

SEDUTA DI MARTEDÌ 4 LUGLIO 1995

PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE FRANCESCO MARENCO

La seduta comincia alle 14,10.

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

Seguito dell'audizione di rappresentanti di CGIL-CISL-UIL.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul riassetto del settore aereo, il seguito dell'audizione di rappresentanti di CGIL-CISL-UIL.

Ricordo che nella seduta del 29 giugno scorso i commissari hanno rivolto numerose domande ai nostri ospiti, ai quali do la parola affinché ci forniscano le risposte.

GIUSEPPE SURRENTI, Segretario generale della FIT-CISL. Cercherò di rispondere ad alcune domande che sono state poste nel corso della precedente seduta, ed in particolare a quella riferita al riposizionamento di Alitalia. È stato chiesto se la società possa o debba essere un vettore globale. Nell'ultimo documento (un piano a breve) che ci ha consegnato l'amministratore delegato Schisano non viene affrontato il problema della strategia dell'Alitalia e del suo riposizionamento; in esso ci si limita ad affermare che occorre ridurre i costi, dove e come sia possibile.

PRESIDENTE. Lei fa riferimento ai documenti precedenti?

GIUSEPPE SURRENTI, Segretario generale della FIT-CISL. All'ultimo documento che Schisano ci ha consegnato.

PRESIDENTE. Quindi, non all'incontro che ha avuto luogo ieri?

GIUSEPPE SURRENTI, Segretario generale della FIT-CISL. No.

Nel documento si afferma con molto chiarezza che per essere un vettore globale l'Alitalia avrebbe bisogno di un *hub* nel nord Italia, cioè a Malpensa; che per varie ragioni questo non può essere realizzato in poco tempo, per cui di fatto l'unica via percorribile per l'azienda è il risanamento dei conti, rinviando ad un secondo tempo la discussione sulla strategia.

Questa posizione ci lascia molto perplessi per diversi motivi. In particolare l'atteggiamento di resistenza che ha suscitato questo piano è dettato dal fatto che non si capisce cosa voglia fare l'Alitalia da grande. D'altronde, solo l'obiettivo finale – che comunque va enunciato – può dare al sacrificio di tutti i dipendenti una motivazione che da qualche parte deve essere tratta ed alimentata. Invece, nel documento, ci si affida ad una posizione tattica temporanea e si rinvia la strategia ad un secondo momento. Su questo punto il nostro giudizio è negativo. A nostro avviso sarebbe bene che l'Alitalia, ovvero il Governo o l'IRI per essa, indicassero cosa è necessario fare; ciò consentirebbe di avere un parametro di valutazione dei comportamenti e delle loro coerenze o incoerenze rispetto al piano.

Un'altra questione sollevata nella seduta precedente riguarda la competitività, la quale esiste solo se si riducono i costi. Ho portato un documento, elaborato da un istituto al quale la CEE ha affidato una ricerca sul trasporto aereo, nel quale si afferma che i fattori di successo di una compagnia di trasporto aereo sono vari; in particolare, si fa riferimento a cinque fattori (che in questo momento non elenco) fra i quali ovviamente c'è la riduzione dei

costi. Siamo perfettamente consapevoli che la riduzione dei costi è un elemento determinante; non a caso, fin dall'insediamento del nuovo vertice accogliamo l'invito ad affrontare il problema a cominciare dagli assistenti di volo, per i quali si diceva – non a torto – che il costo del lavoro fosse un po' più elevato rispetto agli altri paesi concorrenti. Siamo quindi perfettamente coscienti dell'esistenza del problema dei costi; vogliamo affrontarlo però all'insegna di un solo criterio, quello dell'equità dei sacrifici di tutte le componenti professionali. Siamo consapevoli della necessità di compiere ulteriori sforzi e sacrifici in questa direzione; tuttavia, lo ribadisco, questo non è il fattore determinante né l'unico che assicuri competitività ad un'azienda: esistono la rete, la qualità ed altri elementi ancora.

È stato posto un quesito relativo alle relazioni industriali. Dirò che abbiamo scommesso quasi tutto sulle relazioni industriali, anche perché questo è il nostro mestiere; oltre tutto, siamo convinti che quando si affrontano i problemi di un'azienda che deve ristrutturarsi, che deve riposizionarsi, le relazioni industriali diventano, all'interno dell'impresa, la funzione più importante, soprattutto quando questa sia sindacalizzata. Al di là delle opinioni dell'attuale amministratore delegato o di altri amministratori delegati, l'Alitalia è un'azienda supersindacalizzata: è un dato di fatto, non un giudizio. Le relazioni industriali diventano allora un fattore determinante per orientare le altre funzioni. È invece accaduto che da un lato noi stringevamo accordi con i responsabili delle relazioni industriali mentre, dall'altro, i dirigenti procedevano in altre direzioni. Di fatto, si è trattato di un caso di evidente miopia per quanto riguarda la gestione aziendale, perché era ed è tuttora inevitabile che, se si intende realizzare un obiettivo occorre fare i conti con molti sindacati, con tutti quelli esistenti. Mi rendo conto che ciò è difficile, la nostra impressione è che invece il sindacato sia stato visto come un vincolo, una zavorra. Non voglio mettere in discussione le posizioni ideologiche delle nostre controparti, però,

ripeto, si è trascurato un fatto che era ed è sotto gli occhi di tutti. Del resto, la cosa ci ha fatti innervosire anche perché eravamo disponibili – e lo siamo tuttora – a perseguire l'obiettivo del risanamento, quindi non abbiamo dato luogo ad una battaglia di resistenza perché non volevamo vincere in quanto sindacato. Eravamo e siamo disponibili ad orientare le forze che rappresentiamo verso questi obiettivi. Così non è stato; in realtà le relazioni industriali sono state calpestate, e ciò ha prodotto una crisi di fiducia, tuttora in atto, che ci ha condotti alla situazione che ben conosciamo.

