

Alitalia e Malpensa, difesa dell'offerta o della domanda?

Marco Ponti e Paolo Beria

La vicenda della vendita di Alitalia e dell'abbandono di Malpensa mettono in evidenza i temi della protezione della domanda dai monopoli e alcuni aspetti del futuro del trasporto aereo italiano. Partendo da una breve e chiara descrizione dei modelli di offerta e dai limiti ancora esistenti a una piena liberalizzazione, l'articolo ripercorre la fallimentare vicenda di Alitalia e il suo rapporto con l'aeroporto di Malpensa.

Modelli e crescita del trasporto aereo

Il settore aereo in Europa sta vivendo un periodo di crescita e transizione. I risultati della liberalizzazione europea, che dal 1987 al 1993 ha permesso il passaggio a un regime "open sky" (Button et al., 1998), sono stati ampi e hanno influenzato radicalmente la mobilità del continente. La risposta del mercato è stata molto positiva. Con l'esclusione dei primi due anni dopo l'11 settembre 2001, la domanda è cresciuta costantemente e tale crescita non sembra ancora rallentare.

Prima della domanda, la liberalizzazione, che pure non è ancora completa, ha radicalmente cambiato la forma dell'offerta continentale. In un primo tempo, la maggior parte delle compagnie ha "scelto" uno dei due modelli possibili di organizzazione della rete dei servizi offerti e su di esso ha riorganizzato il proprio assetto produttivo. I due modelli teorici, ma di cui esistono alcuni esempi puri anche nel mercato reale, sono i cosiddetti *Hub&Spokes* ("H&S", nel seguito) e *Point to Point* ("P2P" nel seguito). Recentemente, alcune compagnie hanno introdotto schemi di rete e orario ibridi tra i due, che potremmo definire "multi-hub", ma che sono in realtà evoluzioni di schemi P2P.

Il modello H&S è caratterizzato dal coordinamento spaziale e temporale dei voli in un solo aeroporto principale (raramente più di uno), detto *hub* (Burghout and De Wit, 2005; Reynolds-Feighan, 2001; Alderighi et al. 2007). Tutte le destinazioni non-*hub* sono collegate dalla compagnia con voli di alimentazione, detti "feeder", solamente con il proprio *hub*. Da esso, attraverso altri voli in coincidenza, è possibile proseguire per tutto il resto della rete domestica e intercontinentale.¹

¹ Si sottolinea che il concetto di hub è relativo solo allo schema organizzativo di una specifica compagnia. Hub e "grande aeroporto" non sono sinonimi. Vi possono essere aeroporti con decine di milioni di passeggeri (Stansted o

Manchester, per esempio, entrambi paragonabili o maggiori a Malpensa) che non sono hub di nessuna compagnia, oppure piccoli aeroporti organizzati come hub di compagnie regionali (Timisoara per Carpatair, per esempio).

Questo modello è nato dal fatto che consente di ridurre alcuni costi delle grandi compagnie nazionali e contemporaneamente ampliare la rete dei servizi offerti. Passando da collegamenti diretti tra coppie di destinazioni a collegamenti con il solo *hub*, è possibile concentrare le attività in un solo aeroporto, connettere tutte le origini con tutte le destinazioni al prezzo di un cambio di livello, ottimizzare gli orari per l'utenza, per esempio fornendo più collegamenti giornalieri. Infine, il modello H&S, spesso necessario per garantire riempimenti adeguati ai voli di lungo raggio, si presta particolarmente bene alle alleanze tra grandi compagnie.

Il modello P2P, al contrario, non è un modello gerarchico. L'offerta segue precisamente la domanda, collegando con voli diretti tutte le coppie di aeroporti per cui esiste un volume di domanda sufficiente a giustificare economicamente il volo stesso. Potenzialmente tutti gli aeroporti possono essere collegati con tutti gli altri, se vi è domanda. Gli aeroporti dove ha base il personale e dove gli aerei sostano durante la notte sono detti "basi". Esse, però, non sono gerarchicamente diverse dagli altri aeroporti, come lo è invece un *hub* per una compagnia H&S. Evidentemente il modello P2P è più semplice: non prevede picchi, non necessita di aeroporti in grado di gestire i transiti, non necessita di precisione e puntualità per garantire le connessioni (ma solo per dare un buon servizio) ed è estremamente flessibile in caso di cambiamenti nel tempo nella domanda.

Sebbene vi siano delle eccezioni, la strategia delle compagnie europee in termini di modello di offerta sembra ormai definita. Le grandi compagnie² si sono concentrate su un modello H&S *mono-hub* puro (Boitani e Cambini, 2007). In questo modo, è stato possibile garantire l'efficienza, mantenere e ampliare i network intercontinentali e contemporaneamente presidiare il mercato nazionale dove erano monopoliste. Con l'esclusione di Alitalia fino a marzo 2008, solo Lufthansa ha un vero modello *bi-hub*, ma essenzialmente per problemi di capacità dell'*hub* principale. La recente fusione AirFrance-KLM ha mantenuto e integrato i due *hub*, anche per motivi nazionalistici.

Al contrario, le *low cost* e quasi tutte le compagnie nuove, privilegiano un modello P2P puro (Eurocontrol, 2005). Questo è possibile perché la loro dimensione è continentale, perché agiscono in un mercato in forte espansione e perché il modello è più semplice e dinamico e ha presentato minori barriere all'ingresso.

Non è prevedibile nel prossimo futuro la prevalenza di un modello su un altro (Dobruszkes, 2006), quanto piuttosto la coesistenza di entrambi su diversi mercati. Anzi, la nascita di nuovi modelli ibridi va nella direzione di un'ulteriore specializzazione.³ Mentre nel continentale il P2P continuerà a crescere, la domanda intercontinentale avrà sempre bisogno di concentrazione su un limitato numero di rotte. Inoltre, l'aumento della domanda dispersa (tra coppie di aeroporti secondari) fa supporre un ruolo delle compagnie H&S anche per il mercato domestico europeo.

² Vi sono anche esempi di piccole compagnie regionali.

³ Per esempio, AirBerlin adotta uno schema multi-hub,

dove offre alcuni voli in coincidenza, ma la sua offerta parte da uno schema P2P.

Slot e accordi bilaterali: una liberalizzazione ancora incompleta

Sebbene il grado di liberalizzazione del settore aereo sia molto alto rispetto ad altri modi di trasporto, esistono ancora alcuni segmenti rilevanti non adeguatamente aperti alla concorrenza. Due importanti barriere all'ingresso si frappongono al completamento del processo.

La prima riguarda gli *slot*, cioè i diritti di decollo/atterraggio negli aeroporti. In Europa è stato mantenuto il principio detto dei “*grandfathers' rights*” (cioè dei diritti acquisiti). In altre parole, gli *slot* sono di proprietà delle compagnie che storicamente li utilizzano. Sebbene questo non sia un problema in molti aeroporti con capacità residua anche nelle ore di punta, lo stesso non si può dire per gli aeroporti congestionati, che solitamente sono anche quelli dei mercati più importanti. Possedere i diritti di atterraggio in aeroporti come Heathrow, Linate, Charles de Gaulle ecc. garantisce una posizione privilegiata per assenza di concorrenza potenziale.⁴ Al contrario, in moltissimi aeroporti si è assistito all'ingresso di numerose nuove compagnie. Tra questi non vi sono solo aeroporti minori, ma anche in grandi scali lontani dalla congestione come, appunto, Malpensa (Boitani e Boeri, 2008).

La seconda barriera alla completa concorrenza è costituita dagli accordi bilaterali. Come detto, è in vigore il regime *open sky* in tutta Europa e, dal 2008, lo sarà anche sulle rotte Nord atlantiche. Al contrario, per le altre rotte intercontinentali o comunque extra-UE, tra le quali ve ne sono di molto redditizie per le compagnie, vige tuttora un regime di monopolio legale (Oum et al., 2001). Operatori, frequenze e aeroporti, infatti, sono decisi dai due Stati interessati (o dall'UE, nel nostro caso) attraverso un accordo. Chiaramente questa misura costituisce una fortissima protezione per un'eventuale compagnia privilegiata, come lo sono a tutt'oggi le ex-compagnie di bandiera.

Una politica insensata per Alitalia

Un'analisi dei problemi del settore aereo italiano deve partire da Alitalia e dalle politiche che l'hanno finora sostenuta. L'azienda è passata dall'essere monopolista a essere un'azienda pubblica operante in un mercato sempre più competitivo, dove solo *slot* e accordi bilaterali l'hanno protetta dagli attacchi di altre più dinamiche aziende. Le conseguenze di tale protezione sono ben note: grandi inefficienze, necessità continua di aiuti di Stato, gestione clientelare.

La causa di tutto ciò è, invece, forse meno chiara e vale la pena di analizzarla. Negli anni, il management, gli aeroporti e i fornitori hanno avuto “garanzia politica” del fatto che Alitalia non poteva fallire. Infatti, mentre in tutta Europa

⁴ Il valore di tali slot è, infatti, molto alto. Una recente dimostrazione si è avuta dalla dismissione di tre coppie di slot a Heathrow da parte di Alitalia per 92 milioni di

euro (fonte: Comunicato stampa Alitalia 24 dicembre 2007), oppure all'acquisto da parte di Alitalia di Volareweb per acquisirne gli slot a Linate.

le compagnie, per rispondere alla pressione di concorrenti storici e delle aggressive *low-cost*, si sono efficientate, anche attraverso alleanze (LH, BA, AF-KL ecc.), oppure sono fallite (Swissair, Sabena, varie regionali), Alitalia non ha messo in atto alcuna strategia industriale, contando prima sulle condizioni di monopolio legale e su continui aiuti di stato, poi solo sugli elementi di monopolio legale prima ricordati, parziali, ma preziosi (*slot* e accordi bilaterali).

Ciononostante, la pressione della concorrenza è stata fortissima e Alitalia oggi è una delle poche compagnie continentali a non vedere crescere il traffico in termini assoluti e ad avere un calo significativo di quota di mercato (ormai meno del 25% dei passeggeri totali italiani), per non parlare dello stato del bilancio (Boitani e Cambini, 2007).

Monopoli alleati

Protezione politica e garanzie di non-fallibilità hanno determinato incentivi distorti non solo per la compagnia. Anche i suoi fornitori ne hanno largamente beneficiato. È facile comprendere come una compagnia protetta renda la vita più facile (proprio in termini di incentivi) anche agli aeroporti, in particolare a quello scelto come *hub*. In un contesto di mercato, i singoli aeroporti devono efficientarsi e contendersi le compagnie. Lo si vede molto bene nel caso degli aeroporti minori, che attirano con sconti e sussidi le compagnie *low cost*.

Lo stesso non accade per le compagnie dominanti. In parte, la rigidità di un sistema complesso come una grande compagnia H&S fa sì che sia poco praticabile l'effettiva concorrenza tra aeroporti. Ma, d'altra parte, l'alleanza anticompetitiva tra monopolista e aeroporto è vantaggiosa per entrambi. La compagnia non avrà problemi a sopportare gli extracosti di un aeroporto inefficiente, potendoli scaricare sul consumatore. L'aeroporto può contare su un grosso e "ricco" cliente che non ha interesse a cercarsi un'altra base.

Al contrario, quando la pressione competitiva del mercato si esercita sulla compagnia e non le consente di affrontare costi eccessivi rispetto ai concorrenti, l'equilibrio viene meno. E senza questo equilibrio, anche gli aeroporti devono spingere sull'efficienza.

Il caso di Alitalia e Malpensa sembra chiaro. Alitalia ha potuto sopportare gli alti costi di SEA (e dell'assetto interno basato su due *hub* che essa stessa si era dato) finché la minaccia del fallimento non l'ha spinta a cambiare strategia. A questo punto, finito l'idillio, anche SEA è stata spinta a usare tutte le sue armi e le sue capacità per trovarsi nuovi clienti, meglio se di grandi dimensioni e in grado di riempire almeno in parte il vuoto lasciato da Alitalia.

Aeroporti, nuova pianificazione e regolazione inesistente

Non solo Alitalia, ma anche gli aeroporti sono lontani da condizioni di mercato che, nel caso di un “monopolio naturale non contendibile” (qual è in parte un aeroporto), corrispondono a condizioni di regolazione pubblica efficace. Gli aeroporti maggiori, e quelli milanesi non sono certo un’eccezione, sono grandi fonti di rendite di monopolio. SEA, per esempio, nel 2006 ha dato utili ai suoi azionisti per 200 milioni di euro (la “cedola straordinaria”). Il fatto che i suoi azionisti siano il Comune e la Provincia di Milano fa sì che una regolazione aeroportuale in grado di scremare gli extraprofiti di monopolio “danneggerebbe” il proprietario pubblico. Questo ha, quindi, una scarsa propensione ad auspicarla, creando un’efficace opposizione politica alla costituzione di autorità indipendenti finalizzate alla regolazione.

D’altra parte, il mercato ha chiaramente indirizzato il settore verso un aumento del numero degli aeroporti. Questi scali sono stati più volte accusati di penalizzare Malpensa, togliendole passeggeri per “regalarli” agli *hub* stranieri (sarebbe, però, meglio dire alle compagnie straniere). È senz’altro vero: la competizione tra aeroporti penalizza la compagnia dominante ed, eventualmente, il suo aeroporto di riferimento. Non è altrettanto vero per gli utenti, che con il loro aeroporto locale possono scegliere tra un volo diretto e uno con scalo. Questo non significa solo maggiore scelta per le destinazioni principali, ma anche maggiore competizione su servizi e tariffe per voli di lungo raggio.

Tra l’altro, soprattutto a livello continentale, il mercato è perfettamente in grado di far risaltare automaticamente le connessioni più redditizie e mettere in concorrenza compagnie e schemi di offerta, a tutto vantaggio dei consumatori. La strada intrapresa dal passato Governo, per mano del Ministro Bianchi, andava nella direzione opposta. La “razionalizzazione” degli aeroporti è vista come una necessaria misura di tutela, ma la “tutela” è essenzialmente verso l’Alitalia. La gerarchizzazione *ope legis* degli aeroporti, a parte l’opportunità politica di non permettere certi voli da certi scali, non è certo una misura pro-competitiva. Ha la pretesa di decidere quali siano le preferenze dei consumatori, in un contesto in cui tali preferenze sono libere di esprimersi autonomamente (il mercato europeo, pur con i limiti ricordati, funziona ragionevolmente).

Va sottolineato che il fine del Piano Bianchi non è né di regolazione dei monopoli aeroportuali, né di razionalizzazione delle spese degli enti locali in aeroporti vuoti, sebbene tale spesa sia risibile rispetto a quella per altre politiche di promozione delle economie locali, e potenzialmente di grande ritorno economico (come dimostrano i casi degli aeroporti che hanno attratto compagnie *low-cost*). Il fine è di non permettere la dispersione degli utenti su più aeroporti, concentrandoli forzatamente verso alcuni scali “scelti” dal pianificatore. Come la competizione e gli utenti ne possano trarre benefici, non è affatto chiaro.

L'impossibilità di tornare al passato per il mercato del Nord

Lo scenario del 1998 prevedeva un'alleanza organica di Alitalia con KLM per formare la prima grande fusione continentale. La fusione implicava la specializzazione dei due *hub* (Amsterdam e Malpensa) e una sostenuta traiettoria di efficientizzazione per il vettore italiano. La scommessa era rischiosa, ma potenzialmente credibile.

Tuttavia, quel felice progetto fallì. Il fallimento fu causato da motivi politici, poiché richiedeva da parte italiana un abbattimento dei costi di Alitalia che la proprietà (pubblica) non intendeva sostenere, oltre a una ripartizione degli *asset* e dei poteri non corrispondente alle rispettive realtà aziendali.

La catena di conseguenze è nota. Prima, si è assistito a un ritorno a Roma. Ma tale ritorno è stato solo parziale e ha, quindi, aumentato i costi di produzione e generato perdite consistenti. In pratica, Alitalia ha suddiviso un *hub* medio in due piccoli. Avere due *hub* per una compagnia così piccola, con la particolare geografia italiana e con un'offerta di lungo raggio modesta rispetto a quella dei concorrenti,⁵ ha annullato i benefici delle economie di scala del modello H&S. Due *hub*, infatti, non significano solo meno offerta di lungo raggio, ma soprattutto duplicazione dei voli di breve raggio di alimentazione, con conseguenti bassi coefficienti di riempimento. Infine, il mercato milanese (cioè gli utenti che ne godevano i notevoli vantaggi) ha richiesto nel tempo che non si ridimensionasse Linate e anche questo ha generato ulteriori duplicazioni dell'offerta. L'aumento dei costi, sommato ai bassi riempimenti, ha contribuito a erodere fino alla soglia della bancarotta i conti già molto critici della compagnia.

È possibile tornare al passato, cercando nuovamente di concentrare tutto su Malpensa? Sembra di no.

Il ritorno a Fiumicino di Alitalia è l'ultima misura di contenimento dei costi possibile prima della bancarotta (Alitalia, 2007). Sebbene il mercato di Malpensa sia importante, Alitalia non ha né le risorse, né la dimensione, né la flotta per mantenerli entrambi. Fare di Malpensa l'unico *hub* italiano era possibile solo spostandovi tutto l'operativo e le flotte già dal 1998, ma esso rimane comunque collocato geograficamente in una posizione meno favorevole di Fiumicino per i voli nazionali e internazionali di feederaggio.

Quanto alla dicotomia Malpensa-Linate, quest'ultimo è effettivamente un "problema" per il vicino scalo varesino. Linate, come abbiamo visto, è più comodo⁶ e offre alternative di voli indiretti in concorrenza con Alitalia. Malpensa è, almeno per ora, mal collegato e permette difficilmente, per esempio, di effettuare l'andata e ritorno in giornata (o mezza giornata...). La scelta, quindi, è tra la forzata concentrazione dei voli in un solo aeroporto per migliorare i conti della compagnia che vi si insedia, oppure la tutela della concorrenza e della comodità

⁵ Lufthansa ha aperto l'hub di Monaco perché non poteva ulteriormente espandere Francoforte. Alitalia a Malpensa aveva 17 rotte intercontinentali nel 2007.

British Airways ha 75 rotte extraeuropee, Lufthansa 88.
⁶ Dista pochi km dal centro di Milano.

per i passeggeri. Allo stesso modo, la competizione degli altri aeroporti è dannosa solo per il monopolio di Alitalia (o di chi la comprerà, o di chiunque vorrà subentrare su Malpensa come compagnia dominante), ma non certo per gli utenti che possono decidere se partire dall'aeroporto locale verso un *hub* europeo oppure se raggiungere l'*hub* lombardo via terra.

Il futuro di Malpensa

La Lombardia e il Nord Italia devono, dunque, rassegnarsi a un destino di scarsa accessibilità? Al contrario. La maggior parte degli allarmati interventi sui *media*, sottolineando la perdita del 70% delle rotte, si riferiscono ad Alitalia e non al complesso dell'offerta su Milano. Già prima dei tagli, Alitalia serviva solo la metà della domanda milanese: era la compagnia dominante, ma non certo l'unica. Non si nega, quindi, che si sia trattato di un ridimensionamento significativo, ma non certo del collasso paventato.

Ma non è tutto. La situazione del sistema aeroportuale milanese e lombardo è oggi molto particolare e praticamente unica in Europa. Questa particolarità è potenzialmente in grado di rivoluzionare il mercato, purché ve ne siano le condizioni normative e politiche. L'abbandono di Malpensa da parte di Alitalia, infatti, fa scomparire improvvisamente l'operatore dominante, senza annullare certo la domanda esistente e potenziale dell'area.⁷

Queste due condizioni suggeriscono che il mercato, comunque vivace e ora senza più alcun tipo di barriera all'ingresso, può divenire ancora più appetibile per le compagnie rimaste e per i nuovi entranti. Vi è un ulteriore elemento positivo non secondario: da marzo 2008 entra in regime *open sky* anche lo spazio Nord Atlantico, cioè il principale mercato intercontinentale diventa liberamente accessibile a tutte le compagnie. Tutti potranno entrarvi, dalle compagnie *full-business* per viaggiatori d'affari, alle *low cost* da 100 euro a volo (e nulla fa pensare che Ryanair, che ha annunciato tariffe di quest'ordine, non ci riesca davvero). L'unico problema rimane sulle le rotte intercontinentali non aperte (Asia, Africa, Sud America), ma queste sono sicuramente meno importanti per l'area rispetto a un'accessibilità continentale che rimarrà eccellente.

La vera variabile, che influenza il futuro del sistema aeroportuale milanese è, dunque, il segnale politico che verrà dato ad AirFrance-KLM in caso di vendita. Se al gruppo franco-olandese verrà garantita la chiusura del mercato intercontinentale (cioè il monopolio da Roma e Parigi), allora comprerà. Se non le sarà garantito tale privilegio a danno dei consumatori, è probabile che si ritiri dall'acquisto (o che offra un prezzo sensibilmente più basso, aspetto poco rilevante dato il valore reale di Alitalia). Gli scenari possibili sono dunque due.

⁷ Scompaiono solo i due o tre milioni di passeggeri in transito.

Se prevarrà una logica di protezione dell'operatore dominante, Malpensa diventerà "solo" un grande aeroporto P2P, senza una compagnia di riferimento, ma con una capillare rete di connessioni europee e nord-americane. Gli aeroporti saranno meno specializzati di oggi. Linate si dovrebbe orientare verso il traffico business, con una predominanza di AF-KL (che ne possiede molti *slot*), ma anche con funzione di comoda alimentazione verso altre compagnie per il lungo raggio. Malpensa raccoglierà tutto il traffico di media-lunga distanza, sia domestico che verso il Nord Atlantico, con una crescente quota *low cost*. Bergamo proseguirà senza particolari scosse sulla sua politica verso i *low cost*. Gli altri aeroporti del Nord Italia manterranno il traffico domestico e continentale e continueranno ad alimentare altri *hub*.

Al contrario, se la politica deciderà di aprire nel breve-medio periodo anche il resto del lungo raggio (Boitani e Boeri, 2008), è pensabile che anche una o più compagnie (British Airways, per esempio) possano decidere naturalmente di posizionare nello scalo varesino un loro *hub* secondario con cui entrare in un mercato promettente ed, eventualmente, scaricare il loro *hub* principale congestionato.

In entrambi i casi, l'accessibilità continentale e Nord atlantica della regione rimarranno e probabilmente miglioreranno, sia per effetto della riorganizzazione di AF-KL in funzione business sia per la nuova offerta *low cost* già ai nastri di partenza (principalmente EasyJet). Solo l'accessibilità intercontinentale potrebbe alla fine essere ridotta, ma non in modo significativo; scompaiono, infatti, solo 14 collegamenti Alitalia, ma non tutti gli altri.

Conclusioni

È, per definizione, impossibile fare previsioni in un contesto di mercato, ancorché non perfetto come quello aereo. Non è, quindi, possibile sapere con certezza il futuro del trasporto aereo in Italia e sull'assetto degli aeroporti del Nord. Tuttavia, a un'analisi senza i toni della battaglia politica, la situazione sembra meno tragica di quanto viene fatta apparire.

I monopolisti hanno tutto da perdere: SEA ha già promesso pubblicamente di "rimbocarsi le maniche" per attirare nuovi clienti, anche con tariffe più basse e migliori servizi. Alitalia, se sopravviverà, perderà un grande mercato (che, comunque, non è in grado di servire) e dovrà fare i conti con una radicale riorganizzazione.

Gli utenti, invece, soprattutto se la politica avrà il coraggio di non garantire condizioni di protezione ad Alitalia AF-KLM, hanno tutto da guadagnare grazie alla grande capacità residua del sistema e all'opportunità di essere "corteggiati" da una nuova offerta, sia *low cost* sia delle grandi compagnie. Inoltre, con un atto di coraggio politico, la liberalizzazione di tutte le rotte intercontinentali (o almeno delle principali) potrebbe far giungere nell'aeroporto milanese e ai

viaggiatori del Nord Italia una o più grandi compagnie in grado di riportare rapidamente ai livelli di accessibilità di lungo raggio precedenti o addirittura migliorarli.

Ma, ripetiamo, un atto politico è necessario: occorre abbandonare subito la protezione della (ex) compagnia di bandiera e non lanciare al nuovo proprietario il segnale che la protezione del mercato italiano continuerà.⁸ Questo segnale va esteso anche ai gestori aeroportuali e agli eventuali nuovi grandi vettori in ingresso a Malpensa. Se vincerà AF-KL e contemporaneamente non ci sarà una vera liberalizzazione, avremo comunque aerei più nuovi e conti più sani di ora, ma perderemo l'occasione di godere appieno, e per la prima volta in Europa, di un vero mercato aereo liberalizzato. Un mercato che favorirebbe probabilmente imprese e cittadini, in modo del tutto analogo a quanto è avvenuto a livello continentale con l'avvento delle compagnie *low cost* che hanno, in dieci anni, «cambiato la geografia europea», per citare una frase dell'Economist.

Purtroppo gli eventi più recenti non inducono all'ottimismo: il prestito voluto dal governo entrante di oltre 300 milioni di euro non si vede come possa essere restituito, né come non possa essere considerato un ennesimo aiuto dello Stato. La ripubblicizzazione della compagnia tramite FS o Sviluppo Italia emerge come ipotesi "colbertiana" del tutto coerente con l'ideologia del nuovo governo. Infine, uno scenario che vede il ridimensionamento di Linate a danno dei milanesi e della concorrenza pur di proteggere gli interessi di potenziali nuovi entranti su Malpensa riappare spesso tra le opzioni politiche.

Non si vorrebbe che ancora una volta "si mettessero le mani nelle tasche degli italiani", come contribuenti o utenti, pur di mantenere in vita un "campione nazionale" che certamente tale non sembra essere.

⁸ Sia sulle rotte intercontinentali sia attraverso misure anticompetitive, come il ridimensionato per via normativa di Linate.

Riferimenti bibliografici

- Alderighi, M., Cento, A., Nijkamp, P., Rietveld, P., "Assessment of new hub-and-spoke and point-to-point airline network configurations", *Transport Reviews*, 2007, vol. 27, n. 5, p 529-549.
- Alitalia, *Linee Guida del Piano Industriale 2008-2010*, summarised in the press release of 30/08/2007, Alitalia, 2007, Rome (Italy).
- Boitani, A., Boeri, T., "Malpensa: limiti e misfatti", *LaVoce.info*, 08 gennaio 2008, www.lavoce.info.
- Boitani, A., Cambini, C., "La difficile liberalizzazione dei cieli: turbolenze sulla rotta", in Pammolli F. et al., *Politiche di liberalizzazione e concorrenza in Italia. Proposte di riforma e linee di intervento settoriali*, Il Mulino, Bologna, 2007.
- Burghouwta, G., Hakfoortb, J., "The evolution of the European aviation network, 1990-1998", *Journal of Air Transport Management*, n. 7 pp. 311-318, 2001.
- Button, K.J., Haynes, K., Stough, R., *Flying into the Future: Air Transport Policy in the European Union*, Edward Elgar, 1998, Cheltenham.
- Dobruszkes, F., "An analysis of European low-cost airlines and their networks", *Journal of Transport Geography*, vol. 14 pp. 249-264, 2006.
- Eurocontrol, *Low cost carrier market update*, Eurocontrol, September 2005.
- Oum, T.H., Yu, C., Zhang, A., "Global airline alliances: international regulatory issues", *Journal of Air Transport Management*, vol. 7, n. 1, pp. 57-62, 2001.
- Reynolds-Feighan, A., "Traffic distribution in low-cost and full-service carrier networks in the US air transportation market", *Journal of Air Transport Management*, vol. 7, n. 5, pp. 265-276, 2001.