

dell'infrastruttura tecnologica quali l'incasso di titoli trafugati, la clonazione/contraffazione di titoli e/o mezzi di pagamento, le frodi informatiche e la sottrazione di fondi tramite controtransazioni o mancate contabilizzazioni da parte di dipendenti infedeli.

Alla positiva dinamica del numero dei conti correnti aperti negli ultimi quattro anni, compreso il 2005, si contrappone una tendenza alla diminuzione del valore del portafoglio. Peraltro, nel primo trimestre 2006 sono state registrate criticità nel settore per effetto del limitato numero di apertura di nuovi rapporti, la significativa crescita del numero di conti chiusi e delle posizioni a forte rischio abbandono (conti in rosso).

La Società, pur attribuendo il fenomeno al basso tasso di remunerazione e all'aumento delle spese di tenuta del conto, ha avviato una campagna commerciale, sulla base del sistema premiante interno, al fine di ridurre il tasso di abbandono della clientela, acquisire nuovi clienti e accrescere la giacenza sui conti.

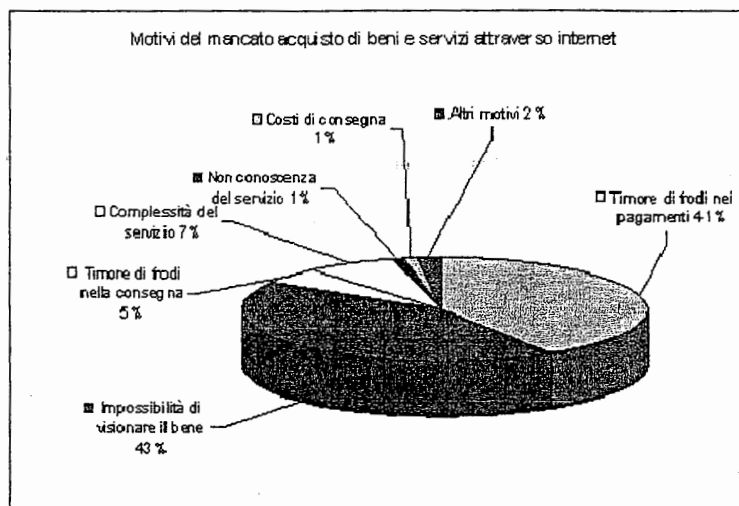
Ad avviso della Corte – anche in base agli esiti dell'Internal Auditing (v. 10.2.2) – un ruolo non trascurabile nella segnalata situazione di difficoltà rivestono taluni disservizi presenti nelle procedure di funzionamento dei conti correnti Bancoposta unitamente alla difficoltà di risolverli con prontezza che, riducendo il livello di qualità del servizio, inducono il cliente all'abbandono.

Dal marzo 2005 si è manifestato un nuovo fenomeno conosciuto con il termine di "phishing" che ha colpito i clienti del servizio Bancoposta *online*: una frode informatica che ha interessato quasi tutte le banche *on line* finalizzata all'acquisizione, per scopi illegali, di dati riservati. La frode viene realizzata attraverso l'invio di e-mail contraffatte con la grafica e i loghi ufficiali di aziende e istituzioni, che invitano il destinatario a fornire i codici di accesso al proprio conto corrente, motivando tale richiesta con ragioni di natura tecnica.

Con le chiavi di accesso così acquisite viene quindi effettuata una prima transazione a favore di un soggetto normalmente residente e apparentemente estraneo alla truffa e poi da questi, in base ad accordi pregressi, una seconda transazione verso l'estero della somma ricevuta sul proprio conto.

Il rischio, in termini di immagine e di pubblicità negativa, per BancoPosta – attualmente tra le prime cinque banche in Italia per il numero totale di

conti correnti on-line - è elevatissimo perché la stampa e i mass-media nel dedicare sempre più spazio a questo fenomeno, influenzano negativamente le famiglie italiane le quali, nella misura del 45%, come rilevato da una recente indagine effettuata dalla Banca d'Italia (i risultati sono riportati nella rappresentazione grafica sottostante), non ricorrono all'uso di strumenti innovativi, quali internet, per i pagamenti a causa del timore di frodi.



Fonte: Banca d'Italia

La Società, oltre alle segnalate misure di contrasto del fenomeno, sta valutando la possibilità di rimborsare i clienti, vittime delle truffe, nell'accertato caso di buona fede dei medesimi.