Quanto alla ricapitalizzazione, si tratta di una questione delicata, tra l'altro ritornata sul tappeto ieri sera nell'incontro con il Governo. L'IRI sostiene (mi pare che il dottor Tedeschi l'abbia dichiarato anche in questa sede) che la ricapitalizzazione deve essere operata dopo il risanamento, cioè dopo il ritorno in pareggio dei conti economici. Questa osservazione è giusta, da manuale, condivisibile e condivisa da tutti. Probabilmente anche noi l'avremmo accettata se il clima fosse stato diverso, se nel frattempo cioè non si fosse verificato ciò che è accaduto in questo anno in cui, in buona fede, abbiamo investito tutto nelle relazioni industriali, nella riduzione dei costi. Siamo stati invece ricompensati a « pesci in faccia ».

Da una parte tutti si dichiarano perfettamente consapevoli che la ricapitalizzazione in Alitalia è necessaria (si tratta non di una nostra rivendicazione, ma di una condizione senza la quale l'Alitalia fallisce) e quindi la discussione verte sul come e sul quando, dall'altra l'IRI afferma però che procederà alla ricapitalizzazione solo dopo il pareggio dei conti economici. Ripeto, questo discorso arriva troppo tardi; adesso è necessario creare un nuovo clima allo scopo di riattivare la fiducia di tutti i soggetti, di tutte le componenti.

Chiediamo quindi che la ricapitalizzazione sia contestuale, anche se graduale, ed immediata, perché per noi è diventata a questo punto non solo un'immissione di capitale « fresco » che giova all'azienda e riduce gli oneri finanziari, ma anche un atto di fiducia molto più importante ai fini

del risanamento. Mi è sembrato di capire che ieri sera il Governo o l'IRI insistesse ancora su questa posizione che noi riteniamo sbagliata. Siamo perfettamente a conoscenza dei vincoli che l'Europa pone al riguardo, abbiamo letto i documenti; nulla vieta però che lo Stato, nelle forme che ritiene più opportune, finanzia l'Alitalia e la ricapitalizzi. Affinché gli aiuti statali che in questo caso il Governo dovrebbe fornire non incappino nei vincoli posti da Bruxelles, occorre che vengano concessi a condizioni di mercato. Da parte nostra non esiste alcuna obiezione; se il Governo italiano, come hanno fatto i governi di altri paesi, decidesse di mobilitare il sistema delle imprese italiane o quello delle banche e facesse un appello, stabilendo che l'Alitalia è un'azienda strategica e rifinanziandola alle condizioni di mercato, non ci si imbatterebbe nei vincoli di Bruxelles e si creerebbero le condizioni per favorire lo sviluppo e la competitività come hanno fatto altre compagnie. Se a questo punto però ci trovassimo di fronte ad un irrigidimento delle posizioni, nascerebbe qualche problema.

Sugli altri quesiti posti risponderanno i miei colleghi.

SANDRO DEGNI, *Segretario generale della Federazione trasporto della UIL*. In aggiunta alle considerazioni espresse dal mio collega e nel tentativo di rappresentarvi uno spaccato (come lo vedo io e come è presente all'interno del sindacato), ritengo opportuno fare un piccolo schema che aiuti a comprendere bene la vicenda dell'Alitalia. A livello europeo esistono due fasce: una cosiddetta forte, di sicurezza, ed una invece a grosso rischio. Nella prima fascia, quella forte, sono inserite tre grosse compagnie, cioè la British Airways, la Lufthansa e l'Air France; nella seconda fascia a rischio, sia pure nelle prime posizioni, è collocata l'Alitalia e poi ci sono tutte le altre. Ritengo che le ragioni di tale collocazione siano storiche: l'assenza di un programma strategico e di volontà politica, credo anche da parte del Governo. Sono infatti convinto – si tratta di una mia valutazione – che in questo paese Governo e

Parlamento, se le cose vanno male, possano anche decidere di fare a meno dell'Alitalia e ricorrere ad altri vettori esistenti sul mercato e più convenienti qualora l'operazione fosse ben gestita.

Il problema che poniamo o le considerazioni anche critiche che abbiamo espresso sul piano dell'Alitalia riguardano il fatto che si continua in maniera pervicace a voler restare comunque in questa fascia, anche per l'assenza di una massa critica di cui oggettivamente la compagnia non dispone, almeno rispetto alle altre ad essa concorrenti.

