

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 12 LUGLIO 1995

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SANTE PERTICARO

La seduta comincia alle 14,20.

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

Audizione di rappresentanti di Meridiana, Aliadriatica e Air Dolomiti.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul riassetto del settore aereo, l'audizione di rappresentanti di Meridiana, Aliadriatica e Air Dolomiti.

Ringrazio i nostri ospiti per avere accolto l'invito rivolto dalla Commissione. Prima di dare loro la parola vorrei fare il punto della situazione dell'indagine conoscitiva e contemporaneamente porre una questione, che rappresenta il motivo fondamentale per cui abbiamo ritenuto di ascoltare le tre società, che sono le uniche libere e private che agiscono in Italia, poiché le altre compagnie di trasporto aereo vedono partecipazioni azionarie dell'Alitalia.

L'importanza dell'audizione consiste principalmente nell'opportunità di conoscere l'opinione di Meridiana, Aliadriatica e Air Dolomiti circa la situazione che il trasporto aereo in Italia sta vivendo in questo momento particolare, di sapere le difficoltà che incontrano quotidianamente nel loro lavoro, le prospettive che possono essere individuate, soprattutto in vista della cosiddetta liberalizzazione che si verificherà anche in questo settore, e le modalità attraverso cui il Parlamento può agevolare tale processo, sia nella sua azione di controllo e di stimolo nei confronti del Governo sia nella sua attività di legislatore, ponendo la massima attenzione ai problemi delle compagnie di bandiera

ma tenendo altresì presente che esiste un vasto mondo operante in questo settore non immediatamente riconducibile alla compagnia di bandiera.

Alla liberalizzazione ci si può arrivare in tanti modi: liberalizzazione significa libertà di concorrenza, e non è detto – come qualcuno spesso lascia credere – che una concorrenza tra il vettore monopolista italiano e i vettori stranieri sia una buona cosa mentre quella tra vettori tutti nazionali sia necessariamente una cattiva cosa. Esiste uno spazio molto importante, prima della liberalizzazione del 1997, che può essere utilizzato per far crescere un'impresoria italiana in questo settore, parallelamente all'introduzione di criteri diversi di efficienza e di qualità dei servizi dell'Alitalia. È questa, a mio giudizio, l'importanza dell'odierna audizione.

Do ora la parola al presidente di Meridiana, dottor Trivi.

FRANCO TRIVI, Presidente e amministratore delegato di Meridiana. Ritengo innanzitutto opportuna una breve descrizione della società: Meridiana esiste da 32 anni, è totalmente privata, è stata costituita con il nome di Alisarda e poi quattro anni fa, per ragioni che si possono definire di immagine e di mercato ha cambiato il suo nome nell'attuale.

La società opera con 18 aeromobili (tutti jet), nel 1994 ha trasportato circa 2 milioni 400 mila passeggeri, occupa stabilmente 1.400 persone ed ha una base di armamento ad Olbia, dove appunto ha iniziato la sua attività. In tutti questi anni ha sempre ottenuto risultati economicamente in attivo, non ha mai avuto accesso a finanziamenti regionali o statali e quindi può dire di aver sempre operato con le

proprie risorse, utilizzando sostanzialmente i propri profitti (senza dare dividendi) per l'acquisizione di nuovi aerei e di nuovi mercati. Si è quindi autofinanziata.

Meridiana in passato ha operato principalmente nei collegamenti da e per la Sardegna e può dire di avere veramente contribuito allo sviluppo del turismo ed anche degli affari in un'area estremamente vasta, che occupa praticamente tutto il nord-est dell'isola. Abbiamo avuto in questi anni una crescita molto difficile, perché Meridiana ha dovuto posizionarsi nei mercati che non erano stati toccati dal vettore nazionale, l'Alitalia. Abbiamo inventato i traffici su Olbia, in particolar modo, che oggi è collegata con tutte le città continentali italiane e, durante il periodo estivo, con moltissime città estere. Successivamente, proprio per motivi di massa critica, di possibilità di mantenere l'equilibrio, ha dovuto forzatamente espandersi, come molte altre attività industriali, riuscendo ad acquisire mercati al di fuori della Sardegna e principalmente nelle aree di Verona, Firenze, Milano-Malpensa, collegando quest'ultimo scalo in maniera continua, con voli plurigiornalieri, con Roma (Alitalia ha sempre ritenuto di operare da Linate verso Roma). Abbiamo quindi anche creato un'alternativa per la zona della Brianza.

La nostra attività prosegue in maniera abbastanza regolare, con tutte le difficoltà che purtroppo oggi il trasporto aereo presenta per l'imprenditore. Quest'ultimo deve confrontarsi con una realtà estremamente difficile, caratterizzata non solo dal problema dei rapporti di lavoro con il personale navigante o con l'altro personale (naturalmente in un contesto di raffronto europeo), ma anche da tutta una serie di altri fattori. Per esempio, nel mondo dell'*handling* esistono ancora dei monopoli, soprattutto nelle aree di Milano e Roma, ed effettivamente è difficile scardinare un sistema monopolistico estremamente aggressivo e costoso.

Per quanto riguarda l'immediato futuro, Meridiana — come penso anche le altre compagnie private — lo sta guardando

non dico con paura, ma con una certa apprensione. Oggi, anche alla luce delle risultanze di un'indagine svolta con istituzioni internazionali, dobbiamo ammettere che a livello di costi unitari non abbiamo una competitività con il mondo europeo che domani sicuramente sarà presente nei nostri mercati. Ciò nonostante, la volontà dell'azienda è quella di cercare di adeguarsi ai livelli europei e di essere competitiva in un mercato aperto.

Siamo peraltro molto preoccupati per un'azione che Alitalia, il vettore pubblico, ha inteso porre in essere nei confronti della nostra società, non sappiamo ancora se a fini dimostrativi o per quale altro motivo. Abbiamo sempre avuto rispetto per Alitalia, la quale a sua volta ha sempre rispettato noi, ma a partire dal giugno di quest'anno ha istituito voli da Milano su Olbia e da Roma su Olbia, quindi su servizi dove l'offerta di Meridiana è ampia e abbondante. Devo dire che non abbiamo ben compreso il motivo di tale iniziativa.

Al di là di ciò, abbiamo il sospetto — non la certezza — che Alitalia intenda effettivamente mettere, come si suol dire, la prua addosso alla nostra nave, che oggi rappresenta il 17 per cento del mercato nazionale; è una percentuale che forse fa molto gola ad Alitalia, la quale potrebbe acquisirla senza eccessiva difficoltà. Ripeto, non è una certezza ma un sospetto e forse un po' più di un sospetto. Alitalia ha anch'essa le sue strategie, che sono note; sappiamo che questa intenzione è stata effettivamente manifestata dai vertici.

Cito un esempio in proposito. Noi siamo stati gli iniziatori di un sistema di trasporto su Firenze che prima era praticamente inesistente. Operiamo da Firenze verso molte capitali europee, anche con voli plurigiornalieri, come su Parigi, dove facciamo tre voli al giorno, su Londra, dove facciamo due voli al giorno. La nostra presenza ha indotto la pubblica amministrazione a rinnovare l'aerostazione, che prima era assolutamente fatiscente. Oggi nel sistema aeroportuale di Firenze transitano oltre 650 mila passeggeri, dei quali circa 300 mila trasportati da Meridiana. Ebbene, abbiamo saputo che Alita-

lia intende operare da Firenze su Parigi con dei Fokker 70, sapendo perfettamente che tale operazione sarebbe immediatamente antieconomica per ambedue le società. Anche in questo caso devo dire che non riusciamo a capire. È un sospetto; tra l'altro, attraverso i sistemi di riservazione abbiamo potuto appurare che è vero. L'attività dovrebbe avere inizio a novembre e questo è un modo di operare che non ci convince molto, soprattutto alla luce di alcune riflessioni.

Innanzitutto, finché si parla di concorrenza, di libero mercato, la legge è uguale per tutti, quindi noi l'accettiamo senza alcun problema; diventa tuttavia difficile accettarla quando effettivamente la libera concorrenza non c'è, perché oggi Alitalia può tranquillamente venire ad operare sulle rotte Meridiana, mentre Meridiana non potrebbe operare, se lo volesse, sulle rotte Alitalia per il semplice motivo che sugli aeroporti principali in cui si possono generare determinati traffici, cioè Milano-Linate e Roma-Fiumicino, Alitalia detiene di fatto il monopolio degli *slot*, cioè delle possibilità operative per gli aerei. Questa non è più libera concorrenza, ma è una concorrenza che va in un'unica direzione e non ci sembra giusto.

A ciò si aggiungano le notizie apparse sui giornali, secondo cui Alitalia intende risanare i suoi bilanci, che sono pesantemente deficitari, sia attraverso annunciate ricapitalizzazioni, pagate dall'azionista IRI, cioè da noi, dal popolo italiano, sia mediante vendite di beni a società sempre pubbliche. Anche questo ci sembra difficilmente coniugabile con una *par condicio* e con una effettiva parità di rapporti in una concorrenza reciproca. Questi sono per noi gli elementi di maggiore preoccupazione. Ritengo invece che i vettori italiani, pur in un regime di assoluta concorrenza e di liberalità, dovrebbero trovare intese, proprio perché la vera minaccia viene non tanto dall'interno, quanto dall'esterno. Se un'Alitalia ferita, ma molto più forte di una Meridiana privata, dovesse far scomparire questa società, non credo che ciò andrebbe nell'interesse dell'Alitalia stessa e del settore del trasporto aereo italiano.

Termino a questo punto il mio intervento per consentire agli altri colleghi presenti di esporre le proprie considerazioni in materia.

MICHELE RUSSO, *Amministratore delegato di Aliadriatica*. La società Aliadriatica ha sede operativa ed amministrativa a Pescara. Faccio anch'io un breve *excursus* storico della società, la quale appartiene ad un gruppo imprenditoriale che ha un fatturato di circa 200 miliardi e circa mille dipendenti ed è operante prevalentemente nel settore delle opere pubbliche. Il gruppo nel 1989 ha rilevato questa piccola società, Aliadriatica, per iniziare a fare trasporto aereo di carattere regionale con macchine turboelica a 18 posti. Per ben due anni abbiamo collegato l'Abruzzo con il Piemonte, la Lombardia (Bergamo) e la Sicilia (Palermo e Catania).

L'obiettivo principale era sin dall'inizio quello di svolgere attività di linea nel mercato nazionale. Tale intendimento era supportato dalla previsione dell'entrata in vigore della normativa europea, che avrebbe dovuto consentire una liberalizzazione nel settore del trasporto aereo, sì da garantire spazi quanto meno vitali per l'iniziativa privata nel settore, che comunque resta ad altissimo rischio.

Sin dall'inizio ci siamo quindi organizzati in questo senso, assumendo personale adeguato e qualificandoci sempre di più, fino a che si è arrivati all'entrata in vigore, nel 1993, della normativa europea, che però non ha prodotto gli effetti sperati.