5.5.6 Risparmio amministrato e gestito

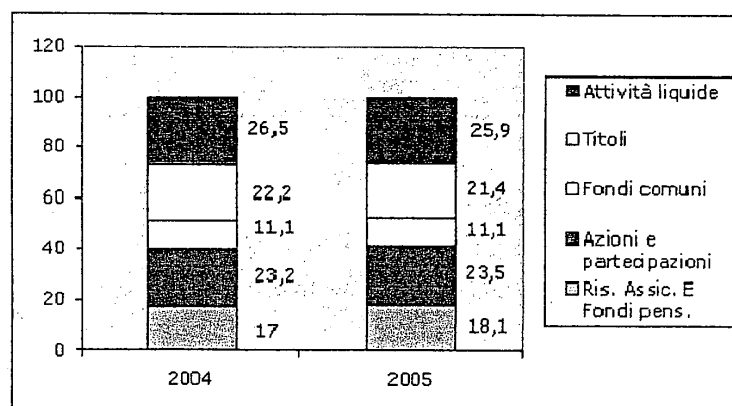
La componente del risparmio amministrato e gestito ha registrato nel 2005 una crescita dell'11% ascrivibile prevalentemente ai risultati conseguiti nel comparto assicurativo e in quello dei fondi comuni di investimento. In particolare la dinamica di tali ricavi ha beneficiato della performance di raccolta delle Polizze Poste Vita (5,8 miliardi di euro raccolti nel 2005 contro i 4,7 miliardi di euro raccolti nel 2004) e dell'incremento delle masse gestite da BancoPosta Fondi SpA SGR (3,6 miliardi di euro nel 2005 contro i 2,2 miliardi di euro nel 2004).

Risparmio amministrato e gestito (dati in €/000)

	2004	2005	Δ 05/04 %
Titoli di Stato	5.485	8.286	51,1%
Azioni e Obbligazioni	125.388	106.658	-14,9%
Polizze Vita	129.495	169.435	30,8%
Fondi di investimento	12.364	22.423	81,4%
Deposito Titoli	30.427	29.660	-2,5%
Totale	303.159	336.462	11,0%

L'incertezza del quadro macro economico influenza le attività finanziarie delle famiglie italiane ancora caratterizzate da una elevata liquidità (circa ¼ del totale) seppur in lieve diminuzione in termini di percentuali.

Le attività finanziarie delle famiglie in Italia
(%per strumento sul totale delle consistenze)



Fonte: Poste Italiane

Nella relazione semestrale, la Funzione di controllo interno, ha segnalato l'aumento del numero dei reclami per la mancata maturazione di interessi su prestiti obbligazionari collocati da Poste. Il Consiglio di amministrazione di Poste, che si è occupato della vicenda, pur riconoscendo che la Società non ha alcuna responsabilità sulla mancata maturazione degli interessi, ha ritenuto, nel rispetto della prioritaria esigenza di privilegiare i profili storici di fiducia e garanzia che il cliente ripone nella organismo Poste, di assistere gli stessi nell'orientarne gli investimenti verso prodotti ad esiti più garantiti. A tal fine, ha sollecitato

la revisione dei prodotti di investimento diversificandoli per caratteristiche e rivedendo i *budget* di collocamento dei diversi prodotti unitamente al sistema premiante interno affinché la Società possa assumere un ruolo neutro nel collocamento dei prodotti finanziari.

5.5.7 Servizi delegati

I ricavi derivanti dai compensi riconosciuti a Poste per il servizio di pagamento delle pensioni INPS e INPDAP e per le attività svolte per il MEF, ammontano, come mostra la tabella seguente, a 222 milioni di euro contro i 227 milioni di euro del 2004.

Ricavi da servizi delegati (dati in €/mln)

	2003	2004	2005
Pensioni INPS	134	131	127
Pensioni INPDAP	20	19	19
Attività per MEF	35	64	62
Altri ricavi	11	13	14
Totale	200	227	222

5.5.8 Prodotti di finanziamento

I prodotti di finanziamento, realizzati in collaborazione con Deutsche Bank, hanno generato ricavi per circa 11 milioni di euro con una crescita del 22% rispetto al 2004 per effetto dell'incremento dell'ammontare dei mutui erogati (422 milioni di euro contro i 251 milioni di euro del 2004) e di quello per i prestiti al consumo (661 milioni di euro contro i 650 milioni di euro del 2004).

Concorrono alla positiva "performance" l'aumento delle commissioni applicate sul volume dei mutui, passate dal 2,3% del 2004 al 2,83% del 2005 e di quelle sui prestiti passate dal 6,75% al 6,82% con un beneficio economico complessivo di 3 mln di euro.

6 RETE LOGISTICA E CANALI COMMERCIALI

Nell'attuale schema organizzativo alle quattro divisioni di prodotto, si affiancano la *Divisione Operazioni Logistiche* (DOL) e la *Divisione Rete* (DR).

6.1 Divisione Operazioni Logistiche

Nel luglio 2005 è stata istituita una nuova struttura, denominata Divisione Operazioni Logistiche (DOL), cui è stato affidato l'obiettivo di unificare i processi di raccolta, trasporto, smistamento e recapito della corrispondenza, di migliorare il livello di efficienza operativa e di qualità del servizio e di realizzare economie di scala nei processi logistici.

Per il raggiungimento di tali obiettivi sono state avviate specifiche azioni organizzative per la razionalizzazione dei processi operativi nei centri di smistamento attraverso l'implementazione del progetto "Nuova Rete". Tale progetto, avviato nel 1998, rappresenta l'intervento più importante ed è rivolto al completo rinnovamento degli impianti di meccanizzazione dei centri postali con l'introduzione di sistemi automatizzati che consentono la riduzione delle lavorazioni manuali. Al termine di questa fase di ammodernamento degli impianti, i centri meccanizzati diventeranno 23 rispetto ai 16 attuali, mentre quelli manuali si ridurranno da 62 a 36.

E' innegabile che l'incremento di automazione nelle lavorazioni determina problemi nel dimensionamento dell'organico con possibili situazioni di esubero. Tuttavia, la Società prevede che la creazione di servizi alternativi sarà in grado di assorbire totalmente le risorse in eccesso. Poiché la fase di riorganizzazione è tuttora in corso, la valutazione sugli esiti della problematica suesposta potrà essere effettuata correttamente solo al termine del complessivo processo avviato.

La rete logistica della DOL è articolata su due livelli, uno di coordinamento rappresentato dalle Aree Logistiche Territoriali con competenza regionale o pluriregionale e l'altro operativo, comprendente centri di smistamento e uffici di recapito.

Sul territorio operano 11 *Aree Logistiche* che supportano il funzionamento del processo produttivo nel proprio ambito di competenza, nel quale sono presenti i centri di rete postale costituiti da: *Centri di Meccanizzazione Postale* (CMP); *Centri Postali Operativi* (CPO) e *Centri Logistici di Recapito*

(CLR), istituiti nel 2005, per attività di accettazione, trasporto e recapito. La consegna della corrispondenza è garantita dagli *Uffici di Recapito* (UDR) che operano su circa 39 mila zone.

Nel quadro degli interventi di razionalizzazione dei servizi, merita di essere segnalato quello relativo al parco veicoli per il quale il precedente contratto, in scadenza il 31 marzo 2006, prevedeva l'acquisizione con le modalità del noleggio a lungo termine (*full rent*) di circa 40.000 tra motoveicoli e autoveicoli.

La scelta di sostituire alla formula noleggio (*full rent*) quella dell'acquisto in proprietà dei veicoli del parco flotta dovrebbe consentire alla Società di risparmiare, già dal 2006, circa 28 milioni di euro rispetto al 2005.

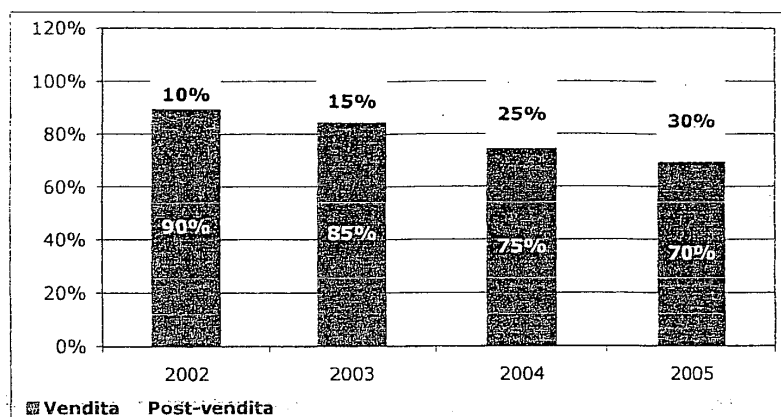
6.2 Divisione Rete

Allo scopo di potenziare la capacità commerciale in un'ottica di contenimento dei costi e di miglioramento della qualità del servizio erogato, Poste italiane ha inteso sviluppare l'integrazione dei canali di vendita concentrando all'interno della Divisione Rete la gestione dei canali commerciali e il presidio di tutta la clientela *retail* e *business* della Pubblica Amministrazione.

L'organizzazione territoriale della rete commerciale *retail* è articolata su tre livelli: 9 *Aree territoriali* (denominate Country Manager), 140 *Filiali* e 14.000 *Uffici Postali*, questi ultimi classificati in tipologie in ragione della loro rilevanza. La rete degli UP rappresenta il principale canale di accesso per la vendita di prodotti/servizi postali e finanziari.

L'attività legata alla vendita di prodotti/servizi finanziari si è sviluppata soprattutto attraverso il supporto delle "Sale Consulenza", appositi spazi fisici sorti all'interno degli uffici postali e dedicati all'offerta di servizi personalizzati, le cui postazioni a fine esercizio 2005 ammontano a oltre 4.000.

Nel corso degli ultimi anni Poste italiane ha rivolto maggiore attenzione alla propria clientela specie con un impegno crescente nei rapporti post-vendita.

Mix vendita e post-vendita nella sala consulenza Retail

Come si evince dal prospetto sopra riportato risulta che nel 2002 l'attenzione riservata al cliente nel momento successivo alla vendita del prodotto/servizio era pari al 10% dell'impegno totale; nel 2005 tale impegno è cresciuto fino al 30% del totale.

Questo approccio al sistema di vendita, che indubbiamente favorisce il rapporto di fidelizzazione di Poste con i propri clienti, si è manifestato anche con un incremento del numero delle operazioni di tipo relazionale (es. vendita di polizze assicurative) rispetto a quelle di tipo tradizionale (es. bollettino di conto corrente).

Oltre ai tradizionali canali fisici, rappresentati dagli uffici postali, ulteriori contatti con la clientela sono costituiti dal *call center*, impegnato nel fornire assistenza, dal sito *Internet* aziendale e dal *Contact Center* che si pone come canale innovativo di supporto per la promozione commerciale. L'aspetto gestionale della Divisione Rete si caratterizza per un significativo contenimento dei costi conseguiti attraverso un controllo dei consumi e dei fabbisogni del territorio. I costi legati alle attività operative degli UP (materiali di consumo, cancelleria) sono stati ridotti del 17% rispetto al 2004, mentre i costi per le strutture territoriali (canone noleggio prefabbricati, trasporto materiali) hanno registrato una riduzione del 29%.

7 INFORMATION & COMMUNICATION TECHNOLOGY

7.1 La pressante esigenza di garantire la piena operatività e la coerenza complessiva dei sistemi informativi e di telecomunicazioni, non più in condizione di supportare adeguatamente la crescente espansione dell'area del "business", ha indotto il *management* aziendale a varare all'inizio del 2004 un ambizioso progetto di innovazione tecnologica, denominato "ICT Plus", incentrato su di un vasto programma di potenziamento delle risorse ICT (personale, software e infrastrutture) presenti in azienda.

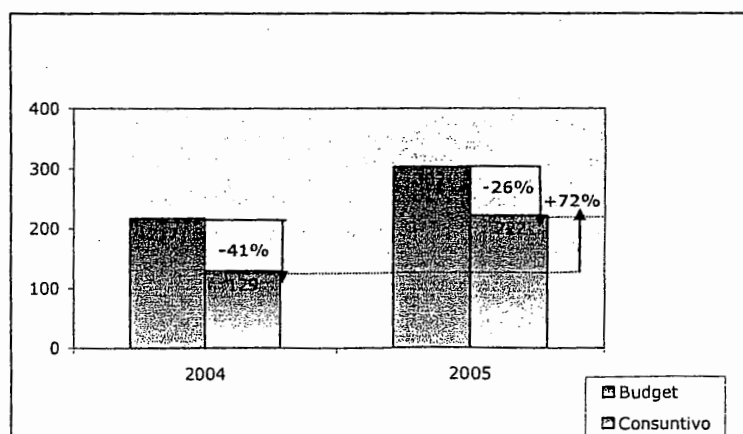
Nel 2005 tale processo di innovazione tecnologica ha avuto un notevole avanzamento con la realizzazione di diversi progetti in vari ambiti operativi e la messa in cantiere di tutte le altre iniziative previste nel Piano, entrate nella fase progettuale e/o di sviluppo; sono stati inoltre avviati nuovi progetti non inclusi nel piano originario legati alla evoluzione della tecnologia ed a nuove esigenze della clientela.

L'entità delle iniziative portate a termine si riflette nel considerevole volume degli investimenti in strumenti tecnologici, passato da 129 mln di euro del 2004 a 222 mln di euro nel 2005.

I dati del primo semestre 2006 confermano questa tendenza che porta a collocare Poste italiane, con poco meno di 250 milioni di euro di investimenti nel settore ICT al terzo posto, dopo Consip e Cnipa.

Capacità d'investimento 2004/2005

(€/mln)



Come mostra la rappresentazione grafica, l'aumento della capacità di spesa (+72%) ha significativamente ridotto lo scostamento tra budget e consuntivo che è passato dal 41% del 2004 al 26% del 2005.

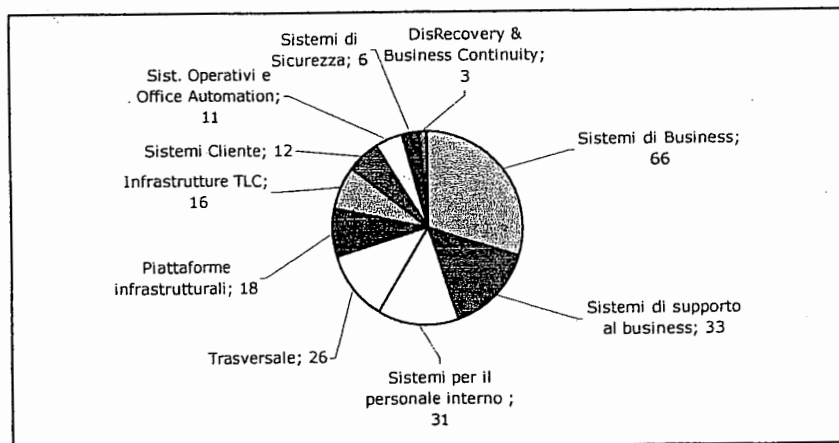
I progetti realizzati nel corso del 2005 per *l'Information & Communication Technology* hanno assorbito il 48% degli investimenti complessivi consentendo – come sottolinea la Società – di realizzare obiettivi di maggiore efficienza ed efficacia nell'erogazione dei servizi mediante la integrazione di servizi già esistenti; lo sviluppo di servizi innovativi rispetto al "core business" tradizionale; l'utilizzo della multicanalità nell'erogazione delle prestazioni, il miglioramento dei livelli di sicurezza fisica e logica nell'ottica del loro adeguamento alle esigenze di continuità del business ed ai vincoli normativi cui è soggetta Poste italiane.

La esecuzione di una serie di progetti avviati nel 2005 terminerà nel 2006.

La ripartizione degli investimenti per tipologia di piattaforma, riportata nella rappresentazione grafica, fa emergere che la maggior parte degli stessi è stata focalizzata sui sistemi che hanno un impatto diretto sul business.

Ripartizione degli investimenti per tipologia di piattaforma

(€/min)



In particolare, tra i molteplici progetti realizzati, assumono particolare rilievo e meritano di essere citati quelli di seguito riportati.

7.2 La diversificazione delle attività, dai servizi postali tradizionali a quello dei servizi finanziari, alla vendita di prodotto al dettaglio e su catalogo, all'ingresso nel settore logistico (es. e-mai certificate) hanno conferito assoluto rilievo strategico al ruolo della rete di telecomunicazioni come condizione di funzionalità ed efficienza del sistema.

Gli specifici progetti realizzati nel 2005 hanno consentito l'evoluzione della rete dorsale, di quella di accesso e della rete LAN nonché lo sviluppo di servizi di fonia e dei dati innovativi.

Il riscontro tangibile della evoluzione in atto è costituito dal collegamento di circa 8.000 uffici postali con rete a banda larga⁵ che consente una più alta velocità di trasmissione dei dati giornalieri di traffico e nell'ampliamento della rete di collegamento di circa 6.500 uffici (con banda che passa da 64 a 128 Kbps).

7.3 Nel 2005 è entrata in funzione la *Service Control Room*, (sala di controllo), che, integrata con l'infrastruttura di monitoraggio e gestione dei sistemi ICT, consente il controllo a distanza sia di tutti gli Uffici postali (14.000) sia della catena logistica dei 3.300 ATM⁶ dislocati sul territorio nonché delle infrastrutture centrali.

Essa è in grado di monitorare in tempo reale, per ventiquattro ore di tutti i giorni dell'anno, 20 milioni di transazioni giornaliere segnalando inconvenienti, tentativi di frode, anomalie nel funzionamento delle apparecchiature tecnologiche che consentono di ridurre i tempi di inattività e in taluni casi prevenire possibili disservizi.

7.4 Lo sviluppo di servizi innovativi congiuntamente all'integrazione dei servizi esistenti ha determinato le necessità di intervenire anche sulle piattaforme di servizio per garantire maggiore affidabilità e sicurezza dei dati. In proposito, nell'ambito del programma "*Service Delivery Platform*", è stato realizzato l'aggiornamento tecnologico

⁵ Banda larga (dal termine inglese broadband) è una tecnica di trasmissione dati ad alta velocità che consente la presenza di canali sullo stesso cavo trasmissivo. La peculiarità più importante di una rete a banda larga è la possibilità per le stazioni di trasmettere in contemporanea senza interferire l'una con l'altra.

⁶ ATM (Automatic Teller Machine) Apparecchiatura automatica per l'effettuazione da parte della clientela di operazioni di tipo bancario, quali prelievo di contante, richiesta di informazioni sul conto, bonifici e pagamenti di utenze. Il cliente attiva il terminale mediante l'introduzione di una carta e la digitazione di un codice personale di identificazione.

dell'infrastruttura di sportello con il passaggio dal sistema operativo Microsoft NT a Microsoft XP. L'iniziativa assume particolare importanza sia per i volumi trattati e il bacino di utenza, sia perché permette agli operatori degli Uffici postali di svolgere l'attività lavorativa con strumenti più moderni che garantiscono aumenti di produttività.

7.5 Il rinnovo del parco hardware degli Uffici postali con la sostituzione di 17.200 postazioni di lavoro, l'installazione di 2.000 nuovi POS (point of sale – punti di vendita con pagamento elettronico) e la sostituzione di 42.000 lettori di assegni presso gli uffici postali, unito al potenziamento della rete di telecomunicazione, ha migliorato la funzionalità e l'affidabilità della infrastruttura di sportello. Sulle criticità che ancora affliggono quest'ultime infrastrutture si rinvia al paragrafo n. 10.2.2.

7.6 Un archivio completo ed aggiornato dei dati aziendali relativi ai clienti, ai fornitori, al personale, ai prodotti, ai servizi e più in generale ai "business" più significativi, costituisce una importante risorsa per qualsiasi azienda a condizione che siano disponibili in tempo reale.

Il progetto EDWH (*Enterprise Datawarehouse*) recentemente realizzato da Poste si colloca nelle indicata ottica essendo incentrato su di sistema unico di *reporting*, integrato tra le divisioni di *business* e contenente il patrimonio informativo aziendale, l'anagrafica clienti e l'elenco prodotti di supportare alle aree di *business*. Più in particolare, nel corso del 2005 oltre all'implementazione dell'infrastruttura di base dell'EDWH e alla costruzione di tre aree progettate per analisi inerenti specifici argomenti, sono state caricate le anagrafiche di tutti i clienti "business" (oltre 1.200.000), quelle relative al catalogo prodotti, quelle relative ai dipendenti (152.000) nonché i dati riguardanti 27 milioni di clienti "retail".

7.7 Il potenziamento delle strutture tecnologiche ha consentito alla Società di varare un ambizioso programma orientato al mercato dei grandi clienti e della Pubblica amministrazione mediante soluzioni personalizzate e funzionali alle specifiche esigenze dell'utenza.

L'obiettivo è quello di ampliare le opportunità di lavoro eliminando con soluzioni ICT implementate le disfunzioni e le difficoltà legate alla

insufficiente idoneità dell'attuale sistema alle esigenze ed alle richieste del cliente.

Nell'ambito delle prestazioni a favore della Pubblica amministrazione assume rilievo quella relativo al Servizio integrato di notifiche (SIN) sviluppatosi negli ultimi tre anni con significativi incrementi in termini di ricavi, passati da 67 a 151 milioni di euro e di volumi che dai 14 milioni di pezzi lavorati nel 2003 si è passati ai 23 milioni del 2005.

8 ATTIVITA' CONTRATTUALE

8.1 Notazioni di carattere generale

Una significativa, positiva inversione di tendenza nel ricorso alla trattativa privata si registra nell'attività contrattuale posta in essere dagli Uffici centrali della Società nell'esercizio in esame.

Infatti, mentre nel 2004, come sottolineava la Corte nel referto relativo a tale esercizio, il ricorso all'affidamento diretto era aumentato del 3,4%, rispetto alla media registrata nel triennio 2000/2003, arrivando a coprire il 71,9% del fabbisogno complessivo, nel 2005 tale indice è sceso al 53,9%. La riduzione complessiva del 18%, ha, tuttavia, riguardato gli affidamenti "in house" - affidamenti diretti a Società del Gruppo - diminuiti del 15,1%, mentre quelli con Società esterne sono diminuiti del 2,9%.

Resta, comunque, consistente la quota di beni e servizi acquistati con sistemi di negoziazione diretta in luogo delle procedure ad evidenza pubblica previste dalla legislazione comunitaria e nazionale cui la Società è assoggettata in ragione della sua riconosciuta configurazione giuridica di "organismo di diritto pubblico".

Le seguenti tabelle ed il grafico mettono a confronto i dati relativi alle forme contrattuali utilizzate nell'esercizio in esame con quelli del 2004 nell'ambito del Gruppo ed all'esterno.

Attività contrattuale centrale - 2005

Anno	Spesa Totale	Procedura ad evidenza pubblica	%	Trattativa privata	%
2004	877	247	28,1%	630	71,9%
2005	1.299	599	46,1%	701	53,9%

Valori espressi in mln di euro

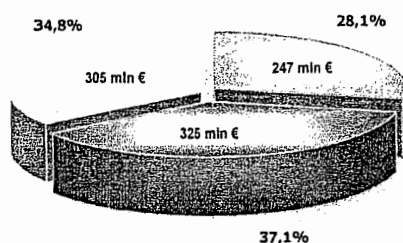
Raffronto utilizzo procedure di affidamento

Anni di riferimento	2004		2005		Δ
	Valore	%	Valore	%	
Gare ad evidenza pubblica	247	28,1%	599	46,1%	18,0%
Affidamenti a Società del Gruppo	325	37,1%	286	22,0%	-15,1%
Affidamenti a Società esterne	305	34,8%	414	31,9%	-2,9%
Totale spesa Organi centrali	877		1.299		

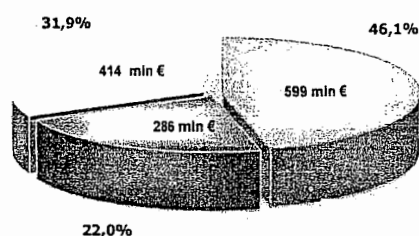
Valori espressi in mln di euro

Raffronto utilizzo procedure di affidamento

Esercizio 2004



Esercizio 2005



- ☐ Affidamenti diretti a Società esterne
- ☐ Affidamenti diretti a Società del Gruppo
- ☐ Gare ad evidenza pubblica

8.2 Quadro normativo

La ragione per la quale la Corte segue con particolare attenzione il settore contrattuale è da ricercarsi nel fatto che il corretto funzionamento delle procedure di acquisto è in condizione di assicurare ritorni tecnici ed economici di notevole portata non solo per la Società in ragione della entità delle risorse impiegate ma anche per il sistema Paese che ha interesse a veder crescere il livello di competitività del mercato e l'ampliamento della platea degli operatori specializzati⁷.

Il carattere frammentario, eterogeneo e non sempre coordinato della legislazione comunitaria e nazionale in materia di appalti pubblici per effetto dei continui interventi di riforma ha indotto la Comunità Europea ad

⁷ Negli anni tra il 1995 e il 2003 la dimensione economica del mercato del *public-procurement* è stata pari al 12,3% del PIL, corrispondente ad una movimentazione stimata in circa 159 mld di euro in misura inferiore rispetto alla media europea che ha raggiunto il 16% del PIL con una movimentazione di 1.525 mld di euro.

emanare le Direttive n. 17, per i settori c.d. "speciali" (prima esclusi), e n. 18/2004, per i settori ordinari, che disciplinano in maniera organica gli appalti pubblici di fornitura, servizi e lavori.

Tra le principali novità della direttiva 17/2004 CE, l'uscita dei servizi di telecomunicazioni, ritenuti ormai aperti alla concorrenza negli Stati membri, dai settori speciali e l'inclusione tra questi ultimi del servizio postale con la conseguenza di rendere applicabile all'attività di approvvigionamenti di beni e servizi di Poste Italiane il decreto legislativo n. 158 del 1995 (art. 25, comma 4 della legge comunitaria 2004).

Le innovazioni recate dalle citate direttive sono state recepite nella legislazione nazionale con "Il codice dei contratti pubblici relativi a lavori, servizi e forniture" approvato con decreto legislativo n. 163 del 12 aprile 2006.

Tale codice è entrato in vigore dal 1° luglio 2006 ad eccezione di alcuni istituti non obbligatori per le succitate direttive comunitarie la cui applicabilità è stata rinviata di sei mesi per poter valutare la possibilità di introdurre modifiche ed integrazioni.

Va, comunque, sottolineato che le ripetute direttive, a causa del loro contenuto puntuale, sono direttamente applicabili negli Stati membri.

Il nuovo codice improntato a salvaguardare le regole della concorrenza mediante il rispetto dei principi di parità di trattamento, non discriminazione, trasparenza, reciprocità e proporzionalità si muove nella direzione di promuovere e tutelare la competizione come strumento necessario per ottenere beni e servizi alle condizioni più convenienti.

8.3 Consuntivo

La spesa complessiva sostenuta nel 2005 per acquisizione di beni e servizi strumentali è assommata a 1.537 mln di euro di cui 1.299 mln ad opera delle strutture centrali e 238 mln da quelle territoriali.

Al fine di rendere possibile il confronto tra i dati dell'esercizio in esame con quelli dei precedenti è stato escluso dal conteggio l'importo di circa 10,6 mln di euro relativo ad ordini di acquisto inferiori a 2.500 euro.

Le varie tipologie contrattuali ed i sistemi di scelta del contraente sono riassunte nelle tabelle seguenti relative al 2004 e al 2005:

ATTIVITA' CONTRATTUALE - Esercizio 2004
Quadro riepilogativo

Tipologia di contratto	Quantità	Importo	Sistema di scelta contraente	Quantità	Importo
Consulenza	234	26.912.643	Licitazione privata	274	247.526.109
Fornitura	1.739	226.505.590	Asta pubblica	262	89.665.197
Servizi	2.656	550.760.580	Appalto concorso	3	436.524
Lavori	3.211	117.445.930,0	Consip	1	3.122.063
Manutenzione	649	90.646.866	Trattativa privata	8.185	734.939.903
Trasporto	693	81.183.224	Obbligazione provvisoria	457	17.765.039
Totale	9.182	1.093.454.833	Totale	9.182	1.093.454.833

ATTIVITA' CONTRATTUALE - Esercizio 2005
Quadro riepilogativo

Tipologia di contratto	Quantità	Importo	Sistema di scelta contraente	Quantità	Importo
Consulenza	251	36.361.920	Licitazione privata	258	267.073.486
Fornitura	1.314	540.862.220	Asta pubblica	251	135.815.108
Servizi	2.543	510.908.893	Appalto concorso	3	54.607.500
Lavori	2.873	138.611.747	Gare negoziate	10	272.658.822
Manutenzione	1.124	233.240.980	Trattativa privata	7.824	792.662.368
Trasporto	681	77.336.385	Obbligazione provvisoria	440	14.504.860
Totale	8.786	1.537.322.145	Totale	8.786	1.537.322.145

Dall'esame delle stesse emerge che a fronte della diminuzione del numero complessivo dei contratti stipulati nell'esercizio (9.182 nel 2004, 8.786 nel 2005), aumenta il volume della spesa di 444 mln di euro circa.

Influenzano tale risultato una serie di contratti di rilevante entità stipulati a seguito di gare negoziate per il rinnovo del parco automezzi e motocicli, per la relativa copertura assicurativa, per la fornitura di energia elettrica a 153 sedi distribuite sul territorio nazionale.

La scelta del contraente è avvenuta in tali casi mediante procedura di gara comunitaria con l'adozione del criterio di aggiudicazione dell'offerta economicamente più vantaggiosa seguita da una fase di negoziazione successiva alla presentazione dell'offerta iniziale.

Nell'ambito delle varie tipologie negoziali, i maggiori volumi di spesa riguardano i contratti relativi a servizi e forniture, con un incremento totale di 274 mln di euro rispetto al precedente esercizio (1.051 mln di euro nel 2005 contro 777 mln di euro nel 2004).

Assume significato positivo l'incremento di 143 mln di euro circa (233 mln di euro nel 2005 contro 90 mln di euro nel 2004) delle risorse destinate alle manutenzioni, sia a livello centrale che territoriale.

Come la Corte ha avuto modo di osservare, tali interventi nell'assicurare la efficienza e la funzionalità delle strutture e degli apparati di servizio, oltre a salvaguardare il vasto patrimonio della Società, consentono di migliorare