Anche se è difficile per una compagnia come l'Alitalia uscire dalla fascia di rischio, è però possibile prevedere una sua attestazione almeno alle prime posizioni di tale fascia critica. Per far questo occorre ovviamente affrontare un problema che abbiamo rivendicato con forza, ma che ho l'impressione – debbo dirlo, anche se Alitalia non vuole sentirne parlare – il Governo o qualche forza al suo interno non voglia recepire. Detto in termini molto poveri, il progetto dell'Alitalia è rappresentato da un *core business* a nostro parere troppo ristretto e limitato, in quanto si interessa degli aspetti strettamente riconducibili all'intera vicenda del trasporto, tentando lungo la strada di alienare o comunque di non interessarsi in maniera diretta di tutte le altre attività che invece fanno parte, sia pure non così immediatamente, del corpo del trasporto aereo.

Sarebbe a nostro avviso necessario tentare di rinforzare il *core business*. In che maniera? L'Alitalia un giorno promette che l'azienda nel suo complesso rimarrà unita, il giorno dopo assume tutta una serie di iniziative che di fatto ne sanciscono lo smembramento. Penso al settore dell'informatica che di fatto entro un breve arco di tempo diverrà IBM, sebbene si continui a sostenere che questa non è terziarizzazione, non è esternalizzazione. Si dice una menzogna perché di fatto sarà inevitabile che, in presenza di un'immissione maggioritaria di personale proveniente da IBM, la normativa contrattuale preveda un adeguamento, per cui tutti i dipendenti del reparto informatica che oggi hanno un con-

tratto Alitalia vedranno modificata la propria situazione. Lo stesso discorso vale per i settori prenotazioni, merci e cargo, rispetto ai quali si registra un'analogia tendenza.

Naturalmente se il *core business* si impoverisce, non sarà possibile realizzare la massa critica e saremo destinati a rimanere nella fascia a rischio fino non all'estinzione totale ma al raggiungimento di un obiettivo presente nel progetto di sviluppo dell'Alitalia: quello di trasformare la compagnia di bandiera nazionale in compagnia regionale. Si tratta di stabilire se le forze politiche, il Parlamento ed il Governo si accontentino di una dimensione di questo genere in un paese che credo voglia esercitare un certo ruolo a livello europeo.

Siamo convinti che la riduzione dell'Alitalia ad una dimensione regionale sia un grosso errore, in quanto la compagnia potrebbe avere – se volete allo stato potenziale – la capacità di riemergere e decollare. Come sindacato abbiamo cercato di mettercela tutta, ma debbo dire che, purtroppo, non abbiamo registrato significativi risultati. È chiaro che le responsabilità non stanno solo da una parte: probabilmente alcune sono da ricondurre al sindacato – confederale ma soprattutto, a mio avviso, autonomo – in quanto alcune richieste, alcuni rinnovi contrattuali non hanno certamente dato una mano al riavvio e al decollo della compagnia di bandiera. Abbiamo commesso qualche errore di valutazione, ma siamo disponibili, a fronte di un progetto rispetto al quale vi sia una volontà politica molto forte di procedere ad uno sviluppo, a rivedere e a correggere alcune posizioni assunte nel recente passato anche da parte nostra.

PAOLO BRUTTI, *Segretario generale della FILT-CGIL*. Vorrei rispondere alle domande che sono state rivolte nella parte finale dell'audizione precedente, per le quali ci siamo aggiornati ad oggi. Non mi soffermo quindi sulle questioni che caratterizzano lo sfondo, su cui abbiamo ragionato la scorsa settimana.

Siamo di fronte ad alcune novità che mi accingo a riassumere. Una delle questioni di cui avevamo parlato e sulle quali erano state chieste precisazioni riguarda la liberalizzazione del trasporto aereo civile in Europa, i suoi tempi e la sua urgenza. È noto che tale processo dovrebbe completarsi entro il 1997, data entro cui le compagnie europee – non è del tutto chiaro se il discorso si estenda anche a quelle con residenza al di fuori dell'Europa o se il nostro continente si atteggi in modo chiuso, non competitivo rispetto al resto delle compagnie internazionali – potranno « scalare », prendere posizione sulle rotte nazionali domestiche, attualmente coperte, per questioni derivanti dal sistema consorzio dei singoli stati, dalle singole compagnie di bandiera. Mi piace ripetere che in questa situazione si trovano sia Alitalia, a partecipazione statale, sia British Airways e Lufthansa (non KLM in quanto la sua base domestica è molto piccola); le grandi compagnie europee vivono tutte sotto questo ombrello protezionistico rispetto ai mercati domestici.

Abbiamo notizie recentissime in base alle quali si starebbe negoziando uno spostamento di questi termini, che slitterebbero a oltre il 2000. Credo che i singoli Stati stiano ragionando sul modo di costruire la competizione, la concorrenza tra compagnie europee in modo diverso rispetto agli Stati Uniti dove, essendosi sviluppata esclusivamente in termini di prezzo, incentrandosi quindi sul costo del biglietto, ha prodotto certi risultati: in una certa fase le compagnie americane sono calate, vi è stato un processo di concentrazione che poi si è arrestato; la competizione è andata avanti toccando concretamente, nel tentativo di ridurre i costi, i limiti della sicurezza del volo. Sembra che gli Stati europei non vogliano compiere questa stessa scelta e si accingano ad introdurre un sistema più regolato: onde evitare che la competizione si basi esclusivamente sul costo del biglietto, sul corrispettivo del trasporto, verrebbero introdotte delle forcelle di prezzo al di sopra e al di sotto delle quali non si potrebbe andare. Ciò anche perché, in maggioranza, le