Nonostante tutto, l'Aliadriatica ha continuato a procedere nel suo programma e nell'estate del 1994, grazie all'autorizzazione ricevuta dalla direzione generale dell'aviazione civile per l'esercizio di alcune rotte fra la Puglia, la Calabria e Milano-Linate, e grazie anche all'ottenimento, dopo anni di insistenza, di alcuni *slot* sull'aeroporto di Linate, abbiamo deciso di acquisire un primo aeromobile di medie dimensioni, cioè un *Boeing 737-200*, configurato a 120 posti.

Con questo tipo di macchina e con altre due che stanno per arrivare, l'Aliadriatica intende sviluppare l'attività di tra-

sporto aereo di linea nel mercato nazionale, proponendosi in un modo nuovo, orientato prevalentemente alla soddisfazione del cliente, alla qualità del servizio e ad una giusta politica tariffaria. Questo programma apparentemente banale è scaturito anche da un'analisi di ciò che offre la concorrenza attuale sul mercato nazionale. Si fa riferimento prevalentemente alla compagnia di bandiera, la quale dimostra una rigidità di organizzazione che porta conseguenze anche nella qualità del servizio offerto nonché nella politica tariffaria che non può che scontare costi molto elevati rispetto al mercato internazionale.

La nostra compagnia intende inserirsi in questo mercato avendone analizzato le esigenze dal punto di vista dell'utenza. Per fare questo ci siamo organizzati acquistando nella società personale qualificato, di altissimo livello, in gran parte proveniente proprio dalla compagnia di bandiera. Ci sentiamo ora pronti ad offrire un servizio di elevata qualità dal punto di vista operativo, tecnico o commerciale. Siamo pronti anche a sostenere gli investimenti necessari per raggiungere tale obiettivo, ed abbiamo dovuto documentare questa nostra capacità, come previsto dalla legge, nel momento in cui abbiamo avanzato l'istanza prevista alla direzione generale dell'aviazione civile.

Le potenzialità della nostra compagnia potrebbero essere vanificate dall'azione violenta messa in atto - e qui mi collego alle considerazioni del professor Trivi - negli ultimi mesi dalla compagnia di bandiera, che ha avviato iniziative per mettere in difficoltà il nostro sistema di vendita, disdettando, anche se nei termini contrattuali, un accordo che avevamo con essa per l'emissione dei biglietti, costringendoci ad organizzare con grande fatica un sistema di vendita alternativo. A tal punto la compagnia di bandiera è intervenuta direttamente sulle agenzie di viaggio, esercitando il maggior potere contrattuale che ovviamente detiene, « imponendo » agli agenti di non emettere biglietti Aliadriatica. Posso fornire documentazione al riguardo perché con poca accortezza la compagnia di bandiera ha assunto questa

iniziativa inviando dei fax agli agenti di viaggio.

Abbiamo assistito anche a forme indirette di pressione nei confronti degli agenti, che si sono sentiti dire che in caso di emissione di biglietti Aliadriatica sarebbero stati loro negati i biglietti per il carnevale di Buenos Aires oppure per il viaggio premio estivo a Los Angeles o altrove. Si tratta di forme di pressione non attaccabili dal punto di vista giuridico ma senz'altro discutibili sotto il profilo sostanziale.

Tutto ciò però non è bastato perché noi abbiamo continuato ad operare su questi collegamenti, e a quel punto l'Alitalia ha dovuto decidere per la prima volta di « francobollare » - come si dice in gergo - i due nostri voli sulla Calabria, istituendo un aeroplano a cinque minuti o poco più di distanza dai nostri voli sia su Reggio Calabria sia su Lamezia Terme. Lo ha fatto in maniera talmente repentina da non avere neanche il tempo di comunicare questa modifica del programma operativo ai fini degli orari nazionali. Questa azione ha portato a violente critiche da parte delle autorità locali calabresi che da anni ed anni chiedevano collegamenti aerei diretti senza mai ottenerli. Ciò potrebbe impedire la sopravvivenza dell'Aliadriatica sulle tratte in questione, il che ricondurrebbe alla situazione precedente, eventualmente consentendo alla compagnia di bandiera di decidere la soppressione dei voli diretti e riservare alla Calabria solo collegamenti con scalo a Roma o limitati ad un solo volo diretto; il tutto, ovviamente, a discapito dell'utenza. Ci sono state al riguardo anche prese di posizione da parte dell'ente regione e di alcune associazioni di categoria, di cui posso fornire documentazione.

Ma non è tutto. Dieci giorni fa ci è stato notificato un ricorso al TAR del Lazio presentato dall'Alitalia nei nostri confronti e nei confronti della direzione generale dell'aviazione civile. In tale ricorso si rivendica il diritto di esclusiva sulle tratte che noi stiamo esercendo in base alla convenzione stipulata con il Ministero dei trasporti nel 1992, dimenticando probabil-

mente quanto sancisce l'articolo 2408 della normativa europea del 1992 che, se pure prevede limiti alla liberalizzazione, prescrive che tali limiti non ricorrono nei collegamenti che stiamo esercendo. Non mi dilungo in una disquisizione giuridica perché sarebbe troppo lungo; ribadisco però che è in atto un'azione violenta, mirata, scientifica, quotidiana, per impedire che la nostra compagnia privata si sviluppi nel trasporto di linea.

Voglio sottolineare che prima di attivare questi collegamenti l'Aliadriatica ha tentato più volte di stipulare con la compagnia di bandiera vari accordi commerciali, che garantissero la sopravvivenza dell'Aliadriatica, ma ogni volta ci siamo trovati di fronte a dilazioni di mesi e mesi nelle risposte.

Quando poi abbiamo incominciato ad organizzarci autonomamente, perché dopo due anni di inutili insistenze avevamo capito che non vi era possibilità di accordo con la compagnia di bandiera, siamo stati chiamati nuovamente per cercare delle soluzioni e l'unica possibilità che ci è stata prospettata è stata quella di essere usati come arma di concorrenza nei confronti della altre compagnie private nazionali. Ci siamo rifiutati ed abbiamo deciso di avviarcì autonomamente all'esercizio di questa attività, con i grandi rischi che ciò sicuramente comporta non solo per Aliadriatica, che va incontro ad investimenti in notevole situazione di incertezza, ma anche per l'utenza, che vede scomparire possibili alternative, che sono sempre garanzia del miglioramento generale del servizio.

Alcuni degli ostacoli frapposti dalla compagnia di bandiera sono resi possibili anche dalla situazione giuridica in cui l'Alitalia continua a trovarsi nonostante la liberalizzazione del mercato. Assistiamo così ad ulteriori finanziamenti o comunque al manifestarsi di intenzioni di finanziamento da parte dello Stato. Mi sono sentito dire da un altissimo dirigente dell'Alitalia: « attenzione perché noi potremmo prendere 50 miliardi, prendere 2 macchine e destinarle a fare la concorrenza a voi ! ». Mi chiedo quanto ciò sia in-

nanzitutto opportuno, in secondo luogo giusto, sul piano della giustizia sostanziale, ed in terzo luogo legittimo. Mi riferisco cioè al fatto che una compagnia di bandiera usufruisca di finanziamenti pubblici per utilizzarli in parte per distruggere la concorrenza interna da parte di società operanti sul mercato nazionale, che fanno comunque *business*, economia, assumono dipendenti e quindi sono anche un bene di tutta la società.

Anche i decreti di prepensionamento sono una forma di agevolazione della compagnia di bandiera. A ciò si è accompagnata una gestione esclusiva degli *slot* da parte dell'Alitalia. In base al regolamento n. 95/93 della normativa europea occorre che il coordinatore per gli *slot* (cioè gli spazi per gli atterraggi ed i decolli affidati alle compagnie) nominato dallo Stato sia di assoluta imparzialità: ebbene, per incontrare questo coordinatore sono andato nel palazzo Alitalia ! Mi chiedo quindi dove sia l'imparzialità nell'affidamento degli *slot* ! Potrei aggiungere l'argomento dell'affidamento della gestione di alcuni aeroporti e molte altre considerazioni. Gli ostacoli che ho prima elencato, dunque, sono resi possibili anche da questa situazione di cui gode la compagnia di bandiera.

Secondo me - credo però che questa visione sia condivisa dai colleghi presenti - l'Alitalia potrebbe (ed anzi dovrebbe) non dico non fare la concorrenza, perché questa è legittima e giusta, ma quanto meno coordinare la propria attività con quella delle compagnie più piccole. La compagnia di bandiera dovrebbe avere una vocazione internazionale, che le dovrebbe consentire di difendersi dai grandi colossi europei ed intercontinentali. In questo senso, dicevo, potrebbe coordinare la propria attività sul mercato interno con le compagnie più piccole. Questo all'Alitalia, almeno da parte nostra, è stato fatto presente in più forme; abbiamo scritto varie relazioni per dimostrare come questo modo di operare possa rappresentare una convenienza sia per la compagnia di bandiera sia per quelle più piccole; oggi, dunque, ribadiamo la nostra disponibilità a

collaborare, che non significa però sotto-missione e deve quanto meno assicurare garanzie di sopravvivenza alla nostra compagnia. Inoltre, al di là di questo buon intendimento, l'Aliadriatica è pronta a portare avanti il piano di sviluppo che prima ho sinteticamente enunciato attraverso una corretta forma di concorrenza; siamo pronti ad affrontare le necessarie guerre commerciali ed eventualmente legali se i principi giuridici contenuti nel ricorso che abbiamo ricevuto rimangono quelli della compagnia di bandiera.

Tutto ciò sarebbe devastante per l'utenza - credo di non esagerare nell'usare questo termine - perché sarebbe fin troppo facile prevedere l'esito di tale guerra, che potrebbe vedere soccombere una compagnia piccola come la nostra, ma sicuramente vedrebbe soccombere l'utenza italiana che in condizioni di monopolio, continuerebbe a doversi accontentare del servizio che è sotto gli occhi di tutti.

ALCIDE LEALI, Presidente di Air Dolomiti. Signor presidente, onorevoli deputati, sono qui in qualità di presidente di Air Dolomiti ed a rappresentare il gruppo Leali, che è l'unico azionista della società.

La storia di Air Dolomiti è analoga a quella di Aliadriatica: l'azienda nasce nello stesso periodo, nel 1989, nella prospettiva dell'applicazione del terzo pacchetto di liberalizzazione previsto per il 1993. I tempi di attivazione di una compagnia quale la nostra sono notevoli, gli investimenti necessari sono pesanti e la predisposizione delle strutture e della flotta lo è altrettanto. I tre anni a disposizione vengono così impiegati per allestire una compagnia che abbia tutte le caratteristiche necessarie, da quelle preliminari di certificazione alla capacità di stare su un mercato che si prospetta aperto. Se il mercato non si fosse aperto, mai e poi mai un imprenditore privato avrebbe potuto investire o comunque pensare di poter assumere una iniziativa in un settore che, come ben sapevamo e come tuttora vediamo, è soggetto ad una forte pressione derivante da una situazione di monopolio.

L'Air Dolomiti nasce, come dicevo, nel 1989 ed inizia ad operare nel 1991; la base di armamento ha sede nell'aeroporto di Trieste. La compagnia si dota di tutte le strutture tecniche e logistiche, di una propria struttura di manutenzione e nel gennaio 1991 inizia la prima tratta sul cosiddetto mercato regionale di terzo livello Trieste-Genova.

La nostra è una scelta ben precisa, quella di entrare nel mercato regionale con macchine della fascia da trenta a sessanta posti. Viene così scelto un Boeing Bosh da 50 posti, una macchina turbo elica di nuova costruzione, per entrare nel mercato sulla base di una considerazione molto semplice: in tutte le nazioni a mercato libero in cui lo sviluppo economico ha permesso la crescita del trasporto aereo, le grandi compagnie si sono dotate di alleanze e sinergie con compagnie medio piccole; in un mercato molto ampio e concorrenziale, infatti, la grande impresa deve svolgere il suo ruolo e non quello dell'artigiano. Come in altri campi, cioè, la grande industria ha bisogno della media e piccola industria: l'integrazione tra i diversi livelli operativi permette allora lo sviluppo di compagnie di bandiera forti, robuste, capaci non solo di mantenere il proprio mercato domestico ma addirittura di acquisire spazi in casa delle concorrenti (per averne conferma basta considerare quanto hanno fatto la British e la Lufthansa).

Air Dolomiti, come Aliadriatica, ha cercato, in maniera forte, puntuale e precisa di instaurare relazioni con la compagnia di bandiera: infatti siamo italiani e siamo convinti che la compagnia di bandiera abbia bisogno di vettori regionali. In vista della liberalizzazione del 1993, anche l'Alitalia si sarebbe dovuta dotare, a partire già dal 1989-1990, di strutture amiche a supporto della sua politica di assistenza nel trasporto. Invece abbiamo al riguardo constatato non solo una grande miopia ma addirittura forme di forte boicottaggio (non citerò altri esempi di tale situazione perché credo che ciò che è stato detto sia più che sufficiente).

Alla Commissione parlamentare voglio ricordare un problema importante che, in

questi anni, abbiamo vissuto sulla nostra pelle. Premesso che la nostra azienda è tuttora partecipata al 100 per cento da un gruppo privato italiano, che ha investito decine di miliardi perdendone molti, vorrei sottoporre alla vostra attenzione il problema delle concessioni, che, come è ben noto, un articolo del codice della navigazione ricorda essere strumento di politica economica del Ministero dei trasporti e, soprattutto, strumento mirato allo sviluppo armonioso di una rete di collegamenti nell'interesse dell'utenza, prima ancora che della compagnia di bandiera o delle compagnie private.

Ho con me l'elenco delle concessioni rinnovate con decreto del Ministero dei trasporti nel 1992, a dodici mesi dall'apertura del mercato europeo, quindi in disprezzo della normativa comunitaria applicata con un anno di ritardo: il Ministero dei trasporti non solo rinnovava tutte le concessioni alla compagnia di bandiera e all'ATI, che di fatto era a quest'ultima collegata, ma assegnava ad esse circa 300 collegamenti in monopolio, con termini di scadenza per l'attivazione degli stessi che andavano dal 1992 al 1995. Mi chiedo con quali criteri nel 1992 siano state bloccate ben 300 rotte, a proposito delle quali mi risulta che nel 1995 l'80 per cento non siano state ancora attivate. Questo, al di là del fatto che abbia penalizzato la compagnia...

PRESIDENTE. Avete l'elenco delle rotte non attivate?

ALCIDE LEALI, Presidente di Air Dolomiti. Lo invieremo alla Commissione quanto prima. Comunque, al momento posso elencare i servizi nazionali Alitalia non attivati: Roma-Treviso (1991); Ancona-Genova (1995); Ancona-Torino (1995); risulta invece attivato il servizio Bologna-Torino (1995). Per quanto riguarda i paesi CEE: Roma-Siviglia; Roma-Nantes; Roma-Strasburgo; Roma-Tolosa; Roma-Hannover; Roma-Lussemburgo; Roma-Milano-Oporto; Roma-Milano-Bilbao; Roma-Milano-Valencia; Roma-Bordeaux; Milano-Lipsia; Milano-Bremen; Mi-

lano-Salonicco; Ancona-Parigi; Bologna-Stoccarda; Bologna-Amsterdam; Bologna-Barcellona; Bologna-Madrid; Genova-Bruxelles; Genova-Londra; Genova-Rotterdam; Genova-Barcellona; Genova-Madrid; Torino-Bruxelles; Torino-Stoccarda; Torino-Barcellona.

Vorrei ricordare anche qualche rotta nazionale data in esclusiva all'ATI, con la relativa data di attivazione, ma premettendo che nessuna delle rotte in questione è stata attivata. Servizi nazionali: Napoli-Pisa (1993); Napoli-Bari (1993); Napoli-Brindisi (1993); Napoli-Alghero (1994); Napoli-Trieste (1994); Napoli-Reggio Emilia (1994); Napoli-Treviso (1995); Napoli-Pantelleria (1995); Napoli-Ancona (1994); Napoli-Lampedusa (1995); Napoli-Pescara (1993); Ancona-Cagliari (1994); Bari-Bologna (1992); Bari-Catania (1992) (mi risulta che questa rotta sia stata attivata, ma chiusa pochi mesi fa); Bari-Genova (1994); Bari-Palermo (1992); Bari-Pisa (1992); Bari-Venezia (1993). L'elenco potrebbe continuare, ma mi fermo qui.

Questo per sottolineare il disprezzo per l'utenza, considerato che con le concessioni per anni – ripeto – sono state bloccate linee su cui potevano liberamente operare vettori privati, non in concorrenza ma in sinergia con la compagnia di bandiera. Mi chiedo con quali criteri siano state assegnate tutte queste concessioni e in che modo si sia verificato se la compagnia di bandiera avesse le capacità, l'organizzazione ed i mezzi per attivarle. Queste domande me le ponevo già nel 1991, e oggi, nel 1995, posso constatare, purtroppo, che i miei timori erano fondati.

Credo, signor presidente, che la situazione sia gravissima – lo affermo più da cittadino che da presidente di una compagnia regionale – perché ciò cui stiamo assistendo negli ultimi mesi non è che la punta di un *iceberg* enorme che rappresenta tutto un mondo culturale, più che di sistemi operativi, legato al monopolio. Il concetto di monopolio non è tanto in disprezzo o in danno delle compagnie private, che tra l'altro rischiano con mezzi propri non indifferenti e che, soprattutto, offrono anche lavoro, quanto del cittadino,

il quale viene penalizzato in maniera impressionante. Ho prova di direttive fornite agli aeroporti e agli scali, in caso di avverse situazioni meteorologiche tali da comportarne la chiusura, che anziché applicare normative mondiali riconosciute da tutte le compagnie per la riprotezione dei passeggeri, fornivano invece espresse indicazioni perché questi non fossero imbarcati su Air Dolomiti (al riguardo, ho una lettera che posso mettere a vostra disposizione, essendo stato autorizzato in tal senso). Mi chiedo, di fronte a questo disprezzo per il passeggero, come si possa immaginare di creare una forte struttura globale.

Penso che non esista solo la compagnia di bandiera: credo, invece, che esista un sistema di relazioni tra essa e compagnie alleate integrate in un sistema di concorrenza.

Voglio ricordare la storia della mia compagnia, che è poi analoga a quella di Aliadriatica: per anni e anni ho cercato un rapporto privilegiato con Alitalia, ho chiesto incontri, ma ho aspettato mesi prima di avere una risposta e prima di ottenerli. La conclusione è che oggi AIR Dolomiti è *partner* di Lufthansa. Nel 1994, dopo quattro anni di operatività, ci è stato chiesto di agire in collaborazione da chi ha riconosciuto la qualità e l'affidabilità dei nostri servizi. La compagnia che ce lo ha chiesto è Lufthansa (oltre Crossair). Ebbene, come cittadino italiano mi chiedo se una realtà valida, qualificata ed affidabile debba essere costretta a subire l'alleanza di una compagnia in concorrenza con l'Alitalia. In base a quale miopia non ci si è resi conto delle potenzialità interne da utilizzare a fini propri? Questo è il nostro caso, ma penso che ve ne siano altri simili.

Le difficoltà, quindi, sono numerose e le prospettive sono sicuramente preoccupanti, perché un sistema di trasporti non si improvvisa da un giorno all'altro né si improvvisano una cultura di attenzione al passeggero e un sistema di relazioni industriali tra compagnie, pur nel rispetto dei singoli ruoli di collaborazione. Purtroppo, ciò non è stato fatto negli ultimi anni, anche se noto, per fortuna, novità molto in-

teressanti: un approccio un po' più liberale e liberista, nonché una maggiore consapevolezza dell'esigenza di instaurare relazioni con altre compagnie. Ripeto, le prospettive sono preoccupanti perché si tratta di un sistema che non si improvvisa, ma che deve essere culturalmente e finanziariamente creato nel tempo, puntando alla soddisfazione del passeggero. Laddove questo si verifica, vi è soddisfazione anche per la compagnia e per il bilancio della stessa.

Spero possano essere individuate modalità – come è avvenuto per tutti i principali vettori europei e mondiali – che possano farci raggiungere ciò che finora non è stato creato, perché nel trasporto aereo si dà vita ad un sistema forte di relazioni utilizzando le risorse esistenti e sfruttando le capacità, non distruggendole. Gli aeromobili, i tecnici, gli equipaggi e le compagnie avviate vanno valutati per quello che sono, integrando il tutto in un sistema di relazioni. Ognuno nel suo ruolo, ma tutti insieme, portano avanti questo progetto che ritengo possa essere unitario; sono convinto che con il supporto delle diverse società la compagnia di bandiera potrà ritrovare il suo ruolo che, come dappertutto, è globale, mondiale, ma deve sicuramente concentrarsi sulle attività principali.

Quanto alla liberalizzazione, mi sembra che di fatto sia avvenuta nel 1993, poiché la possibilità di accesso – per lo meno amministrativo – alle rotte europee è già in essere a partire da tale anno. Il 1997 rappresenta un passaggio finale, che aprirà definitivamente il cabotaggio interno ai vettori infracomunitari. Penso, quindi, che ormai, per il 90 per cento, il programma di liberalizzazione sia realizzato: non ritengo sia possibile tornare indietro o fermare tale processo, che si completerà nel 1997. I tempi sono sicuramente ristretti, le preoccupazioni sono numerose.

Un concetto importante che mi sembra di poter condividere e ribadire è che, laddove si ritenga di attuare interventi anche finanziari per ristrutturare il settore, gli stessi debbano essere equamente distribuiti, perché sicuramente i problemi finanziari non affliggono soltanto la compa-

gnia di bandiera. È preoccupante, soprattutto, il fatto che a volte gli strumenti finanziari siano sperperati per distruggere, anziché creare, collaborazione.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri interlocutori. Do ora la parola ai colleghi che intendessero rivolgere loro alcune domande.

MARIO BACCINI. Interverrò molto brevemente, anche perché è la prima volta che ho l'occasione di prendere la parola nell'ambito dell'indagine conoscitiva sul riassetto del trasporto aereo, indagine tra l'altro chiesta anche da me.

Dalla lettura dei verbali delle sedute dedicate all'indagine stessa, volta ad accertare ciò che sta avvenendo nel settore, almeno per quanto ci riguarda, nasce la sensazione che probabilmente non esiste una politica industriale nel comparto, bensì solo tante buone volontà (come sta emergendo anche nel corso dell'odierna riunione) da parte degli imprenditori privati: volontà che, tra l'altro, non hanno alcun seguito, poiché per quanto riguarda la compagnia di bandiera, nonché dal punto di vista politico, non esiste un indirizzo concernente il settore aereo in particolare.

Ho letto il resoconto stenografico delle audizioni del ministro, del dottor Schisano, dei rappresentanti dei sindacati e di coloro che si sono succeduti in questa sede: ebbene, non mi sembra che sotto il profilo politico e di gestione della politica industriale la situazione sia rosea, soprattutto con riferimento alla compagnia di bandiera.

È necessario che, nell'ambito della nostra indagine conoscitiva – come ho già chiesto con una lettera al presidente, ai membri della Commissione, ai capigruppo –, si effettuino non solo un nuovo giro di consultazioni con le persone che si sono avvicinate in questa sede, ma si ascoltino anche dirigenti Alitalia ed ex amministratori della compagnia; non sarebbe male, poi, venire a conoscenza di ciò che accade all'IRI nei vari passaggi finanziari che si verificano in questo momento. In partico-

lare, presidente, sono preoccupato – ed avremo modo di parlarne anche da un punto di vista politico, nella relazione che, immagino, ella vorrà redigere circa le risultanze dell'indagine conoscitiva – proprio per le dichiarazioni rese con grande responsabilità nei confronti dell'Alitalia non solo dai rappresentanti delle società private che sono intervenuti alla seduta odierna. I responsabili della società Meridiana hanno parlato di una situazione molto drammatica sotto il profilo dei rapporti, della politica industriale, della collaborazione, del libero mercato. Credo di aver capito che l'unica operazione industriale da parte della compagnia di bandiera sia quella di prendere soldi dallo Stato per fare concorrenza negativa ai privati – in questo caso, alle tre compagnie qui rappresentate – a danno dei cittadini (perché alcune linee, magari, vengono affidate ad altri operatori, all'ATI, se non ho capito male). Esiste dunque una situazione di grande confusione e se questa è la politica dell'Alitalia, presidente, in qualche modo dovremmo chiarire bene di cosa si tratti.

Probabilmente, anche nel corso del dibattito in Commissione, formalizzerò la richiesta che la nostra indagine conoscitiva, qualora il presidente lo ritenga opportuno, si trasformi in una inchiesta su ciò che sta avvenendo. Stiamo infatti spendendo centinaia di miliardi in operazioni finanziarie intraprese da autorevoli *manager* di Alitalia, i quali percepiscono notevoli retribuzioni corrisposte con denaro pubblico: l'unica politica che mi sembra stiano portando avanti, però, è quella di distruggere l'azienda. Ebbene, io non ne capisco il motivo né comprendo dove si intenda arrivare.

Pertanto, poiché la situazione economica del paese non è delle più floride, poiché esistono problemi di carattere politico che tutti conosciamo, e poiché vi è un'imprenditoria – vivaddio – che è a disposizione per coprire quote di mercato in collaborazione, se ben comprendo, anche con la compagnia di bandiera, noi dobbiamo cercare di tutelare questi interessi, dobbiamo cercare di capire meglio. Franca-

mente non riesco a comprendere le motivazioni dell'atteggiamento che – almeno in base alle denunce che voi state esprimendo – è assunto dall'Alitalia. O la ragione è quella di distruggere completamente la compagnia (e non so cosa vi sia dietro) o non si capisce bene il perché di una politica fallimentare consistente nel lasciare quote di mercato e costringere imprenditori privati – come l'Air Dolomiti – a stipulare accordi con compagnie straniere.

Tutte queste considerazioni, sicuramente, secondo la sua sensibilità politica, presidente, saranno discusse nella sede politica opportuna, nel corso di una serie di necessarie audizioni (che saranno svolte nei prossimi giorni) di dirigenti ed ex dirigenti Alitalia. Questo ci consentirà di aprire un capitolo e di chiuderlo una volta per tutte, dando consigli ed indicazioni politiche al ministro, il quale in questa sede ha parlato soltanto del sesso degli angeli e non della politica possibile.

Su tali aspetti, allora, dovremo intenderci bene, perché la responsabilità a questo punto diventa politica; e dobbiamo garantire anche l'imprenditoria privata, che è attrezzata con mezzi documentali che immagino siano a disposizione; dobbiamo consentire a questi soggetti di esprimersi nelle sedi parlamentari competenti senza subire, nel futuro, ripercussioni per quanto hanno dichiarato oggi. Dobbiamo stare attenti, al riguardo. Perché una commissione di inchiesta? Perché, se individuiamo il sistema di comprendere bene la situazione – nel senso che la gente in questa sede sponga chiaramente come stanno le cose –, dobbiamo però garantire e tutelare queste persone rispetto a possibili ritorsioni (tra virgolette) che potrebbero essere poste in essere nella fase che stiamo vivendo.

Domani leggerò attentamente i resoconti stenografici degli interventi degli imprenditori privati che hanno accolto il nostro invito e ci hanno illustrato la situazione, perché quanto detto credo sia di gravità eccezionale e metta in discussione non solo la politica Alitalia ma, soprattutto, la politica industriale e l'immagine

che la nostra compagnia di bandiera sta offrendo oltre che ai nostri cittadini, anche a livello europeo e mondiale, immagine che in questo momento non è delle migliori.

EUGENIO DUCA. Vorrei rivolgere una domanda concernente la Lauda Air. Ho letto che è stato attuato uno sciopero da parte del personale navigante e che l'assistenza ai passeggeri (di cui si è parlato nell'ultimo intervento, assistenza da attuarsi quando l'aeromobile, per casi fortuiti, non possa effettuare il servizio) non è stata minimamente garantita da tale compagnia privata. In altre parole, quei passeggeri sono stati lasciati a terra: ciascuno ha dovuto provvedere a proprie spese all'albergo o, comunque, ad una sistemazione. Ho ricordato l'episodio perché può accadere che un volo delle vostre compagnie non parta: in questo caso, l'assistenza ai passeggeri è garantita?

La seconda domanda è la seguente: è stata richiamata una serie di concessioni previste con il decreto del 1992: nel caso in cui non fossero state esercitate da Alitalia potevano essere chieste da altre compagnie?

La terza domanda: con quale contratto di lavoro sono regolati i vostri dipendenti? Da chi è stato sottoscritto? Risponde al vero ciò che abbiamo ascoltato nel corso dell'audizione, vale a dire che impiegate personale non regolare, per esempio piloti pensionati, creando così – tra virgolette – una concorrenza sleale nei confronti di altre compagnie?

ANTONELLO FONNESU. Quando in data 27 giugno, nel corso dell'audizione di rappresentanti di Alitalia, ho chiesto che venissero ascoltate anche le compagnie aeree nazionali ho certamente suscitato qualche perplessità e qualche dubbio, ma credo che l'andamento dell'odierna audizione abbia confermato la correttezza della mia richiesta, e sono veramente felice di aver posto il problema. Mi pare infatti di poter trarre come considerazione finale quella che l'indagine sul riassetto del settore aereo riguarda non solo il sal-

vataggio dell'Alitalia ma anche il corretto funzionamento di tutto il sistema dei trasporti aerei italiani e dei collegamenti internazionali da e per l'Italia.

Condivido pienamente la proposta del collega Baccini e sono anche d'accordo sull'eventualità di istituire una Commissione d'inchiesta, qualora essa dovesse essere considerata un traguardo finale. Anzi, proprio perché talvolta ci si rende conto soltanto durante lo svolgimento delle audizioni della necessità di « allargare il tiro », non sarebbe superfluo ascoltare anche Civilavia che, pur facendo parte del Ministero dei trasporti e quindi pur potendo essere considerata già rappresentata da tale dicastero, ritengo abbia qualcosa di particolare da dire in merito all'oggetto in discussione. Sarebbe forse da ascoltare anche l'azienda autonoma per l'assistenza al volo.

Per ciò che concerne in particolare la società Meridiana, essa ha iniziato con le rotte da e per la Sardegna, determinando — come ha fatto giustamente notare il presidente Trivi — anche un incremento turistico della zona nord-est, con collegamenti non solo nazionali ma anche internazionali, garantendo proprio su Olbia i collegamenti internazionali che non vengono assicurati in Sardegna da nessun'altra compagnia (marginalmente da Lufthansa).

Meridiana è costretta nel tempo a cercare nuove rotte, e il presidente Trivi ci ha detto quali (Firenze ed altre); non prende però mai in considerazione l'aeroporto di Alghero. Vengono addotte varie motivazioni: presumibilmente — e di ciò chiedo conferma al presidente di Meridiana — con ciò si tende a salvaguardare soprattutto un rapporto di non conflittualità con Alitalia, rapporto che è poi quest'ultima a rompere decidendo di istituire le linee Milano-Olbia e Roma-Olbia, e che sta per rompere ulteriormente in virtù di un collegamento Firenze-Parigi, duplicando in qualche modo quanto già garantito da Meridiana. Tutto ciò non in regime di libera concorrenza, in quanto non esiste reciprocità, ma in direzione unica.

Ci viene segnalata una serie di concessioni bloccate; ritengo che tutto ciò abbia

scatenato in buona sostanza una guerra fra poveri (considerando povera anche Alitalia, visto che necessita di un risanamento piuttosto sostanzioso), che consiglia non solo di non tenere situazioni di questo genere ulteriormente in regime di monopolio ma anche di fare in modo che queste compagnie private non scompaiano, tornando così ad una situazione di monopolio.

Sono forse un testimone della politica posta in atto da Alitalia in passato, cioè quando sono state fatte sperimentazioni di effettuazioni di collegamenti *charter* sulla Sardegna, in particolare su Alghero; ho notato che la presenza di tali voli a domanda comportava automaticamente una politica tariffaria di sconti su Alitalia, mentre la mancanza di tali operazioni faceva scomparire la disponibilità di tariffe agevolate. Confermo quindi che quanto detto dai rappresentanti delle compagnie private è stato sempre attuato da Alitalia e mi auguro che l'orientamento conseguente all'indagine conoscitiva vada proprio nel senso di un non ritorno al monopolio.

Ai rappresentanti di Meridiana in particolare vorrei porre una domanda: l'attuale traffico della società è orientato per circa il 50 per cento verso la Sardegna, sugli aeroporti di Olbia e di Cagliari e, da quest'anno, su quello di Tortolì. Quali sono le previsioni di Meridiana in ordine ad Alghero, a parte l'episodio relativo alla tratta di Francoforte-Alghero-Cagliari, episodio di poco conto ma che mi auguro acquisti più importanza? È un problema di concessioni? Questo ci interessa sapere esattamente. È un problema di disponibilità di macchine? È un problema di non conflittualità con Alitalia? È una questione economica che dovete ancora valutare o siete comunque interessati ad allargare la vostra operatività sui quattro aeroporti della Sardegna, diventando quindi una specie di compagnia predominante da e per l'isola?

DOMENICO BOVA. Non credo sia questo il tempo delle considerazioni finali sulle audizioni che abbiamo svolto e che sono state molto interessanti in quanto ci hanno fatto capire meglio la situazione del

trasporto aereo in Italia, molti aspetti della quale a noi non erano noti, mentre oggi abbiamo avuto modo di comprendere meglio la questione.

Vorrei rivolgermi una domanda, visto che i miei colleghi hanno già posto talune questioni che ci aiutano meglio a comprendere la situazione. Secondo alcune dichiarazioni rese nell'odierna seduta, Alitalia avrebbe agito per sopprimere le compagnie di cui stiamo ascoltando i rappresentanti, o quanto meno avrebbe messo in atto una concorrenza sleale, nel senso che non avrebbe consentito, attraverso alcune azioni che avete denunciato in questa sede, il potenziamento ed il rafforzamento di queste compagnie sin dal loro nascere. Vorrei capire se l'iniziativa di Alitalia si possa datare nel tempo, cioè se le azioni siano state poste in essere prima del nuovo *management* Alitalia o se anche in questo periodo della nuova gestione Alitalia venga svolta un'attività ostruzionistica.

Vi ho posto questa domanda perché mi interessa conoscere la collocazione temporale di tale azione, per comprendere quali iniziative politiche dovremmo poi assumere per garantire la reale esistenza in Italia di un sistema di trasporto aereo a livello dei paesi più moderni della Comunità europea.

Vi chiedo inoltre se le vostre strategie di crescita contengano orientamenti, propensioni verso il mercato meridionale. Provengo dalla Calabria, ho ascoltato il dottor Russo e domando se nei vostri piani strategici il mercato meridionale, e quello calabrese in particolare, sia considerato appetibile, cioè se a vostro avviso si possa operare in quella direzione.

Sono preoccupato per il sistema delle relazioni esistenti tra le compagnie aeree italiane, in particolare con Alitalia che avete qui delineato; infatti, un problema di relazioni sindacali si è posto con Alitalia. Se ora ne emerge anche un altro riguardante le relazioni industriali, mi pare che le questioni si pongano in una luce drammatica. Nei prossimi mesi avremo modo di affrontare meglio tutti i temi relativi alla liberalizzazione del mercato internazionale; il nostro problema è rappresentato

dal modo in cui nei prossimi due anni si lavorerà per arrivare preparati al 1997. Non c'è dubbio – concordo con voi – che un'azione sinergica da parte della compagnia di bandiera, insieme con le altre compagnie operanti in Italia, possa essere molto importante per affrontare bene il 1997. Ho colto con grande interesse e con soddisfazione il fatto che voi non vi ponete in contrapposizione ma, anzi, chiedete una coordinata azione sinergica per lo sviluppo del trasporto aereo. È molto importante che da parte di tutti voi provenga una richiesta di intervento e di aiuto che possa mettere in sintonia le varie compagnie. Occorre ricondurre anche Alitalia a questa visione, nonostante io sia personalmente convinto che il nostro paese abbia bisogno di una compagnia di bandiera che sia anche volano per le altre compagnie, in un quadro di relazioni industriali, come dicevo prima, di carattere sinergico.

PRESIDENTE. Mi pare che in sostanza tutti gli interventi si siano concentrati su tre aspetti. Il primo è relativo agli aiuti, intesi come elemento distorsivo rispetto alla concorrenza interna, mentre il secondo riguarda la gestione dei cosiddetti *slot*. Mi sembra che nelle parole dei colleghi fosse implicita una critica alla direzione generale dell'aviazione civile la quale, al di là dei soggetti che dovrebbero avere una competenza in ordine alla gestione degli spazi operativi, svolge questo compito. La terza osservazione concerne la strategia « aggressiva » dell'Alitalia nei confronti di operatori privati nazionali dei quali viceversa, anche in vista della scadenza del 1997, dovrebbe essere favorita la crescita nell'interesse del sistema Italia.

In merito a quest'ultimo aspetto, vi pongo una domanda che mi è sorta spontanea ascoltando gli interventi sulle cosiddette « francobollature ». Il mercato interno ha raggiunto un grado di saturazione, quindi di quasi totale coincidenza tra domanda ed offerta, al punto tale che siamo arrivati a duplicazioni o a triplicazioni di servizi sulle stesse linee? Il mercato è stato raggiunto in maniera così capillare da rendere necessaria, per una

compagnia di bandiera, l'aggiunta di un secondo o di un terzo aeromobile su rotte su cui già esiste l'offerta da parte di altri soggetti? Oppure questa « francobollatura », oltre a rispondere a criteri di eliminazione di soggetti potenzialmente scomodi (salvo poi non guardare più in là del 1996), contiene dentro di sé una debolezza intrinseca, rappresentata dalla difficoltà di trovare e di incoraggiare nuova utenza nazionale, che magari usa l'automobile o il treno, per cui è comodo – semplificando al massimo il concetto – dire « rimango sulle rotte che già copro, mentre su quelle che sono state scoperte da altri pongo in essere azioni di 'francobollatura' e questa è la mia politica industriale nei confronti del mercato »?

In buona sostanza, esiste nel mercato interno ulteriore spazio che può essere coperto? Le concessioni alle quali il dottor Leali faceva riferimento costituiscono una realtà virtuale o una realtà potenzialmente appetibile? Sono concessioni esistenti solo sulla carta, o dietro di esse c'è un mercato? Qual è la vostra valutazione al riguardo? Inoltre, quanta parte del mercato interno attualmente coprite e quanta potenzialmente ritenete di poter coprire, tenendo presente un criterio di maggiore equilibrio tra i vari soggetti che effettuano il trasporto aereo nel nostro paese?

Alla luce di tutto questo, occorre in primo luogo comprendere se il nostro mercato interno faccia uso del mezzo aereo e, qualora lo utilizzi poco, quale ne sia la ragione: può darsi che ciò si verifichi per motivi scaramantici (mi si passi la battuta), oppure perché il mercato non è stato educato, o perché per educarlo occorrono fatica ed impegno e magari nessuno lo fa, neanche la compagnia di bandiera. Bisogna conoscere, inoltre, il grado di soddisfazione della domanda interna, secondo le vostre stime, ed infine quali siano questi spazi. Vi chiedo altresì se tali concessioni siano una realtà virtuale, per coprire « cartaceamente » tutte le rotte possibili all'interno del nostro paese, dietro le quali magari non c'è un solo passeggero, oppure se siano realtà ricche rispetto

alle quali dovrebbe essere svolto un ragionamento più esteso, non limitato alla compagnia di bandiera, cioè una vera programmazione del nostro trasporto aereo. Desidero infine sapere, se possibile, come Civilavia svolga la propria funzione.

FRANCO TRIVI, *Presidente e amministratore delegato di Meridiana*. Cercherò di rispondere a tutte le domande senza riferirmi singolarmente a chi le ha poste. Vi prego comunque di segnalarmi gli eventuali quesiti ai quali non avrò dato risposta.

Mi è stato anzitutto chiesto in modo preciso e puntuale, al di là delle esposizioni di carattere politico sulle quali ovviamente non posso esprimermi, se in caso di cancellazioni di voli per qualsiasi causa (meteorologica, tecnica o comunque ascrivibile alla società) la compagnia provveda alla protezione dei passeggeri. Nel caso di Meridiana la risposta è affermativa: la società provvede a risarcire il passeggero in termini di albergo, di cosiddetti buoni pasto oppure di spese specifiche sostenute per taxi o altro.

È stato anche chiesto con quali organizzazioni sindacali sono stati sottoscritti i contratti di lavoro. Per quanto riguarda Meridiana, preciso che sono stati sottoscritti con le organizzazioni confederali e, in particolare per i piloti, con le organizzazioni ANPAC e APPL. Devo altresì osservare che soprattutto queste ultime non hanno mai fatto sconti alla Meridiana la quale anzi, in alcuni casi, sconta un contratto unitario più oneroso di quello dell'Alitalia. E, se mi è consentito un sentimento espresso in piena libertà, ho sempre trovato questo aspetto scandaloso. Ho riferito tale giudizio ai sindacati ma senza ottenere risultati apprezzabili: forse i piloti, perché Meridiana, malgrado queste realtà, riesce a chiudere i bilanci sempre con buoni profitti, vogliono, non so quanto in questo caso a torto o a ragione, avere una partecipazione in questi risultati.

PRESIDENTE. Scusi, presidente, il contratto degli assistenti di volo com'è presso la vostra società?

FRANCO TRIVI, *Presidente e amministratore delegato di Meridiana*. Il contratto degli assistenti di volo è scandaloso. Confermo i dati dell'Alitalia: i nostri assistenti di volo mediamente percepiscono il 40 per cento in più di quanto guadagnano i loro colleghi all'estero. Posso anzi dire che gli assistenti di volo con la qualifica di « responsabile » nell'area di Firenze, dove effettivamente peraltro lavorano – questo va riconosciuto – con un impiego medio annuo elevato (oltre 600 ore di volo l'anno), hanno un costo annuo per l'azienda superiore ai 113 milioni.

PRESIDENTE. Quindi avete le stesse condizioni dell'Alitalia.

FRANCO TRIVI, *Presidente e amministratore delegato di Meridiana*. Siamo senz'altro peggio dell'Alitalia perché la compagnia di bandiera è riuscita a rinnovare, nel luglio 1994, un contratto che noi non abbiamo ancora rinnovato perché scade il 30 giugno 1995, e devo ammettere che abbiamo il terrore di toccare questo argomento nella stagione estiva perché ci potrebbe provocare un danno tale da far considerare la concorrenza dell'Alitalia il male minore.

EUGENIO DUCA. Presidente, quantitativamente a cosa corrispondono 600 ore di volo? In sostanza, rispetto al volo quant'è l'ora di impegno degli assistenti di volo?

FRANCO TRIVI, *Presidente e amministratore delegato di Meridiana*. L'impegno è sempre quello contrattuale. Per far comprendere le circostanze in cui si possono effettuare queste 600 ore di volo devo però fornire un dato tecnico. Il contratto di lavoro del personale navigante è estremamente complesso ed articolato, ma da Firenze operiamo in condizioni ottimali perché è possibile farlo in termini pendolari, nel senso che riusciamo ad ottimizzare il massimo consentito dalle normative del lavoro e dalle disposizioni ministeriali, cioè le famose quattro tratte. In effetti, tutti i nostri aerei – come si dice in gergo – « dormono » a Firenze, cioè non vengono posizionati fuori base ma rientrano sem-

pre alla base operativa. Ciò consente di utilizzare al meglio il contratto di lavoro con la normativa attuale e di migliorare il rapporto di utilizzazione del personale navigante sulla base di Firenze – e questo vale anche per i piloti – di circa il 30-40 per cento rispetto all'utilizzazione media che abbiamo per tutto il restante della nostra flotta, vale a dire quella degli MD82 o dei DC9-51, dove la media si attesta intorno alle 450 ore di lavoro, mentre per quanto riguarda Firenze vanno tutti sopra le 600 ore.

Questa situazione, che è di grande utilità, comporta peraltro un costo che – come ho detto – per gli assistenti di volo con la qualifica di « responsabile » raggiunge l'entità (parlo di costo, non di retribuzione) di 113 milioni all'anno. Per fornire un dato di riferimento, i piloti comandanti del BAe 146-200, sempre sulla base di Firenze, hanno un costo aziendale di 277 milioni (in questa cifra non sono comprese le diarie). Questi dati sono riferiti al 1995.

Sono state poste alcune domande specifiche sull'aeroporto di Alghero. Il primo quesito mi sembra che fosse se Meridiana intende rispondere ad Alitalia in quella che forse per ora può essere considerata solo una provocazione, mentre – come ho detto prima – abbiamo il sospetto che costituisca qualcosa di molto più importante. Osservo anzitutto che non intendiamo rispondere in termini di provocazione all'Alitalia. Se mi si chiede se intendiamo prendere in considerazione Alghero, la risposta è sì; naturalmente se tale scalo rappresenta una possibilità economica incoraggiante. Come privati dobbiamo ragionare in termini assolutamente imprenditoriali di ritorno delle nostre operazioni. È molto difficile ragionare in maniera diversa perché – come ho detto – non abbiamo coperture se non quelle che sono tipicamente imprenditoriali, cioè quelle in grado di produrre un profitto. Comunque, attraverso l'opportunità che viene offerta oggi dalla liberalizzazione, esamineremo anche il mercato di Alghero e quello sardo in generale.

Meridiana effettivamente svolge oggi una copertura dell'intero mercato in Sardegna che ritengo sia addirittura superiore al 50 per cento. Noi garantiamo, infatti, praticamente il 100 per cento della copertura da Olbia e occupiamo un buon 45-50 per cento della copertura da Cagliari, svolgendo da anni una serie di operazioni importanti. Da Cagliari operiamo su Milano-Linate con quattro-cinque voli al giorno (sono traffici da 350-400 mila passeggeri l'anno), su Bologna, Pisa, Milano-Malpensa e su altre destinazioni; abbiamo dunque una presenza già molto consistente ed importante. Intendiamo incrementarla? Sicuramente. Tengo a precisare, però, che abbiamo sempre seguito una politica di riguardo: non abbiamo mai voluto, anche quando ce n'era l'opportunità, essere l'unico vettore per la regione Sardegna; in sostanza, anche quando c'era il monopolio abbiamo voluto interpretare il nostro ruolo in Sardegna insieme ad Alitalia, cioè dando una pluralità di servizi perché un comportamento diverso non ci sembrava corretto nei confronti dei sardi.

Non si pone più un problema di concessioni, oggi esse valgono zero, nel senso che a partire dal 1° aprile 1997 non ci sarà più alcun tipo di controllo di mercato, di egemonia o di concessioni, perché ci sarà un mercato totalmente libero.

Mi è stato chiesto se poi non si ponga un problema di aeromobili. Certamente. Forse al momento non è molto rilevante ma mantenere il proprio mercato ed ampliare la propria attività significa ampliare la dimensione della società, quindi avere nuovi aerei e una nuova struttura. Ritengo comunque che oggi esistano ancora risorse (piloti, tecnici e soprattutto ore di lavoro disponibili) da utilizzare per incrementare la nostra attività in Sardegna.

Per quanto riguarda il problema della conflittualità con l'Alitalia, occorre riconoscere che la compagnia pubblica è un soggetto che fa paura. Per questo, siamo sempre stati molto cauti. Se però l'atteggiamento di Alitalia sarà veramente quello di mettere la prua contro di noi, ci sarà una risposta. La nostra prua è piccola e tireremo magari con la fionda, ma non pren-

deremo le botte senza reagire. È tutta la vita che siamo combattivi e reattivi, altrimenti non saremmo dove siamo. Ricordiamo tutti la vicenda dell'Itavia, che è scomparsa per tante ragioni. L'Itavia non ha goduto certo della benevolenza dell'Alitalia. Noi, però, benevolenti o malevolenti, vogliamo restare dove siamo ed intendiamo lottare con tutte le energie e le forze disponibili per mantenere la nostra posizione e possibilmente per aumentarla.

È stato chiesto a quando risalga questo atteggiamento particolarmente aggressivo di Alitalia nei confronti di Meridiana. Risale al nuovo *management*, non certamente al vecchio. È una politica che abbiamo captato subito. Non entrerei nel dettaglio delle nostre vicende, ma esse hanno forse avuto inizio proprio un anno fa, quando Alitalia, in maniera estremamente esplicita, ha chiesto a Meridiana di non operare più sulle rotte in subconcessione (da Roma verso Catania e Palermo e da Roma verso Venezia); abbiamo tergiversato molto prima di dare una risposta negativa, poi finalmente abbiamo detto che intendevamo mantenere la nostra posizione, che peraltro è limitata ad un solo volo giornaliero contro i 7-8 voli dell'Alitalia. Una volta data ufficialmente la nostra risposta negativa, come nel caso ricordato dal collega di Aliadriatica, l'Alitalia ha inserito dei voli 5 minuti prima dei nostri, come potreste riscontrare controllando gli orari. Noi abbiamo reagito con una riduzione tariffaria; ne è derivato un danno ma lo abbiamo notevolmente limitato. La situazione ormai è di effettiva concorrenza ed Alitalia non usa molti riguardi nei confronti di alcuno. Si tratta comunque, ripeto, di una azione della nuova dirigenza.

È stato chiesto se nella strategia di Meridiana vi sia il sud d'Italia. Assolutamente sì e non solo la Sicilia, dove siamo presenti con collegamenti da molte zone del nord. Abbiamo avuto recentemente un notevole incremento di attività; abbiamo inventato delle attività, portando voli giornalieri da Firenze e Verona a Lamezia Terme; altri voli, con cadenza di quattro giorni su sette, collegano Milano-Malpensa e Lamezia Terme. La politica in favore dello svi-

luppo del sud è quindi presente ed attuata dalla nostra compagnia ed è questo uno dei motivi, supponiamo, della particolare irritazione di Alitalia nei nostri confronti.

La gestione degli *slot* è per noi il problema. Come ho già detto, è difficile pensare ad una situazione di *par condicio* nei confronti di Alitalia, che controlla i due terzi di tutti gli *slot* di Milano-Linate. A Milano il circolo è chiuso, non si entra più. È stata fatta qualche apertura perché i vettori internazionali hanno avanzato forti proteste, ma le bande orarie non sono interessanti. Voi sapete che il valore degli *slot* varia a seconda delle fasce orarie.

PRESIDENTE. Come vengono assegnati gli *slot*? Quali sono le procedure e chi decide?

FRANCO TRIVI, Presidente e amministratore delegato di Meridiana. In molti paesi europei gli *slot* sono di pertinenza dell'aviazione civile. In Italia sono gestiti tramite Civilavia ma esclusivamente con funzionari dell'Alitalia preposti a tale compito.

PRESIDENTE. Quindi sono competenza di Civilavia ma gestiti attraverso Alitalia?

FRANCO TRIVI, Presidente e amministratore delegato di Meridiana. Esattamente.

MARIO BACCINI. In modo ufficiale o ufficioso?

FRANCO TRIVI, Presidente e amministratore delegato di Meridiana. In modo ufficiale. I colleghi hanno già ricordato che quando si negozia lo si fa con Alitalia, proprio con funzionari Alitalia; non si parla con prestanome ma con personale della compagnia. Ormai però i buoi sono usciti dalla stalla, nel senso che la congestione dell'aeroporto di Milano è tale che obiettivamente per avere dei buoni *slot* occorre che Alitalia rinunci ai propri. Negli ultimi dieci anni ed anche prima l'Alitalia ha fatto un'acquisizione tale di *slot* da creare un antidoto efficacissimo alla *deregulation*

ed alla liberalizzazione. Vedrete che Alitalia ci penserà tre volte prima di spostarsi da Linate a Malpensa; nel secondo aeroporto, infatti, vi sarà effettivamente la possibilità per tutti di una presenza estremamente interessante, mentre a Linate ormai il numero è chiuso, come in un club. La situazione è davvero bloccata e questa è la vera grande forza di Alitalia nel gestire la *deregulation*, anche nei confronti degli operatori stranieri; occorre però porre almeno la premessa affinché ciò non danneggi i piccoli operatori, i quali, come ho già detto, anche per questo aspetto, oltre che per quelli finanziari ed economici, non possono godere di una *par condicio*.

Per quanto riguarda la strategia aggressiva di Alitalia, non penso sia il caso di insistere oltre. Ognuno di noi ha dato la propria testimonianza; io mantengo la mia e con la massima serenità penso di non aver usato toni o aggettivi particolarmente offensivi o duri; ho semplicemente rappresentato la realtà come essa ci appare e quale realmente è.

È stato chiesto se il mercato sia o meno saturo. La domanda è molto valida, ma non c'è il mercato, bensì tanti mercati. In Italia vi è ancora una possibilità di crescita del mercato interno. Nella nostra esperienza, molte rotte avviate con un solo volo giornaliero si sono poi trasformate con due o tre voli giornalieri. Più l'offerta aumenta, più la qualità del servizio è apprezzata, più gli orari sono indovinati, più si crea traffico.

Ho sentito accennare ad una nota della *Gazzetta Ufficiale* dell'ottobre 1992, che conosco anch'io, anche se non nel dettaglio, con la quale vengono date all'Alitalia una serie di rotte interne; tra queste ve ne sono sicuramente alcune interessanti; bisogna però considerare che esse lo sono in rapporto al tipo di aereo utilizzato. Bisogna avere aerei idonei: una tratta come quella Ancona-Torino, se effettuata con un MD-82 (un aereo da 150 posti), certo non può essere sostenuta da un vettore privato, che registrerebbe gravi perdite; con aerei da 40-50 posti, però, dopo un periodo di rodaggio, il servizio potrebbe risultare redditizio. Questo traffico, inoltre, va in parte

a ridurre quello di rotte alternative. Ritengo quindi che il mercato italiano sia ancora estremamente ricettivo, se si offre un prodotto al prezzo giusto. Penso che ci sia molto da fare e che resti tanto spazio per tutti.

MICHELE RUSSO, *Amministratore delegato di Aliadriatica*. Premesso che condivide l'interpretazione che del problema è stata data dagli onorevoli Baccini e Fonesu, a me sembra che nel corso di questo incontro sia stata colta la drammaticità e la gravità dello stesso. Pertanto, l'ipotesi di una Commissione d'inchiesta o comunque la necessità di affrontare il problema in termini seri, immediati e concreti a me sembrano la via giusta per sperare di risolverlo in tempi rapidi.

L'onorevole Duca ha chiesto chiarimenti circa l'assistenza ai passeggeri fornita dalle nostre compagnie, nel caso in cui sia cancellato un volo. Per quanto ci riguarda, abbiamo organizzato un sistema simile a quello indicato dal presidente di Meridiana: riproteggiamo i nostri passeggeri in termini sia di *hotel allocation* sia di trasporti intermodali, quindi pullmann, taxi, eccetera; in ogni caso, rimborsiamo il biglietto laddove la cancellazione del volo dipenda da nostra esclusiva responsabilità. Non solo: voglio sottolineare che, sulla base di un accordo *interline* che consideravamo valido e vigente, i nostri tagliandi di volo avrebbero dovuto essere validi anche per la compagnia di bandiera; purtroppo, però, negli ultimi due o tre mesi, abbiamo visto rifiutare al banco d'accettazione i tagliandi Aliadriatica ai fini dei voli Alitalia. Dunque, anche quando, in caso di cancellazione del volo, abbiamo dimostrato grande disponibilità a dirottare i nostri passeggeri sui voli AZ, abbiamo assistito ad un rifiuto.

Voglio sottolineare un caso simile a quello enunciato prima dal presidente Leali: non più tardi di venti giorni fa, all'aeroporto di Reggio Calabria l'Alitalia ha dovuto cancellare, per motivi tecnici, un volo che precedeva il nostro di un quarto d'ora; piuttosto che fare la cosa più comoda per l'utenza, cioè dirottare i passeg-

geri sulla nostra linea – anche perché vedevano il nostro aereo dalle vetrate dell'aeroporto chiedevano di potervi accedere – l'Alitalia si è organizzata in fretta e furia per farli salire su un pullman, facendo sopportare loro due ore di viaggio prima di arrivare a Lametia Terme, dove era pronto un altro volo della compagnia di bandiera. Sarebbe invece stato ovvio ed opportuno offrire a quegli utenti un passaggio sul nostro aereo, che si trovava sul piazzale pronto a partire con posti disponibili.

Per quanto riguarda le concessioni garantite da AZ e da essa non esercitate, onorevole Duca, queste linee avrebbero potuto essere richieste dalle compagnie private – cosa che abbiamo fatto – ma, per poterle effettivamente esercitare, occorreva ad esse il nulla osta della compagnia di bandiera. Nel caso in cui il nulla osta in questione non fosse arrivato – il che è accaduto puntualmente – l'autorità competente, cioè la direzione generale preposta dell'aviazione civile, avrebbe potuto agire d'imperio e concedere l'autorizzazione ad esercitare laddove ne fossero ricorsi i presupposti. Ma almeno fino a sei mesi fa – non ricordo casi più recenti – ciò non è mai stato fatto dalla direzione generale dell'aviazione civile, che non ha mai agito d'imperio togliendo la concessione alla compagnia di bandiera od altre che la detenessero per assegnarla ad una compagnia privata.

In merito ai contratti di lavoro, non siamo, per fortuna, nella situazione drammatica di Alitalia e di Meridiana, pertanto, cerchiamo di ottimizzare il rapporto con i nostri dipendenti. Sottolineo la parola «ottimizzare» perché ci rifacciamo comunque alla normativa nazionale, la quale, fra l'altro, impone limiti ben precisi che mai superiamo. Cerchiamo di far lavorare un po' di più il personale (piloti e assistenti di volo) in termini di ore, sempre nei limiti consentiti. Ciò comporta, sicuramente, una ottimizzazione del costo del lavoro, che conduce, alla fine, ad una maggiore redditività della compagnia che si riflette sulle tariffe e sulla sua efficienza.

Per quanto riguarda l'utilizzo di personale in pensione, in qualche caso vi facciamo ricorso, ma si tratta di persone giovani che possono ancora lavorare e con cui abbiamo contratti di consulenza. Sottolineo, però, che il 90 per cento dei piloti e dei dipendenti non è in pensione ma normalmente assunto. Anzi, per quanto riguarda i piloti abbiamo provveduto a corsi di formazione per i passaggi necessari all'abilitazione a condurre le macchine di cui ci stiamo dotando.

L'onorevole Bova ha chiesto se le azioni di concorrenza aggressiva della compagnia di bandiera siano databili nel tempo. A differenza di quanto detto dal presidente Trivi, devo dire che, tutto sommato, si tratta di un atteggiamento risalente anche alla vecchia gestione, magari espresso in maniera differente, cioè con dilazioni dei tempi, con incontri interlocutori che non portavano ad alcun risultato. Considero tale atteggiamento simile a quello odierno, perché solo quando Aliadriatica ha iniziato ad operare autonomamente, cioè oggi, ha visto l'aggressione concretizzarsi anche nei fatti. Probabilmente, se ci fossimo decisi a farlo un anno fa, questa azione si sarebbe manifestata allora. Tutto sommato, oggi non trovo una grossa differenza rispetto al passato. D'altronde, oltre al ricorso di cui prima parlavo, firmato da Michael Harrington, uno dei dirigenti attuali della compagnia di bandiera, ve ne è un altro firmato dai vecchi dirigenti, per cui non noto una sostanziale differenza di comportamento per quanto concerne la concorrenza.

A proposito dei piani di sviluppo verso il meridione, devo dire che, almeno per quanto ci riguarda, essi risultano già avviati. Una compagnia come la nostra, che sta puntando ad irrobustire la propria flotta con aeromobili da 100 posti in su, non può non guardare al sud, considerato che il nostro paese si estende in lunghezza e che i collegamenti nord-sud rappresentano un elemento essenziale per la sopravvivenza di aeroplani di queste dimensioni.

In particolare, abbiamo voluto iniziare proprio dalla Calabria il nostro piano di

sviluppo, avendo rilevato in quel territorio esigenze notevoli da parte dell'utenza.

Abbiamo rilevato un bacino di traffico interessantissimo sia dal punto di vista turistico sia sotto il profilo dei voli di affari; abbiamo altresì rilevato scarsità di assistenza nei voli delle altre compagnie e, pertanto, abbiamo deciso di curare questa nicchia di mercato. Come ho detto prima, appena abbiamo cominciato ad operare in tal senso, qualcun altro s'è preoccupato di migliorare il servizio fino ad allora offerto.

Per quanto concerne la gestione degli *slot*, non posso che confermare quanto detto prima e quanto affermato dai colleghi: tale attività è, di fatto, condotta da Alitalia, con tutte le conseguenze immaginabili.

A questo proposito, voglio ricordare che noi siamo ritenuti tra i fortunati, essendo tra coloro che hanno ottenuto ultimamente quattro *slot* nell'aeroporto di Linate, ma questo solo dopo aver lottato per ben due anni; li abbiamo peraltro ottenuti senza alcuna sostanziale modifica delle condizioni. Pertanto, siamo stati fortunati nella sfortuna perché, tutto sommato, avremmo potuto averli anche prima.

Il presidente ha chiesto se il mercato interno presenti ancora spazi di sviluppo. Io sono perfettamente d'accordo, anche sotto questo profilo, con il presidente Trivi: occorre dimensionare la propria flotta, i propri aeroplani, in base alle aree che si intende servire. Fino ad oggi il servizio sul mercato nazionale s'è basato sulla flotta della compagnia di bandiera; di ciò non voglio assolutamente fare una colpa a quest'ultima: si trattava di una situazione di fatto, l'azienda era l'unico vettore ad operare fino a qualche anno fa, quindi non poteva, tutto sommato, che organizzare la propria flotta al meglio. Comunque, i servizi sono predisposti in base alla flotta e non alle esigenze reali dell'utenza. Oggi, stante la molteplicità di compagnie in grado di offrire il servizio di trasporto aereo — molteplicità di compagnie che garantisce anche una molteplicità di aeromobili (ve ne sono da venti, cinquanta, ottanta, cento posti, e così via) —, è possibile,

più che mai, organizzare il servizio di trasporto aereo nazionale sulla base, appunto, delle necessità degli utenti. Ciò è però realizzabile se fra le nostre compagnie, e prevalentemente con la compagnia di bandiera, esiste il coordinamento del quale prima si parlava, affinché ognuno di noi possa perseguire la vocazione che ha deciso di dare alla propria società. Voglio dire che, a mio avviso, il mercato interno offre spazi sufficienti per la sopravvivenza delle compagnie aeree impegnate in questo momento in ambito nazionale.

Non ritengo che l'Alitalia abbia potuto, pertanto (anche in questo caso non ne faccio una colpa alla compagnia, bensì alla situazione di fatto), servire fino ad oggi in maniera capillare lo spazio nazionale, perché questo avrebbe richiesto una flotta aerea perlomeno tripla rispetto a quella di cui la compagnia dispone. Il territorio nazionale è stato servito come meglio si è potuto; vi sono molti collegamenti che impongono scali di alcune ore all'aeroporto di Fiumicino, quindi collegamenti da una regione all'altra più scomodi di quelli offerti da altri mezzi di trasporto quali il treno, il pullman, e così via. Il servizio capillare regionale interno è possibile - ripeto - coordinando l'attività delle diverse compagnie esistenti.

ALCIDE LEALI, *Presidente di Air Dolomiti*. Sono stati toccati argomenti molto interessanti che vorrei riprendere, cercando di rispondere in maniera esauriente ai quesiti che sono stati posti.

Desidero ricordare, preliminarmente, che Air Dolomiti è una compagnia regionale, quindi opera in un ambito ben preciso del trasporto aereo: tale settore è molto ampio e direi complesso, fatto di relazioni complesse alle quali partecipano notevoli realtà, molte diverse compagnie. Mi riferisco sia alle compagnie regionali, come la nostra, che operano con macchine piccole (generalmente a turboelica, e con capacità fino a cinquanta posti); sia alle compagnie di secondo livello (che impiegano macchine con disponibilità fino a cento posti), che coprono tratte dirette con aeromobili a getto; sia alle compagnie di

bandiera, le uniche che possano permettersi flotte con aeromobili di grandi dimensioni per coprire rotte intercontinentali, nonché a tutto il mondo del *charter* e così via.

Nel settore del trasporto aereo noi siamo perfettamente integrati nei sistemi aeroportuali, di assistenza al volo, di distribuzione e vendita dei biglietti, di prenotazione, e quant'altro. Si tratta di un sistema complesso: quindi, la riuscita dello stesso e la soddisfazione dell'utenza è data dalla perfetta integrazione dei diversi segmenti, ai quali noi vettori (nel caso specifico, noi vettori regionali) partecipiamo per la nostra ben precisa competenza, anche se dobbiamo rifarci ad accordi, collaborazioni, sinergie con altri operatori più grandi ed a tutti i sistemi che con noi interagiscono.

La soddisfazione del passeggero, quindi l'affidabilità di una compagnia, è data, come ben sapete, non dall'effettuazione regolare del trasporto, bensì dalla prestazione di un servizio che va ben al di là del trasporto stesso. Essa, quindi, va individuata nell'assistenza al passeggero, soprattutto quando quest'ultimo, per i motivi più svariati (condizioni meteorologiche o scioperi) sia abbandonato negli aeroporti. Sin dall'inizio noi abbiamo puntato molto sulla qualità dei nostri prodotti e, quindi, abbiamo stretto una serie di relazioni su base *interline* con una serie di compagnie, tra le quali anche quella di bandiera, proprio per permettere ai nostri voli di partecipare al sistema complesso delle relazioni di trasporto mondiale e, soprattutto, per consentire ai passeggeri di uscire velocemente dalle situazioni di difficoltà venendo, come si dice in gergo, riprotetti al più presto e con le coincidenze più comode e più rapide.

Noi abbiamo sempre garantito tale aspetto; si tratta quasi di una procedura automatica, anche se non è un fatto unicamente etico o aziendale, perché in proposito esistono normative internazionali. Non si tratta, quindi, di una *chance* offerta dalla compagnia, ma quasi di un obbligo, ancor prima che morale, derivante dalla

partecipazione al sistema del trasporto mondiale.

Riagganciandomi alla domanda posta dall'onorevole Bova se l'atteggiamento di boicottaggio da parte della compagnia di bandiera nei confronti delle società minori sia recente nel tempo, osservo che nel settore del trasporto aereo esiste un sistema integrato basato storicamente su una cultura monopolista. Quindi, dalla compagnia di bandiera, in primo luogo, allo stesso Ministero dei trasporti nel momento in cui rilascia le autorizzazioni, a tutti i sistemi di assistenza aeroportuale (a volte gestiti anch'essi in monopolio o dalla compagnia di bandiera o da altri enti), l'intero settore è imperniato sul fine di mantenere lo *statu quo* e non certamente sull'obiettivo di fornire il servizio al passeggero. Dico questo perché talvolta ci siamo scontrati con difficoltà di riprotezione magari da parte della stessa compagnia di bandiera, che si guarda bene dal riproteggere i suoi passeggeri sui nostri voli, proprio perché è preoccupata non tanto dal fatto di fornire un servizio al passeggero, quanto dall'eventualità che questi trovi un vettore concorrente, provi un'esperienza diversa e si renda conto che esiste anche qualcun altro. Queste situazioni sono culturalmente radicate, e neanche un nuovo *management*, come quello attuale, per il quale sicuramente il servizio al passeggero è il primo obiettivo (condivido in pieno questa nuova filosofia), comporta necessariamente che il giorno dopo tutti i dipendenti Alitalia vivano questa cultura; infatti, c'è gente che per vent'anni ha lavorato per boicottare il passeggero e per mantenere questo sistema. Esistono esempi di nostre vivaci proteste nei confronti di Alitalia del novembre 1994, quindi sotto la nuova gestione, inviate non all'amministratore delegato ma agli addetti dei vari servizi; abbiamo protestato perché abbiamo saputo che negli scali dove operiamo era stata impartita ai capiscalo Alitalia nonché agli scali stessi la direttiva che ai passeggeri Alitalia rimasti a terra in caso di nebbia o di sciopero non venisse data la riprotezione su voli Air Dolomiti. Questa mi sembra una politica miope (oltre a rappresen-

tare un disprezzo per i passeggeri) che rientra non tanto nell'ambito del presidente o dell'amministratore delegato, che mi sembra vedano le cose in modo opposto, quanto nel sistema. Purtroppo, determinate situazioni si cambiano solo intervenendo su tutta una serie di fattori. La riprotezione è un elemento fondamentale, è un dovere della compagnia; il passeggero va riprotetto, va servito, va assistito. Si può anche non fare, ma ciò si paga in termini di fiducia del cliente.

Quanto al sistema delle concessioni, ho posto una domanda un po' provocatoria: se Alitalia si è fatta assegnare, a pochi mesi dalla liberalizzazione del mercato, alcune rotte in concessione per dieci anni (non solo rotte non operate ma anche altre che dichiarava di voler attivare entro tre anni e che addirittura erano più del doppio di quelle operate, il che avrebbe presupposto che in tre anni avrebbe triplicato la flotta), vuol dire che tali rotte avevano delle potenzialità. Quindi, alla domanda se il mercato italiano abbia potenzialità mi sento di rispondere che il nostro è sicuramente tra i primi tre mercati europei quanto a potenzialità. Il livello di utilizzo del trasporto aereo in Italia è tra i più bassi nei paesi occidentali industrializzati; alcuni indici possono essere forniti in questo senso. Ciò significa che, laddove l'offerta è stata mal sviluppata, a sua volta la domanda non ha potuto svilupparsi; un sistema di trasporti integrato, efficace ed efficiente, sicuramente non può che accrescere domanda in maniera più che progressiva, soprattutto nel sud dove addirittura esistono zone tagliate fuori dal sistema delle relazioni non solo italiane ma anche internazionali.

Air Dolomiti - ripeto - è un vettore regionale, opera con aeromobili da 50 posti e quindi si pone, quanto ai contratti, nelle problematiche non della compagnia di bandiera ma in quelle della compagnia regionale dell'Alitalia, vale a dire di Aviano. Noi applichiamo un contratto sostanzialmente simile a quello di Aviano e non abbiamo alcun pilota pensionato; impieghiamo alcuni piloti che, per una serie di situazioni previdenziali, avevano già

acquisito la pensione, ma poi vi hanno rinunciato, sono stati riassunti (perché questo è uno dei vincoli posti da Civilavia per l'esercizio di operazioni con comandanti e piloti) e adempiono agli obblighi del fondo volo. Abbiamo quindi tutto personale regolare.

Per quanto riguarda l'Alitalia, mi sembra di cogliere purtroppo una situazione di fatto radicata nel sistema del trasporto aereo e che difficilmente può essere modificata cambiando il *management*, un presidente o un consigliere; bisogna sicuramente lavorare su tanti fronti, perseguendo una cultura di mercato libero e di attenzione nei confronti dello sviluppo armonioso dell'offerta.

Sento parlare sempre di questa fatidica data del 1997. Per noi vettori regionali la data fatidica era il 1993; per noi nel mercato nazionale ed in quello comunitario c'è completa libertà d'accesso alle rotte già dal 1993 (in Italia dal 1994). Vorrei però ricordare che la liberalizzazione, che è già iniziata e che si completerà nel 1997, fa riferimento al mercato comunitario; tutti i mercati fuori dalla Comunità restano comunque sempre soggetti a tali restrizioni. Pertanto, se una compagnia vuole effettuare un collegamento con una nazione non appartenente all'Unione europea si trova di fronte alla stessa situazione di dieci anni fa, cioè ad accordi bilaterali, ad autorizzazioni e così via.

Di *slot* su Linate se ne è parlato, ma non è questione che ci riguardi. Esiste comunque un problema di *slot* rispetto anche alle modalità, ma mi sembra che la Comunità stessa abbia compreso tale problema e sia intervenuta con direttive affinché l'accesso a fasce orarie prestabilite avvenga con criteri di equilibrio e con pari dignità tra i vari vettori. Esistono alcune normative in merito che ritengo verranno applicate; è sicuro che chi ha avuto nel tempo posizioni dominanti – chiamiamole così – difficilmente tenderà ad abbandonarle. Ciò sia da parte dei grandi vettori sia da parte dei piccoli, laddove possano godere di queste situazioni.

Il problema dominante è quello di una realtà nel cuore dell'Italia ricca, dove c'è

maggior densità di traffico aereo industriale e d'affari, che si trova scoperta rispetto a realtà europee che per tempo hanno preparato gli *hub*; non so se sia colpa della compagnia di bandiera o di una mancanza di lungimiranza di chi ci ha preceduto, so solo che nel nord Italia Linate è saturo, nuovi vettori non possono entrare e tanti passeggeri si recano altrove. Questo è un dato di fatto.

Vorrei citare un esempio, sempre in ordine alle relazioni con la compagnia di bandiera, sul problema del servizio al passeggero. La mia compagnia opera il collegamento Parma-Roma, che offre ad un bacino che gravita nell'aeroporto di Parma l'opportunità di raggiungere la capitale senza doversi spostare a Bologna o a Milano. Questo fatto viene visto dalla compagnia di bandiera (forse giustamente) come concorrenza, ma riteniamo che l'utenza che gravita nell'aeroporto di Parma possa approfittare di un nuovo servizio con un miglioramento dell'entità dei trasporti; pertanto, forse più che concorrenza ad altri aeroporti facciamo concorrenza al treno, creando un nuovo mercato. Il passeggero che prende il volo Air Dolomiti da Parma a Roma non è nelle stesse condizioni di quello del volo Bologna-Roma, perché nella capitale il nostro passeggero deve inesorabilmente scendere dall'aereo ed abbandonare il sistema di collegamenti in quanto su Roma Air Dolomiti non è riuscita ad ottenere alcun accordo tariffario di integrazione con la compagnia di bandiera. Il passeggero che parte da Parma non si trova quindi nelle stesse condizioni di quello che parte da Bologna; evidentemente alla compagnia di bandiera non interessa che chi abita a Parma parta dalla sua città, permettendo che si rechi a Bologna o a Milano. Ciò sempre per riallacciarsi all'attenzione verso le esigenze dell'utenza.

Il mercato interno è potenzialmente ricco, tanto che è oggetto di grande attenzione da parte di vettori internazionali; è un mercato che, per la configurazione italiana, necessita di dorsali nord-sud dirette. Con lungimiranza rispetto ad un'ottica monopolista queste sono state bloccate

perché nessuno potesse accedervi, ma d'altra parte, come ho avuto modo di dire prima, la stessa compagnia di bandiera si è ben guardata dall'attivare collegamenti diretti nord-sud come invece era previsto nel piano concessorio, anzi mi risulta che continua a chiuderne.

Le concessioni sono la fotografia della potenzialità del mercato italiano, fotografia ben fatta nel 1991, su studi della compagnia di bandiera. Penso che occorra procedere con lungimiranza ad una integrazione, che non dobbiamo inventare noi ma che è già avvenuta nei paesi più sviluppati, nei quali alla compagnia di bandiera sono affiancate numerose compagnie amiche, alleate, che supportano la compagnia di bandiera prendendo traffico non solo nel mercato domestico ma addirittura nei mercati dei concorrenti.

È necessario quindi un sistema di alleanze tra grandi compagnie che sappiano ben gestire certe cose. Ma sicuramente una grande compagnia non può gestire aerei da trenta posti con la stessa efficacia, gli stessi costi e la stessa qualità di un vettore regionale. Da qui l'esigenza di creare un efficiente sistema di relazioni industriali, che affianchi una compagnia di bandiera valida e le conferisca maggiore validità, maggiore valore aggiunto. Il rapporto perverso che si è instaurato in questi anni in Italia da un lato ha probabilmente inibito nuove iniziative, ha messo in difficoltà le poche iniziative sviluppatesi, dall'altro ha di fatto indebolito la compagnia di bandiera. Oggi i risultati che registriamo sono il frutto di una politica di dieci anni. Ritengo che le colpe non si possano addossare a qualcuno in particolare: probabilmente si tratta del risultato di un sistema che per tanti anni ha creduto di

vivere chiudendo le barriere anziché aprirle. Oggi, aprendo alcune porte e cercando di mantenere ancora le barriere, ci stiamo accorgendo che il mondo intorno a noi è ben diverso.

Forse, nel poco tempo che resta, è opportuno da parte di tutti noi (e da parte mia, per quella piccola compagnia che rappresento) rimeditare un sistema di relazioni in cui gli investimenti non siano sprechi o costi per sostenere battaglie senza motivo, ma siano finalizzati alla creazione di sistemi integrati, ovviamente nell'ambito del libero mercato, perché quest'ultimo dà la qualità dei servizi ed il loro giusto costo. Siamo disposti a partecipare alla costruzione di un sistema di relazioni affidabile, il cui obiettivo sia la soddisfazione dell'utenza; a quel punto il nostro mercato interno crescerà in maniera esponenziale.

PRESIDENTE. Ringrazio i rappresentanti di Meridiana, Aliadriatica e Air Dolomiti per questa interessantissima audizione. Li invito a lasciarci i dati a loro disposizione e contestualmente a fornirci (oggi, se possibile, oppure nei prossimi giorni) ulteriori dati riguardanti le loro aziende, il fatturato, il personale, gli aeromobili, per poter così integrare le informazioni acquisite nel corso dell'audizione.

La seduta termina alle 16,30.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO
STENOGRAFIA*

DOTT. VINCENZO ARISTA

*Licenziato per la composizione e la stampa
dal Servizio Stenografia alle 20,30.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO