

9

SEDUTA DI GIOVEDÌ 27 APRILE 1989

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE BIAGIO MARZO

PAGINA BIANCA

La seduta comincia alle 15.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

**Audizione del presidente dell'Alitalia,
dottor Carlo Verri.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sull'internazionalizzazione delle partecipazioni statali in rapporto all'evoluzione dei mercati mondiali, l'audizione del presidente dell'Alitalia, dottor Carlo Verri, che ringrazio per aver aderito al nostro invito.

CARLO VERRI, Presidente dell'Alitalia. Prima di iniziare la mia esposizione, desidero presentare alla Commissione l'ingegner Ferruccio Pavolini, direttore centrale di gruppo per la parte tecnica relativa alla manutenzione, al settore commerciale, alle operazioni di volo, alla programmazione, quindi responsabile di tutto il settore operativo, ed il dottor Giorgio Zadra, direttore centrale per gli affari internazionali, che potranno fornire un valido contributo all'indagine. Se il presidente e la Commissione sono d'accordo, mi limiterei ad una breve introduzione per poi lasciare la parola all'ingegner Pavolini, il quale illustrerà alcune tavole contenute nella documentazione da noi fornita che fotografa la situazione della compagnia, con particolare riguardo all'attuale attività internazionale.

A tale proposito, verranno svolte alcune considerazioni su una serie di accordi già in atto – importanti dal punto

di vista strategico – come quelli concernenti la manutenzione della flotta, la divisione dei componenti degli aeromobili e la distribuzione telematica dei nostri prodotti. Il dottor Zadra potrà quindi esporre il quadro generale delle nostre relazioni internazionali, con particolare riguardo ai trattati di scambio con alcuni dei maggiori bacini di traffico per i quali si presentano all'Alitalia specifici problemi, nonché opportunità di interventi relativi ad alcune compagnie straniere.

A mio avviso, il processo di internazionalizzazione può essere inquadrato a livello europeo e mondiale (quest'ultimo in termini sia di competitività sia di *deregulation* dei traffici aerei). A livello europeo ci troviamo di fronte ad un punto di svolta, dovuto all'integrazione ed all'abbattimento delle barriere fra i mercati, e personalmente non vorrei che tale processo fosse identificato con la data del 31 dicembre 1992, dal momento che, per essere pienamente coscienti dei pericoli ma anche delle opportunità che si prospettano, dovremmo considerarlo già in atto. Tale è infatti la situazione per quanto riguarda i traffici fra paesi europei, dove al sistema degli accordi bilaterali si sta sostituendo gradualmente quello della liberalizzazione di quote reciproche di traffico e conseguentemente quello della libertà di stabilimento delle rotte.

Una simile trasformazione comporta limitazioni e vincoli, che tutte le compagnie europee si augurano vengano mantenuti, per esempio rispetto alla *deregulation* statunitense, soprattutto per quanto concerne la sicurezza. Sappiamo, infatti, che alla base del processo di *deregulation* vi è stata la convinzione che l'aumento e

la liberalizzazione indiscriminata dell'offerta avrebbero generato maggiore competitività, diminuzione delle tariffe e deconcentrazione del mercato, determinando il passaggio dal regime di oligopolio a quello di assoluto frazionamento della concorrenza. Alcuni di questi effetti si sono verificati: le tariffe per un certo periodo di tempo si sono abbassate comportando, senza dubbio, un aumento della domanda naturale; tuttavia non si sono dispiegate le altre condizioni.

Per esempio, precedentemente alla *deregulation*, se non ricordo male, le prime cinque compagnie americane possedevano una quota di traffico pari a poco più del 50 per cento; attualmente tale quota è salita a poco più dell'80 per cento, anche se non si tratta, ovviamente, delle medesime compagnie, dati i processi di fusione, i fallimenti e l'uscita dal mercato da parte di alcune. Ora le tariffe sono nuovamente in aumento ed è di dominio pubblico il fatto che la sicurezza del volo negli Stati Uniti non è assolutamente più tale da fornire garanzie assolute agli utenti. Il passeggero preferisce oggi volare con la compagnia Delta piuttosto che con altre dal momento che, nonostante le tariffe più elevate, essa garantisce la massima sicurezza di volo.

Le compagnie europee e la IATA, come federazione internazionale, hanno posto in evidenza questo punto in una serie di studi e documenti, per cui siamo tutti convinti, almeno a livello di vettori di bandiera, che se alcuni costi dovranno essere limati in seguito all'aumento della concorrenza dovuta all'internazionalizzazione dei mercati, certamente non si tratterà di quelli relativi alla sicurezza del volo.

Per quanto riguarda la concorrenza europea, oggi ci troviamo nella fase in cui « tutti parlano con tutti » e ciascuno si rende conto che l'integrazione dei mercati e l'abbattimento delle barriere normative inerenti al traffico daranno luogo ad un periodo di concorrenza turbolenta: di conseguenza, si è alla ricerca di posizioni in cui i rischi siano minimizzati e le forze massimizzate.

Come gli onorevoli commissari avranno appreso dalla lettura dei giornali, la British Airways e la KLM stanno cercando di negoziare un accordo con la Sabena. La compagnia belga, come è noto, si è dichiarata vendibile da circa due anni, ma i problemi etnici e linguistici esistenti in Belgio hanno creato alcune difficoltà: i primi clienti a farsi avanti sono stati gli olandesi, ma non erano graditi ai valloni; in seguito sono state avanzate offerte dall'Air France, che a sua volta non era gradita ai fiamminghi. Probabilmente, l'attuale abbinamento British Airways-KLM potrebbe incontrare maggior favore, offrendo così alla British (la compagnia numero uno in Europa) una testa di ponte strategica sul continente.

Di fronte a tali avvenimenti, la SAS, che aveva quasi concluso un accordo di acquisto della maggioranza della Sabena, ha cambiato strategia, nel tentativo di sbarrare la strada ai negoziati delle due compagnie rivali. Come si può constatare, però, dopo quasi due anni e mezzo di schermaglie non si è ancora giunti ad una conclusione definitiva: può darsi, comunque, che questa sia la volta buona e che la Sabena trovi un nuovo proprietario.

Nella fase di destrutturazione del mercato, la ristrutturazione si annuncia, ma non è ancora in atto. Per quanto ci riguarda, siamo stati più volte in contatto con le varie compagnie concorrenti: negli anni scorsi vi sono stati dei *pourparler* con l'Air France e con la British, in parte per stringere legami finanziari, ma soprattutto per avere scambi di idee sul piano commerciale, su quello della razionalizzazione della rete, della ricerca di sinergie e via dicendo.

Devo dire che negli ultimi mesi, nei quali mi sono adoperato attivamente nel senso indicato, i nostri grandi concorrenti stranieri hanno mostrato atteggiamenti di due tipi. Da un lato, essi sono fortemente attirati dal nostro mercato interno, sia per le sue dimensioni, sia perché tutte le analisi macroeconomiche e socioeconomi-

che portano a pensare che sia il meno maturo tra i mercati europei e, quindi, quello che nei prossimi cinque o dieci anni potrà offrire tassi di crescita decisamente superiori agli altri: ciò, ovviamente, lo rende molto attraente. D'altro lato, però, i nostri interlocutori stranieri, dopo qualche contatto preliminare, lasciano intendere (qualcuno in modo più *soft*, altri in maniera più brutale) che l'affidabilità che il sistema del trasporto aereo italiano è in grado di assicurare non è delle più soddisfacenti, per cui in questa fase è preferibile considerare il mercato italiano come terra di conquista piuttosto che ricercare una *partnership* stabile e duratura, estesa anche a legami finanziari.

Dobbiamo considerare con grande attenzione tale preoccupante aspetto, perché prima o poi (anche se, personalmente, calcolo tempi non troppo ravvicinati) dovranno essere conclusi grandi accordi finanziari, non tanto a causa dell'integrazione e dell'abbattimento delle barriere in Europa, quanto soprattutto sotto la spinta della fortissima e sempre crescente concorrenza derivante dalle compagnie extraeuropee.

Attualmente, infatti, dobbiamo fare i conti con due tipi di concorrenti, forti ed agguerriti: le compagnie dell'estremo oriente e quelle americane. Le prime offrono prezzi decisamente più bassi dei nostri ed un prodotto di qualità comparabile – ed in qualche caso superiore – a quello medio europeo, sia in termini di servizio, sia in termini di sicurezza. I concorrenti americani, dal canto loro, presentano prezzi inferiori ai nostri ed un prodotto anch'esso inferiore, tanto per qualità quanto per affidabilità (ma che potrebbero migliorare rapidamente, con investimenti adeguati), ma dispongono di dimensioni decisamente superiori alle nostre: basti pensare che per eguagliare la flotta dell'American Airlines – la compagnia numero uno a livello mondiale – sarebbero appena sufficienti quelle di Air France, British, Lufthansa ed Alitalia messe insieme.

Come è noto, l'attuale commissario della Commissione esecutiva della CEE, lord Brittain, come già il suo predecessore Sutherland, è convinto e determinato ad avviarsi sulla strada della liberalizzazione dei traffici non solo all'interno dell'Europa, ma anche tra l'Europa e gli altri continenti: pertanto, la minaccia proveniente dai concorrenti americani e dell'estremo oriente non è potenziale e lontana nel tempo, ma rappresenta un fatto reale e che si sta già verificando, come è dimostrato dal dilagare delle compagnie americane sul nostro continente. Con tali osservazioni, concludo il mio breve *excursus* sulla situazione europea.

Per quanto riguarda la competitività a livello internazionale dell'Alitalia sono profondamente convinto (e alcune delle informazioni che vi fornirà l'ingegner Pavolini credo siano probanti in tal senso) che la nostra compagnia, in termini di *know how* tecnico, di stato della flotta, di capacità di mantenimento e sviluppo della flotta stessa e di capacità commerciale – quindi, di penetrazione del mercato e di vendita dei suoi prodotti – sia pienamente in grado di affrontare la concorrenza internazionale.

Ciò è dimostrato, in primo luogo, dal fatto che la parte più consistente del nostro margine operativo proviene ormai dai voli europei ed intercontinentali, mentre i voli domestici, per una serie di circostanze che ho già avuto modo di illustrare alla Commissione trasporti della Camera, nel 1988 hanno appena coperto i costi pieni e nel 1989 genereranno notevoli perdite. Questa, ripeto, può essere considerata una prima dimostrazione di quanto ho appena sostenuto in merito alla nostra competitività internazionale, ma altre prove verranno fornite dai dati sui traffici e sulle presenze nei mercati, che saranno illustrati dall'ingegner Pavolini.

Noi abbiamo due svantaggi, il primo dei quali è dovuto al momento, più che al modo, scelto per la pianificazione della nostra attuale flotta: tale opzione, infatti,

è stata operata in un periodo di particolare crisi del trasporto aereo, soprattutto a livello internazionale. Mi riferisco al 1986, quando determinati atti di terrorismo, il disastro di Chernobyl ed altri avvenimenti avevano addirittura convinto gli statunitensi, come tutti ricorderanno, a boicottare o impedire il traffico passeggeri diretto verso l'Europa o da essa proveniente. Ciò aveva creato una reazione a catena, per cui la domanda era caduta in verticale. In quel momento si è progettata una flotta che attualmente risulta « corta ». Oggi, due macchine a lungo raggio sarebbero appena sufficienti a consentirci di sfruttare le opportunità che si presentano nel Nord America e di aumentare le frequenze in Giappone per quanto riguarda l'estremo oriente; inoltre, se disponessimo di quattro o cinque macchine a breve e medio raggio potremmo aprire nuove rotte europee.

Un altro problema riguarda il sistema in cui operiamo, che l'Alitalia può e deve contribuire a migliorare, ma non da sola, perché tale questione riguarda le interrelazioni aeroportuali nel loro complesso. In effetti, possiamo contare su di un unico *hub* intercontinentale, l'aeroporto di Fiumicino, mentre quello di Malpensa, che pure ha tutti i numeri per diventare un *hub* intercontinentale, raccogliendo il traffico padano per smistarlo sulle medie e lunghe distanze, purtroppo è ancora inadeguato sia dal punto di vista dell'investimento specifico di strutture di aeroporto, sia in rapporto ai collegamenti intermodali con altri sistemi aeroportuali settentrionali, e soprattutto con tutto il bacino di raccolta del traffico. Quindi, in base ad una nostra valutazione, che ritengo prudentiale, attualmente stiamo perdendo circa 250-300 mila passeggeri all'anno sugli aeroporti di Zurigo, Francoforte, Monaco e Parigi. Inoltre, vi sono altri aeroporti europei che si stanno attrezzando per « sifonare » il nostro traffico: mi riferisco alle città di Nizza, Ginevra e, come ho già detto precedentemente, Monaco.

Vi è poi il problema della congestione degli spazi e degli aeroporti comune a tutti i paesi europei e che determinerà disagi e difficoltà per il 1989, così come è avvenuto per gli anni passati. Infatti, in alcune sedi aeroportuali – per esempio, quella di Londra – devono transitare i velivoli di tutte le flotte europee, e tale situazione si ripercuote a catena su tutto il sistema. In Europa, pur avendo uno spazio aereo più ridotto di quello americano, esistono 42 centri di controllo traffico con ben ventitré autorità diverse, mentre lo spazio aereo americano è regolato da nove centri con una sola autorità; inoltre i centri di controllo del traffico italiani non sono collegati tra loro tramite *computers*.

Ciò significa che, per esempio, nel tratto Roma-Londra intervengono sei o sette centri di controllo del traffico che danno comunicazione del passaggio di un aereo utilizzando il telefono; quindi le possibilità per una macchina di transitare in un determinato corridoio nell'arco di un'ora sono infinitamente più basse rispetto al sistema americano. Quanto visto esponendo non significa che lo spazio aereo sia saturo, certamente esso è limitato se si vogliono osservare norme di sicurezza, ma va sottolineato che alcune strozzature sono state create artificialmente e costituiscono una grave limitazione per il traffico aereo europeo.

Teniamo presente che l'integrazione dei mercati, l'aumento del tenore di vita e l'irrinunciabilità alla mobilità delle persone determina un consistente incremento del traffico ed in questa situazione, a nostro avviso – ma anche secondo le opinioni delle compagnie concorrenti europee dell'AEA – il problema deve essere risolto attraverso l'istituzione di una autorità sovranazionale. Essa però non può essere rappresentata dall'attuale Eurocontrol che, a quanto mi risulta, stabilisce solo pianificazioni di flussi per tre o sei mesi, ma da un'azienda di controllo del traffico, assorbendo le competenze e le responsabilità delle singole ANAV nazionali.

L'Alitalia accoglierebbe con favore la rinuncia alle resistenze che, in alcuni settori della regolamentazione del traffico aereo, vengono esercitate nei confronti della sovranazionalizzazione. Attendo con ansia il giorno in cui sarà una commissione europea a negoziare con gli Stati Uniti i diritti di traffico che furono definiti in un periodo in cui l'Italia aveva scarse possibilità di contrattazione perché era uscita perdente dal conflitto mondiale. Altri paesi godono oggi di un certo numero di scali proporzionalmente molto più elevato rispetto al nostro paese, inoltre noi non abbiamo nemmeno il diritto di stabilire da quale aeroporto far decollare le macchine per gli Stati Uniti: ciò è possibile al momento solo con partenze da Roma e da Milano. Questo significa che un volo Venezia-New York deve fare scalo a Milano e, allo stesso modo, partendo da Palermo con destinazione New York si deve obbligatoriamente fare tappa a Roma.

Un'ulteriore questione spinosa riguarda la frammentazione di poteri e competenze nel governo del traffico aereo. Ho contato all'incirca sette ministeri e dodici direzioni generali che, in un modo o nell'altro, hanno facoltà di intervento rischiando per inefficienza o per propria volontà — ma non si è mai riscontrata una simile « perversione » negli organi dello Stato — di bloccare il traffico aereo. Più spesso tali situazioni di disagio sono determinate dalle agitazioni di sindacati di varia matrice che entrano in conflitto con la propria azienda o con la direzione generale a cui fanno riferimento.

Ritengo, quindi, necessario porre mano ad una riforma delle competenze, ipotizzando l'istituzione di un'autorità, che peraltro già esiste in altri paesi. Mi rendo conto che su tale punto possono crearsi fraintendimenti: per esempio, il direttore di aeroporto, che in base al codice di navigazione avrebbe poteri più estesi di quelli che attualmente esercita, già si vede con la feluca d'ammiraglio, mentre le società di gestione degli aero-

porti reputano negativa una riforma del settore, proprio perché temono una tale conseguenza.

Nel corso di un convegno che si è svolto ieri a Milano ho utilizzato un paragone che desidero riproporvi. Milioni di persone che domenica scorsa hanno seguito in televisione il gran premio di Imola hanno assistito ad un significativo esempio di efficienza mai verificatosi in nessun autodromo e che ha stupito il mondo: tredici secondi e mezzo dopo l'incidente di Berger, si sono presentati sul posto tutti gli addetti alla sicurezza che hanno salvato una vita umana al ventitreesimo secondo. Erano previste varie competenze, da coloro che avevano il compito di spegnere l'incendio, agli esperti nell'intervento sulla struttura della vettura per estrarre il pilota dall'abitacolo, ai medici e ai paramedici che dovevano prestare i primi soccorsi; poco più di un minuto dopo il drammatico evento, Berger era già stato trasportato in un ospedale attrezzato per qualsiasi tipo di intervento. Probabilmente, se all'autodromo di Imola vi fosse stato il numero di enti e di competenze che troviamo in un qualsiasi aeroporto italiano, Berger sarebbe bruciato vivo dentro la sua automobile.

Spero con questo esempio di avervi dimostrato quale sia l'entità del problema che dobbiamo affrontare e che costituisce un grave *handicap* per il sistema aeroportuale italiano.

Mi è stato riferito che ieri è stato intervistato alla televisione il direttore generale della IATA, che ha affrontato la tematica di cui vi sto riferendo. I concorrenti europei traggono profitto dalla nostra situazione di debolezza, ma contemporaneamente cominciano a minacciare di boicottare il nostro paese se non risolveremo determinate questioni.

Vi chiederete quale rapporto sussista tra le mie osservazioni e l'internazionalizzazione; ritengo che tutti i temi che ho toccato nella mia esposizione, se verranno affrontati con opportuni interventi di Go-

verno, ma anche e soprattutto legislativi, potranno consentire all'Alitalia di diventare un soggetto e non un oggetto di internazionalizzazione, caso, quest'ultimo, al verificarsi del quale si recherebbe un grave danno soprattutto al nostro paese.

FERRUCCIO PAVOLINI, *Direttore centrale dell'Alitalia*. Nel fascicolo che vi abbiamo distribuito sono contenuti due documenti, il primo dei quali contiene una panoramica dell'azienda Alitalia nel 1988 in termini economici, di personale operativo e di fatturato.

In relazione all'oggetto dell'audizione odierna, desidero richiamare la vostra attenzione sui dati di fatturato citati alla pagina 8 del documento che vi ho indicato. Ciò, a mio avviso, sintetizza la vocazione internazionale dell'Alitalia: il nostro fatturato deriva per il 50 per cento dalle attività di volo effettuate in Italia e per un altro 50 per cento da quelle riguardanti l'estero (le percentuali si riferiscono al gruppo Alitalia nel suo complesso, comprendendo quindi anche l'ATI).

Un elemento ancora più significativo è rappresentato dalle linee: oltre il 70 per cento delle nostre entrate proviene dalle linee internazionali ed intercontinentali. Solo il 30 per cento è rappresentato dal mercato domestico, cioè dai voli nazionali. In proposito, bisogna ricordare che questo tipo di voli comprende anche l'ATI: se escludessimo tale compagnia, dovremmo constatare che l'Alitalia incassa il 10 per cento circa del suo fatturato nel territorio domestico, poiché oltre il 90 per cento viene realizzato all'estero. Questo, per chi ci conosce dall'esterno come il vettore che effettua la rotta Roma-Milano, può costituire, in un certo senso, un dato *misleading*, in quanto l'Alitalia è una delle industrie italiane più esposte e più realmente internazionali, proprio perché il 90 per cento del suo fatturato proviene dalle linee internazionali.

È questo il primo punto che denota la vocazione, la *forma mentis* che tutto il

personale dell'Alitalia ha: siamo abituati a confrontarci costantemente con i nostri concorrenti, nell'ambito di un mercato nel quale il passeggero è libero di scegliere una compagnia o un'altra, e questo per il 70 per cento del nostro fatturato. Tralasciando il mercato nazionale nel quale, in effetti, deteniamo quasi una posizione di monopolio, per quello internazionale il passeggero è libero di volare con l'Alitalia o con un qualunque altro vettore che serva quella direttrice.

Alle pagine 11 e 12 del fascicolo riguardante il gruppo Alitalia che abbiamo consegnato alla Commissione, vi è una sorta di graduatoria, che spiega quale posto occupi l'Alitalia sul mercato europeo dei vettori aerei. Da tale schema risulta che l'Alitalia è al terzo posto in termini di passeggeri, al quinto per tonnellate al chilometro trasportate, al quarto come fatturato. Si tratta, in sostanza, di una posizione coerente con il mercato che l'Alitalia gestisce; pertanto, si può dire che l'Alitalia è sicuramente attestata tra le prime cinque compagnie europee e che, in particolari settori, quale il campo merci, è la terza.

Per quanto riguarda il personale, a pagina 24 del medesimo fascicolo, si può constatare che su circa 24 mila dipendenti, poco meno di tremila vivono, lavorano e producono all'estero, presso le succursali dell'Alitalia. Ho fornito questo ulteriore dato per evidenziare quanto già la compagnia sia presente in campo internazionale.

Con la struttura che ho testé delineato, vorrei ora dar conto di cosa sia l'Alitalia. Per fare questo, mi riferirò all'altro fascicolo che è stato distribuito e che abbiamo prodotto proprio in occasione di questa indagine conoscitiva. All'interno di esso vi è, in un certo senso, la fotografia delle nostre collaborazioni internazionali.

Per gestire l'azienda, abbiamo sviluppato dei sistemi informatici di gestione. Un sistema molto importante è quello della gestione tecnica, cioè della manutenzione dei velivoli; un altro è quello

della gestione delle merci, settore nel quale siamo considerati una delle compagnie leader. Il successo di tali sistemi in ambito internazionale è stato tale che, attualmente, circa dieci compagnie tra le principali nel mondo (come la Singapore Airlines, la South African Airways, la Korean Air, la Saudia, la Malaysia Airlines, l'Egyptair) operano la manutenzione sui propri velivoli con il sistema informatico dell'Alitalia. Tale sistema si chiama MEMIS, è riconosciuto in tutto il mondo ed in Italia la compagnia lo ha fornito all'aeronautica militare che lo usa per gestire i Tornado; si tratta di un sistema informatico integrato per la gestione tecnica di una flotta aerea riconosciuto a livello mondiale come uno dei migliori.

Un altro sistema che ha avuto enorme successo è quello di gestione della spedizione di merci, denominato FAST. Questo è stato venduto quasi a tutte le compagnie: infatti, oltre il 60 per cento delle merci che si muovono nel mondo sono gestite attraverso il nostro sistema informatico. Tra l'altro, lo abbiamo venduto alla SITA, che è il sistema di vendita di tutte le compagnie del mondo. Ciò conferma che, in uno dei campi più avanzati del trasporto aereo, siamo presenti su tutto il mercato mondiale. Tale attività comporta anche una continua collaborazione con le compagnie estere: nostri dipendenti, infatti, si spostano in continuazione nel mondo per aggiornare i sistemi informatici ed abbiamo anche gruppi di lavoro congiunti con altre compagnie, i quali sviluppano i sistemi. Tutto ciò ci permette di lavorare in stretto contatto con le compagnie mondiali in questo campo.

Un ulteriore settore nel quale l'Alitalia è particolarmente attrezzata è quello delle prenotazioni automatiche. Ormai è chiaro che nel mondo le grandi aggregazioni di trasporto aereo si realizzano intorno a sistemi informatici di vendita. Negli USA le cinque compagnie che sono sopravvissute alla fase della *deregulation* hanno potuto continuare ad esistere per il fatto di disporre di un loro sistema di

vendita attraverso il quale possono raggiungere tutti gli agenti di viaggio ed intorno al quale tutti si sono aggregati.

In Europa, quando si è visto il grande successo di questi sistemi come strumento strategico di sviluppo del trasporto aereo, si è deciso di realizzare un sistema europeo. L'Alitalia è stata tra i più strenui difensori di un sistema unico europeo di prenotazione. Abbiamo difeso tale posizione fino all'ultimo, fino a quando l'evidente spaccatura che si era creata ci ha obbligati a scegliere il campo in cui collocarci. Abbiamo scelto di unirci insieme con la British Airways, la KLM e la Swissair per formare il sistema denominato Galileo. L'altro sistema, contrapposto a questo, si chiama Amadeus e vede la partecipazione di Air France, Lufthansa ed Iberia.

Nel sistema Galileo abbiamo voluto includere una compagnia americana, la United Airlines, che ha il più rilevante e sviluppato sistema di prenotazione (denominato Covia Apollo) e che è entrata con una percentuale rilevante nel sistema Galileo. Ciò ha consentito a noi di poter acquistare, insieme con una compagnia americana, il 50 per cento del sistema della United Airlines. Abbiamo, quindi, una partecipazione incrociata tra i due sistemi di prenotazione, in cui il 50 per cento del sistema americano è di proprietà delle compagnie europee e di una compagnia americana la US Air ed il 20 per cento di quello europeo è di proprietà della United Airlines.

I principali motivi per i quali abbiamo scelto una *partnership* così stretta con una compagnia americana consistono innanzitutto nell'esigenza di coinvolgere nel sistema Galileo una compagnia americana che ne segua lo sviluppo, non limitandosi semplicemente a venderlo, come invece è accaduto per il sistema Amadeus. In virtù di questa differenza, tutti gli sviluppi del sistema americano vengono automaticamente introdotti in quello europeo, anche perché è interesse della compagnia americana aggiornare il più possibile il sistema europeo.

Nello stesso tempo, questa partecipazione incrociata ha costituito il nostro punto di forza per realizzare una *partnership* privilegiata con la United Airlines. Il sistema si sta estendendo nel mondo: in Canada il sistema Gemini è associato al Covia, in Estremo Oriente stanno nascendo nuove partecipazioni. Cerchiamo, cioè, di aggregare attorno al sistema Galileo il maggior numero di vettori mondiali, convinti che questo sarà il punto di aggregazione anche di altre sinergie, di nuovi accordi e di ulteriori possibilità di integrazione con compagnie diverse.

Un altro settore nel quale siamo presenti ed in campo internazionale ricopriamo una posizione di *leader* è quello della gestione tecnica dei velivoli. Per tale voce spendiamo attorno ai 500 miliardi, 240 dei quali è possibile recuperare attraverso le fatture che rilasciamo a vettori terzi che vengono in Italia a fare la propria manutenzione.

Una delle partecipazioni più note e rilevanti dell'Alitalia è quella dell'Atlas, dove cinque compagnie europee di primaria importanza (quali Lufthansa, Alitalia, Air France, Iberia e Sabena) si sono associate e gestiscono la propria flotta in completa comunanza di gestione tecnica. Ciò ci ha permesso in primo luogo di raggiungere uno *standard* tecnico elevatissimo e poi di gestire in senso economico la flotta, in quanto l'effetto scala fa premio in questo campo. Inoltre stiamo trattando con la Swissair un accordo per la manutenzione congiunta degli aerei MD-11. Pertanto, il campo delle collaborazioni tecniche pone l'Alitalia all'avanguardia in ambito internazionale.

Un altro importante settore è rappresentato dal progetto Italiatour, nato per promuovere il traffico turistico dall'estero in Italia, offrendo anche — ovviamente — il « sottoprodotto » costituito dal biglietto aereo. Succursali operative dell'Italiatour si trovano negli Stati Uniti, in Germania occidentale, in Spagna, in Inghilterra ed in Francia e l'azienda sta diventando uno dei maggiori *tour operator in coming* del traffico turistico mondiale. Anche questo testimonia il processo di internazionaliz-

zazione della compagnia che, consentendo di destagionalizzare il traffico, assicura al nostro paese fette di turismo sempre maggiori.

In relazione alle altre partecipazioni allo studio ed in corso in campo internazionale, ritengo che il dottor Zadra potrà fornire un quadro più completo.

GIORGIO ZADRA, *Direttore centrale dell'Alitalia*. Per quanto concerne i negoziati, vorrei innanzitutto sottolineare che vi è un fronte tradizionale, cioè legato alla rete di accordi bilaterali che l'Italia intrattiene con gli altri paesi. La realtà europea emerge sempre di più e l'integrazione comunitaria sta determinando la graduale sostituzione, in termini multilaterali, degli accordi bilaterali tra il nostro e gli altri paesi europei; viceversa, con i paesi extraeuropei e con quelli europei non comunitari tali accordi permangono.

In tale contesto, desidero focalizzare l'attenzione sul problema — richiamato anche dal presidente Verri — relativo all'accordo con gli Stati Uniti. In genere, intratteniamo con gli altri paesi relazioni sostanzialmente accettabili: si sono verificate situazioni controverse, ma sono state tutte superate o sono in via di soluzione, ed anche negoziati con paesi « difficili » come la Cina, il Giappone ed il Sudafrica, hanno subito modifiche ed aggiornamenti migliorativi. Viceversa, quello con gli Stati Uniti è l'unico grande accordo bilaterale rimasto immutato formalmente dal 1970, sostanzialmente dal dopoguerra. Si tratta di un accordo estremamente sbilanciato, che attribuisce un portafoglio molto ricco alla parte statunitense e piuttosto limitato a quella italiana.

Cito gli aspetti più evidenti di tale situazione: tre sono i vettori di parte americana, mentre soltanto uno è italiano, e gli Stati Uniti hanno insistito per ottenerne altri; nella ripartizione del traffico non riusciamo a superare la soglia del 40 per cento proprio a causa dell'eccesso di capacità dei vettori americani; esistono diritti di traffico a favore delle compagnie americane oltre l'Italia (cosiddetti diritti « in quinta libertà ») e nessun

diritto di traffico per l'Alitalia oltre gli Stati Uniti. Tale accordo può essere considerato il vero « collo di bottiglia » nello scenario dei rapporti bilaterali tra l'Italia e gli altri paesi, che penalizza la compagnia e tutto l'indotto che ruota intorno allo sviluppo dei traffici. Nonostante tale premessa, gli Stati Uniti costituiscono pur sempre un mercato prioritario e stiamo sviluppando la nostra azione di internazionalizzazione proprio su aree quali il nord e il sud America e l'Estremo Oriente. Data la diversa realtà industriale di questi grandi mercati, tale processo si sta delineando con modalità e tattiche differenti.

Per quanto riguarda gli Stati Uniti, un termine di riferimento fondamentale è rappresentato dall'accordo con la United Airlines, alla quale siamo già uniti attraverso il sistema Galileo. Sviluppo naturale di tale progetto – che ci vede *partner* con altre compagnie europee e partecipi del sistema Covia come soci finanziari – è la costituzione di un *hub* (centro di smistamento e raccolta di traffico) a Chicago, base fondamentale della United Airlines. Abbiamo scelto come *partner* tale compagnia proprio perché gli elementi di integrazione superano di gran lunga quelli di competizione: la United non è presente in Europa e possiede una grande rete nel centro America; pertanto, convogliando il nostro traffico a Chicago, lo possiamo smistare su quella rete per le destinazioni che vanno oltre.

Di converso, la United concentra il suo traffico diretto in Europa su Chicago e lo « appoggia » preferenzialmente a noi ed alla British Airways, altro *partner* privilegiato. In tal modo siamo anche riusciti a superare parzialmente l'*impasse* dell'accordo bilaterale con gli Stati Uniti: non potendo arrivare direttamente a destinazioni come Atlanta, Miami, San Francisco ciò si è reso ugualmente possibile attraverso il rapporto con un altro vettore. Così abbiamo anche superato il tradizionale concetto di accordo commerciale inteso come negoziato per la spartizione di mercati; al contrario, si tratta di sviluppare i medesimi mettendo insieme le potenzialità delle compagnie.

Mi sono dilungato su questo accordo per preannunciare che ne negozieremo di simili, anche negli stessi Stati Uniti; con la United la destinazione è Chicago, ma stiamo studiando ulteriori iniziative con altre compagnie *leader* – per esempio la Delta – per creare altri *hub* in punti fondamentali (non parlo di New York dove siamo già concentrati con tre voli al giorno). Tale collaborazione non implica necessariamente una partecipazione finanziaria; infatti, abbiamo un rapporto di *marketing* con la United e non di partecipazione incrociata (che può anche realizzarsi, ma costituisce un discorso di altro genere).

È allo studio un'alleanza simile, anche se con modalità diverse, con vettori dell'Estremo Oriente, tra cui i *leader* Cathay Pacific Airways e Japan Airlines o, in alternativa, Nippon Airways, per essere presenti anche su quel versante. Con la Japan Airlines il discorso è già avviato perché la JAL, per esempio, ha acquistato un certo numero di posti – attualmente un centinaio – sui nostri voli per Tokio, anziché creare un nuovo servizio su Roma. Tale importante operazione rappresenta l'inizio di uno sviluppo di notevole rilevanza e dimostra come la JAL abbia avuto fiducia nell'immagine e nell'affidabilità dell'Alitalia. È chiaro che iniziative simili potranno essere sviluppate anche con altre compagnie.

Per l'area del sud America il discorso è diverso; in questo caso, infatti, la premessa si trae da una realtà di mercato estremamente favorevole all'Italia per ragioni etniche, culturali, storiche ed economiche. In tale ambito, il rapporto non è *one way* dal momento che al tradizionale traffico dal sud America verso l'Italia si è aggiunto un notevole interesse del turismo italiano verso l'intero continente sudamericano, non soltanto verso il Brasile ma anche verso l'Argentina.

A tale proposito, sottolineo che siamo interessati a partecipare allo sviluppo della compagnia Aerolineas Argentinas, nel quadro di un programma congiunto e sinergico tra le due aziende. Abbiamo svolto trattative molto intense lo scorso anno; è stato accantonato il progetto

della SAS (con cui eravamo in concorrenza) e siamo in attesa di sviluppi anche in considerazione del fatto che in Argentina sono imminenti le elezioni politiche e non sappiamo ancora quale sarà l'interlocutore con cui tratteremo dopo la metà di maggio. Comunque, manteniamo il nostro interesse prioritario per l'Aerolineas, che può essere accompagnato dalla conclusione di accordi con compagnie operanti in altri mercati latino-americani, come la Lan Chile, che sta vendendo gran parte delle sue azioni ed all'ora quale stiamo dedicando una grande attenzione.

Riepilogando, quindi, l'Alitalia si sta muovendo su diversi fronti. Stiamo ponendo le basi per accordi commerciali con compagnie statunitensi ed imbastendo nuovi rapporti anche con vettori canadesi; sono inoltre in corso accordi commerciali con compagnie dell'Estremo Oriente, che poi provocheranno effetti indotti molto importanti in termini di turismo diretto verso l'Italia; stiamo, altresì, stringendo accordi di partecipazione e di *management* con vettori sudamericani e in particolare, come ho ricordato, con l'Aerolineas Argentinas.

Quello indicato è, per sommi capi, il quadro nel quale ci stiamo muovendo.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Vorrei tornare un momento al discorso relativo alla situazione europea.

Paradossalmente (ma forse non troppo, se osserviamo con attenzione la realtà delle cose) le opportunità più concrete di cui disponiamo sono quelle che si riferiscono al mercato extraeuropeo, anche se, ovviamente, non si tratta di aspettative che avranno immediata realizzazione: in particolare, la conclusione dell'accordo con l'Aerolineas Argentinas è subordinata al risultato elettorale argentino, per cui la licitazione definitiva avverrà solo dopo le elezioni, anzi, almeno sei mesi dopo che queste si saranno concluse, tenendo conto del periodo di *prorogatio* della legislatura precedente.

In Europa, invece, come ho ricordato, siamo ancora lontani dal raggiungere soluzioni che presentino una certa concre-

tezza. Abbiamo operato una scelta, nel momento in cui è stato necessario decidere se unirsi al sistema Galileo (cioè, essenzialmente, al nord Europa) oppure a quello Amadeus (ossia, all'Europa meridionale). Dal punto di vista tecnico, devo dire che la soluzione da noi adottata si è rivelata la migliore, in quanto Amadeus (che, al contrario di noi, non ha agganci con il mercato americano) si sta un po' « sfilacciando », se è vero, come è vero, che la Lufthansa sta concludendo da sola un accordo per il Sabre, ossia per il sistema della American Airlines (e non so quali conseguenze ciò potrà comportare nei suoi rapporti con i *partner*). Amadeus, inoltre, non ha gli agganci di cui noi disponiamo in Canada, dove il Gemini è il sistema per eccellenza, in quanto comprende sia la Canadian Pacific sia la Air Canada.

Ribadisco, quindi, che da tale punto di vista abbiamo fatto una buona scelta. Sotto altri aspetti, invece, sembrerebbe che, per correnti di traffico, per affinità ed anche per dimensioni (perché la British Airways ora comincia un po' a soffrire di quel male da cui sono colpiti tutti i soggetti quando diventano molto più forti dei loro concorrenti: inizia, cioè, ad avvertire un certo « complesso di superiorità ») le alleanze di tipo finanziario potrebbero essere più utilmente ricercate e perseguite nell'ambito della fascia mediterranea.

Da un certo punto di vista, l'Air France potrebbe rappresentare un alleato naturale, sotto un'altra ottica l'Alitalia potrebbe ricercare accordi con il Portogallo, piuttosto che con la Turchia. Tutti questi ragionamenti sono validi, ma perché possano essere sviluppati è necessario disporre di qualche punto di forza. Noi, attualmente, abbiamo soprattutto punti di debolezza. Ne ho già ricordati due; il terzo, che nel momento attuale ci sta facendo soffrire più degli altri, è rappresentato dallo stato delle relazioni industriali in tutto il sistema del trasporto aereo e soprattutto all'interno del nostro gruppo.

Speriamo di essere riusciti a delineare un quadro chiaro e puntuale della situa-

zione, siamo comunque a disposizione dei commissari per fornire tutti gli approfondimenti che riterranno opportuni.

PRESIDENTE. Ringrazio il presidente Verri, l'ingegner Pavolini e il dottor Zadra per le loro esposizioni e do la parola ai colleghi che hanno chiesto di intervenire.

CALOGERO PUMILIA. Desidero innanzitutto ringraziare il presidente dell'Alitalia ed i dirigenti che l'hanno accompagnato per aver fornito elementi di conoscenza utili ai fini dell'indagine che stiamo conducendo.

Il trasporto aereo costituisce uno dei punti fondamentali nel processo di internazionalizzazione del sistema delle partecipazioni statali e per tale motivo la Commissione ha ritenuto all'unanimità di dover ascoltare i dirigenti dell'Alitalia su questo argomento.

Sappiamo bene che la questione è riferita solo in parte alle scadenze comunitarie e, quindi, la nostra indagine si riferisce ad esse solo parzialmente. I problemi che intendiamo affrontare investono, infatti, le complessive modificazioni dei mercati mondiali e, quindi, del trasporto aereo al loro interno. Non possiamo, comunque, ignorare le conseguenze che derivano dall'apertura progressiva del mercato europeo.

Dopo aver ascoltato le relazioni degli intervenuti, credo innanzitutto di poter dire che l'Alitalia non si trova al punto in cui dovrebbe essere, rispetto al processo di internazionalizzazione. Naturalmente, di ciò non si fa carico all'attuale presidente, che sconta ritardi del passato (sui quali non intendo soffermarmi, perché si tratta di una situazione ormai chiusa), tuttavia è necessario accelerare tale processo, se non si vuole rischiare di accumulare ulteriori ritardi.

La nostra Commissione ebbe modo di ascoltare il precedente presidente dell'Alitalia e di formulare alcuni rilievi. Ricordo, per esempio, che la Commissione chiese le ragioni per cui si assisteva ad un forte dinamismo di compagnie aeree

europee nel nostro paese senza che a ciò corrispondesse un analogo dinamismo dell'Alitalia. Ci riferimmo – tanto per citare alcuni casi – a collegamenti aerei tra Catania' e la Germania occidentale, tra Catania e la Svizzera oppure tra la Francia e Venezia. Chiedemmo anche per quali motivi non si rinegoziasse il trattato con gli Stati Uniti e ci sentimmo rispondere che – non ricordo più in base a quali argomentazioni – tale rinegoziazione non sarebbe stata per noi conveniente. Già allora nutrivo dubbi sulla validità di tale risposta, ma ora anche i dubbi sono completamente scomparsi, per lasciare il posto alla certezza dell'errore compiuto. Anche su questo punto, quindi, ci troviamo di fronte ad un ritardo.

Alcuni aspetti attinenti alla programmazione compiuta negli anni passati costringono oggi il presidente Verri ad affermare che disponiamo di poche macchine e, quindi, di una flotta insufficiente rispetto alle richieste del mercato ed alle potenzialità di espansione dell'Alitalia. Esistono tuttora questioni che non attengono alla responsabilità della compagnia di bandiera, ma del Governo e delle forze politiche in generale; mi riferisco, per esempio, alle carenze aeroportuali o alla pluralità dei centri che interferiscono nel servizio aereo. Benché tali tematiche siano di competenza di altre Commissioni parlamentari, la nostra Commissione non può ignorarle e, per quanto possibile, dovrà farsi carico di intervenire presso il Governo affinché gli inconvenienti che abbiamo indicato siano ridotti fino ad essere eliminati.

Nella situazione attuale, che ci è stata ulteriormente illustrata dai nostri ospiti, non possiamo assolutamente sottovalutare l'importanza della presenza dell'Alitalia nel mondo. Ho comunque l'impressione che aumenti sempre più la consapevolezza di dover riuscire a conciliare la difesa del simbolo della compagnia di bandiera con la sua efficienza per evitare che diventi una difesa sterile.

Tornando al discorso dell'internazionalizzazione, è stato affermato che l'Alitalia può essere considerata una delle

aziende maggiormente attive sul piano internazionale, con un fatturato derivante soprattutto dal trasporto estero, che risulta essere superiore a quello interno. A tale proposito, mi incuriosisce sapere quanto pesi la richiesta straniera dei vettori sul bacino interno in rapporto ai voli internazionali. Ciò infatti può aiutarci a comprendere quale sia il grado di attrazione manifestato da passeggeri non italiani nei confronti delle nostre linee aeree nazionali.

I responsabili dell'Alitalia oggi hanno esposto alla Commissione una serie di tentativi – perché tali sono allo stato degli atti – di accordi, di *joint ventures*, e ritengo che non si tratti di questioni che possano essere risolte solo dall'Alitalia; mi riferisco soprattutto alla vicenda delle Aerolineas Argentinas che nel passato mi sembrava inserita in un contesto più ampio di rapporti tra l'Italia e l'Argentina. È necessario un maggior dinamismo che indichi la capacità della nostra compagnia aerea di essere presente in questo campo.

Non dobbiamo ignorare vicende che sono sotto gli occhi degli italiani – così come non lo ha fatto il presidente Verri, a cui ne do atto – senza con ciò voler spostare il dibattito su tali questioni.

Leggendo di sfuggita alcuni passi della documentazione che ci avete consegnato, ho colto un riferimento alla vita sindacale dentro l'azienda. Sono osservazioni che considero giuste, ma insufficienti, perché mi hanno sempre insegnato che, in una contesa, il torto e la ragione non sono mai da una sola parte.

Senza voler ripercorrere storie antiche interne all'Alitalia, ma solo quelle che hanno proiezioni attuali, mi sembra di riscontrare il tentativo di individuare un interlocutore frazionato e quindi più debole; ritengo che la difficoltà di dialogo esista, ma probabilmente bisognerà intervenire in modo diverso e non mi riferisco agli aspetti contrattuali che non conosco e che esulano completamente dal tema odierno. È necessario però uno sforzo per risolvere il conflitto in atto e tornare ad avere la credibilità necessaria per dive-

nire interlocutori delle compagnie e dei governi stranieri.

Diversamente, prima o poi, nel nostro paese – e il discorso vale per tutti, dipendenti e dirigenti – si porrà in termini concreti il problema che il ministro dei trasporti, in questi giorni, ha indicato come deterrente: ci sentiremo sempre orgogliosi di disporre di una grande compagnia di bandiera, ma l'orgoglio si ridurrà man mano che diminuirà l'efficienza dell'azienda, determinando l'insorgere della tentazione sempre più legittima di affidarsi a chi ci assicura la possibilità di volare tranquillamente a prescindere dal nome che porta. Ci auguriamo comunque che le parti che stanno negoziando in questi giorni, determinando difficoltà al trasporto aereo nel nostro paese, raggiungano presto un accordo.

Concludendo, desidero svolgere qualche riflessione sul tema oggetto della nostra indagine conoscitiva.

Un paese che è consapevole *partner* del resto dell'Europa per la costruzione del mercato unico europeo, eliminando tutti gli ostacoli residui, non può non avere un forte sistema dei trasporti in genere ed aeronautico in particolare. Se ciò non si verifica, tutto il processo di internazionalizzazione ne verrà a soffrire e la presenza dell'Italia in Europa e nel mondo ne risulterà indebolita. Ecco perché alla vigilia di un mutamento interno all'Alitalia, lo dico con assoluta franchezza, che eliminerà opportunamente difficoltà nella vita aziendale che potevano costituire un alibi – che nessuno però ha voluto invocare – e di fronte a scelte che rendono comunque più omogenea la gestione della compagnia – o così dovrebbe essere, ce lo auguriamo e i fatti lo dimostreranno – queste decisioni debbono tradursi in una realtà aziendale che sia capace di confrontarsi sia con il servizio interno richiesto dal nostro paese, sia con l'esigenza di una forte presenza internazionale.

LUIGI CASTAGNOLA. Anch'io ho apprezzato l'esposizione sintetica, ma certamente significativa, dei massimi dirigenti dell'Alitalia.

Siamo in una fase della nostra indagine conoscitiva nella quale preferiamo ascoltare piuttosto che porre questioni; stiamo passando in rassegna, almeno per quello che sembra a me, le varie problematiche che si riferiscono ai processi di internazionalizzazione delle partecipazioni statali.

Ho particolarmente apprezzato la parte conclusiva dell'intervento del presidente Verri, quando egli ha fatto riferimento ai soggetti attivi e passivi. È un tema che, per la verità, non tutti interpretano nello stesso modo, anche tra i componenti di questa Commissione. Personalmente, appartengo a quell'area di convincimenti secondo cui un soggetto attivo non è tale soltanto perché dimostra efficienza, ma anche perché mette in campo tutte le risorse di cui dispone per conseguire determinati risultati.

Mi piacerebbe – anche se mi rendo conto che questo non è possibile e che sarà bene ritornare sull'argomento in altra sede – approfondire alcuni aspetti, anche in relazione alle differenze dei comportamenti degli Stati. Sono assolutamente d'accordo sull'esempio che è stato portato in relazione all'Argentina: la nostra Commissione si è recata in quel paese ed anche in tale circostanza ha potuto riflettere sul fatto che in queste relazioni occorre mettere in campo tutte le risorse di cui si dispone e non presentarsi – in questo come in tanti altri campi – troppo « frastagliati » sulle varie questioni.

Non v'è dubbio che, in un campo come quello che è stato oggi delineato e che presenta numerosi aspetti non facilmente definibili, essere soggetti attivi significa saper mettere in campo una forza maggiore di quella che fino ad oggi si è sviluppata. Sarebbe senza dubbio utile se, raccogliendo gli spunti che sono venuti dalla riunione odierna, l'Alitalia, nel compilare il programma per la prossima audizione, inserisse una serie di proposte che più esplicitamente rappresentino il punto di vista dell'azienda in proposito. Tutto questo sapendo bene – lo sappiamo tutti, io vi accennerò soltanto – che né

questa Commissione, né le Commissioni parlamentari, né il Parlamento nella sua interezza sono in grado di determinare tutti i dati occorrenti. È certo, comunque, che, se non si opera per una svolta, per cui ognuno deve fare la sua parte secondo il proprio livello di responsabilità, molti eventi che si stanno succedendo avranno, nel migliore dei casi, una positività inferiore a quella che avrebbero ove le circostanze fossero diverse.

Anch'io sono dell'avviso – lo voglio dire perché è giusto – che le decisioni assunte nelle ultime ore vadano nella direzione di migliorare la situazione dell'Alitalia. Non v'è dubbio, altresì, che si debbano rivolgere – e lo facciamo ben volentieri – i migliori auguri allo staff dirigenziale della compagnia, oggi certamente più omogeneo rispetto al passato. Dico questo non solo per doverosa sottolineatura, ma perché tutti siano consapevoli che, al di là delle posizioni di maggioranza o di opposizione, questioni come quelle che stiamo trattando riguardano l'interesse generale e che il gruppo dirigente dell'Alitalia risponde al paese nella sua interezza.

Ho letto, sia pure in modo affrettato, i documenti che ci avete forniti. Mi pare di aver notato che, nel rapporto tra personale e fatturato, alle pagine 17 e 25 risultino dati diversi: a pagina 17 il personale corrisponde al 36 per cento del fatturato, mentre a pagina 25 corrisponde al 31 per cento. Evidentemente vi è un problema di miglior sincronizzazione dei dati, ed è anche possibile che essi non siano omogenei.

Un'ulteriore domanda che vorrei rivolgere ai dirigenti dell'Alitalia riguarda la questione del fatturato cui si è fatto riferimento. Occorrerebbe forse fornire un altro dato in modo da poter valutare i rendimenti; poco fa mi è sembrato che il presidente Verri facesse cenno ai diversi rendimenti della rete nazionale e di quella internazionale, ma non mi è parso di aver ascoltato in proposito un'esposizione né ho trovato nulla nei documenti che ci sono stati distribuiti.

In termini puramente informativi, sarei interessato agli andamenti, in quanto

si pone indubbiamente un problema di conoscenza da parte della Commissione di ciò che è avvenuto. Le richieste che mi accingo a formulare riguardano l'arco degli ultimi quindici anni; spero, anzi, sono sicuro che le strutture informative del gruppo Alitalia non le considereranno come un onere eccessivo. Desidero anche precisare che non intendo in alcun modo formulare un giudizio sugli ultimi quindici anni di vita della compagnia, ma solo cercare di capire le tendenze che si sono verificate in una serie di campi.

In primo luogo, desidererei conoscere la frazione del trasporto aereo mondiale coperta dall'Alitalia dal 1973 al 1988, con gli andamenti anno per anno.

In secondo luogo, chiederei che mi venisse fornita una tavola relativa alle tariffe aeree interne al netto dell'IVA, per esempio nel rapporto prezzo-chilometri (o anche un altro indicatore oggettivo al quale voi pensate sia meglio far riferimento) praticate in Italia, Francia, Germania occidentale, Regno Unito, Olanda e Spagna dal 1973 al 1988, espresse in una moneta costante e dato uguale a 100 il 1980.

In terzo luogo, desidererei una tavola degli andamenti del valore aggiunto (ricavi meno costi esterni) relativa alle compagnie dei medesimi paesi espressi in moneta costante e sempre con lo stesso sistema.

In quarto luogo, chiederei una tavola delle dinamiche delle paghe nette di fatto, escluse le missioni, dei piloti delle singole compagnie dei paesi prima citati e sempre sulla base dello stesso sistema.

In quinto luogo, vorrei conoscere i costi complessivi del personale per ogni mille ore di volo effettuati in ognuno degli anni indicati, dato 100 il 1980 e per le stesse compagnie.

Infine, desidererei avere il rapporto tra il numero delle ore di volo di ogni anno e il numero degli aeromobili utilizzati, sempre nel confronto tra le diverse compagnie e dato uguale a 1 il 1980.

Vi sarei grato se poteste fornirci in tempi rapidi tali dati: sarebbe già una prova di notevole efficienza se potessimo disporne tra quindici giorni. Lo scopo è

di comprendere quanto è avvenuto negli ultimi quindici anni, per verificare se, nell'ambito dei processi di internazionalizzazione, in questo periodo di tempo la nostra compagnia di bandiera sia riuscita a migliorare la propria posizione. Ovviamente, siamo ancora nella fase delle premesse e non certo in quella della determinazione della politica futura. Proprio per questo, ripeto, è importante comprendere quali passi in avanti siano stati realizzati ed in quali settori, nonché conoscere gli orientamenti in materia di tariffe, per le quali non sarei in grado di fare confronti in termini omogenei con quelle delle altre compagnie.

LUIGI D'AMATO. Desidero innanzitutto esprimere un apprezzamento per l'esposizione ampia ed obiettiva – dal punto di vista della compagnia, ovviamente – del presidente Verri, con il quale mi congratulo per la riconferma in carica. Analoga congratulazione rivolgo all'ingegner Pavolini per la sua promozione ed un augurio al dottor Zadra per una nomina *in fieri*. Con tale preludio spero di rendere più dolci – come soleva fare l'Ariosto per rendere « digeribile » il suo poema – le critiche che sto per muovere, del resto con spirito tutt'altro che malevolo.

L'esposizione del presidente Verri per quanto riguarda il vettore in senso fisico è stata sicuramente valida e precisa, ma ha destato in me qualche dubbio in relazione al vettore in senso economico. Eviterò comunque di soffermarmi su questi aspetti, visto che parte delle mie perplessità sono contenute implicitamente nell'intervento dell'onorevole Castagnola.

A mio avviso l'Alitalia è vittima di quello che potremmo definire l'« UCAS », cioè l'« ufficio di complicazione degli affari semplici »! È naturale che nell'attuale situazione l'azienda vada alla ricerca di una *authority* unica, che possa snellire e responsabilizzare l'intero settore dei trasporti, che fa acqua da tutte le parti. È necessario comunque chiarire, pur senza intentare processi ad alcuno, di chi sono le responsabilità di tale critica situazione, perché siamo ormai giunti ad

un punto limite, oltre il quale non è possibile andare. Non ci rimane che prendere atto di ciò e cercare di risolvere i problemi, ognuno – Parlamento, Governo e azienda – in base alle proprie prerogative.

Se dipendesse da me, come parlamentare, presenterei immediatamente una proposta di legge volta ad istituire un'autorità unica capace di eliminare l'attuale caos, ma ciò servirebbe a poco se non venisse garantita al provvedimento una corsia preferenziale, se il Governo non manifestasse la volontà e la capacità (quel decisionismo che tanto vanta, ma che alla resa dei conti non riesce a dimostrare) di risolvere il problema. Quindi, non vi è dubbio che, prima ancora del Parlamento, dovrebbe essere il Governo ad assumere iniziative in proposito.

Del resto, questa eventuale *authority* non potrebbe disporre del potere di vita o di morte sul personale del trasporto aereo, marittimo e ferroviario, i cui problemi rimarrebbero probabilmente sul tappeto. È in tale ambito che desidero rivolgere al presidente Verri alcune domande.

I nostri piloti godono di un trattamento analogo, a parità di ore di volo e di condizioni, a quello dei loro colleghi tedeschi, americani e inglesi? E il personale di terra? Ed in che modo interferisce in tale situazione la direzione degli aeroporti, se interferisce?

Mi si perdoni una piccola digressione: generalmente preferisco viaggiare come tutti i mortali e quindi mi servo poco degli uffici del *club* Frecce alate, ma quando ho cercato di usufruire di tale servizio, ho constatato che il personale è ancora più distratto che altrove. Simpatiche signorine intrattengono lunghe conversazioni telefoniche con amiche, fidanzati e familiari vari, tanto che quasi non vale la pena di far ricorso ai loro servizi. Sarei curioso di conoscere il costo di tale iniziativa, dato che mi chiedo se non sarebbe il caso di abolirla nel momento in cui sosteniamo una maggiore austerità nel quadro di un migliore andamento e di una maggiore efficienza dell'azienda. La mia non è soltanto una constatazione

ovvia, quanto piuttosto l'espressione del rammarico nel vedere come l'Alitalia, che riesce a mantenere all'estero – nonostante tutto – un'immagine eccellente, non sia in grado, alla fine di offrire quel servizio che in misura sempre maggiore le viene richiesto.

È stata sottolineata l'incidenza del fatturato estero su quello globale, pari al 70 per cento; anzi si è addirittura detto che il fatturato interno dell'azienda ammonterebbe al 10 per cento del totale. Credo sia necessario sottolineare, però, che l'Alitalia può arrivare al 90 per cento di fatturato estero perché si trova in una situazione di quasi monopolio – non esistendo altre compagnie italiane che effettuano voli all'estero – anche per la domanda estera di marca italiana. Questa posizione dominante sul mercato interno vi garantisce una forza notevole e meritata a livello internazionale, dove potreste crescere ancora di più, contribuendo così alla promozione del turismo in Italia ed assicurando benefici effetti sulla bilancia valutaria.

A tale proposito, desidero esprimere il mio apprezzamento per il vostro operato, concordando anch'io sulla scelta per il progetto Galileo che, nel rispetto della nostra grande tradizione scientifica, preferisco al progetto Amadeus. Per quanto riguarda il trattato con gli Stati Uniti, ho apprezzato moltissimo la leale e coraggiosa sortita fatta in proposito, che potrebbe sembrare una dimostrazione di colonialismo: non lo è, ma certamente ha una matrice protezionistica.

Da più di 25 anni, ormai, mi sforzo di affermare nel nostro Parlamento che quando si parla di protezionismo si sbaglia nell'attribuire tale prerogativa ai tedeschi. Si tratta di un errore che hanno compiuto gli storici delle dottrine economiche. La vera origine del protezionismo va ricercata in America, con Hamilton ed altri. Nei confronti del nostro paese, ovviamente, tale dottrina si è potuta affermare facilmente, perché l'aver perduto la guerra ci ha reso più deboli, mentre per gli altri Stati la situazione è in parte diversa. La matrice di tale fenomeno è,

comunque, sempre la stessa e la vediamo manifestarsi di tanto in tanto a proposito del commercio di vari prodotti, ad esempio la pasta o l'olio: si tratta dei vecchi rigurgiti protezionistici di cui l'«America della libertà», da noi tutti elogiata, non riesce a liberarsi.

Giova ricordare che aveva ragione Tocqueville quanto affermava che il solo privilegio della democrazia americana sta nel saper commettere errori non irreparabili: a tale errore, quindi, è possibile porre rimedio, ma spetta a noi farlo, attivandoci a tale scopo. Certamente, anche in sede parlamentare possono essere assunte alcune iniziative in tal senso, ma è soprattutto il Governo a dover intervenire. Anche l'Alitalia, però, può contribuire fornendoci un quadro comparativo delle condizioni più favorevoli di cui fruiscono tanti altri paesi, alcuni dei quali, magari, hanno come noi perduto la guerra.

Ho detto tutto ciò, onorevoli colleghi, perché ritengo che non dobbiamo mai dimenticare il significato politico delle cose: i Governi italiani sono i « primi della classe » quando devono dare il loro assenso agli F16 e via dicendo, ma, stranamente, non riescono a strappare, neppure per l'Alitalia, la nostra compagnia di bandiera, condizioni non dico di favore, ma almeno di parità con gli altri paesi.

MAURO SANGUINETI. Mi unisco ai ringraziamenti già espressi dai colleghi per le esposizioni del dottor Verri, dell'ingegner Pavolini e del dottor Zadra. Mi associo anche agli auguri per il nuovo assetto della compagnia di bandiera che, credo, verrà sancito tra qualche giorno e che noi avevamo auspicato, per quanto attiene all'organizzazione dei compiti e delle funzioni, sperando che ad esso corrisponda una diversa operatività dell'azienda.

Se non ho compreso male quanto è stato detto dai nostri ospiti, penso che dovremmo essere piuttosto preoccupati e ritengo lo sia anche il vertice dell'Alitalia. Mi è sembrato infatti di capire che, ri-

spetto alle altre compagnie nazionali, l'Alitalia è senz'altro caratterizzata da un elevato grado di internazionalizzazione, ma ho l'impressione che tale internazionalizzazione sia quasi obbligata, se è vero quanto è stato osservato.

Per ragioni di natura politica, non attribuibili quindi al vertice dell'Alitalia, i rapporti bilaterali per i diritti di traffico penalizzano la nostra compagnia di bandiera. Inoltre, il numero di velivoli di cui la compagnia si è dotata nel corso di questi anni è stato individuato sulla base di valutazioni che in seguito sono state modificate: questo, nell'accezione benevola; nell'accezione critica – naturalmente, suscettibile di smentita – si è trattato di valutazioni errate o basate su politiche la cui impostazione strategica era errata.

Una terza considerazione, anch'essa piuttosto preoccupante, che mi è sembrato di cogliere nell'esposizione, riguarda il fatto che il nostro paese non ha compiuto quell'integrazione tra compagnia di bandiera e sistema aeroportuale che è ormai indispensabile per operare sul mercato internazionale assicurando la necessaria affidabilità. Con tale termine, ovviamente, non mi riferisco soltanto alla sicurezza dei voli, la quale, d'altra parte, non mi sembra sia mai stata messa in discussione nei confronti dell'Alitalia.

Credo, inoltre, di poter dire, stando a quanto è emerso dalle relazioni che abbiamo ascoltato, che tutte le trattative in corso riguardanti eventuali accordi con altre compagnie europee e mondiali rappresentano impegni a futura memoria, nel senso che attualmente non si è in grado di individuare un termine ragionevole per la conclusione di tali accordi. Ritengo esista un'effettiva volontà di stringere tali patti, ma l'intrecciarsi degli interessi delle varie compagnie rende piuttosto complessa la situazione. D'altra parte, sulla base delle esperienze precedenti, non possiamo affermare con sicurezza che nella conclusione di tali accordi godremo di determinate garanzie.

Vorrei poi sollevare un'ulteriore problematica, senza tuttavia assumere toni

aprioristicamente critici. La politica svolta dal Ministero competente in merito alle relazioni industriali ed alle concessioni di trasporto è piuttosto contraddittoria. Mi dispiace che non ci troviamo nella Commissione di competenza, ma voglio comunque affermarlo in questa sede, altrettanto autorevole: mi viene un pò da sorridere quando il ministro rivolge appelli alla compagnia di bandiera dicendo: « Fate volare gli aerei ». Un discorso del genere potrebbe essere fatto da qualsiasi altro cittadino italiano, ma non dal ministro dei trasporti.

Sarebbe bene, a mio avviso, sgombrare il terreno da una serie di equivoci.

Ho letto con sorpresa sulla stampa che corriamo il rischio di diventare una colonia di compagnie straniere che operano nel traffico nazionale: tale affermazione, a mio parere, è irrealistica e non proponibile, in quanto le compagnie straniere sono dimensionate per svolgere un loro programma di voli e non hanno certo la possibilità di spostarsi, per quindici giorni o un mese, per « fare una cortesia » all'Alitalia che non riesce a risolvere alcuni suoi problemi di trasporto. Non si tratta, in tal caso, né di *deregulation*, né di apertura a livello internazionale, ma soltanto di una soluzione poco intelligente per cercare di superare il problema sul tappeto; quello, cioè, delle relazioni industriali e di una serie di inefficienze che vanno anche al di là di queste.

Stando così le cose, credo che da parte dell'Alitalia vi sia una forte volontà di recuperare il *gap* esistente tra noi e alcune altre compagnie. Mentre in considerazione degli indici statistici potremmo dichiararci soddisfatti — perché essere al quarto o al quinto posto tra le compagnie europee non è un elemento secondario — valutando questi dati sulla base delle considerazioni qui svolte circa le concentrazioni mondiali in atto o già avvenute, la prospettiva di espansione in Europa delle compagnie americane che svolgono la loro attività nel territorio statunitense, il forte impegno governativo che sta dietro ad alcune compagnie europee come la Lufthansa e l'Air France, per quanto ri-

guarda il complesso sistema del trasporto (le prenotazioni, il miglioramento degli aeroporti, il collegamento dei *terminal* alle città, il rinnovo del parco vettori almeno per il traffico internazionale) forse l'Italia non è al quarto posto. Questa, più che essere un'affermazione, è una domanda che rivolgo a tutti noi, non per mettere in discussione le statistiche, ma per proiettare nel futuro una situazione che si sta configurando oggi e che, se non si interviene per sostenere il potenziamento e l'espansione della nostra compagnia di bandiera, probabilmente determinerà la nostra discesa nella graduatoria europea in breve tempo.

Ho ascoltato con un certo interesse — anche se probabilmente si è usciti dal tema dell'internazionalizzazione — le dichiarazioni dell'Alitalia circa i progetti di diversificazione della propria attività al fine di migliorare le linee interne e quelle internazionali per ottenere un più alto livello di traffico. Desidero comprendere più a fondo alcune questioni all'attenzione di tutte le compagnie di bandiera per quanto riguarda il problema dei *charter*. Su questo punto individuo un elemento di grandissima contraddizione: con grande sorpresa ho letto sui giornali la notizia di una compagnia aerea siciliana che effettuava voli senza essere autorizzata.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Mi scusi, onorevole Sanguineti, se la interrompo, ma vorrei precisare subito i termini della vicenda. Il nostro ufficio legale ha già presentato ricorso al gran giuri della pubblicità — perché le condizioni reclamizzate dalla compagnia aerea in questione sono false e menzognere — ed anche al tribunale amministrativo regionale competente sulla base dell'articolo 700 del codice di procedura civile, per chiedere un provvedimento di urgenza poiché riteniamo che quel tipo di attività sia al di fuori di tutte le regole.

CALOGERO PUMILIA. A cosa si riferisce la pubblicità da voi ritenuta menzognera?

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Si riferisce ad una serie di tariffe che, in seguito a controlli effettuati da nostro personale inviato a comprare i biglietti, non sono risultate corrispondenti alle offerte reali.

MAURO SANGUINETI. È una questione veramente sorprendente non nei confronti della compagnia di bandiera, ma per il fatto che in Italia possa accadere che una compagnia a partecipazione pubblica possa permettersi di iniziare l'attività senza essere in regola.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. A quanto mi risulta, questa compagnia non ha ancora una partecipazione pubblica; si tratta di due soggetti privati, la LAS SpA e l'Unifly SpA, appartenenti ad una *holding* che ha deciso di intraprendere questa attività probabilmente per stimolare un possibile intervento o della compagnia di bandiera o di altri enti legati in qualche misura allo Stato.

CALOGERO PUMILIA. È prevista la partecipazione di enti regionali?

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Sono previste ma...

MAURO SANGUINETI. Le mie sono informazioni imprecise perché ricavate dai giornali: prendo quindi atto delle dichiarazioni del presidente Verri; d'altra parte il mio discorso non era teso ad individuare una responsabilità dell'Alitalia, ma del ministero competente. Infatti, è inconcepibile che possano accadere fatti del genere in un settore così delicato.

LUIGI CASTAGNOLA. Se lo dici a loro, saranno ben contenti di questa tua affermazione.

MAURO SANGUINETI. Lo dico a me stesso perché, se fossi un semplice cittadino interessato a volare su quella linea, sarei quanto meno preoccupato.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Non sta a me svolgere il ruolo di avvocato difensore, ma Civilavia è già intervenuta in sede amministrativa.

MAURO SANGUINETI. Non voglio dilungarmi eccessivamente sulla questione, ma è incredibile che sia messo in circolazione un biglietto di viaggio da parte di una compagnia che non è abilitata a volare; forse saremmo meno sorpresi se una tale vicenda si fosse verificata in Africa, ma è inconcepibile che una cosa simile avvenga in un paese europeo.

Per quanto riguarda il « terzo livello », non in quanto tale – cioè i collegamenti per tratte minori o ridotte del sistema nazionale – ma per l'incidenza sul collegamento – forse definito impropriamente di terzo livello – di tratte brevi sulle rotte internazionali, ritengo che la questione vada ulteriormente sviluppata dalla compagnia di bandiera nelle forme associative o di partecipazione. Infatti, mi risulta che non solo sono stati organizzati voli *ad hoc* da alcune compagnie, ma sono stati predisposti aeroporti con questa specifica caratteristica, per esempio a Ginevra e a Francoforte.

Mi chiedo allora se finalmente il nostro paese riuscirà – e su questo tema l'Alitalia dovrebbe offrire suggerimenti – a prevedere un progetto completo sui sistemi aeroportuali italiani. L'unico aeroporto con le caratteristiche citate è quello di Roma, ma presenta carenze gravi, soprattutto in relazione ai collegamenti con la città; l'aeroporto di Malpensa è in ritardo per quanto riguarda sia gli investimenti nella zona aeroportuale, sia i collegamenti, come rilevava il presidente Verri.

Esistono poi altre sedi penalizzate sul piano dei voli intercontinentali per l'esistenza di rapporti bilaterali e per ragioni obiettive: infatti, non si può pretendere che ogni aeroporto abbia un collegamento intercontinentale, richiesto sulla base di un atteggiamento provinciale o elettoralistico. Comunque, è indubbio che l'area italiana nord-occidentale non possa gravitare solo su Milano, basandosi sulla pre-

visione teorica di un sistema che potrebbe svilupparsi da qui a dieci anni. Anche per quanto riguarda l'area del sud, non è più possibile puntare solo su Roma, e questo dibattito è stato affrontato anche in occasione della predisposizione del piano nazionale dei trasporti, senza però muoversi coerentemente in questa direzione; non voglio, comunque, cedere alla facile tentazione di citare riferimenti specifici.

Un'ultima considerazione riguarda il sostegno – che personalmente condivido e a proposito del quale sarebbe interessante che il Governo predisponesse un'iniziativa legislativa – alla creazione di un'autorità unica aeroportuale; infatti, i dati citati dal presidente Verri a proposito delle competenze e delle interferenze che si intrecciano nella gestione del sistema aeroportuale sono fin troppo benevoli, e fanno pensare che non abbia voluto calcare la mano su una serie di questioni di dettaglio.

Ritengo che le risposte alle domande del collega Castagnola consentiranno alla Commissione di comprendere meglio il livello di crescita, di riduzione o di staticità della compagnia di bandiera negli ultimi quindici anni rispetto al resto del mondo. Comunque, le osservazioni e le riflessioni espresse dimostrano che si pone un problema di credibilità; tutti voi avete insistito nel ribadire che l'Alitalia è un sistema credibile. Io credo che lo sia sul piano della sicurezza e della manutenzione, di cui si parla tanto nel mondo, ma dal punto di vista dell'affidabilità del trasporto – intesa come certezza di partenze, di arrivi e di condizioni complessive di assistenza – ritengo che vi sia ancora molta strada da percorrere.

SALVATORE CHERCHI. Desidero, a mia volta, associarmi alle espressioni di compiacimento dei colleghi per la completezza dell'esposizione dei dirigenti dell'Alitalia.

Sin dalle prime battute, se ho bene interpretato la sua relazione, il dottor Verri ha inteso dipingere un quadro dal quale risulta che le dimensioni quantitative e qualitative del sistema dei tra-

sporti, complessivamente considerato – quindi, sotto il profilo dell'offerta – non sono adeguate alla domanda di traffico. Egli ha anche posto in luce una specificità italiana: la soglia di affidabilità del sistema italiano è, infatti, considerata sensibilmente più bassa nel raffronto con le situazioni estere. Desidererei in proposito qualche ulteriore elemento di valutazione, pur rendendomi conto della difficoltà di individuare i corretti indicatori di raffronto tra la situazione italiana e quella estera. Tuttavia, ritengo che un approccio quanto più possibile ravvicinato nella descrizione del divario tra la situazione italiana e quella straniera, completato anche dall'indicazione delle differenze rispetto a singole componenti del sistema, potrebbe essere utile ai fini delle conclusioni della nostra indagine conoscitiva.

Si è parlato di gestione dello spazio aereo facendo riferimento alla necessità di un'integrazione, quanto meno a livello europeo. Per restare alla situazione italiana, vorrei sapere se, ad avviso dell'Alitalia, una gestione integrata che elimini la separazione tra controllo civile e controllo militare possa – ed eventualmente in che misura – contribuire a migliorare l'efficienza complessiva del sistema. Domando, insomma, se una simile integrazione debba essere realizzata o se l'Alitalia ritenga che ci si trovi già nella situazione ottimale.

Dalla relazione è risultato che, nel corso degli ultimi quattro anni, l'Alitalia – che è un soggetto importantissimo del sistema – ha rafforzato la solidità di alcuni parametri che caratterizzano l'efficienza aziendale. Tuttavia, a fronte dell'evoluzione positiva di questi indicatori, mi è parso di cogliere l'unanime conclusione di un'assoluta inefficienza, in termini di qualità e quantità del servizio, rispetto alle aspettative degli utenti, nonché un divario strutturale tra domanda ed offerta che è rinvenibile anche all'interno dell'Alitalia, per la parte che ad essa compete in quanto soggetto del sistema.

Da questo punto di vista, direi che la chiarezza che finalmente si è fatta nel *management* della compagnia sia ancor più da apprezzare, in quanto è stata ope-

rata una scelta, appunto, di chiarezza rispetto ad una strategia rivelatasi insufficiente rispetto all'evoluzione dello scenario del mercato; una strategia che non può essere connotata esclusivamente dagli indicatori di bilancio. Sotto questo profilo, la decisione dell'azionista riguardo al *management* mi sembra che rappresenti un caso finalmente esemplare di responsabilizzazione dello stesso. Inoltre, l'individuazione univoca di una *leadership* nella conduzione dell'azienda dovrebbe essere considerata soltanto un caso di buona amministrazione: tuttavia, desidero anch'io felicitarmi per le scelte che sono state operate e formulare ai dirigenti dell'Alitalia i migliori auguri di buon lavoro.

Nel corso dell'audizione odierna, l'Alitalia ha proposto una strategia aggressiva, espansiva, di penetrazione sui mercati, di alleanze e quant'altro. Tuttavia, ho già rilevato che l'Alitalia è un pezzo del sistema: alcune cose può farle da sola, altre sono la risultante di un'implementazione complessiva del sistema. Mi chiedo, allora, se sia possibile una simulazione in cui tutto sta fermo e si muove soltanto Alitalia. Tenuto conto del ruolo della Commissione, del compito politico-istituzionale che essa è chiamata a svolgere e che, quindi, la nostra azione può eventualmente essere indirizzata verso ciò che dal livello istituzionale può derivare in termini di completamento del sistema, credo sarebbe molto utile una simulazione che descriva uno scenario in cui l'Alitalia faccia tutto ciò che può come soggetto imprenditoriale, ma il sistema evolva in maniera differenziata.

Infine, desidererei sapere nel processo di integrazione europea e, quindi, nell'apertura del mercato interno anche ad altre compagnie, quali punti l'autorità politica nazionale dovrebbe considerare come irrinunciabili in sede di negoziazione dei regolamenti e di quant'altro accompagna la realizzazione dell'Atto unico.

Da ultimo, è di questi giorni la notizia di un interesse dell'Alitalia per l'acquisizione di una compagnia turistica pubblica. Vorrei sapere se questo significhi che l'Alitalia intende entrare nella ge-

stione di complessi alberghieri oppure mantenere soltanto una partecipazione di carattere finanziario, che comunque avrebbe una ricaduta di ordine più generale nell'incremento del traffico, oppure ancora svolgere un compito di gestore diretto di attività turistiche.

FRANCESCO ALBERTO COVELLO. Vorrei rivolgere auguri di buon lavoro al presidente Verri, nonché al neodirettore generale ed anche al dottor Zadra, per il quale credo sia imminente una promozione.

Debbo pubblicamente esprimere il mio apprezzamento per il nuovo corso dell'azienda Alitalia e per la disponibilità e sensibilità del presidente Verri dimostrate nell'aver accettato subito l'invito, che gli avevo rivolto a nome dei parlamentari calabresi, a venire a Lamezia per rendersi conto del fatto che si tratti di un aeroporto che potrebbe essere rilanciato nell'ambito di un nuovo sistema aeroportuale italiano. Nel corso di questa visita, il presidente Verri si è reso conto di trovarsi di fronte ad una struttura sottoutilizzata e penalizzata, non solo nell'interesse di quello specifico aeroporto, ma nell'ambito di un nuovo sistema di internazionalizzazione del ruolo dell'Alitalia in Europa e nel mondo.

Non rivolgo tali critiche soltanto oggi e in assenza dei suoi predecessori, ai quali anzi le ho avanzate direttamente pur senza intenti aggressivi, constatando errori che puntualmente ora siamo costretti tutti a pagare, anche lei come attuale presidente dell'Alitalia.

Penso che lei sia stato fin troppo generoso quando ha affermato che il problema risiede nella mancanza di poche aeromobili sulle linee nazionali e internazionali. Personalmente mi chiedo quante in realtà ne manchino dopo oltre dieci anni di errori e cosa lei sarà costretto a chiedere al Governo e a tutta la classe politica italiana per sanare tale situazione. Già due anni fa criticavo l'assenza di programmazione, mentre poco fa l'onorevole Pumilia ne evidenziava il pessimo uso: era facile dichiarare un attivo in bilancio in un periodo in cui non si ac-

quistavano aeromobili ed alcuni scali internazionali di vitale importanza venivano chiusi. A tale proposito, ricordo — ero allora assessore al turismo della mia regione — le proteste delle migliaia di italiani residenti a Chicago allorché si decise di sopprimere lo scalo in quella città: nonostante l'acceso dibattito che in quel momento si sviluppò e che coinvolse anche il nostro consolato, il presidente in carica dell'azienda non ci ascoltò e puntualmente oggi ne paghiamo le conseguenze.

Ho accennato ai problemi dello scalo di Lamezia non per ergermi a rappresentante di parte di una regione, ma per sottolineare l'importanza di non penalizzare il Mezzogiorno e nell'interesse del prodotto nazionale. So che la Commissione ci farà l'onore di venire in Calabria a visitare gli stabilimenti di Crotone, l'Oto Melara ed altri: penso sarebbe necessaria anche una visita all'aeroporto di Lamezia per rendersi conto di come in esso vi siano professionalità non utilizzate. Tale situazione è aggravata dalla politica assurda dell'Ente ferrovie che penalizza la Calabria e tutto il Mezzogiorno, se solo si considera che il presidente Schimberni ha annunciato un incremento del servizio ferroviario ad alta velocità tra Roma e Milano, mentre il *Pendolino* ancora non collega Roma alla Sicilia.

Vorrei inoltre evidenziare come in Calabria si stia in questi giorni pubblicizzando un collegamento aereo tra Lamezia e Bologna, assicurato da una compagnia privata, che dovrebbe avere sede a Trieste; tale collegamento dovrebbe essere operante dal 29 maggio. Credo che la compagnia di bandiera dovrebbe verificare tale informazione, dato che, quando il presidente fece visita a Lamezia, io e tutti gli altri parlamentari calabresi chiedemmo proprio la creazione di questa linea, che riveste fondamentale importanza anche per lo sviluppo turistico della regione calabrese.

Poco fa il collega Sanguineti ha fatto riferimento alla recente dichiarazione del ministro Santuz, con la quale egli proba-

bilmente intendeva rivolgere un appello ai sindacati e far ragionare chi penalizza l'economia nazionale; non penso che il riferimento fosse alla sola compagnia di bandiera, perché ci rifiuteremmo di appoggiare una linea simile. Ad ogni modo, ho proposto alla Commissione trasporti del Senato un'audizione del ministro Santuz affinché ci fornisca chiarimenti sul sistema misto di trasporto a livello nazionale, sulla conflittualità presente nel settore, sul fenomeno costituito da queste compagnie di bandiera che « piombano » sul territorio nazionale, accompagnate da adeguate campagne pubblicitarie, magari senza essere in grado di rispondere ai requisiti cui spesso facciamo riferimento.

A mio avviso, l'Alitalia dovrebbe prestare maggiore attenzione ad iniziative nel campo dei voli *charter*, diretti in modo particolare verso le regioni del Mezzogiorno, le cui richieste non sono state mai soddisfatte. Come assessore regionale dovetti far ricorso alla compagnia di bandiera canadese per assicurare 240 voli *charter* tra Toronto e Lamezia, non essendo stato ascoltato dal suo predecessore e dai suoi attuali collaboratori, tanto che criticammo ferocemente chi ancora oggi riveste la carica di amministratore delegato. Se era difficile riuscire a parlare con il presidente Nordio, dai suoi collaboratori ricevevamo solo notizie negative.

Allora, anche in riferimento all'internazionalizzazione del ruolo dell'Alitalia, vorremmo che la dirigenza assumesse iniziative in tale direzione in collaborazione con le regioni meridionali e con l'Italia-tour, che è il vero grande *tour operator* nazionale, in vista dei campionati di calcio del 1990. Lo scopo è di non penalizzare le regioni che non hanno avuto — diciamo — la fortuna di ospitare incontri dei mondiali di calcio, organizzando *tour* che consentano ai milioni di spettatori, che da tutto il mondo arriveranno in Italia per quell'occasione, di non visitare soltanto le città in cui avranno luogo le partite. Si tratta di problemi ai quali sono particolarmente sensibile, considerata la mia esperienza di assessore regio-

nale ai trasporti e al turismo: con l'attuale organizzazione, ripeto, verrebbero penalizzate alcune regioni italiane. Ho parlato della questione anche con rappresentanti della CIT e spero che, specie dopo l'apertura di succursali operative nel Nord e nel Sud America ed in Europa, sia possibile inserire nell'ambito di questi circuiti anche le regioni che rischierebbero di esserne escluse.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Ritengo che queste audizioni abbiano un duplice valore: da un lato, servono ad approfondire le vostre conoscenze su determinati problemi in vista dei compiti istituzionali che vi sono propri; dall'altra, facendo emergere osservazioni e quesiti, svolgono una funzione di stimolo nei nostri confronti.

Quindi, credo sia nostro dovere oggi — ma anche nel futuro, perché mi auguro che questo sia il primo di una serie di incontri — improntare al massimo di trasparenza le risposte alle vostre domande, indicando i pro e i contro, le forze e le debolezze, i vantaggi e gli svantaggi, le opportunità e le minacce che caratterizzano il settore. Evidentemente, poi, sarà il Parlamento a dover trarre le conclusioni di carattere politico: a tale proposito, onorevole d'Amato, mi auguro che le nostre affermazioni sugli accordi con gli Stati Uniti non vengano interpretate come una sorta di dichiarazione di guerra verso le compagnie di quel paese!

LUIGI D'AMATO. Del resto è il Parlamento a dover dichiarare lo stato di guerra!

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. Anche perché il dottor Zadra, che partecipa come rappresentante dell'Alitalia agli incontri tra le delegazioni che si svolgono a livello ufficiale tra il dipartimento di Stato americano e il nostro Ministero degli affari esteri, può testimoniare come il sostegno della Farnesina sia stato vigoroso e puntuale, se è vero, com'è vero, che siamo riusciti a respingere le richieste assurde avanzate da parte americana

nell'ultimo *round* di trattative, su pressione fortissima della *lobby* costituita dalla American Airlines. Ciò dimostra come il nostro atteggiamento sia combattivo e tutt'altro che succube degli interessi altrui.

Detto questo, con l'ausilio dei miei collaboratori, tenterò di rispondere a tutti i quesiti che mi sono stati posti, scusandomi fin da ora dell'eventuale incompletezza del mio intervento, dovuta alla vastità della materia trattata.

Innanzitutto, desidero assicurare all'onorevole Pumilia che l'accordo con gli Stati Uniti verrà rinegoziato. Stiamo resistendo sulla questione specifica della garanzia di un accesso al sud degli Stati Uniti: in verità, ambiremmo ottenere due accessi, uno a Miami ed uno ad Atlanta, ma possiamo accontentarci anche soltanto del primo qualora ci venisse offerta la possibilità di utilizzare quello scalo come tappa verso il Messico o i Caraibi.

Il processo di internazionalizzazione da parte dell'Alitalia va accelerato, ponendo in esso maggiore enfasi: sicuramente ci adopereremo in tal senso; pertanto credo che gli auguri da voi tutti rivolti al dottor Zadra gli saranno utili, dato il tipo di *stress* che dovrà affrontare.

Per quanto riguarda un maggiore dinamismo nei confronti delle compagnie europee, ripeto quanto ho già detto: esso è da noi senza dubbio auspicato, tuttavia vorremmo che non si trasformasse in mero velleitarismo, ma che fosse supportato da quel punto di forza minimo che ci permetta di trattare su un piano di parità con grandi compagnie come la British Airways, l'Air France e la Lufthansa.

Tutti i commissari intervenuti hanno sottolineato con forza il seguente punto: la programmazione precedente, per una serie di ragioni, ci mette oggi in una posizione di debolezza per quanto riguarda la flotta. Stiamo cercando di rimediare rapidamente, devo anzi dire che proprio in questo momento sono un po' in ansia perché la quarta *tranche* di ordini di aerei si trova all'esame del comitato di presidenza dell'IRI e noi non siamo là per difendere le nostre posizioni: spero,

comunque, che otterremo la necessaria approvazione. Ciò significa che in pochi mesi, da novembre ad oggi, sono stati ordinati 40 aerei, cosa mai accaduta prima nella storia dell'Alitalia.

Nel fascicolo che abbiamo consegnato alla Commissione è contenuta la proiezione della nostra flotta, relativa al piano per gli anni 1989-1992, alla quale sicuramente aggiungeremo al più presto (e con ciò rispondo ad altre osservazioni fatte dagli onorevoli commissari) quattro o cinque macchine non previste dal piano — quindi, in più rispetto ai 147 velivoli in esso indicati — proprio allo scopo di aprire alcune rotte dal sud d'Italia verso il nord d'Europa. Con ciò ci proponiamo di attribuire un ruolo preciso all'ATI e di acquisire una maggiore capacità di offerta, contrastando le compagnie straniere già operanti al sud.

Le quote di traffico, sulle quali sono stati richiesti chiarimenti, saranno illustrate dall'ingegner Pavolini.

FERRUCCIO PAVOLINI, *Direttore centrale dell'Alitalia*. Onorevole Pumilia, le cifre sono un po' difficili da spiegare perché sono molto simili, ma hanno significati completamente diversi.

Per quanto riguarda il traffico di passeggeri in arrivo ed in partenza dall'Italia, il 45 per cento vola con l'Alitalia, il restante 55 per cento con vettori stranieri. Il dato è un po' *misleading*, perché alcune destinazioni, come l'est europeo o determinate zone dell'Estremo Oriente, sono servite solamente da vettori locali, per motivi politici.

A questo punto, è necessario chiarire che la quota del 45 per cento da me indicata deriva, a sua volta, per il 40 per cento dal mercato italiano e per il 60 per cento da quello estero: ossia, vi è più propensione negli stranieri ad utilizzare i voli Alitalia per venire nel nostro paese, piuttosto che negli italiani a volare con il loro vettore nazionale. Tale dato riflette l'immagine che l'Alitalia ha all'estero e rispecchia anche un po' l'esterofilia dimostrata dagli italiani in tutti i settori.

In alcune zone del mondo godiamo di quote di mercato enormi (per esempio, l'85 per cento dei sudafricani ed il 70 per cento dei giapponesi volano con l'Alitalia); in altre zone le nostre quote sono minori: quelle indicate sono le percentuali medie.

Vorrei ora chiarire un punto sul quale l'onorevole Castagnola ha posto l'attenzione, ossia il 31 per cento ed il 36 per cento indicati come quote relative al costo del lavoro. Il 36 per cento si riferisce al 1988 ed il 31 per cento al 1987. Potrà meravigliare che la percentuale si sia tanto modificata in un anno. Desidero spiegare che nel 1988 abbiamo avuto un fatturato molto basso, perché per quasi cinque mesi solo il 25 per cento degli aerei ha volato: è stato l'anno tragico degli aerei « al prato ». Di fronte ad un fatturato così basso, l'incidenza del costo del personale è salita al 36 per cento.

Per quanto riguarda, poi, l'integrazione tra settore militare e civile, desidero ricordare, in particolare all'onorevole Cherchi, che tale problema non esiste soltanto in Italia, ma in tutta l'Europa; per esempio in Germania occidentale è sentito molto fortemente, considerato che quasi tutte le aree utilizzabili hanno destinazione militare, a causa della vicinanza con i paesi dell'Est. In Italia vi è la più ampia collaborazione tra i due settori: i militari hanno sempre risposto positivamente a tutte le richieste provenienti da noi e dal Ministero dei trasporti per quanto riguarda aerovie, aree limitate, liberazione di quote e via dicendo. Ovviamente, vi è un problema di integrazione, a livello europeo.

È chiaro che la parte militare rimarrà sempre separata, perché presenta esigenze particolari, però il coordinamento è molto efficace, vi è un dialogo continuo: né noi né Civilavia possiamo avere nulla di cui lamentarci in proposito. Le polemiche sorte recentemente erano riferite più che ad esercitazioni aeree, a quelle navali che operano in acque internazionali. In proposito posso fornire alla Commissione una notizia: è stato finalmente raggiunto un accordo tra il nostro Governo e le

autorità della NATO, per cui abbiamo ottenuto l'assicurazione che anche tale attività navale verrà svolta, d'ora in poi, con dei NOTAM e con il coordinamento delle autorità civili che regolano il traffico.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*.
Concordo pienamente con quanto affermato dall'ingegner Pavolini in relazione all'ultimo punto. Ogni volta in cui ho partecipato, nelle ultime settimane, alle riunioni indette dal ministro Santuz allo scopo di tentare di alleviare, per la parte che ci compete, la prevista congestione estiva del traffico, ho potuto constatare un atteggiamento di estrema disponibilità da parte dei rappresentanti dell'aeronautica militare. Questa ha già liberato ulteriori segmenti di aerovie ed ha permesso alcuni collegamenti trasversali che prima non erano assolutamente pensabili, considerate le servitù militari gravanti sul cielo. Francamente mi è sembrato, ripeto, che vi fosse un clima di estrema collaborazione.

Per quanto riguarda alcune osservazioni fatte dall'onorevole Pumilia (e con ciò rispondo anche ad altri quesiti simili), credo che dobbiamo domandarci se le nostre carenze di flotta – parlo del medio e del breve raggio – derivino interamente da un errore di programmazione o non siano anche conseguenza della situazione di quasi monopolio – il 90 per cento – di cui disponiamo nei traffici interni.

Innanzitutto, noi dobbiamo vedere con interesse e, al limite, con favore, la nascita di compagnie aeree di « terzo livello », per esempio di alimentazione o *point to point*, in primo luogo perché non è pensabile che possiamo essere presenti ovunque, anche se stiamo allargando la nostra base di offerta interna. Come gli onorevoli commissari sapranno, in questi giorni è stato finalmente annunciato l'accordo con l'Olivetti per l'Eurofly, che già alla fine di quest'anno inizierà la sua attività con una macchina, ne avrà poi altre due l'anno prossimo e speriamo, se tutto procederà come previsto, altre due l'anno successivo.

Inoltre, sono già stati concordati i patti parasociali (anche se esiste ancora

qualche problema organizzativo) per realizzare la fusione con l'Avianova per il terzo livello, con macchine a 50 posti: lo definiamo terzo livello A. Stiamo poi assistendo l'Istituto bancario San Paolo di Torino per la ristrutturazione della compagine azionaria della Aliblu, per avere una compagnia di terzo livello minore, dotata di macchine da 18 a 30 posti, con una nostra partecipazione accresciuta. È comunque auspicabile che nascano altre compagnie, perché non possiamo, da una parte, affermare che non sosterremo più il monopolio a livello europeo e, dall'altra, essere presenti ovunque.

Per quanto riguarda in particolare le linee aeree siciliane, che dovrebbero essere un'emanazione dell'Unifly, ci rifiutiamo di accettare iniziative estemporanee di cui non comprendiamo bene i meccanismi, le finalità commerciali e il fondamento giuridico. Inoltre, avevamo aperto un dialogo con l'ESPI, che dovrebbe essere l'ente siciliano preposto all'erogazione di interventi finanziari regionali, per un'analisi complessiva del progetto. Infatti, se esso fosse risultato chiaro dal punto di vista delle strategie, orientato ai voli *charter* – quindi senza porsi come antagonista dell'Alitalia, anche perché riterrei assai poco proficua una concorrenza interna sui voli di linea – ed a partecipazione pubblica, con la presenza dell'Alitalia e dell'ESPI, dopo aver esplicitato gli scopi reali dell'iniziativa e aver verificato la consistenza del socio privato, avremmo potuto prendere parte a tale progetto. Ciò che non accettiamo è quanto sta accadendo in questi giorni ed il fatto di essere ancora all'oscuro circa gli obiettivi dell'iniziativa.

Un altro punto chiave riguarda il miglioramento del nostro servizio; effettivamente, come sosteneva l'onorevole d'Amato, la nostra immagine è più accreditata all'estero che in Italia. Innanzitutto, quindi, è necessario investire sul prodotto anche se, divenendo più caro, non ci assicurerà dei ritorni economici in breve tempo; riteniamo indispensabile, però, affrontare momentaneamente il peggioramento del conto economico: bisogna aumentare gli spazi tra i sedili, rendere

più abbondante e frequente il servizio pasti a bordo e migliorare la puntualità nei limiti in cui essa dipende unicamente dalla compagnia.

Infatti, in questo caso l'Alitalia è già a livelli di puntualità medi e voi stessi potete verificarlo giacché utilizzate assiduamente l'aereo come mezzo di trasporto: provate a calcolare il ritardo dal momento in cui l'Alitalia chiude i portelli e il comandante dichiara – anche se non sempre accade e su questo aspetto dobbiamo intervenire – di essere pronto per il decollo; dopo di ciò i ritardi non dipendono più dall'Alitalia, ma da altri elementi. Sono tutti interventi che effettueremo anche se comporteranno costi economici immediati; abbiamo comunque fiducia che variando l'assetto organizzativo della compagnia, riducendo e rendendo flessibili le strutture e ampliando il giro di affari con l'immissione di nuove macchine – e questo ci consentirà una migliore spartizione dei costi fissi – riusciremo a compensare l'iniziale svantaggio economico.

Per quanto riguarda le osservazioni dell'onorevole Castagnola, invieremo entro una quindicina di giorni una risposta scritta tramite la presidenza di questa Commissione, preparandoci per un eventuale dibattito che potrà seguire. In relazione alle possibili iniziative nei confronti, per esempio, delle Aerolineas Argentinas – ma ciò varrebbe anche nel caso in cui valutassimo l'opportunità di accordi in Cile – dobbiamo tenere presente che si tratta di paesi ad alto rischio valutario; quindi, quando sarà il momento, chiederemo notizie ai dicasteri competenti – per il momento le risposte non sono incoraggianti – per verificare se, nell'ambito degli accordi bilaterali tra l'Italia e questi paesi, si possa prevedere una copertura per la nostra compagnia se non a rischio di impresa, almeno a rischio valutario, perché tale incertezza può costituire una grossa remora ad investire per noi che siamo amministratori di società per azioni e dobbiamo rispondere del nostro operato particolarmente sotto questo aspetto.

LUIGI CASTAGNOLA. Ho la sensazione che, per quanto riguarda le trattative che intercorrono in relazione ai servizi non solo aerei, gli Stati mettano in campo accordi di importazione ed esportazione predisponendo « pacchetti » all'interno dei quali sono previsti privilegi – perché di questo si tratta – per i servizi aerei. Mi chiedo se questa sensazione sia fondata anche nel caso dell'Italia.

GIORGIO ZADRA, *Direttore centrale dell'Alitalia*. Da un punto di vista formale, le trattative bilaterali riguardano specificamente il trasporto aereo, quindi lo scambio di diritti di traffico di terza, quarta e quinta libertà, le rotte, eccetera. Invece, da un punto di vista sostanziale, vengono esercitate forti pressioni non solo dall'esterno – sarebbe infatti abbastanza naturale che la controparte utilizzasse anche altri argomenti – ma anche all'interno, nel paese, affinché la compagnia conceda qualcosa anche laddove sussista una condizione che oggettivamente è a noi sfavorevole. È raro che accada il contrario, in quanto a volte incontriamo difficoltà ad ottenere concessioni dalla controparte; ci sentiamo spesso abbastanza isolati.

CARLO VERRI, *Presidente dell'Alitalia*. In queste situazioni spesso possono esprimersi legittime logiche di gruppi, cioè l'interesse a promuovere determinati prodotti italiani e a far entrare in Italia valore aggiunto. Ciò si verifica anche all'estero, per esempio tra i costruttori di aeromobili e la SAS, la compagnia aerea scandinava, vi sono comunanze tra azionisti privati ed immagino che anche loro abbiano un discreto numero di problemi; quindi, non mi scandalizzerei per il verificarsi di tali circostanze.

Ciò che invece mi preoccupa è che proprio voi parlamentari, pur difendendo legittimi interessi delle *lobbies*, rappresentate all'Alitalia esigenze di compagnie straniere, per esempio quelle asiatiche, nei confronti delle quali ci chiedete di essere meno arroccati sulla difensiva. Nel caso del sud-est asiatico, una compagnia come quella filippina in realtà non vuole

aumentare i voli tra Manila e Roma, ma la sua capacità per poter dirottare una parte del nostro traffico giapponese sui propri *hub*; attraverso questa distorsione del traffico si attua una concorrenza a mio avviso impropria.

Considerato che tali situazioni sono regolate da trattati bilaterali e che legittimamente l'Alitalia difende i propri interessi nei limiti del possibile, cercheremo di resistere alle vostre sollecitazioni quando ci sottoporrete questi casi.

Desidero ora rispondere alla domanda dell'onorevole d'Amato che mi ha chiesto quale sia il trattamento riservato ai piloti italiani. Ritengo comunque che questa richiesta debba riguardare anche le condizioni degli assistenti di volo e di altri operatori del settore; cominciamo pure dai piloti, visto che la loro posizione è di particolare rilievo; in ogni caso, anche gli assistenti di volo svolgono una mansione importante perché devono accogliere i passeggeri a bordo.

I nostri piloti possono utilizzare termini di confronto a loro vantaggiosi prendendo per esempio come riferimento l'Air France, la Lufthansa e la KLM e sostenendo con fondamento che, depurati dalle differenze di potere d'acquisto, gli stipendi di quei piloti sono più alti dei loro. Con altrettante buone ragioni e con le medesime correzioni possiamo affermare che i piloti inglesi ricevono un compenso inferiore a quello attribuito agli italiani.

Detto questo, evidentemente non abbiamo ancora alcun elemento chiarificatore ed è quindi necessario verificare altri aspetti. Si tratta, innanzitutto, di prendere in considerazione quelle parti della retribuzione che non vengono mai tenute presenti quando si procede a questi confronti. Abbiamo, in primo luogo, il trattamento di fine rapporto, un fatto unico, italiano, che non esiste in nessun altro paese del mondo. Ho lavorato per 23 anni in una multinazionale svedese e non sono mai riuscito a far comprendere, dal punto di vista concettuale, cosa fosse il trattamento di fine rapporto. Quando ten-

tavo di spiegarlo mi si chiedeva se si trattasse di una retribuzione differita e, in caso affermativo, perché non venisse erogata immediatamente al lavoratore oppure se fosse una somma accantonata in un fondo i cui interessi andassero a favore del dipendente.

Un altro elemento è costituito dal fondo volo: il 38 per cento dello stipendio dei piloti e degli assistenti di volo dell'Alitalia va in costo per sostenere un fondo previdenziale che consente ad un nostro pilota di andare in pensione a 45 anni con 20 anni di servizio ed il 75 per cento dello stipendio oppure di capitalizzare.

Un terzo elemento risiede nella produttività del pilota: i nostri piloti hanno volato nel 1988 mediamente 393 ore (di più di quanto non abbiano fatto nell'anno precedente, quando la media è stata di 387 ore); il pilota dell'Air France ha volato 500 ore, il pilota della Lufthansa circa 550 ore ed altrettanto ha fatto il pilota della British Airways. Vi sono compagnie americane che fanno volare i propri piloti 700 o 800 ore all'anno, ma in questo caso mi sembra di poter dire che ci troviamo di fronte ad un'esagerazione e che subentrano gravi problemi di sicurezza. Comunque, un pilota americano è pagato circa la metà della media di un pilota europeo. Dobbiamo tener conto di tutti questi elementi perché se effettivamente, come sta accadendo, l'economia si globalizza, anche i costi diventano globali e, quindi, rischiano di distorcere i fatti competitivi.

Detto questo, non nego comunque che vi siano degli spazi: stiamo, infatti, cercando con i piloti i confini giusti, stiamo perfino offrendo di fare dei confronti, delle armonizzazioni dei contratti a livello europeo. In ogni caso, come per i piloti, così anche per gli assistenti di volo abbiamo un problema di concorrenza tra sindacati; talvolta è più difficile mettere d'accordo i sindacati tra loro che non i sindacati con l'impresa. Non desidero, tuttavia, soffermarmi su questo tema che attualmente è davvero « minato ».

È stato rilevato che l'Alitalia gode di una situazione di quasi monopolio interno. Tale situazione fa sì, senatore Covello, che io, tutto sommato, accetti le « tirate d'orecchie » del ministro Santuz: infatti, se il ministro non induce tutti gli operatori del settore, ovviamente anche quelli che dipendono da lui – lo dico con molta pacatezza, anche se non manco di farlo presente non appena possibile – ad essere più sensibili ai problemi di servizi generali al paese, temo che possano ripetersi situazioni come quelle che si sono verificate quest'anno quando, in un momento in cui, tra l'altro, i nostri dipendenti non scioperavano, ho avuto paura che ci bruciassero un aereo. Vi sono stati giorni in cui negli aeroporti la tensione e la frustrazione della gente si potevano « tagliare con il coltello », come ha potuto verificare anche il presidente Biagio Marzo in una di queste occasioni.

Vorrei invitare l'onorevole d'Amato ad essere più generoso: i nostri dipendenti che prestano servizio nelle salette dei vari scali penso che facciano miracoli. Credo che la sera di quel famoso venerdì di novembre, in cui a Fiumicino si è verificata una situazione prossima alla paralisi, il personale delle Frecce alate abbia fatto fronte alla situazione con il massimo impegno. Ovviamente, può capitare una persona sgarbata, ma le assicuro che in massima parte si tratta di dipendenti più che affidabili.

LUIGI CASTAGNOLA. Possiamo confermarlo noi che siamo abituati a trattare con questa gente: c'è sempre da parte loro la massima gentilezza.

LUIGI D'AMATO. Avevo chiesto il costo di questo servizio.

CARLO VERRI, Presidente dell'Alitalia. Indubbiamente tale servizio costa, ma è fortemente professionale e le posso assicurare che garantisce un ritorno molto elevato in termini commerciali. Poiché, tra l'altro, si tratta di un servizio che hanno tutte le altre compagnie aeree, non intendo rinunciarvi. Vi è il fatto che la

sede di Fiumicino, così com'è strutturata oggi, genera la classica reazione pavloviana per la quale, se si mettono moltissimi topi nella stessa gabbia, questi cominciano, a mangiarsi tra loro. Intendo dire che la gente, negli spazi ristretti, diventa aggressiva. È prevista, pur con i necessari tempi tecnici, la realizzazione di una sala CFA a Fiumicino adeguata al tipo di traffico che vi si svolge.

Per tornare al tema del regime di monopolio, credo che si tratti di un discorso da affrontare e l'ho anche fatto presente al ministro Santuz pochi giorni fa nel corso di un convegno ad Ancona. Appena avremo le strutture e l'organizzazione per farlo – spero che ciò avvenga tra qualche mese – saremo noi che forse chiederemo al Governo ed al Parlamento di riesaminare la convenzione del trasporto aereo, perché non sono convinto che la situazione di quasi monopolio costituisca un vantaggio per noi.

Tralasciamo il discorso delle tariffe, che ho già affrontato in molte occasioni, ed anche in seno alla Commissione trasporti del Senato. Se oggi potessimo riconsiderare il *mix* dell'utilizzo delle nostre macchine e dei nostri costi, sono certo che potremmo svolgere attività molto più vantaggiose di quelle attuali. D'altra parte, se toccassimo con mano, sia noi come *management* sia i nostri collaboratori all'interno dell'azienda, che cosa voglia dire lavorare in termini di concorrenza, sicuramente forniremmo un servizio migliore. Personalmente, credo alla concorrenza, al libero mercato; quindi credo alle conseguenze positive che da questo possono derivare, pur consapevole dei momenti drammatici che possono verificarsi vivendo sul mercato in regime di libera concorrenza.

A quel punto, il Parlamento ed il Governo, che si occupano di politica generale dei trasporti, sempre con la massima disponibilità dell'Alitalia a collaborare, dovranno decidere cosa si debba fare di determinati trasporti che è legittimo chiedere che restino, ma che non sono assolutamente economici. Intendo riferirmi al fatto che la creazione del mercato unico europeo non ci consentirà più di sussi-

diare determinati aspetti sotto forma di conto economico o di capitale, ma richiederà aiuti diversi.

Se talune tratte bisognerà mantenerle per motivi di politica generale, qualcuno le effettuerà, magari non saremo noi, a condizioni trasparenti e legittime. Su altre tratte si eserciterà una concorrenza di tipo diverso e può darsi che, a quel momento, anche noi troveremo conveniente andare a fare *hub* di certi nostri voli, per esempio all'aeroporto di Zurigo piuttosto che a quello di Francoforte, senza che questo provochi scandalo, così come non susciterà alcuno scandalo il fatto che la Lufthansa effettui tre voli al giorno sulla tratta Roma-Milano e due sulla Palermo-Bologna. Sono queste le problematiche che bisognerà discutere e rivedere, inevitabilmente, insieme con la politica tariffaria.

All'onorevole Cherchi vorrei rispondere che cercheremo di mettere insieme – ne disponiamo, ma occorrerà fare un'opera di collazione – le notizie da questi chieste per quanto riguarda indicatori concreti e validi per le dimensioni qualitative e quantitative del sistema, e per tale non intendo ovviamente solo la flotta dell'Alitalia, ma il sistema nel suo complesso, convinto come sono – e penso che l'onorevole Cherchi condivida questo punto di vista – che la competitività del sistema incominci negli aeroporti.

Per quanto riguarda la gestione dello spazio aereo, mi pare che abbia già risposto l'ingegner Pavolini. Vorrei, inoltre, rilevare che indubbiamente abbiamo rafforzato determinati parametri a scapito di altri. Adesso dobbiamo investire su questi ultimi che, per effetto del blocco delle tariffe e di talune disfunzioni di cui stiamo soffrendo in questo momento, possiamo compensare con un aumento dei rendimenti.

In definitiva, la situazione del conto economico dell'Alitalia all'inizio del 1989

– penso di poterlo dire – si presenta molto critica e rischiamo di peggiorarla ulteriormente a seguito di determinati investimenti che dobbiamo effettuare. Bisogna trovare il modo per recuperare, ma questo modo non sarà più quello del sussidio, del « biberonaggio » dai fondi pubblici.

L'onorevole Cherchi ha anche osservato che la strategia dell'Alitalia è aggressiva ed ha chiesto se possiamo fare da soli: se non si muove altro nel sistema, evidentemente non possiamo fare da soli. In tale ipotesi, o si muove anche il resto del sistema, o dovremo attingere presso altri sistemi l'efficienza e l'efficacia che in Italia non vi sono.

Anche per quanto riguarda l'apertura del mercato interno sono d'accordo con le sue osservazioni, come del resto mi pare sia emerso in altra parte del mio intervento. Ho già detto anche come la penso sulla « tirata d'orecchi » del ministro Santuz.

Per quanto concerne la questione dei voli *charter*, abbiamo esposto quanto si sta facendo per Torino: è evidente che quegli aerei dovranno assicurare tali voli anche da e per il sud.

Ottima mi sembra l'idea del convegno con l'Italiatour. Avrei molto da dire sulla strategia del turismo, come il senatore Covello sa avendomi già ascoltato a Lamezia, ma penso che avremo sicuramente in un'altra occasione il tempo e il modo per affrontare adeguatamente tale questione.

PRESIDENTE. Ringrazio nuovamente il presidente Verri e i suoi collaboratori per il prezioso contributo fornito alla nostra indagine. Le risposte scritte che il presidente dell'Alitalia invierà alla Commissione saranno stampate in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna.

La seduta termina alle 18,15.

ALLEGATO

METODOLOGIA

Indici : Ottenuti deflazionando i singoli periodi (paese - Compagnia) tenendo come base il 1980. Il tutto è stato poi riportato in DMK usando il cambio medio valuta locale/DMK del 1980
In tal modo le differenze tra le Compagnie esprimono sia le differenze in produttività (efficienza) che mix di attività

Valore Aggiunto : Ottenuto dai singoli bilanci delle Compagnie detraendo dai ricavi operativi i relativi costi con origine esterna

Costo del Personale : Desunto dai singoli bilanci delle Compagnie

NOTA: I dati desunti dai bilanci delle singole Compagnie estere analizzate possono essere inficiati da differenti principi contabili e schemi di rappresentazione.

ANDAMENTO DEL VALORE AGGIUNTO

Periodo	<u>A Z</u>	<u>A F</u>	<u>K L</u>	<u>L H</u>	<u>I B</u>
80 - 87	7.7	3.0	5.1	8.4	6.2

COSTO DEL LAVORO (valori assoluti globali)

Dalle tabelle 2-4 si possono ottenere le seguenti crescite medie annue

Periodo	<u>A Z</u>	<u>A F</u>	<u>K L</u>	<u>L H</u>	<u>I B</u>
73 - 80	2.4	3.5	1.8	6.9	1.6
80 - 87	1.7	1.7	2.3	5.4	1.3
85 - 87	0.7	(0.2)	2.6	8.6	3.6
85 - 88	2.5				

ORE DI VOLO TOTALI

Dalla tabella AZ 7) si ottengono le seguenti crescite medie annue

Periodo	<u>A Z</u>	<u>A F</u>	<u>K L</u>	<u>L H</u>	<u>I B</u>
73 - 80	(0.9)	0.9	0.2	3.4	3.1
80 - 87	1.8	2.0	2.4	5.7	(1.8)
85 - 87	3.6	9.4	7.6	13.7	(2.6)
85 - 88	3.8				

COSTO DEL LAVORO PER 1000 ORE VOLATE

Riprendendo le crescite descritte per il costo del lavoro e riparametrandole con lo sviluppo delle ore volate si ottengono i seguenti sviluppi

	<u>A Z</u>	<u>A F</u>	<u>K L</u>	<u>L H</u>	<u>I B</u>
73 - 80	3.4	0.9	1.6	3.4	(1.4)
80 - 87	(0.1)	(0.3)	(0.1)	(0.3)	3.1
85 - 87	(2.8)	(8.8)	(4.6)	(4.5)	6.4
85 - 88	(1.3)				

TARIFFE NAZIONALI

Esprese in valori costanti al netto IVA; l'incremento medio annuo presenta le seguenti crescite

(450 Km)	<u>A Z</u>		<u>A F</u>	<u>L H</u>	<u>B A</u>	<u>I B</u>
	<u>ROM</u> PMO	<u>ROM</u> MIL				
73 - 80	1.1	1.9	(1.8)	2.2	5.5	(3.6)
80 - 87	(1.8)	(1.2)	(0.7)	(0.08)	0.2	(2.1)
85 - 88	(4.9)	(4.6)	(1.6)	1.1	1.1	(1.4)

TARIFFE INTERNAZIONALI

(500 Km)	<u>A Z</u>	<u>A F</u>	<u>L H</u>	<u>B A</u>	<u>I B</u>	<u>K L</u>
73 - 80	3.2	4.1	4.3	2.2	(2.7)	3.7
80 - 87	2.2	1.6	0.8	0.8	1.1	(1.8)
85 - 88	1.4	(0.9)	1.9	1.0	(3.6)	0.7

TABELLA 1.

CONFRONTO TARIFFARIO TRA ITALIA-FRANCIA-GERMANIA-REGNO
UNITO-SPAGNA-OLANDA DAL 1973 AL 1988

NOTA

I valori in DMK/1000km. sono stati ottenuti considerando le tariffe economy normal in valuta locale, relative a tratte omogenee di circa 500 km., sia per il settore nazionale che per quello internazionale, cambiate con il marco del 1980.

Le tariffe delle tratte nazionali sono state depurate dall'imposizione fiscale (IVA) che non si applica invece su quelle internazionali.

Le distanze delle tratte nazionali sono state calcolate utilizzando la fonte TIS-AZ mentre quelle delle tratte internazionali sono le distanze ufficiali dei non-stop sectors IATA.

Le tratte internazionali esposte non rappresentano uno specifico collegamento ma sono la media di tutti i collegamenti operati dal paese considerato, aventi distanze intorno ai 500 km. Analogamente sono state mediate le relative tariffe.

Il mercato nazionale olandese non è stato considerato in quanto esso non presenta alcuna tratta di lunghezza assimilabile a quelle degli altri paesi europei presi in esame.

I valori riportati nelle allegato tabelle del prospetto A, pur se espressi in una valuta omogenea (DMK 1980), non sono paragonabili tra loro in quanto non è stata applicata l'evoluzione del tasso di inflazione interno di ciascun paese.

Questo criterio di omogeneizzazione è stato invece applicato alle tariffe delle varie nazioni da cui derivano i valori DMK/1000km. esposti nel prospetto B.

Questi ultimi evidenziano che :

-Le tariffe nazionali italiane, in relazione all'ultimo anno del periodo storico considerato, risultano essere le più basse dopo quelle spagnole.

PROSPETTO A.

TARIFFE NAZIONALI IN EUROPA cambio:DMK 1980

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
KN																
RDM-PMD 412																
DMK/1000KM	96.13	127.86	140.74	155.00	170.81	189.78	225.93	306.84	356.11	419.09	493.30	536.96	591.53	591.53	591.53	591.53
ROM-MIL 470																
DMK/1000KM	90.72	120.55	132.65	145.95	163.29	181.43	229.81	308.83	354.80	421.32	495.91	556.39	612.83	612.83	612.83	618.88
MAD-BCN 483																
DMK/1000KM	88.35	114.11	122.44	130.82	130.82	140.17	149.57	278.25	290.00	320.15	385.82	423.89	449.44	485.21	513.83	554.45
PAR-GBB 435																
DMK/1000KM	191.69	231.51	251.89	259.30	275.97	297.27	324.12	351.90	392.65	444.51	478.77	507.48	551.01	555.64	572.30	572.30
FRA-HAM 412																
DMK/1000KM	282.08	321.44	336.74	352.05	378.29	390.08	403.81	455.37	478.99	517.64	513.12	530.15	530.15	530.15	542.92	553.57
LON-NCL 424																
DMK/1000KM	101.71	131.68	170.01	210.30	231.92	272.21	314.47	417.65	496.27	520.83	545.40	545.40	579.80	619.10	646.58	678.07

Per l'Olanda non esistono tratte interne di lunghezza pari a circa 500 km. come per gli altri paesi

Segue: PROSPETTO A.

TARIFE INTRAEUROPEE SU TRATTE DI CIRCA 500 KM. CAMBIO DMK 1980

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
DA ITALIA KM.498																
DMK/1000KM.	152.57	207.33	258.26	309.19	346.48	393.68	440.87	564.89	690.40	841.69	1050.51	1112.31	1231.63	1348.83	1414.89	1495.86

DA SPAGNA KM.494

DMK/1000KM.	148.81	191.91	212.95	228.34	274.52	310.44	359.19	497.73	536.22	636.28	774.82	1026.26	1077.57	1136.58	1136.58	1169.93
-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	---------	---------

DA FRANCIA

KM.496

DMK/1000KM.	223.34	318.28	346.74	374.77	407.35	449.72	526.84	617.01	646.33	773.43	978.74	1089.54	1140.59	1186.21	1186.21	1207.50
-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	---------	---------

DA GERMANIA KM.503

DMK/1000KM.	323	421	439	455	479	507	535	600	634	672	704	720	728	755	765	779
-------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

DA U.K. KM.497

DMK/1000KM.	176.84	262.37	321.09	350.27	383.97	412.47	488.77	579.31	581.82	657.28	778.00	816.57	848.42	890.34	949.63	989.27
-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

DA OLANDA KM.497

DMK/1000KM.	281.51	371.03	402.41	433.80	452.25	490.10	527.02	589.78	603.62	680.23	730.99	749.45	760.53	771.60	771.60	778.06
-------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

ANDAMENTO IVA PAESI EUROPEI

	1972	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ITALIA	12	12	12	12	14	14	14	15	15	18	18	18	18	18	18	18
SPAGNA	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.4	2.4	3	4	4	5	5	12	12	12
FRANCIA	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
GERMANIA	11	11	11	11	11	12	13	13	13	13	14	14	14	14	14	14
U.K.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ANDAMENTO CAMBI DMK CONTRO VALUTE LIT/PTS/FFR/UKL/DFL - 1980 -

ITALIA	470.8
SPAGNA	39.43
FRANCIA	2.32
U.K.	0.24
OLANDA	1.09

PROSPETTO B.

TARIFFE NAZIONALI IN EUROPA defl.base 1980=100 cambio:DMK 1980

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
KM																
ROM-PHO 412																
DMK/1000KM	285.24	318.86	300.09	282.84	266.47	263.96	273.86	306.84	302.30	305.46	313.61	308.05	310.82	293.50	280.20	266.86
ROM-MIL 470																
DMK/1000KM	269.18	300.62	282.83	266.43	250.34	252.34	278.56	308.83	301.19	307.09	315.26	319.19	322.02	304.07	290.29	279.20
MAD-BCN 483																
DMK/1000KM	359.75	402.22	369.24	260.60	209.31	187.40	173.43	279.06	252.34	241.34	259.20	253.44	246.98	229.84	231.21	233.68
PAR-GNB 435																
DMK/1000KM	400.20	424.80	413.61	388.17	378.04	372.98	367.48	351.90	346.25	350.56	344.44	339.91	348.96	343.20	342.31	333.14
FRA-HAM 412																
DMK/1000KM	389.61	415.29	410.66	411.27	426.48	428.19	425.52	435.37	450.60	462.61	443.83	447.76	438.10	439.19	448.66	452.22
LOW-MCL 424																
DMK/1000KM	286.43	320.40	332.63	352.85	336.11	364.40	370.83	417.63	443.49	428.67	429.11	408.82	409.75	423.17	425.58	424.06

Per l'Olanda non esistono tratte interne di lunghezza pari a circa 500
km. come per gli altri paesi

Segue: PROSPETTO B.

TARIFE INTRAEUROPEE SU TRATTE DI CIRCA 500 KM. DEFL.BASE 1980=100
CAMBIO DMK 1980

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
DA ITALIA KM.498																
DMK/1000KM	452.70	517.01	550.62	564.19	540.51	547.51	534.38	544.89	586.08	613.47	667.83	638.13	647.18	669.28	670.22	674.83
DA SPAGNA KM.494																
DMK/1000KM	605.79	676.54	642.23	434.86	439.24	415.03	415.25	497.73	468.31	485.71	527.11	627.33	605.42	587.14	557.75	542.34
DA FRANCIA KM.496																
DMK/1000KM	466.24	583.97	569.35	561.00	558.00	564.24	597.33	617.00	569.95	609.94	704.11	729.75	722.34	732.70	709.50	702.90
DA GERMANIA KM.503																
DMK/1000KM	445.52	545.14	535.18	531.84	540.15	556.45	562.98	599.40	597.07	600.49	609.20	606.98	600.90	625.87	632.12	637.05
DA U.K. KM.497																
DMK/1000KM	498.07	638.30	628.29	587.65	556.44	552.15	576.35	579.30	519.95	540.96	612.11	612.09	599.57	608.57	622.71	618.61
DA OLANDA KM.497																
DMK/1000KM	456.24	548.94	538.77	533.63	522.83	544.00	561.25	589.77	565.71	601.97	629.09	624.56	619.84	628.24	629.94	630.5

ANDAMENTO IVA PAESI EUROPEI

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ITALIA	12	12	12	12	14	14	14	15	15	18	18	18	18	18	18	18
SPAGNA	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.4	2.4	3	4	4	5	5	12	12	12
FRANCIA	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
GERMANIA	11	11	11	11	11	12	13	13	13	13	14	14	14	14	14	14
U.K.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ANDAMENTO CAMBI DMK CONTRO VALUTE LIT/PTS/FFR/UKL/DFL - 1980 -

ITALIA	470.8
SPAGNA	39.43
FRANCIA	2.32
U.K.	0.24
OLANDA	1.09

ANDAMENTO INFLAZIONE NEL PERIODO 1973-1988 (BASE 1980=100)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ITALIA	33.70	40.10	46.90	54.80	64.10	71.90	82.50	100.00	117.80	137.20	157.30	174.31	190.31	201.54	211.11	221.66
GERMANIA	72.40	77.40	82.00	85.60	88.70	91.10	94.90	100.00	106.30	111.90	115.61	118.40	121.01	120.71	121.01	122.41
FRANCIA	47.90	54.50	60.90	66.80	73.00	79.70	88.20	100.00	113.40	126.80	139.00	149.30	157.90	161.90	167.19	171.79
UK	35.51	41.10	51.11	59.60	69.00	74.70	84.80	100.00	111.90	121.50	127.10	133.41	141.50	146.30	152.40	159.90
SPAGNA	24.56	28.37	33.16	50.20	62.50	74.80	86.50	100.00	114.50	131.00	146.99	163.59	177.99	193.58	203.78	215.72
OLANDA	61.70	67.59	74.69	81.29	86.50	90.09	93.90	100.00	106.70	113.00	116.20	120.00	122.70	122.82	122.49	123.40

TABELLA (2-4).

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

ANNO	V A L O R E A G G I U N T O					C O S T O D E L P E R S O N A L E				
	AZ	AF	KL	LH	IB	AZ	AF	KL	LH	IB
1973	107,54	77,08	86,01	71,53	142,01	84,81	78,41	88,18	62,88	89,27
1974	89,33	63,01	86,69	82,43	139,36	89,34	82,14	89,22	70,40	93,40
1975	89,13	72,84	99,84	87,55	141,29	88,46	83,00	89,57	73,42	102,00
1976	94,39	78,95	105,52	97,88	108,99	88,13	87,57	86,63	79,06	86,79
1977	125,70	93,78	107,25	100,76	110,28	92,58	90,63	88,34	84,00	89,38
1978	122,50	101,94	102,95	101,11	117,38	91,75	94,96	93,17	93,08	96,15
1979	98,66	104,50	99,84	104,32	98,42	95,20	98,42	100,92	95,96	98,57
1980	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1981	107,36	104,22	105,12	100,81	118,08	102,33	100,74	103,05	104,38	101,78
1982	120,56	101,88	106,37	115,97	126,52	107,48	106,28	103,18	107,26	102,57
1983	138,81	115,07	115,86	125,58	112,51	104,30	109,02	106,90	109,63	105,74
1984	160,19	121,13	125,87	136,96	129,38	107,30	110,74	109,15	117,21	101,09
1985	169,15	123,10	138,09	129,32	130,19	111,14	112,68	111,43	122,87	101,58
1986	164,14	120,52	138,56	163,30	131,98	109,98	112,67	110,10	132,69	105,27
1987	168,09	122,97	141,85	176,14	152,71	112,76	112,20	117,32	144,78	109,09
1988	157,53					119,53				

• Crescita 85-88 (2.3)%

• Crescita 85-87 (0.3)%, (0.05)%

2.5%

0.7%

(0.2)%

* Indici 1980 = 100. Valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

3.6%

8.6%

2.6%

Segue: TABELLA (2-4).

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

ANNO	VALORE AGGIUNTO PER ORE VOLATE				COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE			
	AZ	AF	KL	LH	IB	AZ	AF	KL
1973	100,64	82,58	87,01	90,14	176,21	79,37	83,96	89,16
1974	86,37	64,66	91,97	93,71	172,71	86,38	84,21	94,75
1975	94,10	70,36	107,91	99,59	173,55	93,38	80,22	96,67
1976	96,66	74,53	116,21	106,94	130,32	90,24	82,72	95,35
1977	124,84	89,72	114,49	109,70	128,66	91,95	86,69	94,24
1978	125,54	94,49	107,26	106,89	126,45	94,03	88,12	97,01
1979	107,08	100,48	99,27	108,56	98,36	103,33	94,62	100,24
1980	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1981	116,21	109,87	106,34	101,15	128,27	110,77	106,18	104,19
1982	133,19	111,20	105,16	113,38	134,37	118,74	116,01	101,93
1983	158,48	123,55	117,21	119,14	130,97	119,08	117,04	108,10
1984	174,73	127,80	125,15	124,12	138,82	117,04	116,85	108,47
1985	159,80	128,53	134,98	113,13	140,33	105,00	117,64	108,88
1986	152,00	119,10	128,24	123,58	147,86	101,84	111,37	103,69
1987	147,94	107,34	119,81	119,05	173,78	99,25	97,95	99,14
1988	133,01					100,92		

: Crescita 85-88 (5.9)%

: Crescita 85-87 (3.7)%

(8.6)% (5.8)% 2.6% 11.3%

(1.3)% (2.8)%

(8.8)% (4.6)% (4.5)% 6.4%

* Indici 1980 = 100. Valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

TABELLA (2-4) A.

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

ALITALIA (incluso ATI)

ANNO	VALORE AGGIUNTO	COSTO DEL PERSONALE	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE
1973	107,54	84,81	79,37
1974	89,33	89,34	86,38
1975	89,13	88,46	93,38
1976	94,39	88,13	90,24
1977	125,70	92,58	91,95
1978	122,50	91,75	94,03
1979	98,66	95,20	103,33
1980	100,00	100,00	100,00
1981	107,36	102,33	110,77
1982	120,56	107,48	118,74
1983	138,81	104,30	119,08
1984	160,19	107,30	117,04
1985	169,15	111,14	105,00
1986	164,14	109,98	101,84
1987	168,09	112,76	99,25
1988	157,53	119,53	100,92

(*) indici base 100 il 1980 da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

AIR FRANCE

ANNO	VALORE AGGIUNTO	COSTO DEL PERSONALE	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE
1973	77,08	78,41	83,96
1974	63,01	82,14	84,21
1975	72,84	83,00	80,22
1976	78,95	87,57	82,72
1977	93,78	90,63	86,69
1978	101,94	94,96	88,12
1979	104,50	98,42	94,62
1980	100,00	100,00	100,00
1981	104,22	100,74	106,18
1982	101,88	106,28	116,01
1983	115,07	109,02	117,04
1984	121,13	110,74	116,85
1985	123,10	112,68	117,64
1986	120,52	112,67	111,37
1987	122,97	112,20	97,95

(*) indici base 100 il 1980 da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

KLM GROUP

ANNO	VALORE AGGIUNTO	COSTO DEL PERSONALE	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE
1973	86,01	88,18	89,16
1974	86,69	89,22	94,75
1975	99,84	89,57	96,67
1976	105,52	86,63	95,35
1977	107,25	88,34	94,24
1978	102,95	93,17	97,01
1979	99,84	100,92	100,24
1980	100,00	100,00	100,00
1981	105,12	103,05	104,19
1982	106,37	103,18	101,93
1983	115,86	106,90	108,10
1984	125,87	109,15	108,47
1985	138,09	111,43	108,88
1986	138,56	110,10	103,69
1987	141,85	117,32	99,14

(*) indici base 100 il 1980 da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

LUFTHANSA

ANNO	VALORE AGGIUNTO	COSTO DEL PERSONALE	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE
1973	71,53	62,88	79,22
1974	82,43	70,40	79,96
1975	87,55	73,42	83,53
1976	97,88	79,06	86,40
1977	100,76	84,00	91,47
1978	101,11	93,08	98,59
1979	104,32	95,96	99,81
1980	100,00	100,00	100,00
1981	100,81	104,38	104,72
1982	115,97	107,26	104,88
1983	125,58	109,63	103,96
1984	136,96	117,21	106,29
1985	129,32	122,87	107,43
1986	163,30	132,69	100,35
1987	176,14	144,78	97,92

(*) indici base 100 il 1980 da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - 1980 = 100)

IBERIA

ANNO	VALORE AGGIUNTO	COSTO DEL PERSONALE	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE
1973	142,01	89,27	110,65
1974	139,36	93,40	115,88
1975	141,29	102,00	125,47
1976	108,99	86,79	103,78
1977	110,28	89,38	104,28
1978	117,38	96,15	103,58
1979	98,42	98,57	98,51
1980	100,00	100,00	100,00
1981	118,08	101,78	110,56
1982	126,52	102,57	108,93
1983	112,51	105,74	123,10
1984	129,38	101,09	108,47
1985	130,19	101,58	109,52
1986	131,98	105,27	117,93
1987	152,71	109,09	124,14

(*) indici base 100 il 1980 da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

TABELLA (2-4) B.

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - base 1980 = 0)

ALITALIA (incluso ATI)

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	1.084,08	865,37	3,31
1974	900,47	911,59	3,60
1975	898,53	902,61	3,89
1976	951,56	899,23	3,76
1977	1.267,14	944,72	3,83
1978	1.234,84	936,17	3,92
1979	994,57	971,40	4,31
1980	1.008,07	1.020,39	4,17
1981	1.082,22	1.044,17	4,62
1982	1.215,29	1.096,70	4,95
1983	1.399,33	1.064,32	4,96
1984	1.614,81	1.094,86	4,88
1985	1.705,17	1.134,07	4,38
1986	1.654,63	1.122,20	4,25
1987	1.694,43	1.150,61	4,14
1988	1.588,00	1.219,65	4,21

(*) da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio

(1-2-3) valori espressi in migliaia DMK

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - base 1980 = 0)

AIR FRANCE

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	2.090,65	1.691,38	5,99
1974	1.709,03	1.771,75	6,01
1975	1.975,75	1.790,39	5,73
1976	2.141,49	1.888,94	5,90
1977	2.543,58	1.954,83	6,19
1978	2.764,95	2.048,31	6,29
1979	2.834,47	2.122,92	6,75
1980	2.712,41	2.157,03	7,14
1981	2.826,81	2.172,96	7,58
1982	2.763,28	2.292,40	8,28
1983	3.121,28	2.351,68	8,35
1984	3.285,65	2.388,73	8,34
1985	3.338,95	2.430,55	8,40
1986	3.269,02	2.430,33	7,95
1987	3.335,43	2.420,15	6,99

(*) da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(1-2-3) valori espressi in migliaia DMK

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - base 1980 = 0)

KLM GROUP

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	1.107,01	982,11	5,71
1974	1.115,74	993,71	6,07
1975	1.285,07	997,64	6,19
1976	1.358,15	964,83	6,11
1977	1.380,39	983,93	6,03
1978	1.324,97	1.037,70	6,21
1979	1.284,99	1.123,98	6,42
1980	1.287,06	1.113,76	6,40
1981	1.352,93	1.147,78	6,67
1982	1.369,08	1.149,22	6,53
1983	1.491,20	1.190,61	6,92
1984	1.620,05	1.215,63	6,95
1985	1.777,27	1.241,04	6,97
1986	1.783,30	1.226,23	6,64
1987	1.825,67	1.306,65	6,35

(*) da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(1-2-3) valori espressi in migliaia DMK

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta locale - base 1980 = 0)

LUFTHANSA

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	1.390,75	1.127,62	4,20
1974	1.602,84	1.262,53	4,24
1975	1.702,32	1.316,59	4,43
1976	1.903,15	1.417,76	4,58
1977	1.959,19	1.506,43	4,85
1978	1.965,97	1.669,15	5,23
1979	2.028,45	1.720,86	5,29
1980	1.944,40	1.793,30	5,30
1981	1.960,21	1.871,87	5,55
1982	2.254,96	1.923,50	5,56
1983	2.441,83	1.965,92	5,51
1984	2.663,09	2.101,94	5,63
1985	2.514,42	2.203,45	5,69
1986	3.175,13	2.379,59	5,32
1987	3.424,92	2.596,31	5,19

(*) da valori locali deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(1-2-3) valori espressi in migliaia DMK

(3) valori espressi in migliaia DMK

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta DMK - base 1980 = 0)

IBERIA

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	1.764,42	1.011,40	4,59
1974	1.731,49	1.058,22	4,81
1975	1.755,49	1.155,67	5,21
1976	1.354,26	983,34	4,31
1977	1.370,17	1.012,65	4,33
1978	1.458,43	1.089,30	4,30
1979	1.222,81	1.116,74	4,09
1980	1.242,50	1.132,97	4,15
1981	1.467,16	1.153,08	4,59
1982	1.572,04	1.162,07	4,52
1983	1.397,88	1.198,05	5,11
1984	1.607,53	1.145,35	4,50
1985	1.617,59	1.150,92	4,55
1986	1.639,89	1.192,68	4,90
1987	1.897,46	1.235,92	5,15

(*) da valori deflazionati ed espressi in DMK al cambio del 1980

(1-2-3) valori espressi in migliaia DMK

TABELLA (2-4) C.

ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(*) (valuta locale - base 1980 = 0)

ALITALIA (incluso ATI)

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	510,39	407,42	1.557,86
1974	423,94	429,18	1.695,51
1975	423,03	424,95	1.833,05
1976	447,99	423,36	1.771,35
1977	596,57	444,77	1.804,84
1978	581,36	440,75	1.845,62
1979	468,24	457,33	2.028,24
1980	474,60	480,40	1.962,90
1981	509,51	491,60	2.174,28
1982	572,16	516,33	2.330,69
1983	658,80	501,08	2.337,44
1984	760,25	515,46	2.297,40
1985	802,80	533,92	2.060,95
1986	779,00	528,33	1.999,06
1987	797,74	541,71	1.948,13
1988	747,63	574,21	1.981,01

(*) valuta: Lire

(1-2) valori espressi in MLD Lire deflazionati base 1980

(3) valori espressi in migliaia Lire deflazionati base 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta locale - base 1980 = 0)

AIR FRANCE

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	4.850,31	3.924,01	13,90
1974	3.964,95	4.110,46	13,94
1975	4.583,74	4.153,69	13,28
1976	4.968,26	4.382,34	13,70
1977	5.901,10	4.535,21	14,36
1978	6.414,68	4.752,07	14,59
1979	6.575,96	4.925,17	15,67
1980	6.292,80	5.004,30	16,56
1981	6.558,20	5.041,27	17,58
1982	6.410,80	5.318,38	19,21
1983	7.241,37	5.455,90	19,38
1984	7.622,71	5.541,86	19,35
1985	7.746,36	5.638,89	19,48
1986	7.584,13	5.638,36	18,44
1987	7.738,20	5.614,75	16,22

(*) valuta locale: FF

(1-2) valori espressi in milioni FF deflazionati base 1980

(3) valori espressi in migliaia FF deflazionati base 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta locale - base 1980 = 0)

KLM GROUP

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	1.206,65	1.070,50	6,22
1974	1.216,16	1.083,15	6,61
1975	1.400,72	1.087,43	6,75
1976	1.480,38	1.051,67	6,66
1977	1.504,62	1.072,49	6,58
1978	1.444,22	1.131,09	6,77
1979	1.400,64	1.225,13	7,00
1980	1.402,90	1.214,00	6,98
1981	1.474,70	1.251,08	7,27
1982	1.492,30	1.252,65	7,12
1983	1.625,41	1.297,76	7,55
1984	1.765,86	1.325,04	7,57
1985	1.937,22	1.352,73	7,60
1986	1.943,80	1.336,59	7,24
1987	1.989,98	1.424,25	6,92

(*) valuta: DFL

(1-2) valori espressi in milioni DFL deflazionati base 1980

(3) valori espressi in migliaia DFL deflazionati base 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta locale - base 1980 = 0)

LUFTHANSA

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	1.390,75	1.127,62	4,20
1974	1.602,84	1.262,53	4,24
1975	1.702,32	1.316,59	4,43
1976	1.903,15	1.417,76	4,58
1977	1.959,19	1.506,43	4,85
1978	1.965,97	1.669,15	5,23
1979	2.028,45	1.720,86	5,29
1980	1.944,40	1.793,30	5,30
1981	1.960,21	1.871,87	5,55
1982	2.254,96	1.923,50	5,56
1983	2.441,83	1.965,92	5,51
1984	2.663,09	2.101,94	5,63
1985	2.514,42	2.203,45	5,69
1986	3.175,13	2.379,59	5,32
1987	3.424,92	2.596,31	5,19

(*) valuta: DM

(1-2) valori espressi in milioni DMK deflazionati base 1980

(3) valori espressi in migliaia DMK deflazionati base 1980

(*) ANDAMENTO VALORE AGGIUNTO/COSTO DEL PERSONALE
(valuta locale - base 1980 = 0)

IBERIA

ANNO	VALORE AGGIUNTO (1)	COSTO DEL PERSONALE (2)	COSTO DEL PERSONALE PER ORE VOLATE (3)
1973	69.571,25	39.879,48	181,11
1974	68.272,82	41.725,77	189,67
1975	69.218,94	45.568,15	205,37
1976	53.398,61	38.773,11	169,86
1977	54.025,92	39.928,80	170,69
1978	57.505,75	42.950,94	169,53
1979	48.215,38	44.032,95	161,24
1980	48.991,80	44.672,90	163,68
1981	57.850,04	45.465,94	180,96
1982	61.985,73	45.820,31	178,30
1983	55.118,38	47.239,13	201,50
1984	63.384,86	45.161,01	177,55
1985	63.781,62	45.380,70	179,26
1986	64.661,02	47.027,22	193,03
1987	74.816,71	48.732,36	203,19

(*) valuta: PTS

(1-2) valori espressi in milioni PTS deflazionati base 1980

(3) valori espressi in migliaia PTS deflazionati base 1980

TABELLA 3.

RETRIBUZIONI PILOTI ALITALIA - ALTRE COMPAGNIE EUROPEE

1. I dati di andamento delle retribuzioni unitarie delle compagnie europee non sono disponibili nei termini richiesti.

Le fonti utilizzabili (ad esempio le pubblicazioni annuali dell'ICAO) forniscono informazioni non complete, non sempre disaggregate al livello richiesto (spesso i Piloti vengono elaborati congiuntamente ai tecnici di volo, in quanto entrambi costituiscono il personale navigante di condotta), in molti casi non totalmente affidabili e, comunque, sempre espresse in valori al lordo delle ritenute previdenziali e fiscali.

E' opportuno in ogni caso notare che, anche qualora i valori suddetti fossero reperibili e possedessero un grado accettabile di affidabilità e correttezza, questi presenterebbero, comunque, una significatività molto limitata. In effetti, tali dati farebbero riferimento a situazioni profondamente diverse sotto il profilo aziendale (per composizione della flotta, struttura della rete, ecc.) delle prestazioni lavorative effettuate (ore volate mediamente dai piloti), nonché della situazione socio-economica all'interno della quale la Compagnia opera (costo vita, regime fiscale, sistema previdenziale, ecc.).

Si tratta, in altre parole, di valori che, per un corretto confronto, vanno riportati ad una sostanziale omogeneità, pena la completa perdita di significato della comparazione medesima.

Rispondono, in buona parte, ai requisiti metodologici accennati, i risultati di una indagine promossa e condotta dall'Alitalia nel 1987, con la partecipazione di importanti compagnie europee (Air France, Lufthansa, KLM, British Airways), proprio allo scopo di raccogliere parametri di raffronto corretti.

I risultati dell'indagine sono riportati nella tabella 1, a cui sono allegate alcune note di metodo e di contenuto atte a chiarire meglio il significato degli stessi.

2. Per l'Alitalia è possibile, viceversa, fornire una gamma di dati più articolata e, soprattutto, sotto un profilo temporale, più completa.

Nella tabella 2 sono riportati gli andamenti delle voci di seguito indicate, per gli anni che vanno dal 1968 al 1988, considerando un ventennio come periodo idoneo a rappresentare, in modo significativo, la dinamica dei fenomeni evidenziati:

- retribuzioni unitarie lorde
- retribuzioni unitarie nette
- costo retributivo
- costo vita
- ore di volo.

Per lo stesso periodo sono forniti i seguenti rapporti:

- retribuzione lorda per ora di volo
- retribuzione netta per ora di volo
- costo retributivo per ora di volo.

Le note allegate alla tabella, fornendo alcune indicazioni di ordine metodologico e contenutistico, consentono una valutazione più approfondita delle informazioni fornite.

TAVOLA 1.

COMPARAZIONE ALITALIA ALTRE COMPAGNIE EUROPEE

(Valori unitari aedi in L/000 - anno 1987)

	ALITALIA	LUFTHANSA	K L M	AIR FRANCE	BRITISH AIRWAYS
(1) Ore di volo annue	L/R M/R media	557.4 498.5 510.5	540.8 469.5 484.0	562.3 388.1 423.5	545.3 495.3 505.4
(2) retribuzione annua lorda	L/R M/R media	133,923 100,235 117,687	158,729 112,891 136,637	154,748 127,725 141,724	70,611 59,536 65,873
(3) retribuzione annua netta	L/R M/R media	84,245 66,480 75,683	61,280 42,047 52,010	100,393 85,876 93,396	43,769 38,953 41,448
(4) Retribuz. netta comparabile in termini di po- tere d'acquisto	L/R M/R media	69,224 54,626 62,188	54,531 38,789 47,980	90,200 77,157 83,914	48,636 43,281 46,055
(5) Retribuz. netta comparabile per ora di volo	media	143	122	198	91

LR = Lungo raggio; MR = medio raggio

Note alla Tavola I.

0) Premessa

I dati riportati nella tabella rappresentano il risultato della elaborazione di informazioni direttamente scambiate tra compagnie. Si tratta di valori unitari medi annui.

Gli importi indicati sono in lire al tasso di cambio dell'aprile 1987.

I dati sono riferiti, al Lungo Raggio e al Medio Raggio, corrispondenti rispettivamente all'aeromobile B747 e agli aeromobili DC9, MD80 e B737. E' escluso l'aeromobile A300 in quanto opera sia su lungo che su medio Raggio.

Nella determinazione dei valori di Lungo Raggio e Medio Raggio sono stati mediati ponderalmente i valori unitari relativi ai Comandanti e ai Copiloti dei vari aeromobili considerati; allo scopo di evitare differenze dovute a mix diversi nelle varie Compagnie, la ponderazione è stata effettuata sui paesi Alitalia. Analogamente si è operato nell'elaborare le medie complessive. Si precisa inoltre che, avendo proceduto alle elaborazioni suddette, i risultati ottenuti sono sicuramente omogenei e perciò correttamente raffrontabili, ma al tempo stesso non rappresentano i dati effettivi delle Compagnie.

Per quanto riguarda le singole informazioni si tenga conto di quanto precisato qui di seguito.

1) Ore di volo annue

Sono riportate per Lungo Raggio e Medio Raggio le ore volate individualmente dai Piloti.

2) Retribuzione annua lorda

I dati Alitalia contengono la quota corrente di trattamento di fine rapporto, considerata quale retribuzione differita.

3) Retribuzione annua netta

I valori riportati rappresentano i valori retributivi al netto della contribuzione e della tassazione a carico del dipendente.

4) Retribuzione netta comparabile in termini di potere d'acquisto

Per rendere correttamente comparabili i valori retributivi appartenenti a realtà economico-sociali diverse, al dato di retribuzione spendibile rappresentato dalla retribuzione netta riportata precedentemente, è stato applicato il coefficiente correttore utilizzato dalla CEE allo scopo di rendere equiparabili in termini reali di potere d'acquisto le retribuzioni dei suoi funzionari dislocati in Europa e nel mondo.

5) Retribuzione netta comparabile per ore di volo

E' il risultato del rapporto tra la retribuzione netta comparabile in termini di potere d'acquisto e le ore di volo medie unitarie.

TAVOLA 2.

RETRIBUZIONI E COSTI PILOTI ALITALIA - 1968 / 1988

(Valori unitari annui in Lit/000)

ANNO	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
RETR. LORDA	9176 (100.0)	10740 (117.3)	12999 (141.7)	14139 (154.1)	14695 (160.1)	17219 (187.7)	18692 (203.7)	19353 (210.9)	20807 (226.0)	22926 (249.8)	25410 (276.9)	29834 (325.1)	33187 (361.7)	38284 (417.2)	42444 (462.6)	47608 (518.8)	53900 (586.3)	62475 (680.9)	68131 (742.5)	70274 (765.8)	74739 (809.2)
RETR. NETTA	7684 (100.0)	8952 (116.5)	10934 (142.3)	11618 (151.2)	12072 (157.1)	14342 (186.9)	15515 (201.9)	16073 (209.2)	17552 (228.4)	19294 (251.1)	20901 (272.0)	24165 (314.5)	26886 (349.9)	30493 (379.4)	33619 (429.7)	37355 (486.1)	41997 (546.6)	49072 (638.6)	52230 (679.7)	53534 (696.7)	57632 (742.2)
COSTO RETRIB. VO	12126 (100.0)	14236 (117.4)	17178 (141.7)	18595 (153.3)	19331 (159.4)	24181 (199.4)	25432 (207.7)	26035 (214.7)	30830 (254.2)	30784 (249.7)	35022 (288.8)	40230 (331.8)	44590 (367.0)	51591 (423.5)	58494 (482.4)	64417 (537.7)	74533 (614.7)	84290 (711.6)	90751 (750.0)	95246 (785.5)	107876 (886.4)
COSTO VITA	100.0	102.8	108.0	113.4	119.8	132.2	150.0	185.1	215.6	254.7	284.4	351.5	401.5	476.6	554.5	637.6	705.1	762.7	812.4	849.8	892.3
ORE DI VOLO (annuo)	609	579	540	510	484	479	461	401	412	456	427	388	383	337	320	311	328	361	379	391	399
RETRIB. NE LORDA PER ORA DI VOLO	15 (100)	19 (123.4)	24 (159.8)	28 (184.0)	30 (201.7)	36 (238.7)	41 (263.2)	40 (258.5)	51 (335.5)	50 (331.9)	59 (374.8)	77 (510.8)	87 (575.4)	114 (753.5)	132 (879.2)	155 (1,016.6)	164 (1,089.9)	173 (1,147.9)	186 (1,192.5)	190 (1,192.2)	191 (1,207.5)
RETRIB. NE NETTA PER ORA DI VOLO	13 (100)	15 (122.5)	20 (160.5)	23 (180.5)	25 (197.8)	30 (237.7)	34 (264.9)	40 (317.8)	43 (338.0)	42 (333.6)	49 (387.8)	62 (494.1)	70 (556.7)	91 (721.4)	103 (816.8)	120 (952.6)	128 (1,016.0)	136 (1,076.8)	138 (1,091.6)	137 (1,084.4)	147 (1,162.6)
COSTO RETRIB. VO PER ORA DI VOLO	20 (100)	25 (123.4)	32 (159.8)	36 (183.0)	40 (200.8)	51 (253.6)	55 (277.2)	65 (326.2)	75 (376.2)	64 (331.8)	82 (411.7)	104 (521.3)	117 (585.1)	153 (768.4)	185 (916.9)	214 (1,073.2)	228 (1,142.6)	239 (1,199.8)	240 (1,204.6)	243 (1,222.8)	265 (1,328.9)

Note alla Tavola 2.

Nelle letture dei dati riportati si tenga conto di quanto precisato qui di seguito.

1) Retribuzione lorda

I valori retributivi riportati sono al lordo delle ritenute previdenziali e fiscali, e contengono la quota corrente di indennità di anzianità/trattamento di fine rapporto, considerata quale distribuzione differita.

2) Retribuzione netta

Gli importi indicati rappresentano i valori retributivi al netto della contribuzione e della tassazione a carico del dipendente.

3) Costo retributivo

I valori contengono oltre alle voci retributive, la relativa contribuzione sociale a carico della Compagnia, nonché l'indennità di anzianità/trattamento di fine rapporto (quota corrente e progressiva/rivalutazione).

4) Costo vita

Gli indici riportati si riferiscono all'andamento dei "prezzi al consumo delle famiglie degli operai e impiegati" elaborati dall'Istituto Centrale di Statistica.

5) Ore di volo

Sono riportate le ore volate individualmente dai Piloti.

TABELLA 5.

RAPPORTO TRA ORE VOLO ANNUALI E NUMERO DEGLI AA/MM UTILIZZATI
(1980 = 1.00)

	AZ	AF	BA	KL (*)	LH	IB
1973	0.92	0.83	1.03	0.96	0.92	0.92
1974	0.89	0.84	1.00	0.96	0.96	0.83
1975	0.82	0.87	1.05	0.94	0.92	0.86
1976	0.85	0.87	1.03	0.96	0.95	0.87
1977	0.96	0.92	0.96	1.01	0.95	0.90
1978	1.02	0.94	1.04	1.04	0.97	0.93
1979	0.96	1.07	1.04	1.00	0.99	0.96
1980	100.0	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
1981	0.90	0.98	0.96	0.99	0.98	0.94
1982	0.96	1.03	1.07	1.04	0.96	0.96
1983	0.96	1.01	1.02	1.05	0.95	0.88
1984	1.01	1.02	1.08	1.07	1.03	0.97
1985	1.12	1.01	1.18	1.09	0.98	0.98
1986	1.05	1.00	1.13	1.07	1.01	0.97
1987	1.03	1.13	1.16	1.22	1.10	0.95
1988	1.01	1.00	1.15	1.24	0.98	0.98

Fonte: dati statistici IATA

(*) I dati relativi alla KLM si riferiscono alla sola capogruppo.

TABELLA 6.

SHARE PKT ALITALIA

ANNO	ALITALIA (MILL)	IATA (MILL)	ICAO (MILL)	SHARE IATA	SHARE ICAO
1973	8,485	214,366	232,000	4.0	3.7
1974	8,575	218,385	245,000	3.9	3.5
1975	8,060	231,254	270,000	3.5	3.0
1976	8,163	256,078	301,000	3.2	2.7
1977	9,749	279,535	331,000	3.5	2.9
1978	10,461	320,504	385,000	3.3	2.7
1979	9,974	360,841	440,000	2.8	2.3
1980	11,194	374,084	466,000	3.0	2.4
1981	10,444	387,465	494,000	2.7	2.1
1982	11,053	393,364	496,000	2.8	2.2
1983	11,054	403,202	508,000	2.7	2.2
1984	12,007	441,747	556,000	2.7	2.2
1985	12,912	468,915	594,000	2.8	2.2
1986	12,306	473,490	597,000	2.6	2.1
1987	13,532	538,764	685,000	2.5	2.0
1988					

Valori - 000

TABELLA 7.

ORE VOLO SCHEDULE

	AZ (incl. ATI)		AF		KL		LH		IB	
	valore	indice	valore	indice	valore	indice	valore	indice	valore	indice
1973	262	106.9	282	93.3	172	98.9	268	79.3	220	80.5
1974	253	103.3	294	97.4	164	94.3	298	88.1	220	80.5
1975	232	94.7	313	103.6	161	92.5	297	87.9	222	81.3
1976	239	97.6	320	105.9	158	90.8	310	91.7	228	83.5
1977	246	100.4	316	104.6	163	93.7	310	91.7	234	85.7
1978	239	97.6	326	107.9	167	96.0	320	94.6	253	92.7
1979	225	91.8	314	103.9	175	100.5	325	96.2	273	100.0
1980	245	100.0	302	100.0	174	100.0	338	100.0	273	100.0
1981	226	92.2	287	95.0	172	98.9	337	99.7	251	91.9
1982	222	90.6	277	91.7	176	101.1	346	102.4	257	94.1
1983	214	87.3	281	93.0	172	98.9	357	105.6	234	85.7
1984	224	91.4	286	94.7	175	100.5	373	110.3	254	93.0
1985	259	105.7	289	95.6	178	102.3	387	114.4	253	92.7
1986	264	107.8	306	101.3	188	108.3	447	132.2	244	89.3
1987	278	113.5	346	114.5	206	118.4	501	148.2	240	87.9
1988	290	118.4								