compagnie europee sono compagnie di bandiera, nel senso che la presenza delle stesse nella compagine sociale dello Stato è molto alta. In questi casi l'espulsione dal mercato è difficile, non avviene così come è accaduto negli Stati Uniti; non è facile estromettere dal mercato una compagnia di bandiera, non ci si riesce con la stessa semplicità con la quale si può procedere a tale operazione nei confronti di una compagnia privata. Poiché l'ambito europeo è organizzato completamente in questo modo, può esservi il concreto sospetto che una guerra puramente commerciale condotta dai vettori europei porti unicamente ad un aumento dell'indebitamento pubblico dei singoli paesi. Nessuno Stato, infatti, rinuncia alla propria compagnia di bandiera, tutti la sovvenzionano, direttamente o indirettamente, facendo quindi gravare sul proprio bilancio tale operazione. Le compagnie rimangono tutte e pertanto non si produce l'effetto della riduzione del numero dei soggetti operanti ed il miglioramento delle condizioni di competitività.

Ciò determina un problema: come si comporta il Governo italiano in tale quadro? È presente, attivo? A nostro giudizio non è attivo; anzi, manifesta una grande distrazione rispetto a queste problematiche, non si presenta agli appuntamenti europei con una propria proposta di liberalizzazione del trasporto aereo civile. Non ci è dato di conoscere questo aspetto. Anzi, stanotte, durante la trattativa, il Governo italiano ha espresso una posizione molto drastica: ha detto, puramente e semplicemente – mi riferisco a quello che si pensava stanotte (si sa, la notte porta consiglio...) – che l'Italia potrebbe anche perdere la propria compagnia di bandiera se non vi saranno le condizioni necessarie. A mio avviso, si tratta di una decisione piuttosto corposa: una compagnia di bandiera non è soltanto un fatto di immagine, ma è un'azienda di punta, che impiega personale di altissimo livello professionale (con retribuzioni che sono tra le migliori del sistema economico italiano), prodotti di alta qualità, tecnologie ed organizzazione del lavoro di prim'ordine. Come è

chiaro a tutti, se i motori degli aerei fossero revisionati dai meccanici di Fiumicino con la stessa solerzia con cui vengono riparati i motori delle automobili dai meccanici della FIAT, gli aeroplani precipiterebbero molto spesso; ciò non accade perché il livello professionale di quegli operatori è elevatissimo (e mi riferisco anche all'addetto con qualifica più semplice in servizio in un aeroporto). Il personale in questione svolge la propria attività in assicurazione di qualità individuale, in certificazione: vale a dire che chi ha compiuto il lavoro firma una carta, in maniera tale che un eventuale incidente possa essere fatto risalire alla negligenza dell'operatore stesso.

Esiste poi un sistema di indotto che ruota intorno ad una compagnia di bandiera e che, quindi, moltiplica per tre o per quattro l'area di influenza economica di una struttura produttiva del genere. Perderla, francamente, significherebbe perdere un'industria di punta, non – ad esempio – una linea di traghetti; non è la stessa cosa, non possiamo trattare una compagnia aerea allo stesso modo di una compagnia di navigazione (peraltro, abbiamo già perduto gran parte delle linee di navigazione).

Il secondo ordine di problemi riguarda la ricapitalizzazione. Si chiede: come pensate che si possa procedere alla ricapitalizzazione? Ripeto che, in questo caso, essa non è, come dire, un corollario del risanamento. La compagnia di bandiera ha molti costi da abbattere; tra questi, gli oneri finanziari. Paga interessi sui mutui contratti per circa 500 miliardi l'anno, una somma che rappresenta un ottavo del fatturato. È chiaro che, se non si abbatte questa « bolletta » finanziaria, è difficile far quadrare i conti. Se Alitalia perde, in un anno, 200 miliardi (una cifra rilevantissima, che non può sopportare) significa che, in realtà, nel conto costi-ricavi ha guadagnato 300 miliardi; ma ne ha dovuti restituire 500, quindi i conti sono andati in rosso. Occorre, pertanto, un intervento che riequilibri la struttura finanziaria dell'azienda. Come si può operare su questo piano? È stato detto che si può procedere con smo-

bilizzi patrimoniali interni; e, al riguardo, si parla della società Aeroporti di Roma nonché della vendita dell'edificio della Magliana.

Occorre però sapere due cose. In primo luogo, la vendita della componente Alitalia del pacchetto relativo alla società Aeroporti di Roma attualmente non è possibile, perché la legge n. 755 (vigente, a maggior ragione, dopo ciò che il Senato ha fatto per quanto riguarda il provvedimento sugli aeroporti) stabilisce l'obbligo, non essendo stata introdotta alcuna innovazione normativa in proposito, che i proprietari delle azioni della società Aeroporti di Roma siano pubblici. Non vi è quindi all'orizzonte un compratore privato che possa intervenire in un'operazione del genere; di conseguenza, finché la normativa rimarrà invariata, quel pacchetto azionario non potrà essere venduto. Qualora fosse alienato, il ricavo sarebbe molto incerto: al riguardo, le valutazioni oscillano fra i 400 e gli 800 miliardi (dipende dalle condizioni in cui si venderà).

Quanto all'edificio della Magliana, non si sa neppure (sarebbe bene però venirne a conoscenza) chi ne sia realmente proprietario; si parla di una società di *leasing* che, a sua volta, sarebbe posseduta, con un giro più o meno chiaro, da Alitalia. Non si sa, comunque, quale sia esattamente la situazione; sta di fatto che l'immobile, pur essendo molto imponente, è di difficile collocazione sul mercato: è insomma complicato farne immediatamente un cespite realizzabile nel giro di qualche mese. Si tratta però, in entrambi i casi, di smobilizzo di risorse che sono già nel patrimonio di Alitalia, non si tratta di iniezioni di capitale fresco all'interno dell'azienda; forse, l'operazione può servire per aumentare la liquidità di Alitalia ed impedire ad essa di diventare morosa rispetto alle banche, le quali potrebbero creare problemi.

Quali difficoltà possono nascere se Alitalia rinuncia alla sua presenza nella società Aeroporti di Roma? Se la compagnia svenderà, potrà andare incontro a difficoltà, in quanto svenderà una presenza che rende (anche se non moltissimo, vale a dire circa 35-40 miliardi l'anno). Poi, so-

prattutto, va tenuto presente che la società Aeroporti di Roma lavora per Alitalia in condizioni molto vantaggiose; il prossimo compratore innalzerà sicuramente i costi. Tuttavia, il discorso si può anche rovesciare. Noi pensiamo che proprio la particolare condizione di vantaggio di Alitalia – essere, cioè, contemporaneamente, compagnia di bandiera con base di armamento a Fiumicino nonché maggiore azionista dello scalo – crei indubbiamente una turbativa di mercato. Le altre compagnie non sono contente, premono e molto; hanno anche ragione, perché poi Fiumicino qualcosa deve guadagnare...

FRANCESCO LA SAPONARA. Interviene l'autorità...

PAOLO BRUTTI, *Segretario generale della FILT-CGIL*. Anche l'autorità antitrust interviene, però non su questo punto; è molto attenta ad un certo tipo di situazioni, mentre per altre, più che un medico, sembra un avvocato, nel senso che agisce a domanda di parte. Se un imprenditore vuole entrare sul mercato, si rivolge all'autorità antitrust che, in nottata, produce il risultato. Al contrario, se non vi è una domanda in quel senso, l'autorità dorme, forse perché ha molto da fare. Però, come ho detto, noi rileviamo che essa opera a domanda, anziché su...

ROBERTO CASTELLI. È grave, quello che dice!

PAOLO BRUTTI, *Segretario generale della FILT-CGIL*. No, perché in fondo all'autorità antitrust si possono presentare istanze, non è che non ci si possa rivolgere ad essa. Ripeto: per determinate situazioni vi è una certa solerzia. Ad esempio, non vi è stato ancora un effettivo intervento dell'autorità stessa sulla materia di cui stiamo parlando, mentre abbiamo registrato un intervento nel settore del *catering*. Come sapete, questa è l'attività di una fabbrichetta che prepara i pasti: sarà pure un grande problema, il *catering* dell'aeroporto, ma in definitiva occupa 300 persone. Poi, vi è una richiesta del *catering* per l'autoproduzione di compagnie che ri-

guardano il 25-30 per cento di tale mercato, mentre il grosso complesso delle attività dell'aeroporto non è ancora oggetto del processo di indagine dell'autorità anti-trust.

Comunque, il problema esiste, nel senso che vi è una posizione dominante e l'uscita di Alitalia da tale posizione è sicuramente positiva, anche se produrrà certamente un aumento dei costi di gestione dell'azienda.

Ho letto che l'Alitalia manifesterebbe una tendenza a riassorbire le attività svolte da terzi, e che questa tendenza — che noi seguitiamo a sostenere non essere vera — si manifesterebbe perché la compagnia ha fatto domanda per avere l'auto-produzione dei servizi di gestione aeroportuale. In effetti, l'Alitalia ha dichiarato che in alcuni scali italiani (Torino, Venezia e Bologna) avrebbe svolto certi servizi in autoproduzione, ma si è trattato di una pura e semplice operazione negoziale diretta a ridurre i costi. Nessuno in Alitalia pensa realmente di aprire una base secondaria di armamento a Torino, trasferendovi personale e spendendo di conseguenza cifre colossali. Questa è dunque un'affermazione fatta da Rivero, che non testimonia assolutamente nulla circa la volontà di recuperare attività all'esterno.

Ci è stato inoltre chiesto se siamo soddisfatti del sistema contrattuale esistente. È chiaro che no! Quello esistente è un sistema contrattuale basato su accordi di azienda e non funziona bene perché non è neanche funzionale all'allocazione ottimale delle risorse. Può succedere, infatti, che una piccola compagnia molto scadente sotto il profilo organizzativo fruisca di contratti di lavoro particolarmente vantaggiosi e quindi occupi una nicchia del mercato non perché capace ed efficiente ma soltanto perché gode di una particolare condizione di intangibilità sotto il profilo del costo del lavoro. La condizione ottimale per mettere tutti i competitori sullo stesso piano, e quindi far vincere il più efficiente, è di siglare un unico contratto in maniera che i costi del lavoro siano equiparati. Il problema consisterà allora nell'appurare se tali costi siano alti o bassi;

tuttavia per far emergere le capacità imprenditoriali delle imprese è bene eliminare dal sistema competizioni improprie che avvengano sul terreno sociale. È opportuno avere un sistema uniformemente regolato da un contratto nazionale del trasporto aereo: cosa che attualmente non esiste e che costituisce un ostacolo ai processi di riorganizzazione del comparto. Se si potesse spingere in tale direzione, se ne otterrebbe un vantaggio evidente.

Riprendo ora la parte finale del ragionamento sulla ricapitalizzazione, che — dicevo — si può fare con i due cespiti costituiti dalla società Aeroporti di Roma e dall'edificio della Magliana oppure con iniezioni dirette di denaro. È già stato detto da Degni e da Surrenti che sull'iniezione di denaro sussiste da parte della Comunità europea un'obiezione relativa agli aiuti da parte dello Stato. La normativa europea è però abbastanza equa sotto questo profilo: dice che non può essere dato un vantaggio alle imprese di Stato rispetto alle imprese private, ma nemmeno uno svantaggio. Quindi, se un'impresa di Stato o a partecipazione pubblica ha un pressante bisogno di ricapitalizzazione, la normativa europea non la impedisce. Se così fosse, infatti, bisognerebbe chiudere tutte queste aziende, soprattutto quelle che operano in settori ad alta intensità di capitale, come nel caso delle compagnie aeree. Se gli azionisti non potessero intervenire con immissioni di denaro a favore della compagnia di cui sono proprietari, è chiaro che essa dopo un po', soprattutto in presenza di congiunture economiche difficili, si troverebbe ad affrontare situazioni irrisolvibili. La Comunità europea pretende soltanto che, ove azionisti pubblici provvedano ad iniezioni di denaro, essi presentino un progetto economico dal quale si desuma esattamente l'entità dei finanziamenti e si precisi il tempo entro il quale è previsto che i capitali impiegati producano il risultato della loro remunerazione. Anche il capitale pubblico quindi deve risultare in un certo numero di anni remunerativo. Il privato infatti fa presumere automaticamente questo effetto per il semplice motivo che se non ne prevede

la remunerazione; lo Stato invece è meno sensibile a questa regola e quindi si richiede che l'operazione venga descritta in opportuni protocolli da negoziarsi con l'autorità centrale di Bruxelles. La cosa pertanto si può fare, anche se quanto più è grande l'impegno da parte del soggetto proprietario (in questo caso lo Stato) verso l'autorità comunitaria e maggiore è la chiarezza con la quale esso si presenta a questi appuntamenti, tanto più facilmente la Comunità europea consente questo tipo di interventi, sia pure in via del tutto straordinaria e per una volta soltanto.

Dall'onorevole Boghetta ci è stato chiesto se, visti i risultati dell'accordo del luglio scorso sulla riduzione del costo del lavoro in Alitalia (risultati che secondo lui non sono lusinghieri, nel senso che, nonostante quello sforzo, l'azienda non è riuscita a riprendere vigore), pensavamo di aver sbagliato nella negoziazione di quella intesa. La mia risposta è negativa perché, se non avessimo negoziato quell'intesa, oggi la condizione dell'Alitalia sarebbe molto peggiore di quella che è; purtroppo quell'intesa non è stata sufficiente.

L'ultimo argomento che affronto è quello relativo ai costi. La prima questione è che in questo comparto, sia per i piloti sia per gli assistenti di volo, si parla di retribuzione di tipo europeo. La cosa è interessante perché l'Italia notoriamente non è un paese che presenta retribuzioni allineate con quelle europee. Non si prende nemmeno a paragone la retribuzione dell'operaio tedesco...

GIORDANO ANGELINI. Neanche il costo del lavoro!

PAOLO BRUTTI, *Segretario generale della FILT-CGIL*. Né costo del lavoro né retribuzione, per la verità: siamo in presenza di ordini di grandezza completamente diversi!

Invece in questo comparto le retribuzioni sono di ordine europeo. Questo significa che il comparto è esposto - se la vogliamo mettere così - alla concorrenza internazionale.

La seconda questione è che la crescita del costo del lavoro è stata molto violenta, nel senso che tra il 1989 e il 1994 il costo del lavoro di piloti e assistenti di volo è cresciuto del 94 per cento, una cifra enorme se paragonata con i tassi di inflazione registrati nel periodo. È questa la variabile da tenere sotto controllo, perché a questa dinamica così inclinata della crescita del costo del lavoro non ha corrisposto una dinamica con pendenza altrettanto elevata della produttività del lavoro. Le ore lavorate nello stesso periodo sono infatti cresciute sostanzialmente intorno al 25-28 per cento. E, se il costo del lavoro raddoppia mentre le ore lavorate crescono soltanto del 25-28 per cento, avviene che il costo del lavoro per unità di prodotto aumenta: esso in effetti è aumentato di circa il 50 per cento, facendo sì che la variabile costo del lavoro sia stata quella che ha subito la dinamica più veloce nello stesso periodo. L'altra variabile che ha fatto registrare analogia impennata è stata quella del costo dell'energia. Tutto ciò ha prodotto uno squilibrio, di cui ci siamo accorti nel 1993, inducendoci a correggere la dinamica delle retribuzioni degli assistenti di volo con l'accordo dell'anno scorso. Il costo del lavoro degli assistenti di volo flette quindi per la prima volta nel sessennio; diminuisce inoltre rispetto agli anni precedenti il costo dell'ora volata.

Purtroppo, non avendo noi titolarità negoziale piena per quanto riguarda i piloti, non siamo riusciti a condurre per tale categoria la medesima operazione negoziale. Come è noto esiste una polemica su quale di questi due costi del lavoro sia il più elevato rispetto alla media europea, perché essi hanno camminato di pari passo. Pur esistendo due contratti separati, essi hanno avuto una evoluzione simmetrica; il che dimostra, tra l'altro, che la teoria dei contratti separati per le singole figure professionali non dà luogo ad accelerazioni salariali a favore dell'una o dell'altra di esse (per lo meno in questo caso si è avuto soltanto un processo di imitazione).

Concludo rilevando che il costo degli assistenti di volo è più alto di quello medio

della categoria in Europa. È difficile però sapere esattamente di quanto sia superiore per quel che riguarda l'Alitalia perché le retribuzioni degli assistenti di volo della compagnia, a differenza delle retribuzioni dei piloti (questa è una differenza qualitativa assai importante), variano in ragione del quantitativo delle ore volate: una quota pari a circa il 50 per cento della retribuzione degli assistenti di volo deriva, infatti, dalle ore volate, mentre per i piloti tale percentuale è del 25 per cento; in sostanza, per i piloti il 75 per cento della retribuzione è fissa e il 25 per cento è variabile, mentre per gli assistenti di volo in rapporto percentuale è di 50 a 50.

Questa è la differenza strutturale sottostante a queste retribuzioni che comunque si mantengono alte. Gli unici dati che abbiamo, che possiamo fornire alla Commissione – si fanno delle rilevazioni, ma non ci vengono date – sono del 1993, cioè precedenti alla « cura »: per l'assistente di volo il costo totale è 100 milioni l'anno, la retribuzione lorda è pari a 73 milioni, quella netta a 53 milioni.

ROBERTO CASTELLI. Per dare qualche Coca-Cola!

PAOLO BRUTTI, Segretario generale della FILT-CGIL. Questa è la retribuzione media; vi sono anche punte più alte.

ROBERTO CASTELLI. Possono gli ex-deputati...

PAOLO BRUTTI, Segretario generale della FILT-CGIL. Non so se riuscirebbero a stare in piedi per dodici ore trasvolando l'Atlantico avanti e indietro.

PRESIDENTE. Professor Brutti, è possibile avere i dati da lei citati?

PAOLO BRUTTI, Segretario generale della FILT-CGIL. Certamente, signor presidente.

Considerato l'interesse per le Coca-Cola, bisogna aggiungere che anche il venditore di Coca-Cola di alta quota delle altre compagnie sta alla stessa altezza; in Air France il costo è di 92 milioni, in Luf-

thansa (una compagnia che sta molto bene sotto il profilo economico!) il costo è di 83 milioni; le cifre lorde sono ancora più vicine perché l'incidenza degli oneri sociali per i nostri assistenti è superiore agli altri. Segna una differenza rispetto a tutti il costo del lavoro degli assistenti della British, che è pari a 55 milioni; questo dato, però, è dovuto al fatto che, nello sfrenato liberismo della Thatcher, ci si è ben guardati dal mettere le mani su una conquista di quel paese, cioè la totale fiscalizzazione degli oneri sociali. Nel sistema aereo inglese il costo degli assistenti di volo è solo quello retributivo, l'onere sociale è totalmente a carico dello Stato. Si tratta di un vantaggio strutturale di quel sistema rispetto a tutti gli altri.

Se passiamo a considerare il costo retributivo per ora di volo, se cioè dividiamo il costo del lavoro per le ore volate da ciascuno, per l'assistente di volo italiano il costo è di 168 mila lire l'ora; per il collega francese è di 166 mila lire e per quello tedesco è di 147 mila lire.

PRESIDENTE. È possibile acquisire anche questi dati?

PAOLO BRUTTI, Segretario generale della FILT-CGIL. Sto leggendo dati di fonte aziendale.

PRESIDENTE. Non vorrei interromperla, ma sono le 15 e la seduta dell'Assemblea sta per riprendere.

PAOLO BRUTTI, Segretario generale della FILT-CGIL. Ho terminato, presidente. Sapevo che su questo punto vi era interesse; si voleva sapere se i dati erano o meno squilibrati, per questo li ho offerti alla valutazione della Commissione.

PAOLO CARCASSI, Segretario nazionale della Federazione trasporto aereo della UIL. Se il presidente consente, vorrei fare una sola precisazione sui dati forniti poc'anzi.

L'accordo di luglio – non so se questo dato sia stato già comunicato – ha determinato nei conti dell'Alitalia un risparmio di circa 250 miliardi, ripartiti in 110 mi-

liardi per gli assistenti di volo e 140 miliardi per il personale di terra; per gli assistenti di volo vi è stata una riduzione della retribuzione. I dati forniti da Brutti sono riferiti, come si è detto, al 1993 e quindi precedenti alla « cura », che ha determinato un risparmio, per quanto riguarda gli assistenti di volo, ripeto, di 110 miliardi. Non si tratta di un risparmio realizzato tutto sulle retribuzioni, ma in termini di retribuzione, riduzione di teste (ci sono meno assistenti di volo) e produttività. Sta di fatto comunque che l'accordo di luglio ha determinato tali risparmi per quanto riguarda gli assistenti di volo ed il personale di terra.

È ovvio che, di fronte a 500 miliardi all'anno di oneri finanziari da colmare, è come voler svuotare il mare, ma se i piloti fanno la loro parte con un discorso economico comparabile e vi è anche un ragionamento di capitalizzazione, si può cominciare a individuare una prospettiva di conti aziendali in grado di far sopravvivere l'azienda.

PRESIDENTE. Il tempo purtroppo non ce lo consente, ma sarebbe stato opportuno ascoltare dai rappresentanti delle organizzazioni sindacali qualcosa circa l'incontro avvenuto ieri con il Governo e l'Alitalia.

GIUSEPPE SURRENTI, Segretario generale della FILT-CISL. Se il presidente consente, posso provare a riferire sul punto in maniera estremamente sintetica.

PRESIDENTE. Faccia pure, la prego.

GIUSEPPE SURRENTI, Segretario generale della FILT-CISL. Il sottosegretario Cardia ha esordito più o meno così: « Basta, bisogna cessare le ostilità, bisogna salvare l'Alitalia. Per questo vi proponiamo una moratoria di sei mesi ».

Moratoria significa cessazione delle iniziative conflittuali da parte del sindacato e cessazione di iniziative unilaterali da parte dell'azienda: bocce ferme. Si lavora e quindi si da anche maggiore produttività (ci si riferiva in particolare ai piloti, ma non solo a loro) in cambio di nulla, in

cambio della salvezza dell'Alitalia. Questo il primo punto.

Il secondo era l'eliminazione – uso più o meno le parole del sottosegretario Cardia – di quelle iniziative ed attività censurate o comunque oggetto di censura da parte del sindacato, in particolare da parte nostra. Si riferiva a Ansett, alla terziarizzazione e ad altri punti da noi criticati.

Noi abbiamo apprezzato questa proposta del Governo e ci siamo solo permessi di aggiungere alcune cose che vi abbiamo raccontato in queste due tornate. In particolare abbiamo detto che non era sufficiente, che non potevamo ricominciare a discutere della ristrutturazione come se nulla fosse successo tra noi e l'azienda in più o meno un anno. Abbiamo avanzato delle richieste, sulle quali si tratta ora di ricercare un'intesa: in particolare abbiamo posto innanzitutto la condizione della ricapitalizzazione e poi abbiamo chiesto garanzie occupazionali, nonché una garanzia specifica sulla riorganizzazione.

In particolare, considerato che non è nei nostri poteri e forse solo nei desideri di qualcuno, chiedere le dimissioni dell'amministratore delegato, abbiamo chiesto di costituire una commissione mista paritetica, con la presenza dell'azienda e dei rappresentanti sindacali, in cui discutere le scelte strategiche e quelle meno strategiche riguardanti l'Alitalia.

Sulla base di queste considerazioni il Governo ha continuato gli incontri con altre componenti professionali, tra cui l'ANPAC; ad un certo punto della nottata ci è stato letto un testo – non consegnato: è difficile fare una trattativa senza un testo scritto – e, nella fase convulsa che caratterizza ogni trattativa alle 3 di notte, un funzionario, a nome del Governo, ci ha detto che, considerata l'ora, era meglio aggiornarsi alle 15 di oggi. Questo è quello che abbiamo fatto.

FRANCESCO LA SAPONARA. Vorrei segnalare, come è stato fatto a me, un recente articolo di Gian Maria Gros Pietro, un collega che si occupa di economia industriale, il quale tende a riprendere la vecchia questione che va avanti in Eu-

ropa da tre secoli, cioè dall'atto di navigazione di Cromwell: un paese deve o non deve avere una struttura autonoma per commerciare? (Infatti tutto ha inizio dal commercio e dal trasferimento di merci; solo dopo il trasporto aereo è diventato trasporto di passeggeri). Gian Maria Gros Pietro sostiene che l'Alitalia comunque è in declino e che probabilmente la mania di differenziare le attività è soltanto la premessa per un lucido disegno di smantellamento del settore. Il discorso è abbastanza rilevante perché riguarda non il rapporto pubblico privato nella flotta marittima, ma il trasporto aereo e tutto quello che ha a che fare con l'innovazione tecnologica e le attività non soltanto produttive ma anche aerospaziali. Il problema è talmente importante che sarebbe interessante capire dai sindacati come si sia giunti a questo momento di confluenza di nodi, e rivolgere la stessa domanda al ministro Caravale, anche se si è occupato di altro. Su questo punto forse sarebbe opportuna un'iniziativa del sindacato – come avveniva qualche anno fa – non soltanto nel momento caldo della trattativa sindacale.

GIUSEPPE SURRENTI, *Segretario generale della FIT-CISL*. Lei fa riferimento ad un articolo pubblicato su *Il Sole 24 ore*?

FRANCESCO LA SAPONARA. Sì, un articolo del 20 giugno.

GIUSEPPE SURRENTI, *Segretario generale della FIT-CISL*. Credo di averlo letto.

Tra le iniziative che abbiamo programmato per l'Alitalia vi è anche quella di tenere a settembre una conferenza sul risanamento, per cercare di affrontare in termini globali e approfonditi la tematica che lei ha sollevato. Sicuramente inviteremo le forze politiche.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti delle organizzazioni sindacali per i chiarimenti che ci hanno fornito.

La seduta termina alle 15,10.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO
STENOGRAFIA

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la composizione e la stampa
dal Servizio Stenografia alle 19.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO