

GLI EFFETTI DELLA LIBERALIZZAZIONE DEL TRASPORTO AEREO
E IL RUOLO DELLE COMPAGNIE LOW COST
UN CONFRONTO USA - EUROPA

UGO ARRIGO E ANDREA GIURICIN

pubblicazione internet realizzata con contributo della



Ugo Arrigo e Andrea Giuricin

**Gli effetti della liberalizzazione del trasporto aereo
e il ruolo delle compagnie low cost**
Un confronto USA - Europa

1. Premessa

Obiettivo del presente lavoro è di tracciare un bilancio degli effetti della liberalizzazione del mercato europeo del trasporto aereo e del ruolo svolto dai vettori low cost in relazione allo sviluppo del mercato, alla crescita della competizione e alla generazione di vantaggi per i consumatori attraverso l'ampliamento dell'offerta e la riduzione della tariffe. L'esame del caso europeo è preceduto dall'analisi dell'evoluzione del mercato interno degli Stati Uniti, liberalizzato già alla fine degli anni settanta e nel quale i vettori low cost sono emersi e hanno registrato una rapida diffusione molto prima rispetto all'irrompere di tale modello nelle isole britanniche e nel mercato europeo continentale. Una particolare attenzione è dedicata alla misurazione della quota di mercato dei vettori low cost sia in Europa che negli Stati Uniti, in considerazione della diversità di valori che emergono in relazione alle differenti variabili che possono essere utilizzate nel calcolo.

2. Deregolamentazione e sviluppo del mercato negli USA

Il mercato domestico degli Stati Uniti è stato fortemente liberalizzato dall'amministrazione Carter nel 1978 attraverso un processo di ampia e rapida *deregulation* che ha ribaltato il precedente regime di stretta amministrazione del mercato. Questo modello di regolazione era sorto a partire dagli anni trenta con rilevanti obiettivi economici pubblicitistici e si basava sul ruolo del Civil Aeronautic Board (CAB) al quale competeva di: (a) autorizzare sia l'eventuale entrata di nuove imprese nel settore sia l'estensione a nuovi mercati (rotte) da parte di vettori già presenti (oltre che l'uscita da rotte assegnate); (b) attribuire le rotte sulla base dei volumi di traffico (in monopolio le rotte minori, sino a un massimo di tre compagnie quelle a maggior traffico); (c) amministrare le tariffe (sulla base dei "costi di un vettore efficiente" per ogni specifica rotta); (d) monitorare le politiche commerciali dei vettori e verificare che non fossero d'ostacolo alla concorrenza; (e) concedere sussidi alle compagnie aeree al fine di promuovere lo sviluppo del servizio aereo in aree periferiche; (f) autorizzare processi di fusione ed incorporazione.

Se da un lato l'obiettivo dichiarato era quello di mantenere nel mercato livelli di competizione compatibili con la stabilità del medesimo, i risultati effettivi iniziarono ad essere contestati in particolare in relazione alla scarsa efficienza produttiva: poiché i costi unitari delle maggiori compagnie nazionali non risultavano dissimili da quelli dei vettori minori, era evidente che o le economie di scala erano irrilevanti oppure i grandi vettori non erano in grado di evidenziarle. In entrambe le ipotesi la concorrenza nel sistema diveniva

auspicabile in quanto in grado di stimolare scelte gestionali più efficienti. Inoltre alcune compagnie minori avevano dimostrato di poter operare a prezzi di gran lunga inferiori a quelli quelli stabiliti dal CAB ed una di queste, la Pacific Southwest Airlines (PSA), aveva gradualmente raggiunto nei primi anni sessanta una posizione rilevante sulla rotta Los Angeles-San Francisco. Inoltre, in relazione ai collegamenti sussidiati in favore di piccole comunità, vi erano molti casi di servizi abbandonati, nonostante la sovvenzione, dalle compagnie selezionate dal CAB e sostituiti da compagnie locali che risucivano a svolgerli senza sussidi.

La deregulation del trasporto aereo fu stabilita dall'Amministrazione Carter nel 1978 nella convinzione che essa avrebbe prodotto significativi vantaggi per i consumatori (riduzione delle tariffe, maggiore accesso al trasporto aereo, apertura di nuovi collegamenti tra le città, maggiore presenza dei vettori americani, resi più efficienti dalla competizione, sui segmenti internazionali) senza destabilizzare il mercato. Il provvedimento stabilì l'abbandono su larga scala e in un'unica tappa (probabilmente per evitare la frapposizione di ostacoli rilevanti attraverso l'azione lobbistica degli operatori dominanti) del regime regolatorio con la conseguente rimozione delle barriere normative alla concorrenza ed eliminazione del regime di amministrazione delle tariffe; fu introdotta in tal modo la più ampia libertà d'entrata nel settore da parte dei vettori in possesso di adeguati requisiti tecnici ed economici nonché la più ampia libertà d'entrata ed uscita dalla singole rotte da parte dei vettori già esistenti o potenziali entranti. Le competenze del CAB furono successivamente trasferite al Dipartimento di Giustizia per quanto riguarda gli aspetti di concorrenza e al Dipartimento dei Trasporti per quanto riguarda le politiche settoriali.

I risultati conseguiti dal processo di deregulation sono stati rilevanti nel primo decennio ma si sono rivelati non irreversibili. Possiamo sinteticamente identificarli nei seguenti: (a) ingresso di numerosi nuovi operatori sul mercato (soprattutto vettori *low cost* di prima generazione e vettori regionali), soprattutto sino al 1985, e conseguente crescita della pressione concorrenziale; (b) aumento rilevante dell'offerta di voli e sviluppo di rotte in precedenza non servite dalle compagnie maggiori oltre che del trasporto regionale; (c) aumento ancora più consistente del numero dei passeggeri; (d) riduzione in termini reali delle tariffe praticate.

Nel periodo successivo, tuttavia, le grandi compagnie nazionali, che avevano visto sostanzialmente annullarsi i loro profitti, iniziano a riprendere quote di mercato e tra la fine degli anni '80 e i primi anni '90 si manifesta un processo di concentrazione del settore attraverso la riduzione delle compagnie regionali e di *commuting*, la crescita del traffico locale realizzato dalle maggiori di esse, l'acquisizione di alcune di esse da parte dei grandi vettori e la realizzazione di numerosi accordi di *code-sharing*. Le prime sei compagnie nazionali (Delta, United, American, U.S. Airways, Northwest e Continental) vedono aumentare considerevolmente le rispettive quote di mercato sino al 1992, anno in cui rappresentano complessivamente oltre il 70% dei passeggeri trasportati sul mercato domestico. Nello stesso periodo si riduce simmetricamente la quota di mercato dei vettori indipendenti che erano stati all'origine della crescita dell'offerta e della riduzione dei livelli tariffari. Nella prima metà degli anni novanta, infatti, le tariffe aeree aumentano molto più rapidamente sia dell'indice generale dei prezzi al consumo che dell'indice dei costi del trasporto aereo, attenuando in tal modo gli effetti positivi inizialmente realizzati nel mercato a seguito della *deregulation*.

All'interno della continua evoluzione che ha caratterizzato il trasporto aereo negli Stati Uniti a partire dalla deregulation del 1978 si sono inoltre realizzate due grandi innovazioni organizzative: da un lato la formazione di grandi network *hub-and-spoke* da parte dei maggiori vettori nazionali, dall'altro l'entrata sul mercato di nuovi operatori che si caratterizzano per strategie produttive *low cost*. Lo sviluppo dei sistemi *hub-and-spoke*, con la conseguente sostituzione dei precedenti collegamenti *point-to-point*, (origine-destinazione, è anch'esso una conseguenza della *deregulation* che aveva cancellato la possibilità di sussidiare rotte scarsamente remunerative con rotte più remunerative, spingendo i vettori a concentrare l'offerta sui segmenti più profittevoli e ad abbandonare gli altri.

Dopo la *deregulation* molte rotte interne non si trovavano nelle condizioni di sostenere economicamente collegamenti non stop e richiedevano di riorganizzare l'offerta sostituendo ai servizi diretti tra coppie di città, servizi con scalo intermedio presso l'*hub* del vettore prima del raggiungimento della sua destinazione finale. In tal modo veniva sommato al traffico locale (ad esempio dalla città X alla città Y) un flusso di passeggeri aggiuntivo originato dal traffico di connessione (chi partendo da X per Z oppure per K doveva ora transitare da Y, divenuta sede di *hub*). Le maggiori compagnie statunitensi si impegnarono in conseguenza alla realizzazione di uno o più *hub* su cui convogliare le operazioni di volo sulle differenti tipologie di destinazioni/origini.

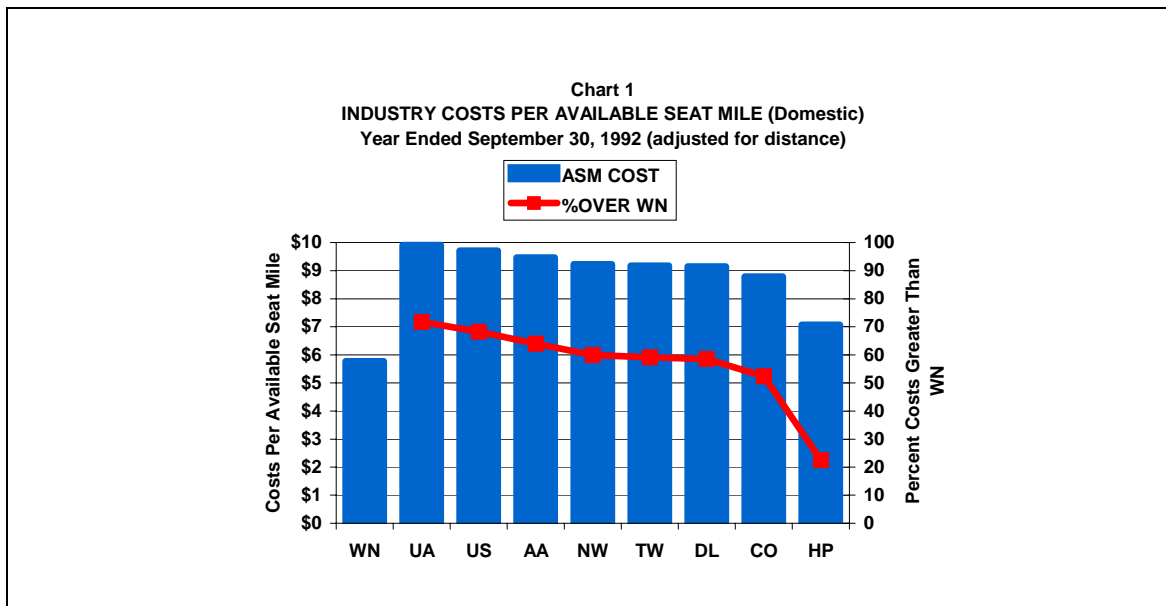
La nuova forma organizzativa, se da un lato razionalizzava l'offerta e aumentava i collegamenti complessivamente a disposizione dei consumatori rispetto al precedente sistema lineare, dall'altro lato comportava tuttavia un crescente potere di mercato dei vettori, la riduzione della concorrenza e più alti livelli tariffari nelle rotte coinvolgenti aeroporti hub. Queste condizioni hanno indubbiamente favorito il notevole sviluppo dei vettori *low cost* che si è realizzato soprattutto nella parte centrale del decennio '90.

Sino ai primi anni novanta per *low cost* si intendeva negli Stati Uniti essenzialmente il caso rappresentato da Southwest Airlines, la compagnia che grazie a un nuovo modello di offerta, basato da un lato su collegamenti diretti ad alta frequenza su rotte di breve raggio ad alta densità di domanda e dall'altro lato su costi unitari di produzione decisamente inferiori rispetto ai grandi vettori network, si era rapidamente sviluppata a partire dalle sue originarie attività su Dallas, dimostrandosi nello stesso tempo fortemente profittevole, sino a divenire il vettore principale in molti dei principali collegamenti sul mercato domestico.

Il fatto di concentrarsi su rotte brevi ad alta domanda ha rappresentato un indubbio fattore di successo per Southwest poichè ha ridotto notevolmente il vantaggio derivante dall'ampiezza dei flussi di traffico realizzati dai grandi network nei sistemi *hub-and-spoke*, vantaggio che aveva permesso loro di scoraggiare la concorrenza; infatti l'elevato traffico locale sulla rotta rende non necessario sommarvi il traffico di connessione per giustificare economicamente il servizio offerto. Questo fattore non sarebbe stato tuttavia sufficiente alla compagnia per competere con i grandi network se non in congiunzione con la sua capacità di operare con costi di produzione nettamente inferiori a quelli degli operatori tradizionali. Il Graf. 1, tratto da uno studio del Dipartimento dei Trasporti U.S.A., illustra il vantaggio di costo che Southwest aveva nel 1992 in relazione ai vettori network. Con eccezione di America West (HP nel grafico), peraltro l'unico dei vettori maggiori nato dopo la deregulation e ora anch'esso classificato come *low cost*, il costo unitario (costo per posto miglio offerto in centesimi di dollaro) delle altre compagnie risultava più elevato rispetto a Southwest (WN nel grafico) di una percentuale compresa tra il 50 e il 70%, con una media di poco superiore al 60.

Il vantaggio prodotto a Southwest da un differenziale di costo così elevato ha assunto molte forme: (a) in primo luogo ha permesso di offrire il servizio a tariffe, pur profittevoli, fortemente inferiori ai concorrenti; (b) ha consentito di entrare in maniera aggressiva su molte rotte, facendo concorrenza ai grandi network nei loro rispettivi *hub*; (c) ha obbligato i vettori tradizionali a rispondere riducendo drasticamente le tariffe, e operando in perdita, pur di rimanere operativi su tali rotte oppure a rinunciare alle medesime; (d) ha imposto ai competitori strategie di contenimento dei costi, in generale e sul breve raggio, e di rialzo delle tariffe sul lungo raggio, segmento non operato da Southwest.

Graf. 1 – Il vantaggio di costo di Southwest rispetto ai vettori network (1992)



A fine 1992 Southwest era divenuto, con l'eccezione della costa orientale dove non era presente, l'operatore dominante sulle rotte brevi (sotto le 500 miglia) e caratterizzate da un numero di passeggeri superiore alle 500 unità al giorno. Nei 100 maggiori mercati domestici relativi ai 48 stati contigui, i quali rappresentavano un terzo dei passeggeri totali, Southwest era già il vettore principale, con un quarto di passeggeri in più rispetto all'operatore tradizionale con la quota maggiore (United). A livello nazionale, la sua quota di mercato, pari a poco meno del 10%, lo rendeva il quinto operatore sul mercato domestico con un numero di passeggeri trasportati già pari al 60% rispetto alla compagnia maggiore (American).

Gli effetti sulle tariffe praticate sulle rotte coperte da Southwest sono stati di drastica riduzione. Nel 1992 il valore medio applicato dall'insieme dei vettori sulle rotte sino a 250 miglia non operate dalla compagnia *low cost* era, sulla base dei dati del Dipartimento dei Trasporti, pari a 110 dollari; quello sulle rotte offerte anche da Southwest pari a 56 dollari (-49%). Per quanto riguarda le rotte comprese tra 250 e 500 miglia, il valore medio relativo a quelle operate dalla compagnia *low cost* era pari a 130 dollari mentre il valore medio praticato dall'insieme dei vettori sulle rotte offerte anche da Southwest era pari a 58 dollari (-56%).

In generale l'ingresso di Southwest su nuovi mercati è stato molto aggressivo ed ha portato immediatamente a drastiche riduzioni nelle tariffe medie applicate dai vettori oltre che a

repentini cambiamenti nelle quote di mercato; in taluni casi l'operatore che deteneva una posizione dominante prima dell'arrivo del vettore *low cost* ha preferito ritirarsi da specifiche rotte. Si possono citare alcuni esempi:

- a) Oakland-Ontario: Southwest inizia a servire la rotta nel terzo trimestre 1989; in un solo trimestre la tariffa media calcolata sull'insieme dei vettori si riduce di circa il 60% (da poco più di 100 dollari a 40) e il numero dei passeggeri sulla rotta raddoppia; nei trimestri successivi la tariffa oscilla tra 40 e 50 dollari ma il numero dei passeggeri continua a crescere sino a raggiungere e a stabilizzarsi su un livello pari a circa quattro volte quello precedente l'ingresso della compagnia *low cost* appena tre trimestri dopo.
- b) Oakland-Burbank: Southwest inizia a servire la rotta nel secondo trimestre 1990; anche in questo caso la tariffa media applicata da tutti i vettori si riduce di oltre il 50% in un trimestre (da poco più di 100 dollari a meno di 50) ma il numero dei passeggeri quintuplica in un solo trimestre; nei trimestri successivi la tariffa oscilla tra 40 e 50 dollari e il numero dei passeggeri si stabilizza su di un livello pari a circa quattro volte quello di partenza.
- c) Oakland-Los Angeles: Southwest inizia a servire la rotta nel secondo trimestre 1991; in questo caso la tariffa media applicata da tutti i vettori, che era pari a circa 95 dollari prima che Southwest iniziasse le sue attività ad Oakland e si era già sensibilmente ridotta prima dell'inizio dell'offerta di Southwest sulla rotta specifica, si attesta tra 45 e 50 dollari; il numero dei passeggeri, che aveva già beneficiato delle precedenti variazioni tariffarie, raddoppia ulteriormente dopo l'arrivo di Southwest.
- d) Sacramento-Portland: Southwest entra in questo mercato a metà del 1994; United, che aveva in precedenza circa il 90% dei passeggeri vede rapidamente declinare la sua quota di mercato e un anno dopo interrompe i voli diretti; Southwest raggiunge già nel primo trimestre di piena operatività il 40% del mercato e nel quarto si colloca tra il 60 e il 70%, valori sui quali si stabilizza; la tariffa media, superiore ai 200 dollari sino alla metà del 1993, e già diminuita prima dell'arrivo di Southwest a poco più di 100 dollari, si stabilizza su circa 60-70.
- e) Linee *low cost* da Salt Lake City, avviate da Morris Air, poi assorbita da Southwest, all'inizio del 1993: la tariffa media su tutte le rotte con origine/destinazione Salt Lake City si riduce da circa 150 dollari prima dell'operatività della compagnia *low cost* a 70-80 dollari nell'arco di tre trimestri; nello stesso periodo i passeggeri su queste rotte triplicano, continuando a crescere anche nei trimestri successivi; sulle rotte da/per Salt Lake City non servite da compagnie *low cost*, i passeggeri rimangono stazionari, così come la tariffa media, pari a circa 200 dollari.

Dall'insieme di questi esempi si può sintetizzare che l'arrivo di servizi *low cost* abbia in media dimezzato le tariffe ed aumentato il traffico passeggeri di circa due volte nell'arco di pochi trimestri, evidenziando un'elevata elasticità della domanda al prezzo su ognuno dei mercati interessati. Un anno dopo l'arrivo di una compagnia *low cost* su una rotta viaggiavano su di essa mediamente il triplo dei passeggeri ad una tariffa pari alla metà di quella precedente, con una spesa complessiva pari solo a una volta e mezza quella sostenuta dal terzo dei passeggeri viaggianti nelle precedenti condizioni di mercato.

Il fenomeno *low cost* è emerso inizialmente grazie alla sola esperienza di Southwest, unica compagnia di questa tipologia con una quota di mercato significativa all'inizio del decennio '90. A partire dal 1993-94, tuttavia, numerosi altri vettori che intendono replicare l'esperienza di Southwest si affacciano piuttosto numerosi sul mercato (ATA, ValuJet,

Airtran, Frontier, ecc.). Nel 1994 essi hanno, complessivamente considerati, poco più del 3,5% del mercato domestico¹ (dallo 0,5% del 1992), nel 1996 circa il 5%, valore sul quale si stabilizzano sino al 1999. A partire dal 2000 riprende la loro crescita, favorita da un minore impatto dell'11.09.2001 e da una più rapida ripresa successiva. Nel 2002 si attestano a circa il 7%. L'evoluzione del livello di attività complessivo delle nuove compagnie *low cost* (e per riflesso della loro quota di mercato) è influenzata da diversi fattori: in positivo dalla crescita dei vettori esistenti, per effetto dell'incremento della domanda, e dall'ingresso sul mercato di nuovi operatori; in negativo dall'uscita dal mercato a seguito di fallimenti. I casi relativi a cessazioni di attività di vettori sono piuttosto numerosi nel caso delle *low cost* emerse nel corso degli anni novanta: uno studio del Dipartimento dei Trasporti relativo al periodo 1996-2003 evidenzia undici casi di uscita dal mercato (per acquisizione o fallimento) a fronte di solo otto vettori che risultavano in attività alla metà del 2003.

Negli seconda metà degli anni '90 anche Southwest vede un proseguimento della sua crescita, ma decisamente inferiore rispetto a quanto verificatosi nella prima metà: la sua quota di mercato si stabilizza tra il 14 e il 15% sino alla fine del decennio e tra il 15 e il 16 nei primi anni dopo il 2000. Bisogna peraltro ricordare che, da quinto vettore per numero passeggeri sul mercato domestico nel 1992, Southwest diventa secondo già nel 1996 e contenderà il primo posto a Delta a partire dall'inizio del nuovo decennio. La quota di mercato dell'insieme dei vettori *low cost*, che era al 10% nel 1992 (quasi totalmente rappresentati da Southwest), sale al 16% nel 1994, si stabilizza tra il 18 e il 19% nella seconda metà degli anni '90 per poi riprendere a crescere coi i primi anni del nuovo decennio. Nel 2002 è calcolata in circa il 24%: un passeggero su quattro nel mercato domestico USA viaggia in quell'anno su vettori *low cost*.

Purtroppo non esistono stime ufficiali aggiornate del fenomeno: i dati più recenti del Dipartimento dei Trasporti sono fermi alla metà del 2003 e non risultano direttamente confrontabili con quelli in precedenza riportati in quanto accolgono una definizione di mercato domestico più ristretta, limitandola ai percorsi con origine/destinazione nei 48 stati contigui (ed escludendo in conseguenza i collegamenti a lungo raggio con i due stati dell'Alaska e delle Hawaii e con i territori di Portorico e delle Isole vergini Americane). Calcolata in relazione a questa configurazione più ristretta di mercato domestico, la quota di mercato delle *low cost* risultava più elevata rispetto ai dati precedentemente riportati e pari al 25% già a metà del 2002 e al 28% a metà del 2003, con una crescita di tre punti percentuali in un solo anno.

3. Il peso attuale dei vettori *low cost* nel mercato domestico degli Stati Uniti

I dati pubblicati mensilmente dal Bureau of Transportation Statistics, e relativi ai singoli vettori oltre che alla loro aggregazione, permettono una misurazione aggiornata a maggio 2006 della quota di mercato dei vettori *low cost* sul mercato domestico degli Stati Uniti che è opportuno effettuare sia per completare l'esame dell'evoluzione del fenomeno nel caso americano, ma soprattutto per: (a) verificare da un punto di vista metodologico quali differenze di risultato possono emergere a seconda della variabile identificativa del 'prodotto' utilizzata per calcolare le quote di mercato; (b) effettuare nel proseguimento del lavoro stime omogenee nel caso europeo, in grado di superare la minor completezza e

¹ I dati indicati si riferiscono ai passeggeri annui sulle rotte con origine/destinazione nazionale.

tempestività d'informazione statistica offerta da Eurostat; (c) effettuare valutazioni su basi omogenee del diverso sviluppo del fenomeno low cost nel mercato europea rispetto a quello americano.

Tab. 1 - Il mercato domestico negli Stati Uniti (1996-2006) (a)

		1996	2000	2003	2006 (b)	Var. % complessiva
Passeggeri	(milioni)	522,3	599,6	583,3	658,2	26,0
<i>Percorso medio passeggeri</i>	<i>(miglia)</i>	802	834	845	871	8,5
Passeggeri miglio compl. trasp.	(miliardi)	419	500	493	573	36,8
<i>Load factor</i>	<i>(%)</i>	68,1	71,3	72,8	78,6	15,5
Posti miglio compless. offerti	(miliardi)	616	702	677	730	18,5
Posti complessivi offerti	(milioni)	1041	1093	1165	1187	14,0
<i>Posti medi per volo</i>		143	138	116	115	-19,4
Miglia complessive volate	(milioni)	4312	5074	5838	6341	47,1
<i>Lunghezza media volo</i>	<i>(miglia)</i>	591	642	581	614	3,9
Voli complessivi	(migliaia)	7291	7903	10044	10321	41,6

(a) I dati della Tab. sono riferiti a tutti i voli con origine/destinazione negli USA, vettori regionali compresi.

(b) Nella colonna 2006 sono riportati i dati dei dodici mesi terminanti a maggio 2006.

Fonte: elaborazioni su dati Bureau of Transportation Statistics

La Tab. 1, i cui dati sono relativi a tutti i voli con origine/destinazione negli Stati Uniti, vettori regionali compresi, permette un'analisi sintetica delle caratteristiche e dell'evoluzione del mercato domestico del trasporto aereo nell'ultimo decennio. Essa consente inoltre di esaminare le differenti modalità con le quali è possibile identificare il 'prodotto' relativo al trasporto aereo. Una prima modalità, riguardo alla quale si può osservare una crescita complessiva del 26% nel decennio considerato, è rappresentata dal numero dei passeggeri; tuttavia, poiché nel periodo è aumentato sensibilmente anche il percorso medio dei passeggeri, se identifichiamo il prodotto complessivo con le miglia percorse da tutti i passeggeri (passeggeri miglio), osserviamo una crescita molto superiore e prossima al 37%.

A fronte delle due modalità con cui possiamo identificare il prodotto dal lato della domanda, ve ne sono altre relative al lato dell'offerta: (a) in primo luogo il numero dei voli complessivamente effettuati (in calce alla tabella); (b) in secondo luogo, se teniamo conto anche della lunghezza media dei voli, le miglia complessive volate da tutti gli aeromobili; (c) in terzo luogo, se moltiplichiamo il numero dei voli per la capienza media dei velivoli, otteniamo i posti complessivamente offerti; (d) infine, se moltiplichiamo il dato precedente per la distanza media dei voli, misuriamo l'offerta in termini di posti miglio. Se mettiamo a rapporto questa variabile con i passeggeri miglio, otteniamo l'importante indicatore del *load factor*, cioè il tasso di occupazione dei posti.

Come si è appena ricordato, vi sono sei differenti modalità per identificare in senso fisico il 'prodotto' relativo al trasporto aereo, di cui quattro relative al lato dell'offerta e due relative al lato della domanda; ad esse occorre aggiungere anche la modalità monetaria rappresentata dai proventi ottenuti attraverso la commercializzazione dei posti. E' evidente che l'utilizzo dell'una o dell'altra per calcolare le quote di mercato di singoli vettori o di loro aggregazioni possa dar luogo a misurazioni molto differenti che possono risultare ingannevoli se messe a confronto in maniera inappropriata.

La Tab. 2 riporta, per i soli valori della Tab. 1 relativi al 2003 e al 2006 (in quest'ultimo caso si tratta dei dodici mesi terminanti a maggio), la loro disaggregazione per tipologia di vettore aereo: (a) il vettore *low cost* maggiore, cioè Southwest; (b) l'aggregazione delle altre otto compagnie considerate *low cost* dal Dipartimento dei Trasporti (Airtran, America West, ATA, Frontier, Indipendence, JetBlue, Spirit, SunCountry); (c) la somma degli operatori *low cost*; (d) l'aggregazione dei sette vettori tradizionali (vettori network): Alaska, American, Continental, Delta, Northwest, United, US; (e) per differenza tra il totale e le tipologie precedenti, l'insieme degli altri vettori (prevalentemente vettori regionali).

Tab. 2 - Il mercato domestico negli Stati Uniti – Analisi per tipologia di vettore (a)

		Altri vettori Southwest	Totale vettori low cost	Maggiori vettori low cost	Altri vettori network	Totale mercato domestico
ANNO 2003						
Passeggeri	(milioni)	74,7	59,4	134,1	330,6	583,3
<i>Percorso medio pass.</i>	(miglia)	642	1028	813	1006	845
Passeggeri miglio trasp.	(miliardi)	47,9	61,0	109,0	332,7	493
<i>Load factor</i>	(%)	66,8	75,8	71,5	74,0	72,8
Posti miglio offerti	(miliardi)	71,8	80,6	152,3	449,7	677
<i>Posti miglio per volo</i>	(migliaia)	76	140	100	136	67
Voli complessivi	(migliaia)	950	575,4	1525	3301	10044
ANNO 2006 (b)						
Passeggeri	(milioni)	92,3	74,5	166,9	333,5	658,2
<i>Percorso medio pass.</i>	(miglia)	692	1024	840	1065	871
Passeggeri miglio trasp.	(miliardi)	63,9	76,3	140,2	355,2	573
<i>Load factor</i>	(%)	72,6	79,5	76,2	80,5	78,6
Posti miglio offerti	(miliardi)	88,1	96,0	184,0	441,2	730
<i>Posti miglio per volo</i>	(migliaia)	84	127	102	148	71
Voli complessivi	(migliaia)	1051	757	1808	2982	10321
VARIAZIONI PERCENTUALI 2006-03 (b)						
Passeggeri		23,6	25,5	24,4	0,9	12,8
<i>Percorso medio pass.</i>		7,9	-0,4	3,4	5,8	3,1
Passeggeri miglio trasp.		33,3	25,0	28,6	6,8	16,3
<i>Load factor</i>		8,7	4,9	6,5	8,8	8,0
Posti miglio offerti		22,7	19,1	20,8	-1,9	7,7
<i>Posti miglio per volo</i>		10,9	-9,4	1,9	8,6	4,8
Voli complessivi		10,6	31,5	18,5	-9,7	2,8

(a) I dati della Tab. sono riferiti a tutti i voli con origine/destinazione negli USA.

(b) I dati 2006 sono relativi ai dodici mesi terminanti a maggio 2006.

Fonte: elaborazioni su dati Bureau of Transportation Statistics

Le principali risultanze della tabella precedente sono le seguenti:

1. *Grandi vettori network*: riducono l'offerta sensibilmente in termini di voli e debolmente in termini di posti miglio nel periodo (due anni e mezzo); rimangono stazionari i passeggeri ma aumenta il loro percorso medio e, in conseguenza, i passeggeri miglio; tale miglioramento porta ad un incremento rilevante del *load factor*;

2. *Vettori low cost*: Southwest registra nel periodo una crescita di circa un quarto nel numero dei passeggeri e di un terzo nei passeggeri miglio (il doppio rispetto all'intero mercato domestico americano); gli altri operatori aggregati vedono una crescita di un quarto sia per i passeggeri che per i passeggeri miglio; sia Southwest che gli altri operatori *low cost* soddisfano la maggiore domanda attraverso incrementi dell'offerta più ridotti e incamerano anch'essi importanti miglioramenti del *load factor*;
3. *Altri vettori (regionali)*: rappresentano la vera novità dell'ultimo triennio in quanto aumentano di oltre un terzo la loro capacità di trasporto (posti miglio), di un terzo i passeggeri serviti e di oltre il 50% i passeggeri miglio trasportati, incamerando un incremento del *load factor* del 10%. Rispetto all'inizio del periodo risultano aver aumentato notevolmente il raggio del servizio e la capienza media dei velivoli, avvicinandosi in tal modo alle caratteristiche di offerta di Southwest.

Tab. 3 – Le quote di mercato delle differenti tipologie di vettori (a)

	Southwest	Altri vettori low cost	Totale vettori low cost	Maggiori vettori network	Altri vettori	Totale mercato domestico
ANNO 2003						
Passeggeri	12,8	10,2	23,0	56,7	20,3	100
Passeggeri miglio trasp.	9,7	12,4	22,1	67,5	10,4	100
Posti miglio offerti	10,6	11,9	22,5	66,4	11,1	100
Voli complessivi	9,5	5,7	15,2	32,9	51,9	100
ANNO 2006 (b)						
Passeggeri	14,0	11,3	25,4	50,7	24,0	100
Passeggeri miglio trasp.	11,1	13,3	24,5	62,0	13,6	100
Posti miglio offerti	12,1	13,2	25,2	60,5	14,3	100
Voli complessivi	10,2	7,3	17,5	28,9	53,6	100
DIFFERENZE 2006-03						
Passeggeri	1,2	1,1	2,4	-6,0	3,6	
Passeggeri miglio trasp.	1,4	0,9	2,3	-5,6	3,2	
Posti miglio offerti	1,5	1,3	2,7	-5,9	3,2	
Voli complessivi	0,7	1,6	2,3	-4,0	1,6	

(a) Valori % calcolati considerando tutti i voli con origine/destinazione negli USA.

(b) I dati nella colonna 2006 sono calcolati considerando i dodici mesi terminanti a maggio 2006.

Fonte: elaborazioni su dati Bureau of Transportation Statistics

A questo punto è possibile calcolare correttamente le quote di mercato per quanto riguarda quattro² delle sei diverse modalità di identificazione del 'prodotto':

1. *Grandi vettori network*: su tutte le modalità (con esclusione dei voli offerti) perdono sei punti percentuali di quota di mercato o poco meno in due anni e mezzo; nei dodici mesi terminanti a maggio 2006 risultano aver offerto sul mercato domestico poco meno del 30% dei voli complessivi, trasportando il 50% dei passeggeri e coprendo il 60% dei posti miglio offerti e poco più del 60 dei viaggiatori miglio.

² Non è invece possibile il calcolo, per incompletezza dei dati, in relazione alle due modalità relative alle miglia complessive volate e ai posti complessivi offerti.

2. *Vettori low cost*: guadagnano sulle diverse modalità circa 2,5 punti percentuali di quota di mercato, diversamente ripartiti a seconda di esse tra Southwest e gli altri vettori del comparto (in relazione al numero di passeggeri l'incremento si equivale mentre predomina Southwest per i passeggeri miglio e gli altri operatori per il numero di voli); nei dodici mesi terminanti a maggio 2006 i vettori *low cost* risultano aver offerto sul mercato domestico il 17,5% dei voli complessivi e trasportato il 25,4% dei passeggeri, coprendo circa un quarto anche dei posti miglio offerti e dei viaggiatori miglio trasportati.
3. *Altri vettori (regionali)*: su tutte le modalità (con esclusione dei voli offerti) guadagnano 3-3,5 punti percentuali di quota di mercato in soli due anni e mezzo; nei dodici mesi terminanti a maggio 2006 hanno offerto sul mercato domestico oltre il 50% dei voli complessivi, trasportando tuttavia, per le loro differenti caratteristiche, meno di un quarto dei passeggeri totali e coprendo meno del 15% sia dei posti miglio offerti che dei viaggiatori miglio trasportati.

Tab. 4 – Il mercato domestico negli Stati Uniti – Analisi dei ricavi 2006 (a)

		Southwest	Altri vettori low cost	Totale vettori low cost	Maggiori vettori network	Altri vettori	Totale vettori
Ricavi per posto miglio	(cent \$)	8,8	9,5	9,2	13,8	14,8	12,8
Posti miglio offerti	(miliardi)	88,1	96,0	184,0	441,2	104,4	729,6
Ricavi totali	(miliardi \$)	7,8	9,2	16,9	60,7	15,4	93,0
Quota di mercato (ricavi)	(%)	8,4	9,8	18,2	65,2	16,6	100,0
Ricavi per pass. miglio	(cent \$)	12,0	10,3	11,0	12,1	19,5	12,9
Passeggeri miglio trasportati	(miliardi)	63,9	76,3	140,2	355,2	77,8	573,3
Ricavi totali passeggeri	(miliardi \$)	7,6	7,8	15,5	43,1	15,2	73,7
Passeggeri	(milioni)	92,3	74,5	166,9	333,5	157,8	658,2
Ricavo medio per passeggero	(\$)	83	105	93	129	96	112

(a) I dati nella tabella sono relativi ai dodici mesi terminanti a maggio 2006.

Fonte: elaborazioni su dati Bureau of Transportation Statistics

E' infine possibile, ma solo per l'ultimo anno, stimare le quote di mercato delle differenti tipologie di vettori anche in relazione al fatturato. Infatti, il Bureau of Transportation Statistics pubblica su base trimestrale informazioni dettagliate circa i costi e proventi unitari sul mercato domestico per le differenti tipologie di vettori (oltre che per i singoli operatori considerati). Nei quattro trimestri terminanti a marzo 2006 avevamo i seguenti valori medi: (a) per tutti i sette grandi vettori network, complessivamente considerati, un provento medio di 13,8 centesimi di dollaro per posto miglio offerto; (b) per sette operatori *low cost* su nove (i maggiori di essi) un provento medio di 9,2 centesimi di euro; (c) per i sette maggiori vettori regionali (i quali rappresentano comunque il 60% dei passeggeri trasportati da questa categoria) un provento medio di 14,8 centesimi di euro.

Applicando nella Tab. 4 questi valori di ricavo unitario ai posti miglio offerti nei dodici mesi terminanti a maggio 2006 otteniamo le seguenti stime dei ricavi annui e delle relative quote di mercato: (a) grandi vettori network: 60,7 miliardi di dollari, pari al 65,2% dei ricavi totali conseguiti dai vettori nel mercato domestico; (b) vettori low cost: 16,9 miliardi di dollari, pari al 18,2% del totale; (c) altri vettori/regionali: 15,4 miliardi di dollari, pari al 16,6% del totale; (c) totale mercato domestico: 93 miliardi di dollari. Inoltre, poiché dai dati del Bureau of Transportation Statistics è possibile stimare separatamente la componente dei ricavi totali relativa al solo trasporto passeggeri (parte inferiore della Tab. 4), possiamo calcolare l'importo medio pagato dai passeggeri per le differenti tipologie di vettori: 93 dollari per i vettori *low cost* (83 per Southwest e 105 per gli altri operatori), 129 per i grandi vettori network, 96 per i vettori regionali, 112 per l'intero mercato domestico.

Questi dati si prestano a diverse considerazioni:

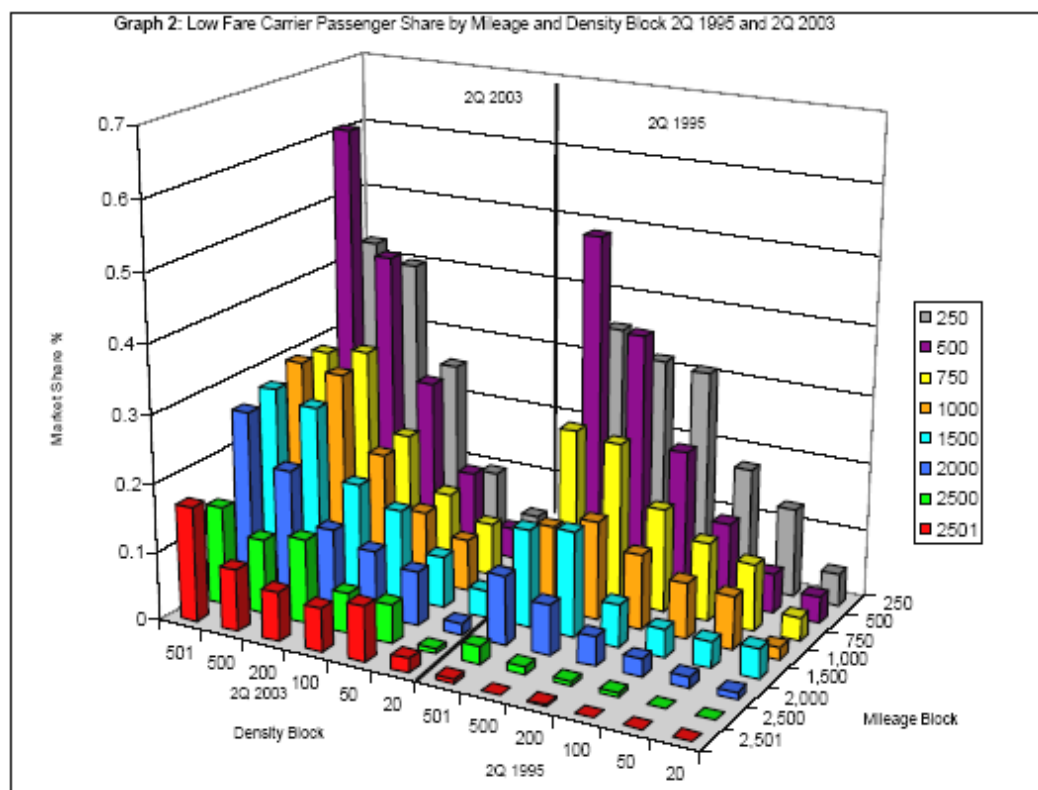
1. In primo luogo il dato medio di 112 dollari per l'intero mercato appare molto contenuto se confrontato con valori relativi a periodi nei quali lo sviluppo delle compagnie *low cost* non si era ancora pienamente manifestato. Uno studio del Dipartimento dei Trasporti del 1996 indica il ricavo medio per passeggero sul mercato domestico in 147 dollari nel terzo trimestre 1995; pertanto in undici anni si sarebbe assistito ad una riduzione in termini nominali di 35 dollari (-24%). Ai valori medi del 1995 i 658 milioni di passeggeri del 2006 avrebbero dovuto pagare complessivamente 23 miliardi di dollari in più.
2. In secondo luogo lo scarto tra vettori network e vettori *low cost* nell'importo medio per passeggero (36 dollari in più, pari ad un +39%) non appare particolarmente consistente se si considera il differente percorso medio e tende ad annullarsi se calcolato in termini di ricavi per passeggero miglio trasportato (12,1 centesimi di euro per miglio nei vettori network a fronte di 11 centesimi per i vettori *low cost*, pari solo ad un +10%).

Questa convergenza negli importi unitari è una conseguenza dell'estendersi della pressione concorrenziale alla differenti tipologie di rotte, soprattutto dal breve al medio-lungo raggio, che è avvenuta già nella seconda metà degli anni '90 ed è stata favorita dall'arrivo sul mercato degli operatori *low cost* differenti da Southwest. Il Graf. 2, tratto da uno studio del Dipartimento dei trasporti, permette di evidenziare questa evoluzione. Esso fotografa infatti le quote di mercato degli operatori *low cost*, distinte per tipologie di mercato, in due differenti periodi: il secondo trimestre 1995 e il secondo trimestre 2003; i mercati/rotte sono raggruppati secondo due modalità: la distanza in miglia e la densità della domanda misurata in passeggeri al giorno. Possiamo quindi osservare come nel 1995 gli operatori *low cost*, pur presenti in maniera significativa sui mercati sino a 1500-2000 miglia, si concentrassero tuttavia sulle distanze più brevi (sino a 750 miglia). Nel 2003, per contro, essi risultano essersi notevolmente ampliati anche sulle distanze maggiori, purché relative a mercati a media-alta intensità della domanda. Mentre nel 1995 risultano sostanzialmente assenti sulle lunghe distanze (oltre le 2000 miglia) ma sono presenti anche su mercati poco densi purché riferiti a rotte brevi, nel 2003 accade il contrario ed essi mostrano di preferire la densità del mercato rispetto alla brevità della rotta.

Questa evoluzione risulta essere una conseguenza dell'entrata sul mercato dei nuovi operatori *low cost*, i quali privilegiano la competizione con i maggiori network sulle rotte sulle quali Southwest non era entrato e i vettori tradizionali avevano sensibilmente aumentato i prezzi. Come si evidenzia dalla Tab. 2, proposta in precedenza, il percorso medio dei passeggeri che utilizzano gli operatori *low cost* diversi da Southwest è quasi

identico a quello relativo ai grandi network e molto superiore rispetto a Southwest (oltre mille miglia nei primi due casi, settecento nell'ultimo). Con l'arrivo della competizione *low cost* anche sulle medie e lunghe distanze, le compagnie tradizionali non possono proseguire con le politiche adottate di fronte all'ingresso sul mercato di Southwest, ovvero aumenti di prezzo anche consistenti sul lungo raggio, non interessato dal fenomeno *low cost*, finalizzati a compensare, almeno in parte, le consistenti riduzioni sulle rotte brevi contese dal nuovo operatore. Si tratta proprio di politiche tariffarie che avevano reso più appetibile l'ingresso delle *low cost* su tale segmento.

Graf. 2 – Quote di mercato dei vettori *low cost* per caratteristiche della rotta (1995-2003)

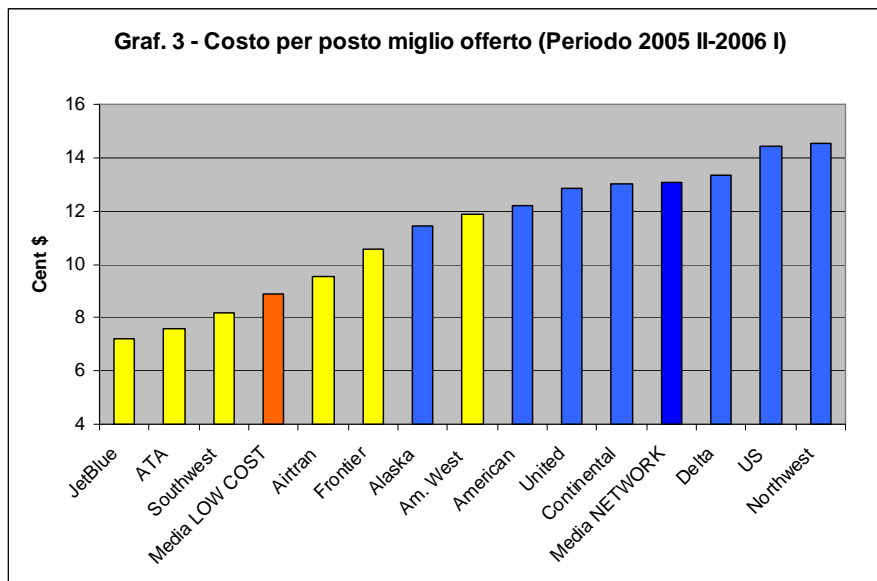


Con l'intensificarsi della pressione concorrenziale e il suo estendersi alle tipologie di rotte in precedenza non coinvolte, i vettori network hanno dovuto rispondere attivando soprattutto nell'ultimo decennio politiche di forte contenimento dei costi di produzione. Hanno avviato, in particolare, processi di consistente riduzione del fattore lavoro: a metà del 2001 i vettori network considerati avevano complessivamente 435 mila dipendenti³; a maggio 2006 essi erano scesi a 266 mila, con una riduzione in soli cinque anni di 169 mila unità, corrispondenti ad un -39%.

Se queste politiche hanno raggiunto o meno gli obiettivi perseguiti, può essere valutato confrontando i differenziali attuali nei costi unitari di produzione rispetto a quelli passati.

³ Dipendenti equivalenti a tempo pieno (dipendenti a tempo parziale conteggiati per metà). Il dato comprende anche i dipendenti TWA, acquisiti nel 2002 da American Airline assieme agli assets di TWA.

Per quanto riguarda i differenziali correnti, i dati del Bureau of Transportation Statistics permettono di calcolarli in relazione ai quattro trimestri terminanti nel marzo 2006. Nel Graf. 3 sono conseguentemente riportati i costi operativi per posto miglio offerto in tale periodo dai sei principali vettori *low cost*, dai sette vettori network e dai due gruppi di vettori considerati. Il grafico è confrontabile con il Graf. 1 del presente lavoro, nel quale erano riportati i costi unitari per l'anno terminante a settembre 1992, e presenta, con la novità di una molteplicità di vettori *low cost* al posto della sola Southwest, una forma molto simile.



Nel 2005-06 i sei vettori *low cost* considerati hanno registrato nel loro aggregato un costo unitario di 8,9 centesimi di dollaro (8,2 per quanto riguarda Southwest), i sette vettori network 13,1 centesimi di dollaro. Il dato dei vettori network è più elevato del 47% rispetto ai vettori low cost e del 60% rispetto a Southwest. Nel 1992 Southwest aveva, invece, un costo unitario di 5,8 centesimi di dollaro e i grandi vettori network di 9,4, con un maggior valore per i vettori tradizionali che si attestava anche allora sul 60%. Si può dunque sostenere che le politiche di contenimento dei costi degli operatori tradizionali siano riuscite ad impedire l'allargamento del vantaggio di Southwest ma che esse abbiano fallito nell'obiettivo di ridurre la forbice in maniera rilevante.

E' possibile a questo punto svolgere alcune considerazioni di sintesi circa lo sviluppo del fenomeno *low cost* negli Stati Uniti e la sua possibile evoluzione:

1. Le stime più recenti, che abbiamo condotto sino a maggio 2006, confermano sia la consistenza del fenomeno che la persistenza di una sua tendenza alla crescita: (a) nell'ultimo anno un passeggero su quattro nel mercato domestico americano ha viaggiato *low cost*; (b) se escludiamo tuttavia il trasporto regionale, che appare come un segmento differente per caratteristiche dell'offerta rispetto a quello sul quale *low cost* e vettori tradizionali competono, allora la quota di mercato delle *low cost* sale ad un terzo del totale; (c) negli ultimi due anni e mezzo la quota di mercato delle *low cost* è salita di due punti e mezzo, cioè un punto all'anno in media. Si tratta di valori molto inferiori a

quelli visti nei periodi di maggiore espansione ma sufficienti a smentire chi ritiene che si sia di fronte ad una stabilizzazione del fenomeno.

2. A differenza dell'Europa il fenomeno *low cost* negli Stati Uniti si basa su pochi operatori. La loro quota di mercato complessiva è in conseguenza molto sensibile alle dinamiche che interessano i singoli vettori: al momento attuale alcuni appaiono in forte espansione ed altri in difficoltà. Se prevarranno i primi la quota di mercato complessiva continuerà a migliorare in maniera non clamorosa, se prevarranno i secondi potrà temporaneamente fermarsi o anche contrarsi. In ogni caso crescite consistenti della quota di mercato della categoria si sono verificate nell'ultimo decennio solo grazie all'arrivo di nuovi operatori sul mercato, fenomeno che non si è più verificato nel triennio più recente.
3. L'industria dei servizi di trasporto aereo negli Stati Uniti non appare ancora pervenuta ad una stabilizzazione dopo gli sconvolgimenti introdotti dalle *low cost*; è inoltre in atto un processo di parziale convergenza tra le diverse categorie. I grandi vettori tradizionali non hanno ancora risolto i loro problemi e continuano tutti ad operare con margini negativi dopo aver dovuto ridurre sensibilmente le loro tariffe sul mercato domestico e, meno, i loro costi; i vettori regionali sono in forte espansione, sembrano sostituirsi/affiancarsi alle *low cost* sui segmenti più brevi e meno densi e sono gli unici a registrare stabilmente utili (come categoria e come singoli operatori); i vettori *low cost* hanno allungato il raggio della loro offerta, avvicinandosi ai vettori tradizionali, e operano con margini attivi, come categoria, ma alcuni di essi hanno difficoltà finanziarie. In ogni caso Southwest è stabilmente la prima compagnia sul mercato domestico per numero di passeggeri e per voli offerti e l'unica di tutta l'industria che continua a realizzare margini positivi consistenti: 812 milioni di dollari su 7912 milioni di ricavi nei quattro trimestri terminanti a marzo 2006. Il profitto netto è stato di 534 milioni di dollari, in crescita di quasi il 50% rispetto ai quattro trimestri precedenti.
4. Chi ha guadagnato dalla liberalizzazione del mercato interno americano e dal successivo sviluppo delle *low cost* è senza dubbio il consumatore: il numero indice delle tariffe del trasporto aereo, calcolato dal Bureau of Transportation Statistics con base 100 nel 1995 non si è distaccato sino al 2004⁴ da tale valore se non per periodi limitati, evidenziando in conseguenza una riduzione sensibile in termini reali delle tariffe praticate; se invece consideriamo il prezzo medio per viaggio pagato dal consumatore americano, calcolato attraverso il rapporto tra i ricavi da trasporto passeggeri e il numero dei passeggeri, esso si è sensibilmente ridotto anche in termini nominali, come visto in precedenza (35 dollari in meno tra il 1995 e il 1996), in conseguenza della mutata composizione della domanda in favore delle tratte sulle quali la competizione aveva sensibilmente diminuito le tariffe.
5. Il caso statunitense insegna che: (1) la notevole accentuazione della competizione sul mercato, realizzata grazie all'ingresso delle compagnie *low cost*, è una conseguenza diretta ma non immediata della liberalizzazione normativa; (2) la liberalizzazione rende astrattamente praticabile l'introduzione di nuovi modelli produttivi sul mercato, divergenti rispetto a quelli esistenti e consolidati, ma affinché essi siano effettivamente proposti è necessario l'ingresso di nuovi operatori che non si limitino a replicare i modelli esistenti; (3) la liberalizzazione, in conseguenza appare come una condizione

⁴ E' invece aumentato di circa il 14% nell'ultimo anno e mezzo, riflettendo la crescita nei costi unitari di tutte le categorie di vettori in conseguenza del rialzo dei prezzi degli input utilizzati, in particolare il carburante.

necessaria ma non sufficiente per lo sviluppo di nuovi modelli produttivi e la crescita della competizione.

4. La liberalizzazione del mercato nell'Unione Europea

La liberalizzazione europea è stata attuata attraverso l'introduzione di pacchetti normativi che hanno progressivamente sostituito i precedenti regimi regolatori nazionali i quali avevano nella maggior parte dei casi carattere ancora protezionistico nei confronti delle rispettive compagnie di bandiera. Essi prevedevano in genere: (i) una riserva in favore delle compagnie nazionali nei mercati interni ai singoli stati, generalmente la compagnia di bandiera (più eventuali compagnie minori sulle tratte regionali); (ii) la regolazione tramite accordi bilaterali tra stati, finalizzati a ripartire tra le compagnie nazionali designate, in genere le due compagnie di bandiera, il mercato relativi ai collegamenti tra i medesimi. Oggetto di tali accordi era: (1) la definizione delle specifiche rotte ammesse ai collegamenti, con divieto di aprire rotte differenti; (2) la ripartizione della capacità offerta su ognuna delle rotte (in genere 50-50) e la designazione dei rispettivi vettori; (3) l'approvazione delle tariffe da parte dei due governi interessati (regola della doppia approvazione).

Questo assetto protezionistico rappresentava un'eredità storica, derivante da accordi internazionali stabiliti molti decenni prima. La Convenzione di Parigi del 1919 aveva stabilito per i paesi europei la sovranità dei singoli stati sui propri spazi aerei e il diritto di sottoporre ad autorizzazione il sorvolo e transito degli aerei civili nei medesimi; tale principio rappresentava il presupposto affinché le libertà aeree fossero assoggettate ad un regime di reciproca concessione da parte degli stati. Nella Convenzione di Chicago del 1944, in cui tema centrale era la regolazione del diritto di entrare nello spazio aereo di altri stati per scopi commerciali, cioè per sbarcarvi/imbarcarvi passeggeri e merci, la posizione liberalizzatrice degli Stati Uniti fu sconfitta dalla posizione protezionista sostenuta dalla Gran Bretagna e delle differenti tipologie di libertà aeree⁵ fu raggiunto un accordo solo sulle prime due, rispettivamente: (1^a) il diritto di sorvolo di un altro stato senza scalo; (2^a) il diritto di scalo tecnico in un altro stato, senza imbarco/sbarco di passeggeri/merci.

La regolazione delle rimanenti libertà fu lasciata ad accordi bilaterali tra gli stati, dei quali il prototipo, noto come Bermuda I, emerso dalla successiva conferenza del 1946, costituì riferimento rilevante per i successivi. Lo strumento dell'accordo bilaterale è stato utilizzato per circa quattro decenni per attuare una rigida regolamentazione, finalizzata a proteggere le compagnie di bandiera e a chiudere alla concorrenza i differenti mercati. A partire dalla fine

⁵ Le altre libertà sono: (3^a) il diritto di sbarcare in un altro stato passeggeri/merci imbarcati nello stato al quale la compagnia aerea appartiene; (4^a) il diritto di imbarcare in un altro stato passeggeri/merci destinate allo stato al quale appartiene il vettore aereo; (5^a) il diritto di trasportare tra due altri stati passeggeri/merci attraverso una rotta che ha come origine o destinazione il paese di appartenenza del vettore; (6^a) il diritto di trasportare passeggeri/merci tra due altri stati attraverso due rotte che si connettono nello stato di appartenenza del vettore; (7^a) il diritto di trasportare passeggeri/merci tra due altri stati attraverso una rotta che non interessa il paese di appartenenza del vettore; (8^a) il diritto di trasportare passeggeri/merci tra aeroporti di un altro stato attraverso una rotta che ha come origine o destinazione il paese di appartenenza del vettore; (9^a) il diritto di trasportare passeggeri/merci tra aeroporti di un altro stato senza il requisito che la rotta abbia come origine o destinazione il paese di appartenenza del vettore; *Libertà domestica*: la piena libertà di servizio da parte di qualsiasi vettore nel proprio paese.

degli anni settanta, tuttavia, gli Stati Uniti affiancano alla politica liberalizzatrice sul mercato interno una politica di egual segno negli accordi bilaterali, attraverso una loro revisione finalizzata a ridurre la regolamentazione dell'offerta. In particolare vengono introdotti tre nuovi principi: (1) *Multiple designation*: il diritto di ciascun partecipante all'accordo di indicare una pluralità di compagnie aeree, quante ritenute necessarie, per operare su una rotta; (2) *Combination rights*: il diritto per un vettore di esercitare simultaneamente la 3^a e 4^a libertà su più stati con un solo servizio, attraverso scalo intermedio nel quale non si ha diritto di imbarcare passeggeri/merci destinati alla meta finale (per il quale è richiesta la 6 libertà); (3) *Double disapproval*: una nuova tariffa può essere bloccata solo se entrambi i governi interessati la disapprovano; in sostanza cade il diritto di veto da parte di ognuna delle parti⁶.

La nuova posizione degli Stati Uniti in tema di regolazione del trasporto aereo influenza progressivamente anche l'Europa, con particolare riferimento alla Gran Bretagna. A metà degli anni ottanta Gran Bretagna e Olanda negoziano infatti un nuovo accordo bilaterale che rappresenta un deciso cambiamento di segno nell'utilizzo di tale strumento in Europa, liberalizzando sostanzialmente i collegamenti tra i due paesi. E' infatti stabilita libertà d'entrata nel mercato, senza restrizioni residue sulle rotte e sulla capacità operativa, e la regola della doppia disapprovazione per le tariffe. A tale accordo ne fecero seguito altri tra Gran Bretagna e differenti paesi continentali, con una portata tuttavia inferiore a quello realizzato con l'Olanda. Sempre nello stesso periodo l'Irlanda autorizza Ryanair ad aprire diverse rotte con la Gran Bretagna, creando le premesse per la notevole espansione di tale compagnia e una forte crescita dei livelli di traffico tra i due paesi.

A metà degli anni ottanta si avvia anche il processo di liberalizzazione europeo che, a differenza di quello statunitense, è graduale e realizzato nell'arco di un decennio, tra il 1983 e il 1992, attraverso la produzione di successivi pacchetti normativi che stabiliscono differenti tappe di deregolamentazione. La liberalizzazione completa (inclusiva della nona libertà aerea, cioè del cabotaggio) entra tuttavia in vigore solo nell'aprile 1997, a distanza di quasi un quindicennio dall'avvio del processo, avvenuto nel 1983 con l'introduzione di una direttiva comunitaria di parziale liberalizzazione dei servizi di trasporto tra aeroporti minori. Con essa, in particolare, venivano liberalizzati i collegamenti tra gli aeroporti comunitari classificati come regionali (con esclusione dei collegamenti tra aeroporti regionali e città capitali/hub) purché realizzati tramite velivoli con capienza massima sino a 70 posti.⁷

Una tappa fondamentale nel processo di liberalizzazione è rappresentata dalla sentenza con la quale nel 1986 la Corte di Giustizia Europea afferma l'applicabilità anche al trasporto aereo delle regole di concorrenza previste dal Titolo V, art. 85-90, del Trattato CE⁸. Tale sentenza, in particolare, ha l'effetto di cancellare il ruolo degli stati nell'approvazione delle tariffe internazionali all'interno della Comunità Europea; la Commissione Europea, infatti,

⁶ Con gli anni novanta, infine, la politica degli Stati Uniti diviene di completa liberalizzazione anche sul piano internazionale; in tal senso vanno a metà del decennio '90 i nuovi accordi "open skies" col Canada, con l'Olanda e con la Gran Bretagna.

⁷ La portata della direttiva era limitata ma tuttavia essa produsse effetti interessanti favorendo lo sviluppo di rotte tra città europee differenti dalle capitali da parte di compagnie regionali, spesso controllate o partecipate dalle compagnie di bandiera. Essa portò pertanto alla crescita dei collegamenti con gli aeroporti che non potevano essere serviti dagli aerei di maggiori dimensioni delle compagnie principali.

⁸ Si tratta della sentenza relativa alla causa 209/213/84 del 30.4.1986 nota come 'Nouvelles Frontières', avviata a seguito della contestazione ad operatori francesi dell' 'infrazione' relativa alla vendita di biglietti aerei a prezzi inferiori alle tariffe approvate dal governo. Il tribunale che doveva giudicare tali operatori chiese in conseguenza alla Corte se l'approvazione da parte del governo di tariffe basate su accordi tra le compagnie aeree non fosse contrario alle regole del Trattato di Roma in materia di concorrenza.

assunse in seguito della sentenza il compito di valutare gli accordi e concedere, in presenza di valide giustificazioni, deroghe alle regole di concorrenza in assenza delle quali gli accordi divenivano illegali.

Negli anni successivi due distinti pacchetti normativi, in vigore rispettivamente dal primo gennaio 1988 e dal primo gennaio 1990, avviano l'introduzione di un nuovo sistema di regole per i trasporti di linea internazionali infracomunitari, riguardanti in particolare l'accesso al mercato, la regolazione tariffaria e la concorrenza, con l'obiettivo di una progressiva apertura del mercato comunitario. Il primo pacchetto, in particolare: (i) riduce i vincoli alla determinazione delle tariffe, limitando il diritto dei governi di respingere tariffe non ritenute congrue e creando spazio per l'ammissione di tipologie di tariffe scontate; (ii) supera il principio della ripartizione paritetica della capacità operativa offerta su singole rotte, introducendo un criterio di *country pair basis* cioè di ripartizione della capacità sull'insieme delle relazioni che collegano una coppia di paesi; (iii) riduce i vincoli di capacità e frequenza sulle rotte, permettendo ai vettori di modificare la propria offerta su una determinata rotta senza preventiva autorizzazione; (iv) permette i collegamenti con gli aeroporti comunitari secondari, consentendo alle compagnie non di bandiera esistenti di uscire dal proprio territorio nazionale ed inserire nella propria offerta anche collegamenti infracomunitari.

Il secondo pacchetto compie ulteriori passi sulla via della deregolamentazione: (i) sul fronte tariffario, in particolare, si passa dal regime della doppia approvazione (le tariffe sono valide solo se autorizzate da entrambi gli stati interessati) a quello della doppia disapprovazione (le tariffe sono rigettate solo se respinte da entrambi gli stati interessati), salvo il vaglio della Commissione (e non più dei singoli stati) per variazioni eccessive (superiori al $\pm 20\%$); (ii) la ripartizione paritetica della capacità operativa tra coppie di paesi è sostituita da un criterio più flessibile (criterio 60-40, con diritto di incremento della capacità per ogni stato membro sino al 5% da un anno all'altro); (iii) è introdotto l'obbligo per gli stati membri di autorizzare l'entrata di nuove compagnie purché rispondenti a determinati requisiti tecnici ed economici (equivalente al divieto di rifiutare la licenza se non per ragioni di insufficiente capacità tecnica o solidità finanziaria del nuovo entrante); (iv) è aumentato al 50% della capacità operativa il diritto di trasportare tra due stati comunitari differenti dalla nazionalità del vettore passeggeri/merci attraverso una rotta che ha come origine o destinazione il paese di appartenenza del vettore (5^a libertà) (v) è inoltre introdotto il diritto di cabotaggio (trasporto di persone/merci tra due aeroporti di un paese diverso rispetto alla nazionalità del vettore) entro il limite del 30% della capacità operativa e solo come tratta iniziale o terminale di un collegamento internazionale (8^a libertà).

Il terzo pacchetto, infine, composto da tre regolamenti, entra in vigore il primo gennaio 1993 e realizza una completa apertura del mercato interno all'Unione Europea del trasporto di linea, sia nazionale che internazionale. Esso, infatti: (i) introduce una generale liberalizzazione tariffaria, limitando a casi particolari (tariffe eccessivamente elevate o basse) il diritto degli stati di contestare le tariffe scelte dai vettori; (ii) elimina ogni restrizione alla determinazione della capacità operativa; (iii) riconosce a tutti i vettori comunitari in possesso delle previste abilitazioni tecniche ed economiche la piena libertà di accesso alle rotte, limitando la possibilità di assegnazione da parte dei governi solo in relazione agli obblighi di servizio pubblico; (iv) liberalizza totalmente, ma con decorrenza solo dal primo aprile 1997, il cabotaggio, eliminando la restrizione per la quale il trasporto tra due aeroporti di un paese diverso rispetto alla nazionalità del vettore poteva essere effettuato

solo come tratta iniziale o terminale di un collegamento internazionale (9^a libertà); (v) armonizza i requisiti tecnici ed economici per l'ingresso nel mercato, cancellando i vincoli che limitavano in ogni paese la concessione della licenza alle compagnie aeree il cui capitale fosse di proprietà di soggetti nazionali e richiedendo solo la proprietà di soggetti comunitari. Attraverso queste tappe l'Unione Europea ha realizzato una liberalizzazione estesa del mercato interno dei servizi di trasporto aereo che ha creato le condizioni per una crescita della concorrenza. Come nel caso degli Stati Uniti, tuttavia, occorre osservare che la liberalizzazione normativa si limita ad aprire le porte del mercato, consentendo l'accesso a nuovi operatori e permettendo strategie competitive agli attori esistenti che in precedenza non erano attuabili. Essa, tuttavia, non può garantire che nuovi attori colgano effettivamente l'opportunità di entrare sul mercato e che i produttori esistenti, almeno alcuni, modificchino i loro comportamenti accrescendo la pressione competitiva sui concorrenti. Questo implica che dalla liberalizzazione normativa alla crescita effettiva della concorrenza sul mercato può trascorrere diverso tempo e che l'aumento della pressione competitiva può, ovviamente, assumere intensità differente nei diversi casi.

5. Gli effetti della liberalizzazione europea

Gli effetti della liberalizzazione normativa europea appaiono piuttosto limitati per tutto l'arco del decennio '90 ed inizieranno a manifestarsi con intensità solo col diffondersi del modello *low cost* anche nell'Europa continentale, avvenuto nei primi anni del decennio 2000. Vi sono diversi modi per osservare la scarsità di tali effetti:

1. A metà degli anni '90 due terzi delle rotte sul segmento intraeuropeo erano ancora servite da un solo vettore, meno del 30% da due compagnie aeree e soltanto il 6% da più di due; sui mercati nazionali, non ancora aperti al cabotaggio, oltre il 90% delle rotte erano servite da un solo operatore⁹;
2. Non si evidenziano dinamiche del traffico intraeuropeo, aperto alla concorrenza, più accentuate dopo il 1993 né rispetto agli anni precedenti né, in relazione nello stesso periodo, rispetto ai mercati internazionali non aperti alla concorrenza: se consideriamo il traffico in termini di passeggeri chilometro, la crescita media annua intraeuropea è stata del 6,7% nel periodo 1993-99 contro il 7% del periodo 1985-1993; per contro il traffico tra l'Europa ed il resto del mondo è cresciuto del 6,8% in media all'anno nel periodo 1993-1999 contro il 6,5% nel periodo 1985-93¹⁰;
3. Per quanto riguarda le dinamiche tariffarie, alcune considerazioni possono essere svolte sulla base dei ricavi per passeggero km dichiarate annualmente dall'AEA¹¹ per l'insieme dei suoi aderenti: in termini reali essi sono diminuiti del 18% tra il 1993 e il 1999 sul segmento infraeuropeo e sono rimasti stazionari su quello domestico; la riduzione sul segmento infraeuropeo è tuttavia simile a quella registrata sui collegamenti extraeuropei, non toccati dai provvedimenti comunitari: i proventi unitari relativi al lungo raggio si

⁹ Cfr. Berechman e de Wit, 1996.

¹⁰ Fonte: Current Market Outlook 2000.

¹¹ L'AEA, Association of European Airlines, rappresenta prevalentemente compagnie di bandiera. Al suo interno le compagnie di bandiera dei paesi dell'Unione a 15 rappresentano circa l'80% dei passeggeri totali AEA, cifra che aumenta all'85% se si includono le compagnie di bandiera dei paesi di nuova adesione ai quali è stato esteso nel 2004 il regime di liberalizzazione; le compagnie dei paesi non aderenti pesano poco più dell'11%. Possiamo pertanto considerare i valori aggregati AEA come sufficientemente rappresentativi delle dinamiche relative ai vettori di bandiera comunitari.

sono infatti ridotti in termini reali del 19% nello stesso periodo, quelli relativi al medio raggio del 17% per quanto riguarda i collegamenti con l'Africa mediterranea e del 16% per le relazioni col Medio oriente¹².

4. Le compagnie di bandiera non sembrano risentire in maniera negativa della liberalizzazione neppure in termini di livelli di traffico: i passeggeri km dei vettori aderenti ad AEA trasportati in Europa salgono nel periodo 1993-99 da 138 a 198 miliardi, con un incremento del 44%, non molto inferiore al +48% relativo all'intero mercato europeo; i passeggeri trasportati aumentano invece da 84 a 128 milioni, con una crescita complessiva del 52%¹³.
5. L'unica novità sostanziale appare l'aumento del numero e del ruolo delle compagnie regionali che vedono nel periodo considerato quasi triplicare i passeggeri km trasportati. Il loro dato del 1999 si colloca infatti al livello di 2,8 volte il dato del 1993 (con una crescita media annua del 18,7%), mentre per l'intero mercato europeo il valore corrispondente si ferma ad 1,5 volte il dato di inizio periodo. La loro quota di mercato, sempre in termini di passeggeri km, sale in conseguenza dal 4,7% del 1993 all'8,9% del 1999¹⁴.

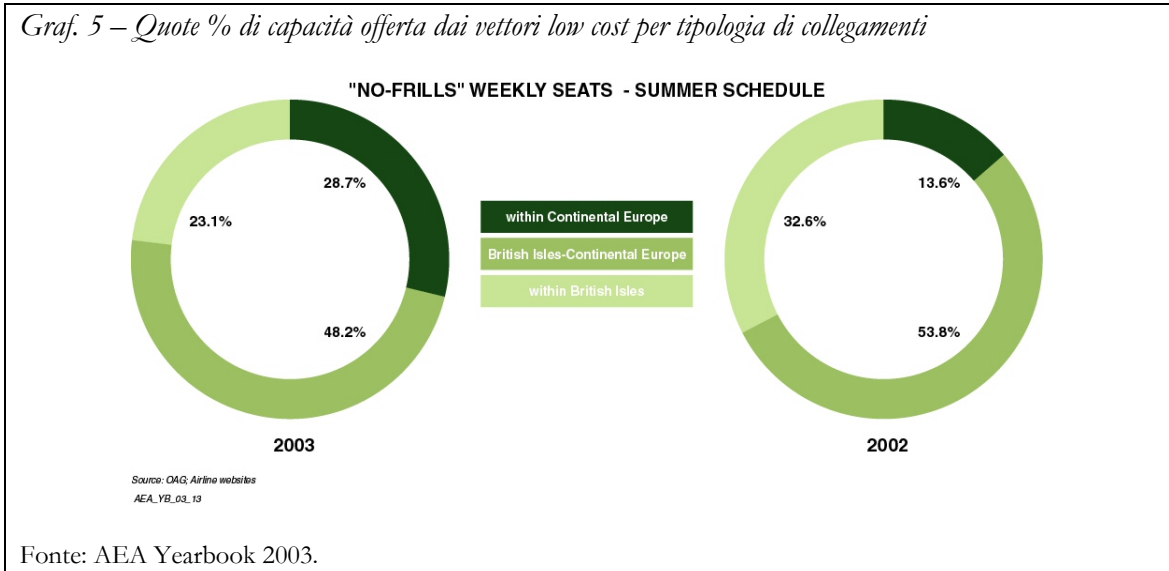
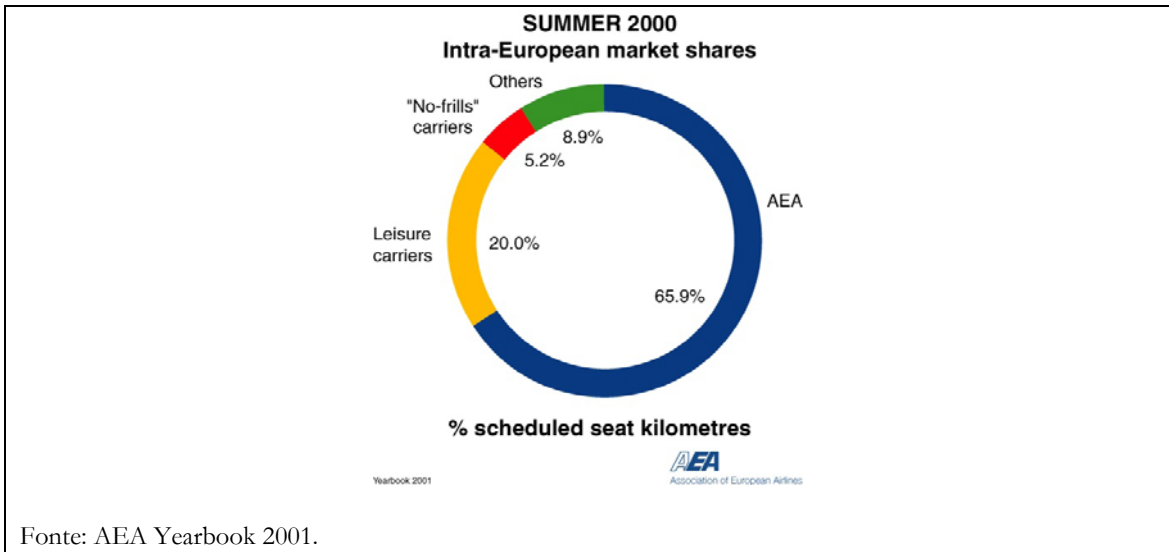
Alla fine del decennio '90 gli effetti sul mercato derivanti dalla liberalizzazione normativa appaiono limitati e l'intensità della concorrenza modesta se si considera, oltre a quanto già ricordato, che in tale anno meno del 10% del mercato europeo relativo ai servizi di linea poteva essere imputato a compagnie indipendenti dai vettori di bandiera. All'inizio del nuovo decennio il mercato appare ancora saldamente in mano a questi ultimi, come la stessa AEA mette in evidenza nel grafico sottostante (Graf. 4), riportato nel suo Yearbook 2001 e riferito alle quote di mercato calcolate in termini di posti settimanali offerti nella programmazione estiva del 2000. Le compagnie di bandiera associate ad AEA rappresentano infatti due terzi dell'offerta complessiva, peraltro calcolata includendovi le *leisure carriers*, mentre i vettori *low cost* (o *no frills*) appaiono ancora marginali nell'insieme del mercato europeo, detenendovi poco più del 5% dell'offerta complessiva.

Graf. 4 – Quote di mercato relative ai posti chilometro settimanali offerti – Estate 2000

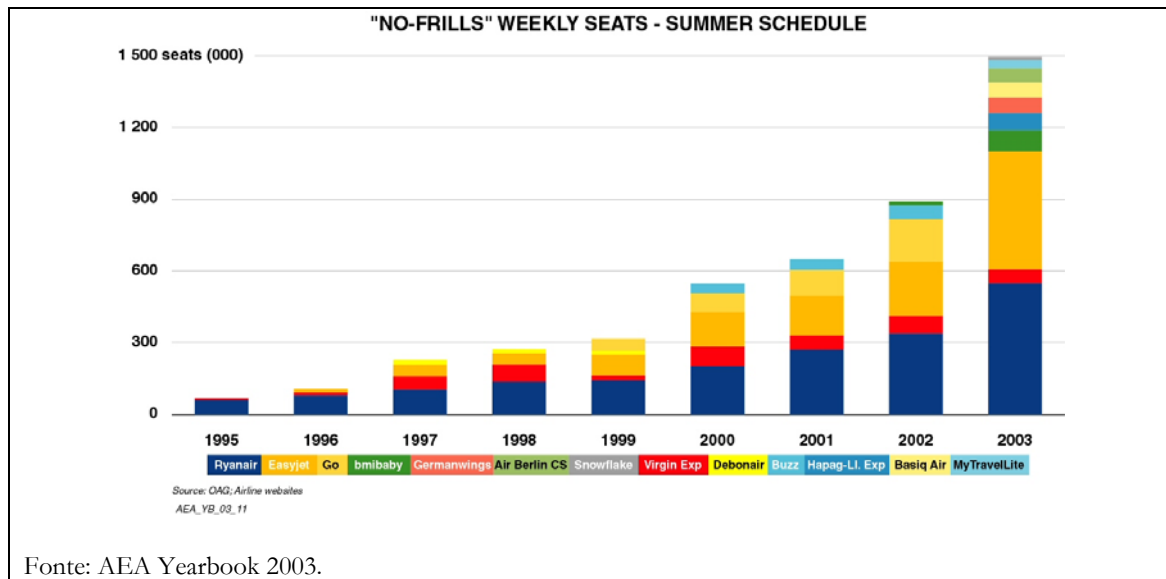
¹² Fonte: AEA Statistical Yearbook 2005.

¹³ Fonte: AEA Statistical Yearbook 2005.

¹⁴ Fonte: Current Market Outlook 2000.



Graf. 6 – La crescita dell'offerta dei vettori low cost (1995-2003)



E' importante ricordare che i vettori *low cost*, emersi in Europa grazie alla liberalizzazione del mercato anglo irlandese, registrano un rapido sviluppo nei due paesi grazie a Ryanair e a Easyjet, ma rimangono sino al 2002 un fenomeno sostanzialmente confinato alle due isole e ai collegamenti tra esse e l'Europa Continentale. Solo col 2003 iniziano a rappresentare una quota importante dei collegamenti *low cost* relazioni all'interno dell'Europa continentale, aperte soprattutto da nuovi vettori sorti in questi paesi.

Il Graf. 5 evidenzia il cambiamento che si realizza nel 2003: nella programmazione estiva del 2002, infatti, meno del 14% dei collegamenti *low cost* riguardano relazioni con origine e destinazione entrambe nell'Europa continentale mentre per il rimanente 86% dell'offerta almeno l'origine o la destinazione è collocata in Gran Bretagna o Irlanda (un terzo riguarda infatti collegamenti interni a Inghilterra e Irlanda o tra i due paesi ed oltre il 50% collegamenti tra le due isole e l'Europa continentale). Con la programmazione estiva del 2003, invece, la quota rappresenta dall'offerta sui collegamenti interni all'Europa continentale raddoppia rispetto all'anno precedente, portandosi a poco meno del 30%. E' da questo momento che possiamo considerare il fenomeno *low cost* come realtà diffusa in Europa e non più solo specificità angloirlandese.

La forte crescita del 2003 nell'offerta sulle relazioni interne all'Europa continentale si affianca inoltre, e ne è in gran parte conseguenza, all'arrivo di una pluralità di nuovi vettori sul mercato che contribuiscono alla rilevante accelerazione dell'offerta complessiva (Graf. 6) e alla conseguente crescita della quota di mercato globalmente rappresentata dalle *low cost*. L'offerta complessiva nella programmazione estiva del 2003 si accresce di due terzi rispetto al 2002, da 900 mila a 1,5 milioni di posti settimanali offerti e, a loro volta, due terzi dell'incremento (circa 400 mila posti) sono offerti dai nuovi operatori. Senza il loro arrivo il settore delle *low cost* sarebbe stato dominato nel 2003 dai due vettori principali, fortemente rafforzatisi nel 2002 grazie alle acquisizioni delle due compagnie emanazione di vettori di bandiera, Go e Buzz, vendute rispettivamente da British Airways e da KLM.

Quanto l'accelerazione dell'offerta delle *low cost* nel 2003 ha modificato la loro quota di mercato in Europa? Si tratta di un quesito al quale è tuttavia difficile rispondere per una doppia motivazione:

1. La prima ragione è relativa al fatto che, come nel caso americano, si possono ottenere valori molto diversi a seconda della variabile utilizzata nel calcolo e che sarebbe in conseguenza opportuno misurare la quota di mercato utilizzando una pluralità di variabili. Come si è visto in precedenza, negli Stati Uniti una quota di mercato del 17,5% in termini di voli offerti (per il periodo più recente preso in considerazione) diviene pari al 25,4% se calcolata in termini di passeggeri trasportati, con il secondo valore più elevato del primo di quasi la metà.
2. La seconda ragione riguarda l'assenza di rilevazioni statistiche esaustive e tempestive sul settore trasporto aereo nell'Unione Europea. Mentre negli Stati Uniti le rilevazioni hanno per riferimento i vettori e le compagnie aeree debbono comunicare al Dipartimento dei Trasporti su base mensile i loro dati di traffico e su base trimestrale i dati finanziari, in Europa (Italia compresa) le rilevazioni ufficiali hanno per riferimento gli aeroporti e forniscono informazioni sui passeggeri imbarcati e sbarcati¹⁵ ma non coprono, come nel caso americano, la pluralità delle caratteristiche relative alla domanda e, soprattutto, quelle relative alla capacità offerta dai vettori.

6. La quota di mercato dei vettori *low cost* in Europa

Per le ragioni indicate appare opportuno ai fini della misurazione delle quota di mercato fare riferimento all'unica periodica esistente, quella condotta su basi omogenee tra i diversi paesi da parte di Eurocontrol e basata sui voli effettuati. Eurocontrol, organismo europeo competente per il controllo del volo aereo e il coordinamento degli organismi nazionali preposti per l'assistenza al volo (in Italia l'ENAV), osserva i voli effettivamente generati da ogni vettore sullo spazio aereo europeo (Russia esclusa) fungendo anche per molti paesi da ente fatturatore delle tariffe per l'assistenza al volo¹⁶.

¹⁵ In questo modo si generano duplicazioni che occorre eliminare a livello di trasporto interno per quanto riguarda le rilevazioni nazionali e duplicazioni nel trasporto infraeuropeo in relazione ai dati raccolti a livello comunitario: il passeggero che va da Milano a Roma è conteggiato due volte nelle rilevazioni Istat mentre il passeggero che va da Milano a Parigi è conteggiato una sola volta dall'Istat ma due volte in sede europea.

¹⁶ In tal modo un vettore che opera da Londra a Milano paga ad Eurocontrol le tariffe destinate ai sistemi nazionali di assistenza relativi a tutti gli spazi aerei utilizzati nella rotta.

Tab. 5 - Le quote di mercato delle compagnie low cost in Europa

Voli generati dalle compagnie low cost in % dei voli totali effettuati (a)

	2002 (b)	2003 I sem.	2003 II sem.	2004 I sem.	2004 II sem.	2005 I sem.	2005 II sem.	2006 I sem. (e)
Irlanda	23	26	29	37,6	37,5	39,4	38,8	42,0
Slovacchia	13	22	27	33,4	34,3	37,0	38,8	41,4
Regno Unito	14	22	23	25,0	25,1	28,3	27,4	31,6
Spagna (c)	5	9	10	12,8	13,3	20,1	20,0	21,4
Polonia	--	--	--	2,0	9,2	13,2	16,5	21,4
Finlandia	<	0	1	1,3	1,8	1,9	2,1	19,1
Svezia	2	9	11	13,1	13,9	14,5	16,6	18,8
Germania	3	7	9	9,9	11,4	15,8	16,9	18,5
Lettonia	--	--	--	--	2,8	13,0	11,0	18,3
Ungheria	<	1	2	4,7	14,5	18,2	16,8	15,7
Olanda	5	8	8	8,9	9,2	14,1	15,7	15,7
Italia	3	7	10	12,2	12,8	13,0	14,9	15,5
Danimarca	2	5	7	6,6	7,4	6,0	6,7	14,6
Portogallo (d)	2	4	6	8,5	8,4	10,3	12,2	13,9
Turchia	0	0	1	0,7	1,0	9,9	10,8	12,9
Rep. Ceca	3	5	8	10,4	11,7	12,2	10,1	12,7
Svizzera	4	7	8	10,5	10,2	10,8	11,0	12,5
Norvegia	1	6	8	7,3	7,7	8,3	9,1	11,6
Austria	1	3	5	7,1	6,5	9,3	8,8	9,7
Belgio e Lussemburgo	9	10	11	9,4	8,6	8,7	9,0	9,3
Francia	3	5	7	6,9	7,6	7,5	8,6	9,2
Croazia	--	1	1	1,8	3,8	4,8	7,9	8,0
Romania	<	0	0	1,0	1,0	1,4	4,8	6,2
Estonia	--	--	--	--	2,3	6,0	6,7	5,8
Grecia	1	2	3	4,2	4,5	6,2	7,1	5,1
Lituania	--	--	--	--	0,0	0,0	1,2	4,1
Slovenia	<	<	0	1,2	3,2	4,7	4,0	3,8
Malta	<	0	0	2,1	2,8	3,6	4,5	3,1
Cipro	<	<	<	<	0,3	0,3	1,2	1,8
Totale area Eurocontrol	4	8	9	10	10,8	13,2	13,7	15,4

(a) Sorvoli esclusi

(b) Rilevazione relativa al periodo gennaio-agosto

(c) Escluse isole Canarie

(d) Escluse isole Azzorre

(e) Rilevazione relativa al periodo gennaio-maggio

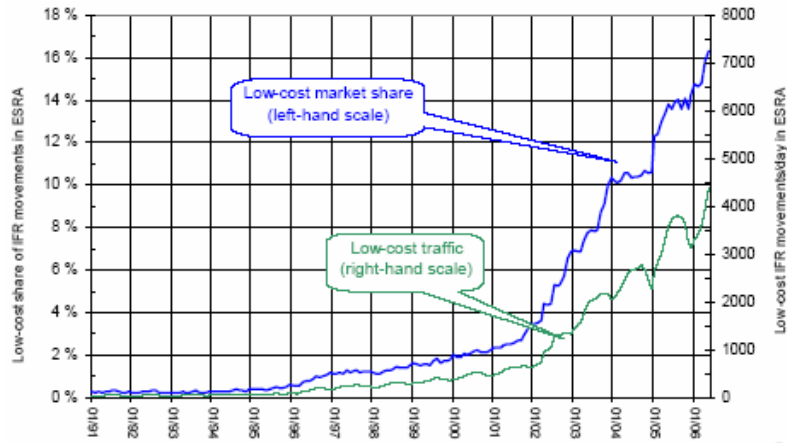
(--) Dato non disponibile

(<) Fenomeno non rilevante

Fonte: Eurocontrol

Eurocontrol pubblica dal 2002 con cadenza semestrale dati relativi al numero complessivo dei voli *low cost* offerti, in Europa e per singolo paese osservato, e alla loro quota sui voli totali prodotti. Sono inclusi i voli generati dai vettori che Eurocontrol classifica come *low cost* sulla base di una verifica condotta a partire dalle compagnie che si presentano come appartenenti a tale categoria. I vettori *low cost* considerati, inclusi in un elenco periodicamente aggiornato e pubblicato, sono attualmente una cinquantina. Nella Tab. 5 sono state riportate le quote di mercato pubblicate nei diversi rapporti Eurocontrol dal 2002 ad oggi; un periodo più ampio è invece coperto dal Graf. 7 nel quale sono rappresentate sia la quota di mercato per l'aggregato dell'Europa, sia i voli settimanali offerti.

Graf. 7 – La crescita dei voli offerti dai vettori low cost e della relativa quota di mercato



Fonte: Eurocontrol 2006.

Rimandiamo alla lettura della tabella per quanto riguarda l'osservazione della penetrazione del fenomeno *low cost* nei singoli paesi, limitandoci ad alcune considerazioni generali e di sintesi:

1. È opportuno ricordare che i dati riguardano l'insieme dei voli generati dalle compagnie *low cost* rapportati ai voli totali effettuati. Numeratore e denominatore includono per i diversi paesi tutte le tipologie di voli: (a) nazionali, se esistenti; (b) internazionali infraeuropei; (b) internazionali extraeuropei; Eurocontrol non pubblica dati distinti per i diversi segmenti. Il fenomeno *low cost* si è tuttavia sviluppato in maniera robusta in relazione ai collegamenti tra paesi comunitari, si è radicato in misura attenuata nei segmenti nazionali¹⁷ ed è quasi del tutto assente da quelli extraeuropei; pertanto nei paesi con trasporto nazionale rilevante (quali Italia, Francia, Spagna) e nei paesi con segmento internazionale extraeuropeo rilevante (Germania, Francia, Olanda e, in misura minore, Italia), l'eventuale alto valore della quota di mercato sul trasporto internazionale infraeuropeo potrà risultare ridimensionato anche in maniera consistente nel dato complessivo Eurocontrol per effetto del peso degli altri segmenti.
2. La dinamica dei voli *low cost* offerti è influenzata da tre fattori: (1) la variazione dell'offerta (crescita) da parte dei vettori *low cost* esistenti; (2) la nuova offerta proveniente da operatori che entrano per la prima volta nel mercato (e, in maniera simmetrica, la cessazione dell'offerta da parte di operatori che escono dal mercato); (3) l'eventuale trasformazione di vettori esistenti in compagnie *low cost*.
3. Dai dati della Tab. 2 emerge come nel 2002 il fenomeno avesse assunto dimensioni di rilievo (con una quota di mercato maggiore del 5%) solo in quattro paesi: Irlanda e Gran Bretagna, come già ricordato, oltre a Slovacchia (grazie a SkyEurope) e Belgio (grazie a Virgin Express). Il dato complessivo europeo è tuttavia ancora molto contenuto e pari al 4%.

¹⁷ Tranne ovviamente le isole britanniche sulle quali è molto sviluppato anche sul segmento interno.

4. Tra il 2002-I sem. e il 2003-I sem. la quota misurata in voli offerti raddoppia dal 4 all'8%; nei successivi tre semestri (dal 2003-II al 2004-II) aumenta di circa un punto al semestre, quindi due punti su base annua; nel 2005 accelera e cresce di circa tre punti in un anno, arrivando al 13,7%; nel primo semestre del 2006, infine, aumenta di 1,7 punti ulteriori portandosi al 15,4%. La media degli ultimi due semestri è pari al 14,5% ed è confrontabile su basi omogenee con il valore calcolato per lo stesso periodo negli Stati Uniti e pari al 17,5%. Il fenomeno *low cost*, pur in rapida espansione, sembrerebbe dunque caratterizzarsi in Europa per un livello di penetrazione del mercato ancora sensibilmente inferiore agli Stati Uniti.

L'interpretazione del minor sviluppo rispetto agli Stati Uniti deve tuttavia tener conto che, a fronte del mercato domestico USA, in Europa convivono due segmenti ora egualmente liberalizzati nell'UE-25 ma storicamente distinti in maniera molto netta: l'internazionale infraeuropeo, nel quale il fenomeno *low cost* si è sviluppato in maniera molto rapida, e il segmento nazionale, liberalizzato solo successivamente al primo e più saldamente dominato nella gran parte dei paesi dai vettori di bandiera nazionali. Occorrerebbe pertanto analizzare questi segmenti separatamente (tra loro e rispetto al segmento intercontinentale, nel quale il fenomeno *low cost* è quasi del tutto assente¹⁸).

Per quanto riguarda l'offerta di voli sul segmento internazionale infraeuropeo, i dati Eurocontrol permettono di desumerne i valori, pur non esplicitandoli in maniera diretta. Nella Tab. 6 sono riportati i voli medi quotidiani *low cost*, non *low cost* e totali del primo semestre 2006 distinti per paese. La somma dei paesi, riportata nell'ultima parte della tabella non coincide tuttavia col totale Europa pubblicato da Eurocontrol, e indicato nella riga successiva, in quanto include le duplicazioni dovute ai voli con origine e destinazione in stati diversi. Un volo Londra-Milano, ad esempio, è conteggiato sia nella riga relativa alla Gran Bretagna che in quella relativa all'Italia ma una sola volta nel totale Europa. Poiché solo i voli internazionali infraeuropei danno luogo a duplicazioni mentre altrettanto non si verifica per i voli nazionali e per quelli extraeuropei, questo implica che le duplicazioni, cioè la differenza tra la somma paesi e il totale Europa, misurano esattamente il segmento che desideriamo evidenziare¹⁹.

E possibile a questo punto scindere l'aggregato relativo ai voli europei di Eurocontrol, per il quale la quota dei vettori *low cost* nel I semestre 2006 è stata del 15,4%, in due segmenti:

1. voli internazionali infraeuropei (aventi origine e destinazione in stati europei differenti) per i quali la quota di mercato dei vettori *low cost* è stata nel primo semestre 2006 molto superiore al dato medio e pari al 21,7%;
2. altri voli (interessanti un solo stato europeo, cioè nazionali o extraeuropei) con una quota di mercato dei vettori *low cost* pari solo al 9,5%.

Dalla Tab. 6 si evidenzia inoltre come il 68% dei voli *low cost* (2500 su 3700) riguardi il segmento internazionale infraeuropeo contro solo il 44% degli altri voli (9000 su 21000).

Tab. 6 - Voli medi giornalieri in Europa per paese e tipologia di vettore

(Periodo gennaio-maggio 2006)

	Low cost	Non	Totali	Quota %
--	----------	-----	--------	---------

¹⁸ Con l'eccezione di collegamenti col Nordafrica e di collegamenti transatlantici offerti da Airlingus, vettore di bandiera riconvertitosi due anni or sono al modello *low cost*.

¹⁹ Vi è in realtà un piccolo errore, derivante dal fatto che in conseguenza delle distinzioni di Eurocontrol, anche i voli Spagna-Canarie e Portogallo-Azzorre confluiscono nel segmento internazionale infraeuropeo che stiamo considerando.

	low cost		low cost	
Regno Unito	1752	3792	5544	31,6
Germania	935	4119	5054	18,5
Spagna (Canarie escluse)	691	2538	3229	21,4
Italia	474	2584	3058	15,5
Francia	373	3681	4054	9,2
Irlanda	293	405	698	42,0
Svezia	213	920	1133	18,8
Olanda	210	1128	1338	15,7
Norvegia	147	1368	1515	9,7
Svizzera	147	1029	1176	12,5
Turchia	127	857	984	12,9
Polonia	125	459	584	21,4
Danimarca	115	673	788	14,6
Finlandia	111	470	581	19,1
Belgio e Lussemburgo	93	907	1000	9,3
Austria	88	819	907	9,7
Portogallo (Azzorre comprese)	81	595	676	12,0
Altri paesi Eurocontrol	70	1174	1244	5,6
Canarie	56	662	718	7,8
Rep. Ceca	55	512	567	9,7
Ungheria	52	279	331	15,7
Slovacchia	37	52	89	41,4
Grecia	36	670	706	5,1
A - Somma paesi (con duplicazioni)	6281	29694	35975	
B - Totale Europa (senza duplicazioni)	3741	20551	24292	15,4
Totale voli internazionali infra Europa (A-B)	2540	9143	11683	21,7
Totale altri voli (nazionali ed extraeuropei)	1201	11408	12609	9,5

Fonte: Eurocontrol ed elaborazioni su dati Eurocontrol

Per quanto riguarda invece il trasporto aereo sul servizio interno ai diversi paesi che presentano questo segmento²⁰, il numero di voli medi giornalieri è direttamente indicato nell'analisi Eurocontrol. Ai fini del calcolo delle quote di mercato sui differenti mercati domestici è necessario disporre anche del dato relativo ai voli complessivi medi giornalieri che è tuttavia calcolabile sulla base dei dati di traffico presenti sul sito internet di Eurocontrol.

I risultati dell'analisi, presentati nella Tab. 7, evidenziano come il fenomeno *low cost* sia molto meno diffuso sui segmenti nazionali, raggiungendo quote di mercato rilevanti in pochissimi paesi: oltre all'Irlanda dove tuttavia il trasporto nazionale è modesto, percentuali superiori al 10% si osservano solo in Gran Bretagna (con oltre un volo su quattro *low cost*), Germania e Svezia, paesi caratterizzati sia da un servizio aereo interno diffuso sia da uno sviluppo considerevole di vettori *low cost* nazionali. Nei paesi senza vettori nazionali robusti il trasporto *low cost* non si è ancora sviluppato sul servizio interno; questi mercati, in sostanza, non sono ancora stati aggrediti da vettori *low cost* appartenenti ad altre nazionalità, ma potrebbero esserlo in futuro in assenza di sviluppo adeguato di operatori nazionali²¹.

Tab. 7 - Voli medi giornalieri nel segmento nazionale per paese e tipologia di vettore

²⁰ Il segmento nazionale è sostanzialmente assente in 11 paesi dell'UE-25.

²¹ In questa direzione deve essere considerata l'apertura di diverse rotte interne in Italia nell'ultimo biennio da parte di Ryanair e Easyjet.

(Periodo gennaio-maggio 2006)				
	Low cost	Non low cost	Totali	Quota % low cost
Regno Unito	381	1033	1414	26,9
Germania	202	931	1133	17,8
Svezia	57	353	410	13,9
Italia	49	1051	1100	4,5
Norvegia	49	657	706	6,9
Spagna	40	1080	1120	3,6
Turchia	37	311	348	10,6
Irlanda	30	29	59	50,9
Altri paesi con servizio nazionale (a)	85	2494	2579	3,3
Totale	930	7939	8869	10,5

(a) Nell'area Eurocontrol

Fonte: Eurocontrol ed elaborazioni su dati Eurocontrol

Tab. 8 - Voli medi giornalieri nei principali paesi per tipologia di servizio e di vettore

(Periodo gennaio-maggio 2006)					
	Tipologia di servizio (a)	Low cost	Non low cost	Totali	Quota % low cost
Regno Unito	Nazionale	381	1033	1414	26,9
	Internazionale	1371	2759	4130	33,2
	Totale	1752	3792	5544	31,6
Germania	Nazionale	202	931	1133	17,8
	Internazionale	733	3188	3921	18,7
	Totale	935	4119	5054	18,5
Spagna	Nazionale	40	1080	1120	3,6
	Internazionale	651	1458	2109	30,9
	Totale	691	2538	3229	21,4
Italia	Nazionale	49	1051	1100	4,5
	Internazionale	425	1533	1958	21,7
	Totale	474	2584	3058	15,5
Svezia	Nazionale	57	353	410	13,9
	Internazionale	156	567	723	21,6
	Totale	213	920	1133	18,8

(a) Il servizio internazionale è la somma dei segmenti infraeuropeo ed extraeuropeo.

Fonte: Eurocontrol ed elaborazioni su dati Eurocontrol

A completamento dell'analisi, la Tab. 8 permette di esaminare, per i principali paesi con servizio nazionale presenti nella Tab. 7, la differente penetrazione del fenomeno *low cost* tra i due segmenti del trasporto interno e di quello internazionale, quest'ultimo indistinto, per insufficienza nei dati disponibili, tra trasporto internazionale infraeuropeo, ad elevata diffusione *low cost*, ed extraeuropeo. L'esame della tabella evidenzia differenti livelli di diffusione dei vettori *low cost* nelle realtà nazionali considerate:

1. I paesi con vettori nazionali *low cost* rilevanti (Gran Bretagna, Germania e Svezia) registrano una diffusione omogenea o comunque non eccessivamente differenziata nel segmento nazionale rispetto a quello internazionale;

2. I paesi senza vettori nazionali *low cost* rilevanti registrano una diffusione fortemente differenziata: trascurabile sul segmento nazionale e molto elevata su quello internazionale. In Spagna (Canarie escluse) la quota di mercato complessiva è al 21,4%, ma essa deriva da un 30,9% sull'internazionale a fronte di un ridottissimo 3,6% sul nazionale. In Italia il dato generale del 15,5% si differenzia in un 21,7% sull'internazionale e un 4,5% sul nazionale.

La distinzione tra i due segmenti permette di classificare la Spagna nel gruppo dei paesi europei a maggiore diffusione *low cost* nel trasporto internazionale (con un dato molto prossimo a quello del Regno Unito) e l'Italia nel gruppo dei paesi a diffusione medio-alta, in linea con Svezia e Germania. Un passo ulteriore, che si cercherà di realizzare in futuro, consisterà nell'ulteriore disaggregazione tra segmento internazionale infraeuropeo ed extraeuropeo.

L'analisi sin qui svolta ha riguardato l'Europa nel suo complesso, seguendo l'aggregazione geografica utilizzata da Eurocontrol; essa include tuttavia anche paesi non dell'Unione, i quali non sono stati oggetto del processo di liberalizzazione comunitaria e si sono caratterizzati sinora per assenza del fenomeno (paesi ex Unione Sovietica), per una sua diffusione molto limitata (paesi Balcanici) o, comunque, inferiore alla media europea (Turchia, Svizzera e Norvegia). Sarebbe pertanto interessante poter ripetere il confronto isolando i paesi che fanno parte dell'Unione Europea e che hanno beneficiato del processo di liberalizzazione.

Tab. 9 – Stima voli medi giornalieri nell'Unione Europea

(Periodo gennaio-maggio 2006)

	Low cost	Non low cost	Totali	Quota % low cost
A - Somma voli paesi Europa (con duplicazioni)	6281	29694	35975	
B - Somma voli paesi U.E. (con duplicazioni)	5822	25759	31581	
C=B/A	0,927	0,867		
D - Totale voli Europa (senza dupl.)	3741	20551	24292	15,4
E – Stima voli U.E (senza dupl.) (E=D*C)	3468	17828	21295	16,3

Fonte: elaborazioni su dati Eurocontrol

I dati Eurocontrol sono tuttavia insufficienti al riguardo in quanto permettono di riaggregare i paesi dell'UE-25 (presenti in Tab. 5) solo in relazione ai dati inclusivi delle duplicazioni per i voli infraeuropei. Se effettuiamo questa operazione (in Tab. 9), scopriamo che l'UE-25 pesa per il 92,7% dei voli *low cost* totali e per l'86,7 dei voli non *low cost*. Qualora queste percentuali rimanessero invariate in relazioni ai voli depurati delle duplicazioni, che non conosciamo, allora la quota di mercato dei vettori *low cost* nell'Unione Europea risulterebbe più elevata di circa un punto rispetto al dato Eurocontrol relativo all'Europa: 16,3% rispetto al 15,4%; pertanto quasi un volo su sei nell'Unione sarebbe *low cost*.

A completamento dell'analisi sulle dimensioni e il peso nel mercato europeo dei vettori *low cost* si è inoltre interessati a verificare quali valori assuma la quota di mercato se misurata in relazione anche ad altre variabili identificative del prodotto (quali ad esempio i posti offerti o i passeggeri trasportati). Come si è già visto nella prima parte del lavoro nel caso degli

Stati Uniti, la quota di mercato misurata sui voli fornisce un valore ridotto che è destinato ad ampliarsi nel passaggio alle altre variabili. Questo si verifica per ragioni dipendenti dalle differenti caratteristiche dell'offerta dei vettori *low cost*: l'utilizzo di aerei di maggiore capacità e caratterizzati da una maggiore densità di posti fa in modo che ogni volo *low cost* trasporti mediamente più passeggeri rispetto ad un volo tradizionale.

Tab. 10 – Confronto tra vettori *low cost* e vettori tradizionali AEA

(Anno 2004)

	Vettori low cost	Vettori AEA	Totale	Quota % low cost
Voli annui offerti (migliaia)	918,5	3381,1	4299,6	21,4
Posti medi per volo	170	121		
Posti annui offerti (migliaia)	156,2	409,1	565,3	27,6
Load factor (%)	77	65,5		
Passeggeri annui	120,2	268,0	388,2	31,0

Fonte: elaborazioni su dati AEA ed Eurocontrol

Nel caso dell'Europa non è tuttavia possibile ripetere la stessa analisi degli Stati Uniti in conseguenza della mancata raccolta ufficiale dei dati relativi alle compagnie aeree. E' tuttavia possibile svolgere alcune valutazioni comparative tra i vettori *low cost* da un lato e i vettori tradizionali dall'altro, utilizzando per questi ultimi i dati pubblicati dalla loro associazione, l'AEA. Dallo Statistical Yearbook 2005 dell'AEA è possibile ricavare i seguenti valori, relativi all'offerta complessiva dei vettori associati, sul segmento europeo (domestico e internazionale infraeuropeo) nell'anno 2004: (a) un'offerta media di 9238 voli giornalieri, corrispondenti a 3381 migliaia di voli annui; (b) un numero di posti medio per volo offerto pari a 121; (c) un *load factor* passeggeri pari al 65,5%.

In relazione ai vettori *low cost* l'unico dato certo è quello fornito da Eurocontrol in relazione ai voli complessivi offerti che sono stati 918 mila nello stesso anno. Sappiamo inoltre, dall'esame dei dati forniti dalle diverse compagnie nei loro rapporti periodici, che la capienza media dei voli è molto più elevata di quella AEA e altrettanto si verifica in relazione al *load factor*: non è irragionevole assumere una capienza media di 170 posti (derivante dall'utilizzo di aeromobili di maggiori dimensioni, allestiti con una densità di posti maggiore rispetto ai vettori tradizionali) e a un *load factor* del 77%. Se assumiamo tali ipotesi, possiamo osservare dalla Tab. 10 come si modifica la quota di mercato qualora calcolata in relazione alle differenti variabili:

1. in relazione ai voli offerti i vettori *low cost* rappresentano il 21,4% del totale (inteso come somma dei vettori *low cost* e AEA);
2. in relazione ai posti offerti la quota di mercato sale al 27,6%;
3. in relazione ai passeggeri²² essa sale al 31%

Il secondo valore è più elevato del primo del 29% e il terzo valore del 45%, in questo caso in maniera identica a quanto già osservato per gli Stati Uniti. In sostanza, per ottenere una stima di massima della quota di mercato passeggeri partendo dalla quota di mercato

²² Per passeggeri si intendono i posti occupati (un passeggero che utilizza voli di connessione è conteggiato per ogni tratta utilizzata); i posti occupati, inoltre, sono stimati applicando il *load factor* che è in realtà calcolato come rapporto tra posti km occupati e posti km offerti.

calcolata sui voli, è sufficiente moltiplicare quest'ultima per 1,45. La Tab. 11 riepiloga le previsioni di massima per il 2006 ottenute applicando questo criterio, distinte tra intera Europa e UE-25: nell'Unione Europea un volo su sei e un passeggero su quattro sarebbero *low cost* (ma un passeggero su tre nel segmento internazionale infraeuropeo). Anche negli Stati Uniti, come si è visto nella prima parte del lavoro, un passeggero su quattro viaggia *low cost* ma il dato è relativo al solo trasporto domestico (il denominatore non comprende il segmento internazionale e neppure il trasporto charter). Possiamo in conseguenza ipotizzare in maniera ragionevole che nel 2006 si realizzi un superamento degli Stati Uniti da parte dell'Europa nella diffusione del fenomeno *low cost*. La forbice tra di due paesi dovrebbe inoltre riaprirsi con segno rovesciato e riallargarsi nei prossimi anni in conseguenza del più rapido tasso di crescita europea.

Tab. 11 – Previsione quote di mercato vettori *low cost* - Media 2006

	Europa		Unione Europea	
	Totale	Segmento internaz. infra Europa	Totale	Segmento internaz. infra U.E.
Voli offerti	16	22	17	23,5
Posti offerti	20,5	28,5	21,5	30
Passeggeri	23	32	24,5	34

Fonte: nostre elaborazioni

7. Gli effetti sul mercato europeo della crescita dei vettori *low cost*

L'analisi sinora condotta ha evidenziato la rapida crescita dei vettori *low cost* in Europa e le quote di mercato raggiunte. Si tratta ora di valutare, per quanto possibile data la scarsa copertura fornita dalle statistiche ufficiali, gli effetti generati sulle altre tipologie di operatori e sull'industria nel suo insieme.

In primo luogo è opportuno verificare a quali categorie di vettori il segmento *low cost* ha sottratto le quote di mercato acquisite negli ultimi anni. In questo caso non disponiamo di elaborazioni autonome ma possiamo fare riferimento ai dati presentati dall'AEA nel suo Yearbook 2006: i vettori tradizionali AEA sono dati al 55,7% nella programmazione dell'estate 2006 (in relazioni ai posti settimanali offerti) mentre erano al 65,9% nell'estate 2000 (Graf. 3 del presente lavoro); gli altri vettori (inclusivi dei charter e dei regionali) sono dati al 25,9% contro il 28,9% di sei anni fa. L'incremento di tredici punti della quota relativa ai *low cost* nei sei anni (dal 5,2 al 18,4%) sarebbe in conseguenza avvenuto per dieci punti a spese dei vettori tradizionali e per tre punti a spese dei rimanenti. AEA evidenzia inoltre un'offerta da parte dei vettori *low cost* di 3,1 milioni di posti settimanali nell'estate 2006, il doppio rispetto ai posti offerti nell'estate 2003 e dieci volte i posti offerti nell'estate 1999.

Tab. 12 – Voli complessivi annui in Europa per tipologia di vettore (2003-2006)

(Dati in migliaia quando non diversamente indicato)

	2003	2004	2005	2006 (b)
Voli annui Europa (a)				
- low cost	701,0	918,5	1214,1	1488,8
- non low cost	7536,9	7827,5	7874,9	7928,9
- totali	8237,9	8745,9	9089,0	9413,0
Quota % low cost	8,5	10,5	13,4	15,8
Variazioni assolute rispetto all'anno prec.				
- low cost		217,5	295,5	274,8
- non low cost		290,7	47,4	54,0
- totali		508,0	343,1	324,1
Quota % low cost		42,8	86,1	84,8
Variazioni % rispetto all'anno prec.				
- low cost		31,0	32,2	22,6
- non low cost		3,9	0,6	0,7
- totali		6,2	3,9	3,6

(a) Nell'area Eurocontrol

(b) Valori stimati sulla base del tasso di crescita tendenziale registrato nei primi cinque medi dell'anno.

Fonte: elaborazioni su dati Eurocontrol

Il raddoppio dell'offerta dei vettori *low cost* tra il 2003 e il 2006 è confermato anche dall'esame dei dati relativi ai voli (Tab. 12): la crescita è stata di circa un terzo sia nel 2004 che nel 2005 e permane nella nostra stima sopra il 20% nel 2006²³; tuttavia, anche l'offerta dei vettori non *low cost* è aumentata nel periodo: discretamente nel 2004 e solo lievemente nel 2005 (e, prevedibilmente anche nell'anno corrente). Lo sviluppo delle *low cost*, pur modificando sensibilmente le quote di mercato, non ha ridotto il livello dell'offerta degli altri vettori.

Esso, in particolare, non sembra aver danneggiato i vettori tradizionali. L'ultimo biennio è stato ottimo per le compagnie aderenti ad AEA: nel 2004 i passeggeri sono aumentati di sei milioni di unità sul segmento europeo (+3,3%), recuperando un'ulteriore quota della riduzione avvenuta dopo il 2001, e i passeggeri km sono cresciuti quasi del 6%, migliorando lievemente il *load factor*; nel 2005 è andata ancora meglio, con una crescita identica nei passeggeri km ma molto più sostenuta nel *load factor*, pervenuto a livelli mai registrati nell'ultimo quindicennio. Nel 2004, inoltre, i vettori AEA sono ritornati nel loro insieme a un risultato operativo dopo gli interessi di segno positivo (dopo diversi anni di perdite) che è ulteriormente migliorato nel 2005 (413 e 755 milioni di dollari rispettivamente nei due anni). Anche i dati di traffico relativi alla prima parte del 2006 appaiono favorevoli.

Per quanto riguarda i livelli tariffari, è nota la riduzione che anche i vettori tradizionali hanno dovuto praticare sulle rotte sulle quali sono in competizione con le *low cost*, tuttavia la contrazione dei proventi unitari dei vettori AEA sul segmento europeo (ricavi per

²³ Il dato relativo all'intero 2006 è stato stimato, prudenzialmente, ipotizzando che nel periodo giugno-dicembre i due comparti, *low cost* e non, conservino lo stesso tasso di crescita tendenziale registrato nei primi cinque mesi. In tale ipotesi la quota di mercato delle *low cost* si attesterebbe al 16,1% nel secondo semestre (che è in realtà già stato superato a maggio) e al 15,8% in media d'anno. AEA conferma una crescita superiore al 20% nell'offerta estiva dei vettori *low cost* rispetto all'anno precedente (AEA Yearbook 2006, p. 10).

passaggero km), circa il 15% in termini reali nell'ultimo nel biennio e il 21% complessivamente dal 1999, non è più consistente di quella registrata sull'insieme dei mercati da essi coperti (-17% nel biennio 2003-04). Non si rilevano in conseguenza segnali di una intensa e generalizzata pressione concorrenziale sui livelli tariffari in Europa: i vettori tradizionali hanno reagito alla crescente competizione su alcune rotte offrendo anch'essi tariffe ridotte, pur non avendo una struttura di costi *low*, ma poiché non ne hanno risentito eccessivamente in termini di proventi unitari, dobbiamo dedurre che abbiano offerto tariffe ridotte su una quota molto limitata di posti oppure che siano riusciti ad aumentare le tariffe sulle rotte non in competizione, come accadde a suo tempo negli Stati Uniti.

In ogni caso, a differenza degli Stati Uniti, non è in corso un processo di convergenza evidente dei prezzi praticati dai vettori tradizionali nella direzione dei prezzi dei vettori *low cost* e permangono differenziali consistenti: nel 2004 i 238,6 milioni di passeggeri che hanno viaggiato su rotte europee con i vettori AEA, hanno speso complessivamente 40,2 miliardi di euro, con una spesa media per viaggio di 169 euro (per un percorso medio di 821 km); nello stesso anno la spesa media dei viaggiatori *low cost* è stata di 49 euro se hanno viaggiato con Ryanair, 61 con Easyjet e 81 con Air Berlin²⁴. Ponderando queste tre cifre con le quote di mercato dei vettori nel 2004 ma assegnando al dato Air Berlin il peso di tutti gli operatori *low cost* diversi dai due maggiori, otteniamo un prezzo medio per il segmento *low cost* di 65 euro, pari solo al 38% del dato AEA. Infine, ponderando il dato medio AEA e il dato medio *low cost* con le quote di mercato delle due tipologie di vettori stimate nella Tab. 10, abbiamo un dato medio per il consumatore europeo di 137 euro, corrispondenti in quell'anno a 109 dollari. Per gli Stati Uniti non si ha una disaggregazione tra le due tipologie ma solo il dato medio: il consumatore americano nell'ultimo anno ha pagato mediamente 112 dollari per viaggiare tuttavia 871 miglia, corrispondenti a più di 1600 km.

La scarsa produzione di effetti da parte dei vettori *low cost* sui vettori tradizionali in Europa è in parte spiegabile col fatto che i primi appaiono solo in parte in diretta concorrenza con i secondi in quanto hanno sinora creato e servito soprattutto nuova domanda, passeggeri che in gran parte non avrebbero viaggiato o avrebbero utilizzato altri mezzi di trasporto. Uno studio del 2004 dell'ELFAA, l'associazione europea dei vettori *low cost*, ha evidenziato come solo il 37% dei passeggeri *low cost* avrebbe scelto un vettore tradizionale in assenza dell'offerta utilizzata, mentre il 59% si sarebbe invece servito di un'altra modalità di trasporto oppure avrebbe rinunciato al viaggio²⁵. Grazie alla capacità di abbattere i costi e le tariffe aeree i vettori *low cost* hanno ampliato notevolmente le dimensioni di un mercato che, a differenza degli Stati Uniti, appare ancora distante dalla maturità: nell'UE-25 la domanda di trasporto aereo sul mercato interno (nazionale più infracomunitario) è di circa un viaggio annuo per abitante mentre nel USA è più del doppio.

Poiché nel biennio 2005-06 l'offerta complessiva di voli non *low cost* appare stazionaria e quella dei vettori tradizionali ancora in aumento, è ipotizzabile che la categoria dei vettori charter abbia ridotto la sua offerta anche in valore assoluto, risentendo in maniera più consistente della competizione. La loro quota di mercato è in ogni caso valutata in declino: espressa in termini di posti offerti, essa era stimata al 25% all'inizio del decennio '90, al 20% nel 2000 e dovrebbe attestarsi al 16-17% nel 2006²⁶. L'esposizione dei vettori charter

²⁴ Fonte dei dati: AEA, Statistical Yearbook 2006; AEA Yearbook 2006 ed ECA, 2006.

²⁵ Cfr. ELFAA, 2004.

²⁶ Fonte: ECA, 2006.

alla competizione dei vettori *low cost*, è accresciuta dalla composizione della domanda dei secondi, prevalentemente *leisure*, e dalla loro caratteristica di servire molte destinazioni turistiche del Sud Europa, in particolare nell'area iberica: Palma di Maiorca, Barcellona e Malaga sono rispettivamente il settimo, ottavo e quindicesimo aeroporto europeo per voli *low cost*.

Diversi vettori *low cost* sono inoltre entrati in diretta competizione con il segmento charter offrendo alla clientela, tramite il proprio sito internet, la possibilità di acquistare anche soggiorni alberghieri e noleggi auto, componendo in questo modo un pacchetto turistico. Un'evoluzione ulteriore è rappresentata dalla trasmigrazione di vettori charter, favoriti da una struttura dei costi molto più favorevole rispetto alle compagnie tradizionali, verso il modello *low cost*, realizzata spesso conservando le due modalità di offerta nella stessa compagnia (e negli stessi voli). Un esempio rilevante di trasmigrazione è rappresentato da Air Berlin, terzo operatore *low cost* in Europa per numero di passeggeri, in origine vettore charter, mentre la convivenza delle due tipologie di offerta è la prassi in area scandinava (Sterling e diversi altri vettori). Due operatori *low cost* di rilievo, inoltre, Hapag Lloyd Express in Germania e Thomsonfly in Gran Bretagna, sono diretta emanazione del grande gruppo turistico TUI.

8. Cause e dimensioni del vantaggio di costo dei vettori *low cost*

Diverse analisi sono state effettuate in relazione al vantaggio di costo dei vettori *low cost* rispetto alle compagnie tradizionali e ad esse si rimanda per un'analisi più dettagliata²⁷; un cenno sulle sue cause più rilevanti e dimensioni è tuttavia opportuno:

1. Le compagnie *low cost* del modello tradizionale (Ryanair), adottando collegamenti *point to point* al posto del sistema organizzativo *hub and spoke*, operano su aeroporti secondari, spesso sottoutilizzati prima del loro arrivo, in ogni caso meno congestionati e costosi. Essi organizzano inoltre in outsourcing le operazioni di handling. Il risparmio cumulativo derivante da queste caratteristiche era stimato nel 16% del costo per posto chilometro offerto dei vettori tradizionali in ECA, 2002 e nel 22% in McKinsey, 2005.
2. Il servizio è organizzato in modo da diminuire il tempo di fermo in un aeroporto da parte di ogni velivolo ed ottimizzare l'utilizzo della flotta e degli equipaggi: più voli in un giorno per velivolo con maggiore tempo di utilizzo complessivo (in media otto voli al giorno contro sei per vettori tradizionali sullo stesso raggio e quattro voli per equipaggio). Velivoli ed equipaggi rientrano alla base al termine della giornata lavorativa, senza costi di pernottamento fuori sede. Il personale è inoltre fortemente incentivato attraverso un'elevata componente flessibile dello stipendio (25% in media), assente o trascurabile nei vettori tradizionali; in taluni casi costa annualmente di meno mentre la produttività è sempre maggiore. Il risparmio cumulativo derivante da queste caratteristiche era stimato rispettivamente nel 6% e nel 5% dalle due fonti indicate.
3. Vi è una estrema standardizzazione del velivolo, spesso una sola tipologia, con una più elevata densità di posti a sedere e con costi di manutenzione ridotti dalla standardizzazione e dall'outsourcing del servizio. Ad esempio Ryanair utilizza solo Boeing 737-800 ed Easyjet Airbus 319. Il risparmio cumulativo era stimato rispettivamente nel 18% e nell'11% dalle due fonti indicate.

²⁷ Doganis, 2001-2006, ECA, 2002 e 2006; McKinsey 2001, 2005.

4. La mancanza di *catering* e di altri servizi a bordo compresi nel prezzo (*no frills*) consentirebbe un risparmio ulteriore del 6 e del 7%, secondo le due fonti. La vendita a bordo di cibi e bevande diventa, inoltre, una fonte di ricavo ulteriore per le compagnie.
5. La vendita dei biglietti effettuata quasi esclusivamente via internet (90% del totale per i due vettori maggiori) o call center, senza l'uso dei costosi sistemi di prenotazione dei vettori tradizionali e la corresponsione di commissioni di vendita permetterebbe secondo le due fonti un risparmio del 9% e del 14%.
6. Considerando anche risparmi nelle spese generali e nei costi di amministrazione (2-4%), il risparmio complessivo perverrebbe al 57% rispetto al costo unitario dei vettori tradizionali secondo la fonte ECA, 2002 e al 63% secondo McKinsey, 2005.
7. I dati precedenti sono riferiti al costo per posto km offerto, quindi alla produzione di 'posti vuoti' che compiono un percorso di un chilometro. Per i vettori *low cost* è tuttavia fondamentale, ai fini del contenimento del prezzo del biglietto, anche l'elevato *load factor*, maggiore dei vettori tradizionali di almeno dieci punti (più di quindici punti per i due vettori principali).

Ad aggiornamento dei dati precedenti, è riportata nella Tab. 13 una nuova analisi dei costi che conferma l'entità dei risparmi dei vettori *low cost* indicata nei due studi citati. Le compagnie prese in considerazione sono tre *low cost* (Ryanair, Easyjet e SkyEurope) e tre tradizionali (Alitalia, British Airways ed AirFrance); i dati si riferiscono all'ultimo bilancio annuale disponibile.

Tab. 13 – Costo per posto km offerto per tipologia di vettore e sua composizione
(Dati in centesimi di euro)

Voci di costo	Vettori low cost			Vettori tradizionali		
	Ryanair	Easyjet	SkyEurope	Alitalia	British A.	Airfrance
Personale	0,48	0,69	0,51	1,85	3,08	2,74
Combustibile	1,30	1,19	1,55	1,97	2,15	1,55
Manutenzione	0,14	0,55	0,33	0,46	0,62	0,32
Ammortamenti	0,32	0,17	0,03	0,58	0,94	0,76
Leasing aeromobili	0,13	0,57	0,86	0,64	0,15	0,27
Spese rotte e aeroporti	1,07	2,15	1,76	1,58	1,99	1,69
Marketing e costi di distribuzione	0,04	0,15	0,32	1,09	0,59	0,53
Altri costi	0,24	0,45	0,36	0,97	0,75	0,98
Costo per posto km offerto	3,71	5,91	5,71	9,12	10,27	8,83
- Indice Air France=100	42	67	65	103	116	100

Fonte: elaborazioni su dati di bilancio/relazioni annuali dei vettori aerei considerati.

Dalla Tab. 13 è possibile osservare come il costo unitario (costo per posto km offerto) sia una percentuale molto contenuta nelle tre compagnie *low cost* rispetto alle tradizionali, ma con differenze rilevanti tra Ryanair (*Core low cost* secondo la definizione di ECA, 2006) e le altre: il risparmio di costo di Ryanair è del 58% rispetto ad Air France, vettore tradizionale con i costi minori tra i vettori considerati nella categoria; per Easyjet il risparmio di costo è più contenuto e pari al 33%, per SkyEurope del 35%.

All'interno delle *low cost* sono presenti strutture di costo differenti: Ryanair ha ammortamenti più elevati poiché dispone di una flotta al 90% in proprietà e, simmetricamente, costi per il leasing degli aerei molto bassi; Easyjet ha meno aerei in proprietà e spende di più per il leasing; infine Skyeurope non ha quasi ammortamenti poiché la sua flotta è completamente in leasing e per questo motivo sostiene costi di noleggio elevati. Sommando le due voci emerge in maniera netta il vantaggio di Ryanair rispetto alle altre due compagnie, e dei vettori *low cost* nel loro insieme rispetto ai vettori tradizionali.

Le spese per il combustibile sono più basse per le *low cost* in quanto utilizzano aerei di più recente produzione, in grado di risparmiare carburante rispetto ai modelli meno recenti. I costi di manutenzione non sono troppo distanti dai vettori tradizionali, con l'eccezione di Ryanair che avendo aeromobili nuovi e identici riesce a ridurli al minimo, ovviamente nel rispetto degli standard europei di sicurezza. Un'altra fonte di risparmio importante deriva dai minori costi unitari di marketing/distribuzione: nel caso meno favorevole per le *low cost* essi arrivano al 60% del caso più favorevole tra i vettori tradizionali. In maniera analoga per quanto riguarda le spese per il personale: nel caso meno favorevole per le *low cost* essi arrivano al 40% del caso più favorevole tra i vettori tradizionali. Le spese aeroportuali variano a seconda della compagnia *low cost*. Ryanair utilizza solo aeroporti secondari mentre Easyjet si serve anche di aeroporti principali, sostenendo in conseguenza costi unitari più elevati per tale voce ma che non superano tuttavia il 60% del vettore tradizionale con il dato minore.

9. Le conseguenze sui sistemi aeroportuali, le economie locali e il turismo

Lo sviluppo dei vettori *low cost* in Europa genera effetti di rilievo sui sistemi aeroportuali, favorendo la crescita consistente di aeroporti diversi dai grandi *hub*, spesso aeroporti regionali o comunque secondari, generalmente a basso tasso di utilizzo/basso traffico prima dell'insediamento del vettore. Il rapido incremento del numero dei voli e dei passeggeri in questi aeroporti favorisce lo sviluppo di una molteplicità di attività economiche: (a) servizi a terra per gli aeromobili e i passeggeri (handling, rifornimenti, ecc.); (b) servizi collegati nella sede aeroportuale e all'esterno: ristoranti, bar, negozi e parcheggi, noleggio auto, trasporti verso le città; (c) attività economiche nel territorio circostante, stimulate dalla spesa dei viaggiatori non residenti in arrivo: data la composizione dei passeggeri *low cost*, prevalentemente *leisure*, in primo luogo servizi turistici e connessi.

Per le società aeroportuali i ricavi non aeronautici diventano una fonte di introiti non indifferente, spesso più rilevante rispetto ai diritti aeroportuali in relazione ai quali sono disponibili ad applicare sconti consistenti. Inoltre, dati gli effetti catalizzatori sulla crescita delle economie locali, le autorità regionali sono spesso disponibili a concedere ai vettori *low cost*, generando notevoli problematiche in tema di equa concorrenza²⁸, consistenti finanziamenti su un arco pluriennale al fine di favorire l'apertura di nuovi collegamenti.

Il fenomeno della crescita degli aeroporti secondari ha assunto inizialmente rilievo verso la fine degli anni '90 nel Regno Unito e Irlanda e si è successivamente diffuso nell'Europa continentale, accompagnando lo sviluppo dei vettori *low cost*. Negli ultimi due anni

²⁸ Si ricorda al riguardo il caso Charleroi.

numerosi aeroporti secondari o regionali europei hanno ulteriormente registrato un forte incremento dei passeggeri in transito. I dati relativi ad una ventina di essi sono riportati nella Tab. 14 assieme all'indicazione del/dei vettori *low cost* che li utilizzano. Come si può osservare, tutti registrano tassi di crescita notevoli, con i valori inferiori attestati sul 35% e un tasso medio pari al 64% nel biennio, oltre quattro volte il tasso di crescita indicato dell'ACI (Airport Council International) per l'insieme degli aeroporti europei.

Tab. 14 – Traffico passeggeri in aeroporti europei utilizzati da vettori *low cost*

(Dati in migliaia quando non diversamente indicato)

Aeroporto	Anno			Variaz. % 2003-05	Vettore <i>low cost</i> presente
	2003	2004	2005		
LONDON LUTON	6786	7520	9135	35	EASYJET
BUDAPEST/FERIHEGY	5010	6445	8049	61	WIZZAIR/SKYEUROPE
WARSAWA/OKECIE	5167	6092	7080	37	WIZZAIR
BRISTOL/LULSGATE	3894	4646	5221	34	EASYJET
VALENCIA	2415	3095	4431	84	VUELING/RYANAIR
LIVERPOOL	3175	3352	4409	39	RYANAIR/EASYJET
BERGAMO/ORIO AL SERIO	2804	3288	4356	55	RYANAIR/AIR BERLIN
ROMA/CIAMPINO	1724	2518	4235	146	RYANAIR/EASYJET
GERONA/COSTA BRAVA	1426	2942	3515	147	RYANAIR
PISA	1419	2003	2335	65	RYANAIR/ EASYJET
BEAUVAIS/TILLE	969	1428	1850	91	RYANAIR/WIZZAIR
MURCIA-SAN JAVIER	545	839	1423	161	RYANAIR
BRATISLAVA/IVANKA	480	894	1321	175	SKYEUROPE/RYANAIR
TREVISO/SANT'ANGELO	677	884	1300	92	RYANAIR
EINDHOVEN	432	714	980	127	RYANAIR
LUBECK/BLANKENSEE	0	571	700	n.c.	RYANAIR
INVERNESS	435	520	589	36	EASYJET
FRIEDRICHSHAFEN	159	502	575	261	INTERSKY/RYANAIR
CARCASSONNE	252	274	341	35	RYANAIR
LIMOGES/BELLEGARDE	191	227	284	48	RYANAIR/FLYBE
BERGERAC/ROUMANIERE	116	204	234	102	RYANAIR/FLYBE
TOTALE AEROPORTI CONSIDERATI	38077	48957	62362	64	
TOTALE AEROP. EUROPA (a)	1047	1134	1200	15	

(a) Dati in milioni

Fonte: elaborazioni su dati ACI.

Nella Tab. 14 sono presenti i quattro aeroporti italiani con maggiore presenza di voli *low cost*: Bergamo, Roma Ciampino, Pisa e Treviso. Nel 2005 i tre maggiori si collocavano per numero complessivo di passeggeri in transito rispettivamente al settimo, ottavo e quindicesimo posto tra gli aeroporti italiani; essi risultavano inoltre gli unici aeroporti tra i primi quindici a registrare tassi di crescita a due cifre (a fronte di una tendenza stazionaria

per gli aeroporti maggiori: tranne Malpensa nessuno dei primi sei è cresciuto nel 2005 più del 2%).

Qualche dato storico sul traffico nei quattro aeroporti aiuta ancora di più a evidenziare la loro rapida crescita: (a) Bergamo registrava 600 mila passeggeri nel 1998 e 1,3 milioni nel 2002; essi sono divenuti 4,4 milioni nel 2005, oltre il 90% dei quali su rotte internazionali (per un corretto confronto è opportuno ricordare che tra il 1998 il 2005 il traffico passeggeri complessivo negli aeroporti italiani è cresciuto di poco più di un terzo); (b) Roma Ciampino aveva poco più di 700 mila passeggeri nel 1998 e poco più di 900 mila nel 2002; essi sono divenuti 4,2 milioni nel 2005, oltre il 90% dei quali su rotte internazionali; (c) Treviso registrava solo 150 mila passeggeri nel 1998 e poco più di 500 mila nel 2002; nel 2005 sono divenuti 1,3 milioni, nove volte il dato di sette anni prima.

Per quanto riguarda Pisa, nel 1997 registrava 1,1 milioni di passeggeri, nessuno dei quali relativo a voli *low cost*. Dal 1998, anno in cui ha cominciato ad operare il primo vettore *low cost*, i passeggeri che utilizzano tali compagnie hanno registrato una continua crescita sino a pervenire nel 2005 a 1,4 milioni, il 60% dei passeggeri totali. Questi ultimi nello stesso anno si sono attestati a 2,3 milioni; i passeggeri non *low cost* a Pisa sono invece diminuiti tra il 1997 e il 2005 da 1,1 milioni a 900 mila.

Poiché il traffico *low cost* in Italia è prevalentemente relativo a voli internazionali (con un rapporto rispetto ai nazionali di circa 5 a 1), i dati evidenziati in relazione ai quattro aeroporti debbono essere imputati quasi esclusivamente a traffico internazionale: Ciampino e Treviso ospitano praticamente solo voli internazionali; a Pisa la quota internazionale sui passeggeri è superiore al 75% e a Bergamo è superiore all'85%. Questi dati implicano che i quattro aeroporti considerati apportano alle rispettive regioni un flusso molto elevato di passeggeri stranieri, la maggior parte dei quali arrivano in Italia per trascorrervi un periodo di vacanza.

All'edizione 2006 del tradizionale convegno di Venezia su 'L'Italia e il turismo internazionale' nel quale vengono presentati i risultati delle indagini condotte sui dati dell'Ufficio Italiano Cambi, raccolti ai fini della bilancia turistica, la relazione di V. Minghetti ha presentato dati interessanti sui 'Turisti no frills/low fare':

1. Il 69% dei viaggiatori *low cost* dall'estero arriva in Italia per compirvi una vacanza, solo l'11% per affari, il rimanente 20% per altre motivazioni (studio, visite a parenti e amici, ecc.);
2. Il 71% dei viaggiatori con motivazioni turistiche è interessato alle città d'arte italiane, solo il 13% alle località marine mentre il 16% si ripartisce su tutte le altre destinazioni.
3. Il 71% dei viaggiatori con motivazioni turistiche si concentra in sole quattro regioni: Lazio (30%), Veneto (15%), Lombardia (14%), Toscana (12%).

Queste quattro regioni coincidono con quelle servite dai maggiori aeroporti italiani con trasporto *low cost*, prima esaminati, e le tre principali città d'arte italiane si trovano in queste regioni. Il trasporto aereo *low cost* rappresenta in conseguenza un fattore importante di crescita per il turismo delle città d'arte ma esso non sembra aiutare le altre tipologie di destinazioni e non è grado di favorire, almeno per ora, un riequilibrio tra destinazioni italiane del turismo straniero. In ogni caso il trasporto aereo *low cost* è fondamentale ai fini della crescita dei viaggiatori *incoming*, come dimostra la Tab. 15, costruita sui dati della relazione in precedenza citata.

Tab. 15 – Mercato del turismo incoming in Italia per tipologia di vettore utilizzato

(Dati in milioni quando non diversamente indicato)

	2004	2005	Assolute	Variazioni %
Vettore aereo low cost	4,4	5,3	0,8	19,0
Vettore aereo non low cost	10,1	10,6	0,5	5,1
Totale vettori aerei	14,6	15,9	1,4	9,4
Altri mezzi di trasporto	23,1	21,1	-2,0	-8,5
Turisti incoming totali (a)	37,7	37,1	-0,6	-1,6
Quote % vettori low cost				
- su totale trasp. aereo	30,5	33,2		
- su totale incoming	11,8	14,3		

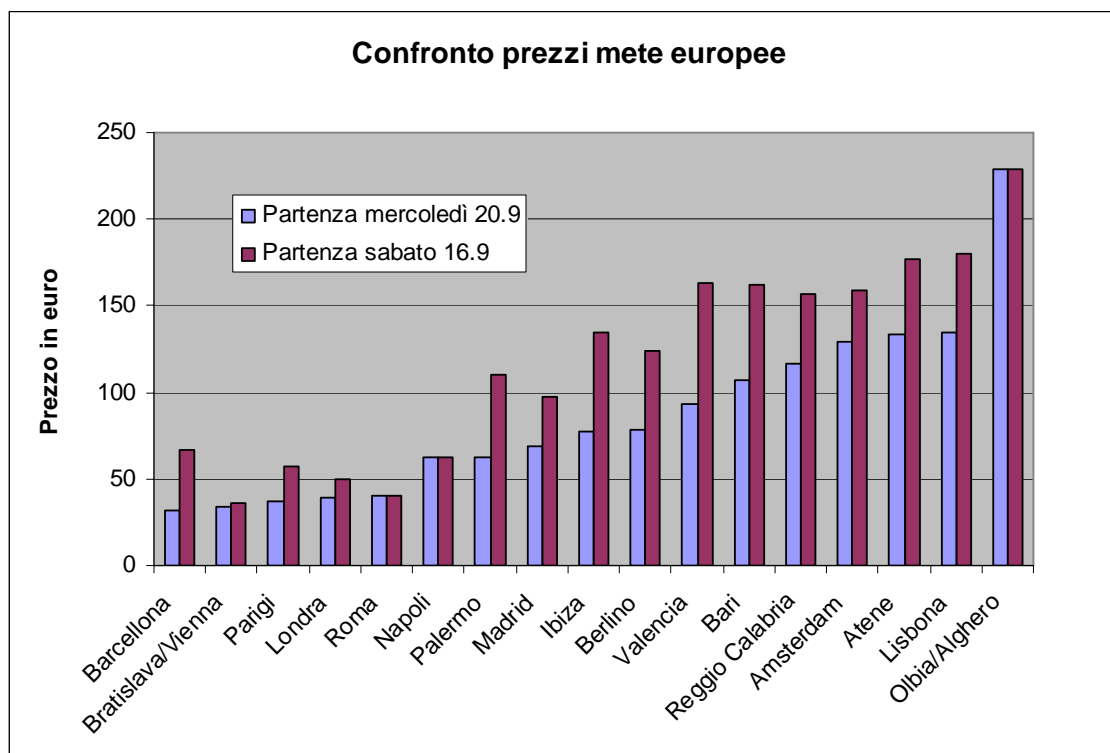
(a) Con almeno un pernottamento

Fonte: elaborazioni su dati Ciset/UIC (V. Minghetti, 2006).

Nel 2005 i viaggiatori *incoming* (con almeno un pernottamento in Italia) sono complessivamente diminuiti di 600 mila unità ma, al loro interno, i viaggiatori *low cost* sono aumentati da 4,4 a 5,3 milioni, con un incremento di 1,1 milioni e del 19%; i viaggiatori che hanno utilizzato gli altri vettori aerei sono anch'essi cresciuti, ma in misura inferiore (500 mila unità, corrispondenti ad un +5%); gli utilizzatori delle altre modalità di trasporto (auto, treno, nave) si sono complessivamente ridotti di 1,4 milioni (-9%). Un viaggiatore *incoming* su tre che ha utilizzato l'aereo ha viaggiato *low cost*. A fronte dei 5,3 milioni di turisti *incoming* in Italia via vettore aereo *low cost*, la Spagna ne ha tuttavia registrati nel 2005 ben 15,3 milioni, con un incremento rispetto all'anno precedente del 31%²⁹. Questi dati rappresentano un'ulteriore testimonianza dei grandi cambiamenti che lo sviluppo dei vettori *low cost* sta producendo in Europa.

Anche in relazione alla domanda turistica degli italiani lo sviluppo dei vettori *low cost* sta generando effetti non indifferenti. In questo caso lo sviluppo asimmetrico dell'offerta di voli *low cost*, che ha sinora penalizzato le rotte nazionali, rende meno costoso da parte dei turisti italiani raggiungere le principali destinazioni turistiche degli altri paesi europei rispetto alle mete domestiche. Un esempio è dato dal grafico seguente nel quale sono riportati i prezzi più convenienti per ogni rotta considerata che un viaggiatore in partenza da Milano (indifferente tra Linate, Malpensa ed Orio) avrebbe dovuto pagare, prenotando con sei settimane di anticipo, per raggiungere in aereo a metà settembre 2006 diverse mete europee e nazionali.

²⁹ Fonte: IET, 2006.



Sono ipotizzate due possibili date di partenza, una a metà settimana, per i clienti meno *time sensitive*, e una il sabato. Le mete meno costose sono tutte straniere, tranne Roma; le destinazioni italiane, anche se servite da vettori *low cost*, si collocano prevalentemente nella seconda parte del grafico. Le uniche rotte del tutto prive di offerta *low cost* in quanto soggette ad oneri di servizio pubblico, Olbia e Alghero, risultano le più care tra le 17 considerate. Raggiungere la Sardegna per il nostro turista milanese è dunque molto più costoso rispetto alla Grecia o Ibiza. Dal grafico è inoltre evidente il generale rimescolamento di destinazioni turistiche che il differente sviluppo dell'offerta *low cost* sta generando: la distanza tra origine e destinazione non appare più rilevante, solo il differente grado di concorrenza che si è manifestato sulle specifiche rotte sembra condizionare in maniera consistente il prezzo.

10. Osservazioni conclusive

La liberalizzazione del mercato europeo del trasporto aereo, completata ormai quasi dieci anni fa, rappresenta l'esempio più esteso di apertura alla concorrenza di un servizio di pubblica utilità realizzata nell'Unione Europea. Essa ha portato nello scorso decennio all'ingresso di un numero rilevante di nuovi operatori, ad un notevole ampliamento dell'offerta e della domanda, ad una riduzione importante delle tariffe che ha generato notevoli benefici per i cittadini. E' il processo che sembra aver generato gli effetti più consistenti, superiori presumibilmente alle stesse aspettative dei liberalizzatori, in termini di incremento delle opportunità per i consumatori, sviluppo del mercato e contemporanea diminuzione significativa delle quote detenute dagli operatori tradizionali.

La liberalizzazione ha favorito il diffondersi in Europa del modello produttivo *low cost*, inizialmente sviluppatosi a seguito della liberalizzazione negli USA ed è grazie ai vettori *low cost* che sono stati generati gli effetti più consistenti sul mercato. Nell'anno in corso quasi un viaggiatore dell'Unione Europea su quattro sta utilizzando vettori *low cost* sul mercato interno (in maniera analoga a quanto avviene negli Stati Uniti) e uno su tre nei collegamenti internazionali infracomunitari. La quota di mercato di queste compagnie appare inoltre destinata ad ampliarsi ancora, in misura maggiore rispetto agli USA. Due fattori sembrano portare in tale direzione: da un lato la minore maturità del mercato europeo e gli spazi di crescita derivanti dai paesi dell'est di recente adesione; dall'altro lato gli alti differenziali tariffari che ancora sussistono tra i vettori *low cost* e i vettori tradizionali su rotte comparabili. L'Italia sembra recuperare l'iniziale ritardo nello sviluppo del segmento *low cost*, ma con notevoli differenze tra segmento europeo e segmento nazionale, nel quale l'offerta è ancora limitata e le tariffe non troppo contenute.

Lo sviluppo del trasporto aereo, trainato dai vettori *low cost*, non genera tuttavia effetti rilevanti solamente sui consumatori e sui produttori dell'industria specifica ma anche su settori produttivi complementari, quale quelli dei servizi aeroportuali e dei servizi turistici, giungendo a modificare la 'geografia turistica' dell'Europa: appaiono particolarmente favoriti i sistemi turistici nazionali preferiti dagli abitanti dei paesi a consistente offerta *low cost* (flussi da Gran Bretagna/Germania/Scandinavia verso Spagna) o serviti da compagnie locali *low cost* (Est Europa con particolare riferimento a Slovacchia e Polonia); appaiono invece penalizzati, almeno sinora, i sistemi turistici privi di compagnie *low cost* locali di rilievo (quali Italia e Francia).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ACI EUROPE, Airport Council International, *The social and economic impact of airports in Europe*, 2004.
- AEA, Association of European Airlines, *Summary of Traffic and Airlines Results*, vari anni.
- AEA, Association of European Airlines, *Yearbook*, vari anni.
- AIRFRANCE KLM, *Exercice fiscal 2005-06*.
- ALITALIA, *Relazioni e bilanci del gruppo e dell'Alitalia 2005*.
- AUTORITÀ GARANTE CONCORRENZA E MERCATO, *Dinamiche tariffarie del trasporto aereo passeggeri*, 2005.
- BINGGELI U. E POMPEO L., *Hyped hopes for Europe's low-cost airlines*, McKinsey Quarterly, n. 4 2002.
- BINGGELI U. E POMPEO L., *The battle for Europe's low-fares flyers*, McKinsey Quarterly, agosto 2005.
- BRITISH AIRWAYS, *2005/2006 Annual Report & account*.
- CARLUCCI F., *Trasporto aereo, regolamentazione e concorrenza*, Cedam, 2003
- CERTET-BOCCONI, *Analisi del mercato del trasporto aereo in Italia: un quadro sistematico e aggiornato*, Rapporto per Assaereo, Associazione Nazionale Vettori ed Operatori del Trasporto Aereo, novembre 2003.
- CERTET-BOCCONI, *Il futuro del trasporto aereo in Italia: ipotesi per un assetto sistemico e strumenti di governance per il rilancio del settore*, Rapporto per Assaereo, Associazione Nazionale Vettori ed Operatori del Trasporto Aereo, marzo 2003.
- COMMISSIONE U.E., *Analysis of the european air transport industry 2003*, 2005.
- CRANFIELD UNIVERSITY, *Air transport: quarterly report for DG TREN*, Q4/2005, Q1/2006.
- EASYJET PLC, *Annual report and accounts 2005*.
- ECA, European Cockpit Association, *Low cost carriers in Europe*, 2002, 2^a ed. 2006.
- ELFAA, European Low Fares Airline Association, *Liberalisation of European Air Transport: The Benefits of Low Fares Airlines to Consumers, Airports, Regions and Environment*, Bruxelles, 2004.
- ENAC, Ente Nazionale Aviazione Civile, *Annuario Statistico*, Roma, vari anni.
- EUROCONTROL, *Low-cost carrier panel*, 2006.
- EUROCONTROL, *Low-cost carriers market update*, 2005, 2006.
- EUROCONTROL, *The recent evolution of low-cost airlines' market share*, 2003.
- EUROCONTROL, *The evolution of low-cost carriers' market share*, 2004.
- EUROSTAT, *Transport aérien international de passagers 1993-2000*, Statistiques en bref, n. 2/2003.
- EUROSTAT, *Transport de passagers par voie aérienne 2000-2001*, Statistiques en bref, n. 1/2004.
- EUROSTAT, *Le transport aérien de passagers en 2001-2002*, Statistiques en bref, n. 11/2004.
- EUROSTAT, *Transport aérien de passagers 2002-2003*, Statistiques en bref, n. 4/2005.

- EUROSTAT, *Le tourisme dans l'Union européenne élargie*, Statistiques en bref, n. 13/2005.
- EUROSTAT, *Le transport aérien en Europe en 2004*, Statistiques en bref, n. 2/2006.
- EUROSTAT, *Le tourisme récepteur et le tourisme émetteur dans l'Union européenne*, Statistiques en bref, n. 5/2006.
- FEDERAL RESERVE BANK OF SAN FRANCISCO, *Competition and regulation in the airline industry, 2002*
- FEDERSTRASPORTO, *L'Internazionalizzazione del trasporto: la posizione dell'impresa italiana, Scenari dei trasporti*, n. 6, dicembre 2003.
- IACA, International Air Carrier Association, *Statistical overview 2005*.
- IET, Instituto de estudios turisticos, *Compañias aereas de bajo coste* 2004.
- IET, Instituto de estudios turisticos, *Las compañías aereas de bajo coste en Espana en 2005*.
- IET, Instituto de estudios turisticos, *Los pasajeros de compañías aereas de bajo coste. Nota de coyuntura*, dic. 2005.
- ISTAT, *Statistiche dei trasporti*, vari anni.
- ISTAT, *Statistiche del trasporto aereo*, anno 2001.
- ITO H. E LEE D., *Low cost carriers growth in the U.S. airline industry: past, present and future*, working paper Department of Economics, Brown University, 2003.
- ITWT, International Transport Workers Federation, *ITF Survey: the industrial landscape of the low cost carriers*, 2002.
- MCC-CAPITALIA, *Studi di settore. Il sistema dei trasporti in Italia*, Roma, 2003.
- MERCER MANAGEMENT CONSULTING, *Impact of low-cost airlines*, 2003.
- MINGHETTI V., *I turisti 'no frills/ low fare: caratteristiche e comportamento di spesa*, Rel. presentata al convegno 'L'Italia e il turismo internazionale nel 2005', Venezia, aprile 2006
- MORGAN STANLEY, *European Airlines: Industry Overview*, 2002.
- NOMISMA, *Le reti per lo sviluppo, lo sviluppo delle reti*. Rapporto Nomisma sulla politica industriale, Carocci, Roma, 2003.
- OAG, *European low-cost carriers white paper*, 2006.
- PADOA SCHIOPPA KOSTORIS F. (1995), *Struttura di mercato e regolamentazione del trasporto aereo*, Il Mulino, 1995.
- PELLICCELLI A. C. *Le compagnie aeree: economia e gestione del trasporto aereo*, Giuffrè, 1998.
- RYANAIR, *Ryanair full year results 2005*.
- SAT, Società Aeroporti Toscano Galilei Pisa, *Bilancio d'esercizio 2005*.
- SEBASTIANI M., *Il settore aereo fra liberalizzazione e concentrazione*, in L'Industria, n. 1, 2002.
- SINATRA A., *Aeroporti e sviluppo regionale: rassegna di studi*, Guerini e associati, 2001.
- SKYEUROPE HOLDING AG, *Annual report 2005*.
- U.K. DEPARTMENT FOR TRANSPORT, *The future of air transport*, 2003.
- U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION, *Low-Fare Service Developments, Domestic Aviation Competition Issue Brief Number 22*, 2003
- U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION, *The low cost airline service revolution*, 1996.

U.S. DEPARTMENT OF TRANSPORTATION, *The Southwest effect*, 1993.

UCCEGA, *Le livre blanc des grands aéroports régionaux français*, 2002.