

ALMA MATER STUDIORUM - UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BOLOGNA

---

DOTTORATO DI RICERCA IN DIRITTO DEI TRASPORTI EUROPEO  
XXIV CICLO  
SETTORE CONCORSUALE 12/B1  
SETTORE SCIENTIFICO DISCIPLINARE IUS/06

I RAPPORTI DI COLLABORAZIONE TRA VETTORI

TESI DI DOTTORATO

Coordinatore:  
Chiar.mo Prof. Stefano Zunarelli

Presentata da:  
Dott. Massimiliano Musi

Relatore:  
Chiar.mo Prof. Stefano Zunarelli

---

Esame finale anno 2012

## INDICE

### PARTE PRIMA

#### I rapporti di collaborazione tra vettori nel settore del trasporto aereo

1. Dalla liberalizzazione del trasporto aereo in ambito comunitario alle strategie adottate dalle compagnie per stare al passo con la costante evoluzione del mercato.....	4
2. Le alleanze strategiche: definizione e origini .....	11
2.1. I differenti tipi di alleanze in base alla strategia adottata, al numero dei <i>partners</i> e all'area geografica interessata.....	15
2.2. Ulteriori criteri di distinzione: i vari tipi di alleanza in ragione del livello di complessità dell'accordo e della gestione .....	19
2.3. Le strategie di crescita alternative alle alleanze e i fattori che condizionano le compagnie nella scelta del tipo di intesa da concludere .....	26
3. Le varie tipologie di accordi commerciali nel settore del trasporto aereo .....	29
3.1. L'accordo di <i>codesharing</i> .....	31
3.2.1. La natura dell'accordo .....	35
3.2.2. La struttura e il contenuto del contratto .....	40
3.3. Le quattro forme possibili di <i>codesharing</i> .....	43
3.4. Il problema della ripartizione della responsabilità tra <i>contracting carrier</i> e <i>actual carrier</i> : disciplina internazionale e comunitaria .....	46
3.5. La responsabilità per danni a passeggeri e bagagli, per inadempimento, per ritardo e per <i>overbooking</i> nei rapporti interni tra i vettori .....	51
3.6. Gli accordi di <i>codesharing</i> e i principi sulla concorrenza .....	61
3.7.1. Gli altri accordi di collaborazione tra vettori aerei: l' <i>interlining</i> .....	65
3.7.2. Segue: il <i>dry lease</i> .....	66
3.7.3 Segue: il <i>wet lease</i> .....	68
3.7.4 Segue: il <i>franchising</i> aeronautico.....	74

## PARTE II

### I rapporti di collaborazione tra vettori nel settore del trasporto marittimo

1. Le prime forme di cooperazione tra compagnie marittime: le <i>Conferences</i> ...	79
1.1. La politica comunitaria: dall'esenzione di categoria a favore delle <i>Conferences</i> al loro progressivo declino .....	83
1.2. Il Regolamento CE n. 1419/2006 e la rimozione dell'esenzione di categoria per le <i>Conferences</i> .....	91
2. I <i>discussion/talking agreements</i> e i <i>capacity stabilization agreements</i> .....	98
3. I grandi cambiamenti nel mercato dello <i>shipping</i> di linea .....	100
4.1. Le <i>liner joint ventures</i> nel mercato del trasporto marittimo internazionale .....	103
4.2. Il contenuto degli accordi di <i>joint venture</i> .....	107
5.1. I consorzi marittimi: le origini, il contenuto degli accordi e la proposta della Commissione europea per l'adozione di un'esenzione di gruppo dalla disciplina comunitaria <i>antitrust</i> .....	116
5.2. L'introduzione della <i>consortia block exemption</i> .....	123
5.3. Le <i>Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to maritime transport services</i> del 2008 e il Regolamento CE n. 906/2009 .....	139
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	150

## PARTE PRIMA

### **I rapporti di collaborazione tra vettori nel settore del trasporto aereo**

1. Dalla liberalizzazione del trasporto aereo in ambito comunitario alle strategie adottate dalle compagnie per stare al passo con la costante evoluzione del mercato – 2. Le alleanze strategiche: definizione e origini – 2.1 I differenti tipi di alleanze in base alla strategia adottata, al numero dei *partners* e all'area geografica interessata – 2.2 Ulteriori criteri di distinzione: i vari tipi di alleanza in ragione del livello di complessità dell'accordo e della gestione – 2.3 Le strategie di crescita alternative alle alleanze e i fattori che condizionano le compagnie nella scelta del tipo di intesa da concludere – 3 Le varie tipologie di accordi commerciali nel settore del trasporto aereo – 3.1 L'accordo di *codesharing* – 3.2.1 La natura dell'accordo – 3.2.2 La struttura e il contenuto del contratto – 3.3 Le quattro forme possibili di *codesharing* – 3.4 Il problema della ripartizione della responsabilità tra *contracting carrier* e *actual carrier*: disciplina internazionale e comunitaria – 3.5 La responsabilità per danni a passeggeri e bagagli, per inadempimento, per ritardo e per *overbooking* nei rapporti interni tra i vettori – 3.6 Gli accordi di *codesharing* e i principi sulla concorrenza – 3.7.1 Gli altri accordi di collaborazione tra vettori aerei: l'*interlining* – 3.7.2 Segue: il *dry lease* – 3.7.3 Segue: il *wet lease* – 3.7.4 Segue: il *franchising* aeronautico

#### *1. Dalla liberalizzazione del trasporto aereo in ambito comunitario alle strategie adottate dalle compagnie per stare al passo con la costante evoluzione del mercato*

Fin dai primi anni Ottanta del secolo scorso il mondo del trasporto aereo è stato oggetto di rilevanti riforme sia a livello nazionale, sia a livello comunitario ed internazionale, intervenute al fine di dare adeguate risposte normative agli innumerevoli cambiamenti verificatisi progressivamente nel settore, come, per citarne alcuni, l'introduzione di tecnologie all'avanguardia nei sistemi di prenotazione dei voli e di imbarco, l'utilizzo sempre più frequente di aeromobili capaci di coprire tratte particolarmente lunghe, la riduzione del ruolo dirigistico degli Stati e il passaggio da un sistema *point to point* ad uno *hub and spokes*. Negli anni immediatamente successivi alla Seconda Guerra Mondiale, nonostante i principi di libera concorrenza e di libertà del traffico auspicati dalla Convenzione di Chicago per l'aviazione Civile Internazionale del 7 dicembre 1944, il settore del trasporto aereo risultava, al contrario, quasi del tutto monopolizzato dalle compagnie di bandiera dei Paesi con maggior potenziale economico. Gli Stati, per la regolamentazione dei traffici aerei internazionali,

invece di adottare una disciplina univoca a livello globale, preferivano avvalersi dello strumento degli Accordi bilaterali<sup>1</sup>. Questi ultimi fissavano il quadro normativo di riferimento per le attività aeronautiche di volta in volta interessate e si ispiravano al principio di reciprocità, per cui ciascun Paese parte dell'accordo si impegnavano ad assicurare ai cittadini ed alle imprese dell'altro Paese il medesimo trattamento garantito ai propri cittadini e imprese.

Tali Accordi regolando le tariffe, la ripartizione delle capacità e delle rotte, e preoccupandosi di individuare anche i vettori autorizzati a svolgere le attività di trasporto, mostravano chiaramente il primario intento degli Stati coinvolti, i quali ritenevano di poter assicurare la sopravvivenza delle proprie compagnie di bandiera solo mediante l'adozione di misure protezionistiche che le proteggessero dalla concorrenza a livello mondiale.

Col passare degli anni un sistema così rigido, che in concreto impediva l'accesso al settore del trasporto aereo internazionale a compagnie diverse da quelle indicate negli Accordi, non risultava più in grado di rispondere in pieno alle nuove esigenze del mercato. Al fine di assicurare una più adeguata protezione degli utenti del trasporto, che lamentavano la persistenza di tariffe eccessivamente alte come diretta conseguenza della loro fissazione mediante gli Accordi bilaterali (e quindi in un regime non concorrenziale), si assistette ad una progressiva flessibilizzazione del sistema, che sfociò in una serie di interventi normativi, adottati dall'Unione Europea, diretti ad introdurre gradualmente in tre tappe la liberalizzazione dei servizi di trasporto aereo sul territorio comunitario<sup>2</sup>.

Dopo una parziale liberalizzazione dei servizi aerei interregionali tra Stati membri<sup>3</sup>, il processo di riforma prese avvio con un primo pacchetto di normative comunitarie introdotto nel 1987, composto dal Regolamento CEE del Consiglio n. 3975/87 del 14 dicembre di quell'anno, concernente le modalità di applicazione delle regole di concorrenza alle imprese di trasporti aerei, dal

---

<sup>1</sup> Il primo Accordo bilaterale, stipulato tra Stati Uniti e Gran Bretagna l'11 febbraio 1946, cosiddetto Accordo Bermuda, successivamente sostituito dall'Accordo Bermuda II del 23 luglio 1977, diretto a disciplinare l'esercizio dei servizi aerei tra i due Stati, servì da modello per tutti gli Accordi successivi. Copiosa dottrina è intervenuta in materia: *inter alia* si segnalano Rinaldi Baccelli G., *Standardization of bilateral agreements*, Casa Editrice Dott. Antonio Milani, Padova, 1963 e Turco Bulgherini E., *La disciplina giuridica degli accordi aerei bilaterali*, CEDAM, Padova, 1984.

<sup>2</sup> La *deregulation* del mercato interno degli Stati Uniti, di poco precedente dal punto di vista temporale, è stata molto utile come esempio per quella europea.

<sup>3</sup> Direttiva n. 83/416/CEE del 25 luglio 1983.

Regolamento CEE del Consiglio n. 3976/87 sempre del 14 dicembre, sull'applicazione dell'art. 85 paragrafo 3 del Trattato di Roma ad alcune categorie di accordi e pratiche concordate nel settore dei trasporti aerei, dalla Direttiva n. 87/601/CEE dello stesso giorno, relativa alle tariffe per i servizi aerei di linea tra gli Stati Membri e dalla Decisione n. 87/602/CEE sulla ripartizione delle capacità dei servizi regolari tra Stati Membri<sup>4</sup>.

A questa prima fase ne seguì, pochi anni dopo, una seconda, caratterizzata dall'adozione di tre regolamenti che non introdussero novità di rilievo, ma ebbero l'effetto di incrementare la flessibilità delle compagnie aeree nella determinazione delle tariffe e di imporre ai Paesi dell'Unione di consentire l'entrata nel mercato a tutte quelle compagnie aeree che fossero dotate dei requisiti tecnici ed economici necessari<sup>5</sup>.

Infine, il processo di liberalizzazione del trasporto aereo comunitario trovò la propria naturale conclusione con il terzo e ultimo pacchetto comunitario, costituito da cinque testi normativi (Regolamenti CEE del Consiglio nn. 2407, 2408, 2409, 2410, 2411 del 1992)<sup>6</sup> che segnarono la definitiva apertura del mercato. In particolare, l'accesso al mercato dei servizi di trasporto aereo fu subordinato alla mera sussistenza, in capo alle imprese interessate, delle

---

<sup>4</sup> Tutti e quattro gli atti si trovano pubblicati in GUCE, n. L 374 del 31 dicembre 1987, pp. 1 e ss.

<sup>5</sup> Il secondo pacchetto è composto dai seguenti tre Regolamenti: Regolamento n. 2342/90 del Consiglio, del 24 luglio 1990, sulle tariffe dei servizi aerei di linea; Regolamento n. 2343/90 del Consiglio, del 24 luglio 1990, sull'accesso dei vettori aerei alle rotte intracomunitarie di servizio aereo di linea e sulla ripartizione della capacità passeggeri fra vettori aerei nei servizi aerei di linea tra Stati membri; Regolamento n. 2344/90 del Consiglio, del 24 luglio 1990, di modifica del Regolamento n. 3976/87 sull'applicazione dell'art. 85, paragrafo 3 del trattato a talune categorie di accordi e pratiche concordate nel settore dei trasporti aerei. Tutti e tre gli atti si trovano pubblicati in GUCE, n. L 217 dell'11 agosto 1990, pp. 1 e ss.

<sup>6</sup> Regolamento n. 2407/92 del Consiglio, del 23 luglio 1992, sul rilascio delle licenze ai vettori aerei; Regolamento n. 2408/92 del Consiglio, del 23 luglio 1992, sull'accesso dei vettori aerei della Comunità alle rotte intracomunitarie; Regolamento n. 2409/92 del Consiglio, del 23 luglio 1992, sulle tariffe aeree per il trasporto di passeggeri e merci; Regolamento n. 2410 del Consiglio, del 23 luglio 1992, di modifica del Regolamento CEE n. 3975/87 sulle modalità di applicazione delle regole di concorrenza alle imprese di trasporti aerei; Regolamento n. 2411/92 del Consiglio, del 23 luglio 1992, che modifica il Regolamento CEE n. 3976/87 sull'applicazione dell'art. 85 paragrafo 3 del trattato a talune categorie di accordi e pratiche concordate nel settore del trasporto aereo. Tutti e cinque gli atti si trovano pubblicati in GUCE, n. L 240 del 24 agosto 1992, pp. 1 ss. Sul terzo pacchetto si veda: AA.VV., *Spunti di studio su: Aspetti della normativa comunitaria sui servizi aerei, c.d. terzo pacchetto* (a cura di G. Romanelli e L. Tullio), I.S.DI.T., Cagliari, 1999.

condizioni individuate dai Regolamenti comunitari, non essendo più demandato alla decisione discrezionale della pubblica amministrazione. Inoltre, le compagnie aeree acquisirono una piena libertà di determinazione delle tariffe, nonostante il perdurante obbligo di renderle pubbliche.

L'adozione dei suddetti tre pacchetti a livello comunitario è stata evidentemente diretta a minare le basi delle logiche monopolistiche che avevano per decenni imbrigliato il sistema dei traffici aerei comunitari ed ha ricreato un sistema concorrenziale. In tale nuovo assetto di mercato, gli operatori si sono trovati dinnanzi ad una rinnovata competizione a livello internazionale, che poteva essere affrontata solo attraverso l'adozione e l'implementazione di inedite strategie di mercato finalizzate alla riduzione al minimo delle perdite e al tempo stesso all'ampliamento della clientela.

Sottolineando fin da ora che una compagnia aerea nella definizione della propria strategia ha margini di flessibilità abbastanza ridotti, a causa degli ingenti investimenti necessari e di una programmazione di lungo periodo, si può registrare l'adozione negli ultimi tempi di almeno tre differenti tipi di strategie: di scopo, di differenziazione e di cooperazione<sup>7</sup>.

Le strategie di scopo consistono nell'individuare quali siano le esigenze sentite sul mercato che non siano ancora state soddisfatte adeguatamente dai *competitors*. A loro volta possono essere distinte in due tipologie, le strategie di segmentazione e quelle di personalizzazione. Le prime sono caratterizzate dalla focalizzazione delle compagnie su necessità ben definite di gruppi omogenei di utenti, che le altre società non sono state in grado di appagare. Ad esempio, le compagnie creano nuove linee o incrementano i traffici su rotte da o verso una determinata area geografica non adeguatamente servita<sup>8</sup>. Le seconde sono dirette

---

<sup>7</sup> Fazzini M., *Le alleanze strategiche fra compagnie aeree. Processi operativi, strumenti di controllo e misurazione delle performances*, Franco Angeli, Milano, 2007, pp. 49 ss. Altri hanno individuato quali possibili strategie quelle di crescita interna o esterna, di focalizzazione e di *low cost* (Kleymann B. – Seristö H., *Managing strategic airline alliances*, Aldershot, Ashgate Publishing, 2004).

<sup>8</sup> Si pensi ad AirDolomiti, che è cresciuta notevolmente, fino ad entrare a far parte di Star Alliance, effettuando voli limitatamente all'area dell'Europa centrale ed in particolare tra l'Italia del nord, l'Austria e la Germania. La medesima strategia è stata adottata dai vettori statunitensi di medio-piccole dimensioni quando, a seguito della liberalizzazione di fine anni Settanta, le grandi compagnie abbandonarono le rotte di minor rilievo per focalizzarsi su quelle di maggior traffico. Grandi aree degli USA vennero, pertanto, private di un regolare servizio di linea e furono i vettori di minori

a fornire servizi di trasporto che rispondano a particolari esigenze dei passeggeri, come quelle consistenti nell'assicurare un livello di comfort superiore a quello offerto dai *competitors*.

Le strategie di differenziazione sono volte all'offerta di un servizio diversificato rispetto a quello operato dai concorrenti. La più comune ed intuitiva strategia di differenziazione è quella basata sul costo, che consiste nell'offrire il servizio ad una tariffa minore rispetto a quella fissata dai concorrenti. Al riguardo, va ricordato che, mentre inizialmente le strategie di costo erano in stretto legame con il target di clientela prescelto (le compagnie *low cost*, al momento della loro prima apparizione sul mercato, si rivolgevano ad utenti che viaggiavano per scopi turistici ed erano maggiormente interessati al risparmio, che non al comfort del volo), col passare degli anni la situazione è mutata. Con lo sviluppo delle nuove tecnologie, il viaggiatore business ha sempre meno necessità di avvalersi di servizi aggiuntivi come salette riservate per l'utilizzo di internet, pertanto le aziende hanno cominciato ad interessarsi ai voli *low cost* anche per i propri dipendenti-viaggiatori business. Se poi alla strategia di differenziazione di prezzo si aggiungono ulteriori fattori, come l'efficienza del servizio, la vicinanza degli scali aeroportuali alla destinazione finale del passeggero, la possibilità di ricevere servizi ulteriori a pagamento (ad es. auto a noleggio, catering di bordo) secondo il principio del *pay per use*<sup>9</sup>, le compagnie non potranno che incontrare un riscontro ancor più favorevole da parte degli utenti.

Un'ulteriore strategia di differenziazione consiste nel creare nell'utente la convinzione di poter usufruire di un servizio differente da quello svolto dai concorrenti, nonostante, in realtà, si tratti di un servizio sostanzialmente analogo: al riguardo si parla di differenziazione di immagine<sup>10</sup>.

---

dimensioni ad accaparrarsi quelle nuove nicchie di mercato (anche Southwest nacque come compagnia che operava voli *low cost* nel solo Stato del Texas).

<sup>9</sup> Come noto, in tal modo operano compagnie come Ryanair e EasyJet, che offrono ai loro viaggiatori la possibilità di richiedere trasferimenti da e per l'aeroporto, prenotare auto a noleggio, comprare prodotti a bordo, pagando un prezzo complessivamente conveniente.

<sup>10</sup> Di norma nel trasporto aereo ad una migliore immagine corrisponde anche una qualità del servizio sensibilmente più elevata: in tal caso si parla di differenziazione di qualità .

Vi sono casi in cui per differenziare la propria immagine le compagnie hanno fatto leva su fattori diversi rispetto al loro *core business*: sia Lufthansa sia EasyJet hanno

È possibile anche l'adozione di strategie definite di differenziazione di supporto, consistenti nell'offrire agli utenti dei servizi accessori a latere di quello principale, differenti e maggiori rispetto a quelli garantiti dai *competitors*. Alcuni di tali servizi sono immediatamente visibili dall'utente, come ad esempio la predisposizione da parte di alcune compagnie di programmi specifici per i bambini, altri, invece, rimangono nascosti agli occhi del viaggiatore, ma consentono un miglior funzionamento dell'intero servizio<sup>11</sup>.

Infine, le strategie di cooperazione sono quelle affermatesi più di recente. La concorrenza sempre più intensa, la globalizzazione dei mercati e l'incessante introduzione di innovazioni tecnologiche hanno spinto le compagnie aeree a sviluppare tra loro particolari forme di collaborazione che consentano da un lato di condividere il rischio commerciale, i processi, le strutture, i prodotti e le risorse umane e dall'altro di ricercare il *know how* e i mezzi necessari per la crescita oltre i confini della singola impresa. Si tratta di accordi che garantiscono nel medio-lungo periodo vantaggi reciproci tra le compagnie interessate e che si distinguono gli uni dagli altri per il differente grado di integrazione dei soggetti coinvolti.

Fino ai primi anni Novanta del secolo scorso le compagnie aeree che svolgevano dei servizi di trasporto internazionale generalmente percepivano la possibilità di un accordo con delle imprese nazionali di altri Paesi come una manifestazione di debolezza e di incapacità di gestire in completa autonomia i traffici operati. Per tal ragione, si limitavano a stipularle nelle ipotesi in cui si trovavano a dover aggirare i vincoli di stampo protezionistico delle legislazioni locali che tutelavano le proprie compagnie di bandiera.

In seguito all'entrata in vigore dei tre pacchetti comunitari e alla successiva liberalizzazione del trasporto aereo internazionale, si è assistito ad un ribaltamento della tendenza previgente, basti pensare che gli accordi di collaborazione tra vettori erano diventati la regola e non più l'eccezione nel traffico internazionale. Negli anni Novanta, dalla parte dell'offerta dei servizi di trasporto aereo si poteva registrare una notevole varietà di realtà imprenditoriali,

---

stanziato molte risorse nella creazione di programmi e nell'utilizzazione di velivoli a basso impatto ambientale.

<sup>11</sup> Come un buon sistema di logistica integrata all'interno degli scali aeroportuali con cui sia possibile ridurre i tempi di trasferimento passeggeri e bagagli nei casi di *flight connections*.

che andavano dalle gigantesche compagnie uscite vittoriose dalla guerra tariffaria svoltasi nel decennio precedente, a società ben più piccole, nate da poco, dirette a servire rotte di interesse locale, o ad assicurare servizi con formula *low cost*.

In un tale contesto, perdurante tuttora, la conclusione di accordi tra vettori che prevedano il riempimento delle flotte disponibili e la messa a disposizione di aeromobili ed equipaggi, con eventuale attribuzione anche di diritti di traffico, è da valutarsi come un'alternativa più flessibile e più adatta a far fronte alle esigenze di un mercato in cui la domanda è in continua fluttuazione, rispetto ai meccanismi di crescita interna delle singole compagnie, più lenti, rigidi e che comportano costi particolarmente rilevanti.

In altri termini, la creazione di alleanze tra compagnie, da qualificarsi come strategie di crescita esterna, risponde all'esigenza delle stesse di aver accesso a nuovi velivoli, strutture, conoscenze e risorse senza essere costrette ad investire ingenti somme per procurarseli autonomamente. Mediante lo strumento delle alleanze, i vettori, senza essere costretti a provvedere all'acquisto di nuovi aeromobili, sono in grado di servire nuove rotte ed accrescere le frequenze di quelle già operate, garantendosi la disponibilità immediata dei velivoli di volta in volta necessari in corrispondenza dei cicli positivi del mercato<sup>12</sup>.

I rapporti di collaborazione tra vettori aerei assumono una notevole varietà di forme, non facilmente inquadrabili nelle fattispecie contrattuali tipiche previste dalle norme civilistiche. Pur potendo, nella maggioranza dei casi, essere ricondotti alla categoria dei contratti di utilizzazione dell'aeromobile<sup>13</sup>, sono caratterizzati da differenti gradi di partecipazione delle singole compagnie, che

---

<sup>12</sup> In base alle opposte strategie di crescita interna, al contrario, i vettori, in una fase di crescita del mercato, con un surplus della domanda rispetto all'offerta, per potersi dotare di nuovi aeromobili, sarebbero costretti ad ordinarli presso i costruttori e ne potrebbero acquisire la disponibilità solo dopo alcuni anni, magari proprio in corrispondenza di una fase di flessione del mercato. Cfr. al riguardo: Callegari G. – Prati S., *I nuovi contratti di utilizzazione dell'aeromobile*, in AA.VV., *Il nuovo diritto aeronautico*, in ricordo di Gabriele Silingardi, Milano, Giuffrè, 2002, p. 551.

<sup>13</sup> Si tratta di quei contratti in virtù dei quali una parte ottiene la disponibilità di un velivolo o di spazi al suo interno. Cfr. Callegari – Prati, *op. cit.*, p. 539. Sul tema si vedano anche: Spasiano, *I contratti di utilizzazione della nave o dell'aeromobile. Studi per G. Berlingeri*, Genova, 1964; Torrente A., *L'impresa e il lavoro nella navigazione. I contratti di utilizzazione della nave o dell'aeromobile*, Vallardi, Milano, 1964; Corbino M.L., *I contratti di utilizzazione della nave e dell'aeromobile*, Padova, Cedam, 1978; Antonini A., *Corso di diritto dei trasporti*, Giuffrè, Milano, 2004, pp. 60 ss.

variano a seconda delle esigenze da soddisfare. Si assiste, pertanto, talvolta alla formazione di accordi in cui le attività svolte in comune dai vettori sono poche e ben definite, talaltra alla creazione di intese di ampio respiro, con alti livelli di integrazione, che possono giungere persino alla gestione congiunta della flotta da parte di tutte le compagnie coinvolte ed alla programmazione per l'accrescimento e l'acquisto della stessa.

## 2. *Le alleanze strategiche: definizione e origini*

Tra gli accordi di collaborazione che da diversi anni a questa parte hanno riscosso maggior successo tra gli operatori si possono annoverare in primis le alleanze strategiche<sup>14</sup>. All'interno della locuzione "alleanza strategica" vanno ricompresi tutti quegli accordi caratterizzati dalla collaborazione tra vettori aerei per la realizzazione di obiettivi di comune interesse, che, in quanto "strategici", prevedano l'impegno a medio-lungo termine da parte delle compagnie coinvolte di risorse rilevanti e che abbiano un ruolo determinante nell'implementazione delle strategie di mercato dei partners<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Si pensi che nel solo 2003 si sono conclusi più di cinquecento accordi nel mercato del trasporto aereo internazionale e i vettori coinvolti sono stati più di duecento: Fazzini M., *op. cit.*, p. 48.

<sup>15</sup> Ancora: "Un'alleanza strategica può essere definita un accordo interaziendale relativamente stabile che sviluppa legami e connessioni fra i partners, con l'obiettivo di utilizzare risorse e/o strutture di governante delle singole organizzazioni per raggiungere finalità individuali e comuni" (Fazzini M., *op. cit.*, p. 61). L'autore prosegue sostenendo che i fattori che da un lato spingono i vettori aerei a stringere delle alleanze e dall'altro sono necessari per la loro creazione, sono sostanzialmente sei: capacità, compatibilità, potenziale, impegno, controllo, dimensione geografica. Più in dettaglio, per "capacità" si intende il fatto che una compagnia sia in grado di operare in un mercato più ampio, assicurando uno standard di servizio equiparabile a quello degli altri membri. Per "compatibilità" si intende la capacità dell'impresa di armonizzare la propria struttura a quella dei *partners* per poter operare in maniera sinergica. Il "potenziale" consiste nella possibilità che mediante l'alleanza si ottengano risultati in termini di competitività per l'intero gruppo, che i membri non avrebbero mai potuto raggiungere *uti singuli*. L'"impegno" è l'effettiva volontà delle imprese di operare con strategie comuni e di attuare un servizio dotato di caratteristiche omogenee. Una qualche forma di "controllo" è essenziale per verificare che i prescelti livelli qualitativi e quantitativi del servizio siano rispettati da tutti i *partners*. La "dimensione geografica" riflette l'esigenza che l'alleanza abbia un grado di capillarità sul territorio interessato sufficiente per soddisfare la domanda degli utenti.

Del concetto di alleanza strategica e delle sue plurime tipologie la più autorevole dottrina di *common law* ha dato differenti interpretazioni. Il Finlay suggerisce di

In un primo periodo tali tipologie di accordi tra vettori nazionali e stranieri non solo non furono ben accolte dall'opinione pubblica, ma negli Stati Uniti e in Europa furono ostacolate persino dai Governi, i quali temevano di vedere le proprie compagnie di bandiera perdere terreno rispetto a quelle straniere che, per mezzo delle alleanze, potevano accaparrarsi quote di mercato nazionale. Ben presto le istanze protezionistiche dei Governi dovettero, però, lasciare il passo a politiche di ben maggiore apertura, che finirono per incentivare la conclusione delle alleanze strategiche quando queste ultime risultarono le uniche alternative al rischio concreto di fallimento delle compagnie nazionali. Così KLM,

---

soffermarsi sulla quantità delle risorse conferite dalle singole compagnie all'interno dell'accordo e sull'orizzonte temporale dello stesso. In particolare, l'autore considera strategica un'alleanza che risponda a quattro requisiti: a) le risorse impegnate dalle compagnie devono rappresentare una quota significativa del totale delle risorse in loro possesso; b) vi deve essere tra i vari partners un discreto grado di interdipendenza; c) l'orizzonte temporale dell'accordo deve essere di medio-lungo termine; d) si possa ravvisare la centralità dell'alleanza negli obiettivi dei partners (Finlay P., *Strategic management. An introduction to business and corporate strategy*, Financial Times-Prentice Hall, London, 2000).

Il Mockler si sofferma maggiormente sulla dicotomia tra alleanze basate sulla proprietà del capitale di un'impresa ed alleanze basate su contratti. Nella prima ipotesi le alleanze possono consistere in investimenti di capitale in entità già esistenti (investimenti in *joint venture* e partecipazioni incrociate di capitale) o in entità di nuova costituzione (consorzi e *joint venture* con varie percentuali di partecipazione); nella seconda ipotesi le alleanze consisterebbero nella conclusione di contratti di partnership che mettano in comune varie attività dei partners. In un'alleanza strategica le imprese, pur stringendo accordi per la realizzazione di comuni obiettivi, rimangono tra loro indipendenti; condividono vantaggi ed oneri e gestiscono in comune l'alleanza per tutta la sua durata; stanziavano risorse per lo sviluppo di una o più aree dell'alleanza (Mockler R., *Multinational Strategic Alliances*, John Wiley & Sons, Chichester, 1999).

Harbison e Pekar, infine, pongono l'accento da una parte sul grado di coinvolgimento dei partners nell'alleanza e dall'altra sulla proprietà del capitale. A seguito della loro analisi, i due autori giungono alla conclusione che le alleanze strategiche, tra le varie tipologie di alleanze, si collocano a metà strada tra quelle basate su semplici transazioni (di durata breve e senza una vera strategia condivisa tra i partners) e le acquisizioni o incorporazioni. Andrebbe considerata strategica, infatti, quell'alleanza che preveda un impegno dei partners per almeno dieci anni, l'adozione di una strategia comune, un vincolo basato sul capitale e sulla condivisione di capacità strategiche e la volontà di condivisione delle *core capabilities* (Harbison J. – Pekar P., *Smart alliances. A practical guide to repeatable success*, Booz Allen & Hamilton, Jossey-Bass, San Francisco, 1998).

Sul tema si veda anche: Inkpen A., *Managing global strategic alliances*, in Grosse R., *Thunderbird on global business strategy*, John Wiley & Sons, New York, 2000; Parkhe A., *Interfirm diversity, organizational learning and longevity in global strategic alliances*, in *Journal of International Business Studies*, Vol. 22 (4), 2001, pp. 579 ss.; Parkhe A., *Strategic alliance structuring: a game theoretic and transaction cost examination in interfirm cooperation*, in *Academy of Management Journal*, Vol. 36 (4), 2003, pp. 794 ss.

American Airlines, Swissair, Air France, British Airways e molte altre compagnie di bandiera, dopo essere state oggetto di politiche di protezione da parte dei rispettivi Governi nazionali, hanno costituito o sono entrate in alcune alleanze.

Originariamente in Europa le prime alleanze tra compagnie erano dirette alla gestione in comune dei *computer reservation systems* (CRS) e alla cooperazione nella manutenzione dei velivoli<sup>16</sup>. Ma fu soltanto tra la fine degli anni Ottanta e l'inizio dei Novanta del secolo scorso che in Europa, anche sulla spinta della politica comunitaria di *deregulation*, vennero a formarsi le prime alleanze strategiche in senso proprio, come la Global Excellence, costituita nel 1989, cui partecipavano Delta, Swissair e Singapore International Airlines.

Da allora si ebbe una crescita esponenziale del numero e della dimensione delle alleanze strategiche (basti pensare che tutte le maggiori compagnie aeree europee fanno parte di almeno una delle tre alleanze globali): se alcune di esse non sono riuscite a prendere corpo a causa dell'intervento degli organismi preposti alla regolamentazione del mercato<sup>17</sup>, ed alcune altre hanno avuto vita breve, altre ancora hanno riscosso molto successo e sono riuscite a raggiungere dimensioni planetarie. In particolare, Star Alliance (fondata nel 1997), Oneworld (fondata nel 1999) e Sky Team (fondata nel 2000) gestiscono circa il 60% dei traffici aerei a livello globale<sup>18</sup>.

---

<sup>16</sup> Proprio per la realizzazione di tali obiettivi nel 1968 fu costituita KSSU, formata da SAS, KLM, UTA e Swissair e qualche anno dopo fu costituita Atlas.

<sup>17</sup> Si pensi alle mancate fusioni tra USAir e United Airlines nel 2001 e tra Qantas e Air New Zealand due anni dopo.

<sup>18</sup> La prima alleanza strategica di dimensioni globali fu la Star Alliance, fondata nel 1997 da cinque compagnie aeree, Lufthansa, SAS, Air Canada, Thai Airways International e United Airlines. A queste si aggiunse prima la brasiliana Varig, poi nel 1999 Air New Zealand e Anset Australia (poi fallita) e nel 2000 Singapore Airlines, British Midland, Austrian Airlines Group e Mexicana (poi uscita). Successivamente l'alleanza continuò ad allargarsi a seguito dell'entrata di numerose altre compagnie grandi, come US Airways, e piccole, come Croatia Airlines. Ad oggi conta tra i suoi membri 27 compagnie e opera oltre 21.000 voli giornalieri verso 1.160 aeroporti di 181 diversi Paesi.

Oneworld nacque nel 1999 a seguito di un accordo tra American Airlines, Qantas, Cathay Pacific e British Airways. Nello stesso anno si aggiunsero Finnair e Iberia e poi nel 2000 LAN e Aer Lingus (ora uscita). Attualmente vi fanno parte 12 compagnie, che offrono più di 800 destinazioni in 150 Paesi.

Nel 2000 ebbe origine, su iniziativa di Air France, Delta Air Lines, Korean Air e Aeromexico, Sky Team, la terza grande alleanza globale. Alle prime quattro compagnie negli anni seguenti si unirono, CSA Czech Airlines, la compagnia di bandiera italiana, l'Alitalia, Northwest (ora uscita), KLM, Aeroflot, Continental (ora uscita), China Southern

Numerose e differenziate a seconda del momento storico del mercato sono state le forze che hanno contribuito a dar vita alle alleanze strategiche<sup>19</sup>. Negli anni Settanta del Novecento lo scopo delle compagnie che si univano in alleanze era quello di essere in grado di operare fuori dai confini nazionali e di accrescere la propria competitività nel settore in virtù di performances migliori. Nel decennio successivo gli obiettivi principali furono quelli di conquistare economie di scala e di scopo, consolidare la propria posizione sul mercato e conquistarne nuove quote<sup>20</sup>. Negli anni Novanta, a seguito della crescita esponenziale del livello della concorrenza su scala globale, le alleanze risultarono essere la miglior risposta alle esigenze delle società di procurarsi dei costanti vantaggi competitivi rispetto agli altri operatori, garantendo un continuo flusso di nuove tecnologie e riducendo i costi del servizio<sup>21</sup>. Infine, nell'ultimo decennio, le compagnie si avvalsero delle alleanze per superare le barriere poste da alcuni Stati che vincolavano l'entrata delle imprese straniere nel loro mercato

---

Airlines, e diverse altre fino all'ingresso più recente di China Airlines. Attualmente è composta da 15 membri e opera circa 14.500 voli giornalieri verso più di 900 destinazioni in 173 Paesi.

Secondo i dati raccolti dalla International Air Transport Association (IATA), nel 2005 la Star Alliance gestiva il 25,1% del traffico annuale mondiale di passeggeri, la Sky Team il 20,8%, la Oneworld il 14,9%, mentre soltanto il 39,2% rimaneva a tutti gli altri operatori rimasti all'esterno di tali grandi alleanze. Ciò significa che le tre alleanze globali assieme hanno ottenuto ricavi operativi annuali superiori ai 250 miliardi di dollari.

<sup>19</sup> Per approfondire le ragioni che hanno portato alla costituzione delle alleanze e le tipologie di obiettivi a cui esse sono dirette si vedano: Berg S. – Duncan J., Friedman P., *Joint venture strategies and corporate innovation*, Cambridge (Mass.), Gunn and Hain, 1982; Gullander S., *Joint venture and cooperative strategy*, in *Columbia Journal of World Business*, Winter 1976, pp. 104 ss.; Porter M.E., *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*, New York, Free Press, 1980; Glaister K.W. – Buckley P.J., *Strategic motives for international alliance formation*, in *Journal of Management Studies*, Vol. 33 (3), 1996, pp. 301-302; Oum T. – Park H. – Zhang A., *Globalization and Strategic Alliances: the Case of the Airline Industry*, Pergamon, Elsevier Science, Kidlington, 2000 (per cui le principali ragioni che inducono le compagnie a stringere le alleanze sono le seguenti: a) necessità di gamme più ampie di servizi; b) maggiori volumi di traffico; c) costi minori; d) migliore qualità dei servizi; e) vantaggi competitivi di marketing; f) acquisizione di nuove quote di mercato e accordi sui prezzi); Contractor F.J. – Lorange P., *Why should firms cooperate? The strategy and economics basis for cooperative ventures*, in Reuer J.J. (edited by) *Strategic alliances*, Oxford, Oxford University Press, 2004, pp. 26 ss.

<sup>20</sup> In quel periodo si strinse, ad esempio, un'alleanza tra la Boeing e un consorzio di imprese giapponesi per la produzione della fusoliera del Boeing 767 dedicato al trasporto passeggeri.

<sup>21</sup> La prima vera alleanza strategica nel settore del trasporto aereo internazionale fu quella tra KLM e Northwest, sorta all'inizio degli anni Novanta.

alla condivisione della proprietà delle unità operative con imprese nazionali, e per acquisire le risorse, il *know how* e le capacità necessarie a svolgere il servizio a livello globale. Su queste premesse e considerata la sempre più accentuata liberalizzazione del settore del trasporto aereo interno ed internazionale, la volontà dei vari Paesi di favorire lo stanziamento di capitali provenienti dall'estero, senza, però, cedere a compagnie straniere il controllo su quelle nazionali, la progressiva scomparsa dei confini tra settori, le sempre maggiori evoluzioni tecnologiche nell'ambito delle telecomunicazioni, che consentono di facilitare l'organizzazione e gestione di servizi in comune mediante lo scambio di informazioni in tempo reale, e l'aumento della dimensione degli investimenti necessari per l'acquisto di strutture e flotte, pare probabile che le alleanze strategiche tra compagnie aeree continueranno per molti anni ancora ad avere un ruolo di primaria rilevanza<sup>22</sup>.

### *2.1 I differenti tipi di alleanze in base alla strategia adottata, al numero dei partners e all'area geografica interessata*

Secondo una prima distinzione, le alleanze possono essere suddivise in tre grandi gruppi, in base alle strategie che esse si propongono di adottare.

Le alleanze difensive sono quelle dirette a ridurre i fattori di rischio provenienti dal mercato in generale o da alcuni *competitors* in particolare<sup>23</sup>.

Le alleanze offensive, al contrario, hanno come scopo quello di rendere più competitivi ed aggressivi nel settore i loro associati, consentendo il potenziamento delle rotte servite e/o l'acquisto di *know how* utili per accaparrarsi nuove quote di mercato.

Le alleanze del terzo tipo sono quelle create al fine di ridurre per le compagnie partecipanti all'accordo i costi di gestione del servizio e di

---

<sup>22</sup> Pellicelli A.C., *Le alleanze strategiche nel trasporto aereo*, Giappichelli, Torino, 2008, pp. 19-21.

<sup>23</sup> La stessa costituzione di Oneworld nel 1999 da parte di British Airways e American Airlines aveva finalità difensive rispetto alla già costituita Star Alliance. Ad un tal genere di alleanza possono essere ricondotte anche quelle di Swissair, con Singapore Airlines e Delta e con SAS e Austrian, strette allo scopo di evitare il possibile isolamento dovuto alla scelta della Svizzera di non far parte dell'Unione europea.

accrescerne l'efficienza, mediante la condivisione di strutture, conoscenze e risorse<sup>24</sup>.

In ragione del numero di *partners* coinvolti, le alleanze strategiche si possono ulteriormente distinguere in bilaterali o multilaterali. Nel primo caso una compagnia di grande potere economico si crea progressivamente un portafoglio di intese bilaterali stringendo accordi con altre compagnie minori, che non hanno tra loro rapporti in comune<sup>25</sup>. Al contrario, in un'alleanza multilaterale ciascuna compagnia conclude accordi con ogni altro *partner* e/o con l'organo di coordinamento<sup>26</sup>. In alleanze di quest'ultimo tipo le compagnie che vi partecipano vedono ristretta la loro libertà d'azione per l'attuazione delle strategie deliberate dall'organo di governo per il bene comune. Tali strutture particolarmente complesse sono qualificabili come organizzazioni autonome e distinte rispetto ai singoli membri: non sono, infatti, il risultato della semplice sommatoria delle imprese *partner*, ma costituiscono un sistema organizzato capace di assicurare a tutte le partecipanti potenzialità maggiori rispetto a quelle che sarebbe possibile ottenere mediante la mera addizione delle risorse delle compagnie<sup>27</sup>.

---

<sup>24</sup> Kleymann B. – Seristö H., *op. cit.*

<sup>25</sup> Si tratta della politica adottata dalla compagnia di bandiera giapponese, la Japan Airlines, la quale, prima di entrare a far parte di Oneworld, aveva concluso una ventina di accordi bilaterali con altre compagnie, giungendo, in tal modo, ad acquisire un quarto del traffico aereo del Paese.

<sup>26</sup> Per approfondimenti cfr.: Goshal S. – Westney D.E., *Organization theory and the multimodal corporation*, New York, St. Martin's Press, 1993; Kleymann B., *The dynamics of multilateral allying: a process perspective on airline alliances*, in *Journal of Air Transport Management*, Vol 11 (2), 2005, pp. 135 ss.

<sup>27</sup> L'analisi delle alleanze multilaterali è stata effettuata seguendo due differenti teorie, che, in realtà, sono complementari (come nota Kleymann B., *op. cit.*, pp. 136 ss.): la teoria istituzionale o *institutional theory*, che definisce l'alleanza come l'unione di diverse posizioni soggettive (Scott W.R., *Institution and organizations*, New York, Thousand Oaks, 1995; Hendry J., *Strategic decision making, discourse and strategy as social practice*, in *Journal of Management Studies*, Vol. 37 (7), 2000, pp. 955-977) e la teoria di dipendenza dalle risorse o *resources depending perspective*, che mette in luce il rapporto tra la disponibilità dell'insieme delle risorse conferite e la loro adeguatezza al raggiungimento degli obiettivi della politica comune (Mahoney J. – Pandian J.R., *The resource-based view within the conversation of strategic management*, in *Strategic Management Journal*, Vol. 13 (5), 1992, pp. 363-380; Barney J., *Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research? Yes*, in *Academy of Management Review*, Vol. 26 (1), 2001, pp. 41-56).

Le alleanze multilaterali possono presentare almeno quattro tipi di struttura interna<sup>28</sup>. Rientrano nel primo quelle alleanze in cui ogni *partner* conclude un'intesa con ciascuna altra compagnia del gruppo: in tal modo permane in capo alla singola compagnia un'ampia autonomia nella determinazione del contenuto dei singoli accordi e nella loro successiva rinegoziazione. Evidentemente il grado di integrazione non è elevato, nessun partner è disposto a rinunciare a parte delle proprie rotte, magari quelle operate con minor frequenza, per lasciarle alla gestione delle altre compagnie (per non rischiare di perdere quote di mercato nel caso in cui in futuro l'alleanza fosse sciolta), non si creano sinergie di tutti con tutti, ma si stringono accordi rispondenti ad interessi singolari, e i costi di coordinamento sono ridotti<sup>29</sup>.

Sono riconducibili al secondo tipo le alleanze tra compagnie di grandi dimensioni che sono già dotate di un ampio network di *partners* e che intendono stringere accordi con altre compagnie dalla struttura analoga<sup>30</sup>. Anche in questa ipotesi, in cui lo scopo delle imprese alleate è generalmente la condivisione dei loro *partners* regionali, il livello di integrazione non è forte.

Le alleanze di terzo tipo si fondano sulla creazione di una struttura comune, controllata dalla stessa alleanza, al fine di gestire un *computer reservation systems* (CRS) o sistemi di *scheduling* integrato. Le compagnie conservano la loro autonomia e nell'interscambio di risorse ed informazioni operano su due canali paralleli, uno con gli altri membri e uno con la struttura centrale<sup>31</sup>. Un'alleanza di tal genere è destinata a durare più a lungo, ma i costi di coordinamento sono superiori a quelli da sostenere nei primi due tipi.

Le alleanze di quarto tipo sono quelle a sistema gerarchico, in cui una struttura centrale di vertice, con funzione di coordinamento e controllo, gestisce alcune attività e ha il potere di prendere decisioni in ambiti considerati focali per l'intero gruppo e di sanzionare eventuali comportamenti non idonei delle

---

<sup>28</sup> Kleymann B. – Seristö H., *op. cit.*, pp. 156 ss.

<sup>29</sup> In questo modello di alleanza non esiste una un'autorità superiore: le decisioni sono prese dalle singole alleate a livello bilaterale e ciò può comportare tempi molto lunghi. Fino a quando Delta e Lufthansa non hanno assunto un ruolo direzionale all'interno dell'alleanza, Star Alliance aveva tali caratteristiche.

<sup>30</sup> Un esempio è l'alleanza tra KLM e Northwest.

<sup>31</sup> Si tratta di un sistema assimilabile ad una forma di federazione.

alleanze<sup>32</sup>. Se da un lato le compagnie necessariamente devono rinunciare ad una porzione considerevole della loro autonomia, che comporta una minore flessibilità e una ridotta capacità di adattamento alle mutate condizioni di mercato, dall'altro possono beneficiare di una netta riduzione dei tempi nei procedimenti decisionali<sup>33</sup>.

Infine, in ragione dell'area geografica coperta, le alleanze possono essere regionali o internazionali. Queste ultime sono create da compagnie *full service*, in concorrenza tra loro. Tali alleanze sono, quindi, dirette ad assicurare l'ottimizzazione della capacità operativa sulle tratte aeree operate in maniera congiunta da più *partners*, che abbiano una struttura societaria simile o dimensioni analoghe.

Nelle alleanze regionali, invece, si assiste ad un accordo tra grandi compagnie *full service* e più piccole compagnie di livello regionale. Rapporti di collaborazione di tal genere hanno iniziato ad avere grande successo quando l'entrata sul mercato delle compagnie *low cost* in Europa e la crisi del settore negli Stati Uniti hanno costretto i campioni *full service* a concentrare i loro servizi sulle tratte lunghe e di maggior frequentazione, e a cedere in *outsourcing* a compagnie regionali di minore dimensione la gestione dei servizi sulle tratte brevi. In tal modo sia le compagnie regionali, sia quelle *full service* ottengono sensibili vantaggi: le prime, lasciando alle compagnie *full service* le decisioni sui prezzi e l'organizzazione dei sistemi di prenotazione, si assicurano una ragionevole stabilità nei flussi finanziari di entrata, venendo pagate dalle

---

<sup>32</sup> Le attività gestite dal potere centrale generalmente sono quelle relative al *marketing*, all'immagine, ai programmi *frequent flyer* e agli acquisti. Prima della fusione, Air France e KLM avevano stretto un'alleanza di quarto tipo.

<sup>33</sup> Fazzini M., *op. cit.*, pp. 85-94.

La miglior dottrina straniera, confrontando le alleanze multilaterali con il sistema del portafoglio di alleanze bilaterali, ha rilevato che, mediante le prime, le società *partners*, se hanno da una parte elevate potenzialità di conquista di nuove quote di mercato e di protezione dalla concorrenza, dall'altra mantengono una bassa autonomia operativa e devono affrontare alti costi di aggregazione (*sunk costs*) e grande complessità nelle operazioni di scioglimento dell'alleanza. Con la struttura a portafoglio di alleanze bilaterali, invece, i vantaggi e gli svantaggi sono speculari a quelli registrati nelle alleanze multilaterali: le compagnie che vi partecipano non ottengono una grande protezione dalla concorrenza e possono avere potenzialità di conquista di quote del mercato variabili, modeste o elevate a seconda della struttura del mercato stesso e di come sono organizzate, ma mantengono un'elevata autonomia operativa e devono fronteggiare costi "affondati" molto più bassi e una minore complessità nelle operazioni di scioglimento dell'alleanza (Kleymann B. – Seristö H., *op. cit.*, pp. 22 ss.).

seconde in base ad una tariffa fissa per miglia volate, a prescindere dal numero effettivo di passeggeri per ogni volo; le compagnie *full service*, dal canto loro, possono mantenere il controllo delle rotte sulle tratte brevi, senza doversi preoccupare della loro gestione concreta, affidata alle compagnie regionali, ed investendo flussi finanziari di uscita stabili<sup>34</sup>.

## 2.2 Ulteriori criteri di distinzione: i vari tipi di alleanza in ragione del livello di complessità dell'accordo e della gestione

Le alleanze tra compagnie di trasporto aereo, in base alle tipologie delle attività gestite in comune, alla loro complessità e al grado di partecipazione dei *partners*<sup>35</sup>, possono essere ulteriormente distinte in alleanze semplici, alleanze nel *marketing* e alleanze di capitali<sup>36</sup>.

Le alleanze semplici non rientrano tra quelle qualificabili con l'aggettivo "strategiche", in quanto si riferiscono a singole rotte e non richiedono lo stanziamento di un quantitativo rilevante di risorse da parte delle compagnie che vi partecipano. Generalmente consistono nell'utilizzazione congiunta delle strutture di terra, nella messa in comune dei programmi *frequent flyer* (FFP) e nello svolgimento coordinato di alcune attività di *handling*.

Le alleanze di *marketing*, che rientrano legittimamente tra le alleanze strategiche, sono dirette ad incrementare i traffici negli scali dove operano i *partners*, mediante un loro coordinamento non solo in tutti quegli ambiti in cui è prevista la cooperazione nelle alleanze semplici, ma anche a livello della

---

<sup>34</sup> Shumsky R. – Tieman R., *Understanding collaboration: Airline alliance*, in *Financial Times*, 10 novembre 2007.

<sup>35</sup> Sulla distinzione delle alleanze in base al grado di coinvolgimento dei *partners* si veda: O'Toole K., *Reworking the model*, in *Airline Business*, novembre 1999, pp. 78-83. L'autore individua tre tipologie di alleanza: quelle fondate sul coordinamento di attività, quelle che comportano una condivisione della gestione e delle strategie, e quelle che consistono in una *partnership* di capitale.

<sup>36</sup> La distinzione è stata elaborata da due ricercatori canadesi dopo aver svolto un approfondito studio su un campione di 46 alleanze: Tretheway M. – Oum T., *Airline economics: Foundations for strategy and policy*, The Centre for Transportation Studies, University of British Columbia 1992.

determinazione delle frequenze e degli orari di volo e della implementazione di programmi di promozione<sup>37</sup>.

Le alleanze di capitali sono le forme di aggregazione più complesse, che richiedono una grande integrazione ed un elevato coordinamento tra i *partners* a tutti i livelli, dalla gestione dei *frequent flyer programs* allo scambio degli equipaggi di condotta e cabina, dall'approvvigionamento del carburante all'acquisto di velivoli e infrastrutture di terra, dalla gestione dei programmi di pubblicità alla determinazione delle politiche tariffarie. Tali alleanze tendenzialmente sono caratterizzate da partecipazioni azionarie tra le varie compagnie, che possono essere unidirezionali, ossia partecipazioni di un *partner* nel capitale di un altro<sup>38</sup> (ciò indebolisce l'alleanza poiché la partecipante tenterà sempre di acquisire il controllo della partecipata<sup>39</sup>), oppure bidirezionali, ossia partecipazioni incrociate (che rafforzano e rendono più duratura l'alleanza).

L'analisi dell'esistenza e della tipologia delle partecipazioni, unidirezionali o incrociate, della mole delle risorse investite dalle compagnie per le attività comuni e del grado di autonomia decisionale ed operativa che permane in capo ai *partners* consente di distinguere ulteriormente le alleanze in base al livello di complessità della gestione<sup>40</sup>.

Secondo tale prospettiva, la forma di accordo caratterizzata dalla gestione più elaborata è proprio quella delle partecipazioni incrociate<sup>41</sup>, in cui ad un alto

---

<sup>37</sup> Esempi di alleanze di questo tipo sono stati le intese nate in passato tra Lufthansa e Air Canada e Lufthansa e United Airlines.

<sup>38</sup> L'acquisto di partecipazioni in compagnie aeree di altri Stati è utile per garantirsi l'accesso ad un *hub*. Ciò permette di ottenere vantaggi competitivi particolarmente rilevanti, in quanto consente alla compagnia acquirente di collegare *hubs* anche molto distanti tra loro o addirittura su continenti diversi, assicurando ai viaggiatori servizi di gran lunga migliori in termini di tempi di attesa, gestione dei bagagli e procedure di *booking*. Basti ricordare, al riguardo, l'acquisto da parte di KLM del 25% delle quote di Northwest a fine anni Ottanta. L'operazione, che prevedeva anche un accordo di coordinamento delle tariffe e delle frequenze dei voli e di gestione dei programmi di pubblicità in comune, consentiva alla compagnia olandese di muovere i primi passi sul mercato statunitense.

<sup>39</sup> Ne è un esempio l'accordo concluso tra Swissair e Sabena nel 1995, in virtù del quale la compagnia di bandiera svizzera ha acquistato circa la metà (49,5%) delle quote di capitale della società belga. Lo scopo di Swissair era quello di uscire dall'isolamento, dovuto alla decisione della Svizzera di non entrare a far parte dell'Unione Europea.

<sup>40</sup> Dawna I. - Rhoades H. – Heuther L., *A typology of Strategic Alliances in the Airline Industry. Propositions for Stability and Duration*, in *Journal of Air Transport Management*, vol. 3, n. 3, 1997, pp. 109 ss.

<sup>41</sup> È il caso di KLM ed Air France che hanno un forte legame a livello azionario.

livello di complessità dell'intesa si associano un notevole quantitativo di risorse investite da parte dei *partners* a favore dell'alleanza ed una ridotta autonomia delle singole compagnie rispetto alla struttura comune. Lo scambio di partecipazioni azionarie tra i partecipanti all'alleanza, che in alcuni casi potrebbe precedere vere e proprie operazioni di acquisizione o fusione<sup>42</sup>, rende l'accordo sicuramente più solido, ma meno flessibile e dotato di meccanismi decisionali più lenti e macchinosi.

Le alleanze che prevedono attività di *marketing* in comune (*joint marketing*) sono caratterizzate da un'alta complessità della gestione, una modesta indipendenza dei *partners* ed un medio livello di *output* delle risorse da parte di questi ultimi. La condivisione delle attività di *marketing* comporta per le compagnie l'adozione di politiche di fissazione delle tariffe (*pricing*) e di prenotazione (*booking*) dei voli pressoché identiche. Al riguardo, va sottolineato che la condivisione di un proprio *brand*<sup>43</sup> in virtù di un accordo finisce per essere una scelta strategica di grande portata. Gli utenti, infatti, al momento della scelta del vettore che opererà il trasporto, associano ad un *brand* una determinata qualità del servizio (*catering*, sicurezza, comodità, e così via) e tendono a credere che le compagnie facenti parte di un'alleanza svolgano tutte un servizio standard di livello affine. Le cooperazioni di *marketing* comportano per le compagnie numerosi benefici, che si possono riassumere in un rilevante risparmio di costi, in un forte incremento della riconoscibilità del servizio offerto a livello mondiale e in una maggior visibilità per gli operatori di minori dimensioni.

Il terzo tipo di alleanze, che si qualifica per un elevato grado di complessità della gestione, è quello consistente nella gestione in comune dei servizi di *handling* (servizi di assistenza a terra), delle manutenzioni, degli impianti e delle strutture. Anche in tale ipotesi il grado di indipendenza dei *partners* è basso, ma lo è pure il livello di *output* delle risorse stanziato al fine di realizzare le sinergie necessarie.

---

<sup>42</sup> Come è accaduto tra Lufthansa ed AirDolomiti.

<sup>43</sup> Talvolta le compagnie giungono perfino a dotare gli aeromobili di una livrea col *brand* condiviso dai *partners* dell'alleanza. Un esempio ne è Lufthansa, che nella propria flotta può contare su velivoli con il solo marchio Star Alliance.

Alle suddette prime tre tipologie di alleanze dall'alto grado di complessità della gestione ne seguono tre con una complessità di livello medio ed altre tre di livello basso.

Tra quelle caratterizzate da una complessità di gestione di grado medio si possono annoverare le intese dirette al *joint management*, ossia ad una gestione equilibrata e standardizzata, mediante la scelta e la condivisione da parte delle compagnie di un gruppo qualificato di managers, che prendano decisioni e coordinino l'attività dell'intero gruppo in modo omogeneo<sup>44</sup>. È evidente che per implementare comuni strategie di mercato i *partners* saranno costretti ad investire un quantitativo di risorse particolarmente rilevante.

Sempre al medesimo livello di complessità di gestione, si trovano le alleanze strette per lo svolgimento in comune dei servizi di trasporto (*joint services*). Il coordinamento dei tempi, delle frequenze dei voli e della capacità operativa dei *partners*, però, è possibile soltanto per quelle compagnie con caratteristiche affini, sia per quanto concerne gli aerei utilizzati, sia per quanto riguarda le rotte operate. Per la conclusione di accordi di tal genere il livello di *output* delle risorse stanziato dai *partners*, cui rimane un buon grado di indipendenza, non è eccessivo.

Le alleanze che prevedono la gestione in comune delle assicurazioni e operazioni di *pooling* (*insurance and pooling*) sono da qualificarsi come intese *cost-oriented*, in quanto volte primariamente alla contenimento dei costi. Esse, consistendo nella definizione di una politica comune per la difesa dai rischi e per l'acquisto congiunto di pezzi di ricambio o altre forniture, sono molto utili per quelle compagnie che possiedono flotte tra loro omogenee e condividono hangar per lo stazionamento dei velivoli.

Al gradino più basso della scala relativa alla grado di complessità di gestione delle alleanze vi sono quelle che prevedono la conclusione di accordi di *codesharing*, di ripartizione dei ricavi (*revenue sharing*), di *franchising*, di *wet leasing* e di gestione in comune dei *computer reservation systems* (CRS) e dei *frequent flyer programs* (FFP).

---

<sup>44</sup> Holtbrügge D. – Wilson S. – Berg N., *Human resource management at Star Alliance: pressures from standardization and differentiation*, in *Journal of Air and Transport Management*, Vol. 12 (6), 2006, pp. 306 ss.

Lasciando ad una più esaustiva trattazione successiva tutta la disciplina degli accordi di *codesharing*, *leasing* e simili, in questa sede ci si limita ad una breve analisi delle intese circa la gestione congiunta di CRS e FFP<sup>45</sup>. Tali alleanze sono caratterizzate da un basso livello di complessità di integrazione e da un alto grado di indipendenza dei *partners*, ma anche da un alto livello di *output* delle risorse. Le intese dirette alla condivisione tra i *partners* delle piattaforme per la prenotazione dei voli da parte degli utenti hanno avuto in passato un discreto successo quando la loro creazione era quasi esclusiva prerogativa delle compagnie<sup>46</sup>, mentre attualmente sono sempre più rare, in ragione della nascita di sistemi di prenotazione standardizzati ampiamente diffusi.

Va, comunque, osservato che in definitiva, la vera *summa divisio* tra le tipologie di alleanze strategiche è tra intese fondate su vincoli di capitale e alleanze basate su accordi. Le prime possono assumere la forma di partecipazioni incrociate o di partecipazioni di minoranza, su cui abbiamo già

---

<sup>45</sup> Mediante i *frequent flyer programs* le compagnie tentano di indurre i viaggiatori abituali a volare sempre sui propri aerei o su quelli dell'alleanza cui fanno parte, premiandone la fedeltà. In particolare, le compagnie attribuiscono ai loro clienti un numero di punti proporzionale alle miglia percorse. I punti accumulati possono essere utilizzati dai viaggiatori per acquistare voli gratuitamente o accedere a *lounges* riservate o alle aree degli aeromobili riservate alla prima classe o alla business con un biglietto normale e per avere la priorità nelle successive prenotazioni o la priorità in caso di *overbooking*.

<sup>46</sup> Fin dagli anni Sessanta le compagnie aeree hanno implementato progressivamente le *Information Communication Technologies* (ICT) al fine di automatizzare la gestione delle prenotazioni dei loro voli. Il primo *computer reservation system*, denominato SABRE (Semi-Automatic Business Research Environment), fu introdotto da American Airlines prima a livello sperimentale nel 1960 e poi a pieno regime nel 1964. Negli anni successivi le compagnie aeree cominciarono a comprendere le effettive potenzialità di tali sistemi di prenotazione, cui ormai già si interfacciavano le agenzie di viaggio, e, a partire dagli anni Ottanta, li trasformarono in veri e propri Global Distribution Systems (GDS), mediante i quali era possibile prenotare non soltanto i voli, ma anche altri servizi, come hotel e auto a noleggio.

Tra gli altri CRS di maggior diffusione si ricordano Apollo, Galileo, Amadeus e Worldspan. Sul tema si vedano: Karcher K., *The four global distribution systems in the travel and tourism industry*, in *Electronic Markets*, Vol. 6 (2), 1996, pp. 20 ss.; French T., *The future of Global Distribution Systems*, in *Travel and Tourism Analyst*, Vol. 3 (1), 1998, pp. 1 ss.; Christensen J., *IT and business: a history of a Scandinavian airline*, Aarhus, Aarhus University Press, 2000; Fazzini M., *La valutazione delle aree strategiche di affari in un'ottica integrata*, Milano, Franco Angeli, 2002.

detto, oppure di vere e proprie *joint ventures*<sup>47</sup>. Queste ultime si possono distinguere in *equity joint venture*, in cui viene creata una nuova compagnia aerea, con autonoma personalità giuridica, per mezzo dei conferimenti di capitale di altre due o più compagnie, e *non equity joint venture*, in cui le società partecipanti provvedono alla produzione e gestione condivisa dei servizi offerti (si tratta evidentemente di una struttura molto simile agli accordi di *joint marketing*). Secondo la più attenta dottrina, anche le *joint ventures* tra compagnie aeree possono rientrare nella fattispecie delle alleanze strategiche, considerato che non realizzano una fusione tra i *partners*, con il conseguente venir meno delle singole soggettività, ma comportano una gestione comune solo di alcuni servizi<sup>48</sup>. Il potere di gestione non è accentrato nel *partner* che ha il controllo della maggioranza dei voti nell'organo decisionale, ma è suddiviso tra tutte le compagnie partecipanti a prescindere dalla ripartizione delle quote di capitale.

Lo strumento delle *joint ventures* è di grande utilità per le compagnie aeree che intendono entrare nel mercato di Paesi diversi da quelli in cui operano abitualmente. Infatti, le compagnie devono affrontare minori rischi e stanziare un quantitativo di risorse inferiore, possono aggirare le normative statali che pongono limiti al controllo del capitale di compagnie nazionali da parte di società estere, possono avvalersi del *know how* dei *partners* per conoscere gli interessi e le esigenze dei potenziali utenti del servizio, ottengono vantaggi di immagine, presentandosi sul nuovo mercato con un *partner* locale, e si assicurano fin da subito una buona copertura del territorio ed un'adeguata rete di distribuzione, altrimenti impensabile per una compagnia che opera autonomamente<sup>49</sup>. Ovviamente, dall'altra parte, non mancano le difficoltà: non solo possono sorgere dei contrasti tra i *partners* relativamente alle possibili scelte di gestione ed alle politiche economico-finanziarie, ma persino le stesse

---

<sup>47</sup> Una *joint venture* può essere definita come un accordo per mezzo del quale due o più società, anche con sedi legali in Stati diversi, si impegnano a cooperare nella realizzazione di un progetto determinato condividendo le risorse e ripartendosi i rischi.

<sup>48</sup> Kleymann B. – Seristö H., *op. cit.*, p. 14.

<sup>49</sup> Lufthansa e SAS nel 1995 costituirono una *joint venture* al fine di poter operare contemporaneamente sul mercato tedesco e scandinavo.

ragioni che hanno portato alla costituzione della *joint venture* possono in breve tempo venir meno a causa della variazione delle condizioni di mercato<sup>50</sup>.

Le intese basate su accordi, molto più numerose sul mercato di quelle basate su vincoli di capitale, sono di diverse forme. Oltre agli *asset pools* (per l'acquisto di pezzi di ricambio, scorte e forniture varie e per la gestione comune dei servizi di manutenzione) ed alle intese volte alla condivisione delle politiche di *marketing*, si possono individuare *management contracts*, *cost sharing ventures*, *pro-rate agreements*, *feeder*, *licensing*, *franchising* e *integrated feeder*<sup>51</sup>.

I *management contracts* sono tipologie di accordi utilizzati nei casi in cui una compagnia dal forte potere economico intenda estendere la propria operatività anche su mercati di altri Paesi, generalmente quelli in via di sviluppo, in cui le compagnie locali sono prive di una capacità di *management* idonea all'adeguata gestione del servizio. Le compagnie di bandiera locali, pertanto, affidano alla compagnia estera la gestione delle strutture e dei servizi di trasporto. In tal modo si possono registrare consistenti vantaggi per entrambe le parti: da un lato le piccole compagnie locali si dotano della capacità di *management* necessaria per l'effettuazione del servizio, dall'altro le compagnie straniere aumentano le rotte, accrescono i propri ricavi e pongono le fondamenta per possibili future alleanze.

Con il sistema delle *cost sharing ventures* più compagnie di navigazione si alleano al fine di acquistare aeromobili, attrezzature e servizi a costi più vantaggiosi, in virtù del maggior potere contrattuale dato dal gruppo.

I *pro-rate agreements* sono accordi di ripartizione dei ricavi che si stipulano nei casi in cui una compagnia (vettore operativo) trasporti su propri velivoli passeggeri che hanno acquistato il biglietto da un'altra compagnia (vettore *marketing*).

Il *feeder* consiste in un accordo tra due compagnie di dimensioni sensibilmente diverse, in cui quella più piccola gestisce, utilizzando il proprio marchio, i servizi aerei in una zona determinata, operando in *codesharing* con

---

<sup>50</sup> Le trattative per giungere alla costituzione di una *joint venture* sono particolarmente lunghe e non sempre si concludono con risultati positivi: KLM e British Airways nel 1992, dopo molti mesi di trattative, rinunciarono alla possibilità di creare una *joint venture* poiché non trovarono un accordo circa la suddivisione dei ricavi.

<sup>51</sup> Pellicelli A.C., *op. cit.*, pp. 72-74.

quella di dimensioni maggiori e concentrando generalmente il traffico in un *hub* di questa.

Una variante del *feeder* è l'*integrated feeder*. Si tratta di una tipologia di accordo particolarmente utilizzato dalle compagnie con grande potere economico, che intendono dotarsi di un'ampia ed articolata rete di rotte su tutto il territorio interessato, per la creazione della quale si rivolgono a compagnie di minori dimensioni che possono svolgere servizi aerei su base regionale in *franchising*<sup>52</sup>.

Infine, il *licensing* ed il *franchising* sono due forme molto simili di accordi per mezzo dei quali una compagnia attribuisce ad un'altra il diritto di produrre il servizio del trasporto. La differenza sta nel fatto che col *licensing* una compagnia cede all'altra il proprio *know how* ed il proprio *brand* per la commercializzazione di un servizio, con il rischio, però, che non vengano rispettati i medesimi standards di qualità<sup>53</sup>, mentre col *franchising*<sup>54</sup> il concedente (*franchisor*) conserva il controllo sulla gestione del servizio svolta dal concessionario (*franchisee*)<sup>55</sup>.

### *2.3 Le strategie di crescita alternative alle alleanze e i fattori che condizionano le compagnie nella scelta del tipo di intesa da concludere*

Una compagnia aerea che intende implementare una strategia di sviluppo si trova dinnanzi ad un bivio e deve decidere se attivare il processo di crescita per linee esterne o per linee interne. Nella prima ipotesi, qualora non ritenga opportuno procedere mediante lo strumento delle alleanze con altre compagnie, dovrà tentare la via dell'acquisizione delle quote di maggioranza di una o più

---

<sup>52</sup> Politiche di tal genere hanno avuto grande successo negli Stati Uniti, in cui tutte le compagnie più grandi hanno proprie reti di *integrated feeder*. In Europa solo British Airways e Lufthansa (per mezzo di Lufthansa Cityline) hanno creato reti del genere.

<sup>53</sup> Per tal ragione, è raro che una compagnia che si sia guadagnata una buona immagine presso gli utenti sia disposta a stipulare un accordo di *licensing* con un'altra per la cessione del proprio *brand*.

<sup>54</sup> British Airways è una delle poche compagnie che ha optato per affidare in *franchising* alcune rotte.

<sup>55</sup> Sul tema si veda: Feldman J., *Let's make a deal*, in *Air Transport World*, 25 (10), 1998, pp. 39 ss.

concorrenti, ma, in tal caso, numerosi saranno gli ostacoli da superare. In primo luogo si rileva la grande volatilità delle quotazioni azionarie delle imprese operanti sul mercato aereo, instabilità che rende ancor più difficoltose le trattative. In secondo luogo la compagnia acquirente dovrà affrontare anche gli atteggiamenti dei Governi locali, sempre contrari alla cessione delle proprie compagnie di bandiera a imprese straniere. Infine, non va dimenticato che l'acquisizione o la fusione con un'altra compagnia aerea richiede, al fine di giungere ad un'adeguata omogeneità del servizio, una radicale ristrutturazione delle flotte, generalmente molto diverse tra loro, sia per quanto concerne la livrea, sia per quanto riguarda caratteristiche di ordine più prettamente tecnico.

In sintesi, volendo fare un calcolo costi-benefici, mediante lo strumento delle acquisizioni una compagnia aerea da un lato avrà la possibilità di ottenere maggiori quote di mercato, in tempi rapidi e con la copertura di nuove aree geografiche, dall'altro dovrà stanziare molte risorse nell'individuare quale possa essere l'organizzazione migliore, si accollerà i rischi di ingenti perdite economiche legate ad eventuali errori di valutazione e spesso sarà tenuta a pagare un *premium price* di acquisto piuttosto alto.

L'altra alternativa per una compagnia è, si diceva, la crescita per linee interne, ossia avvalendosi di risorse proprie e creando al proprio interno il *know how* necessario. Anche in questo caso l'impresa incontrerà non poche difficoltà: si tratta di un processo molto lento, che va sviluppato senza aver conoscenze pregresse di supporto; gli *slots*<sup>56</sup> negli aeroporti sono limitati ed un nuovo entrante è probabile che riesca ad ottenere solo quelli meno appetibili<sup>57</sup> per le altre compagnie già operanti nell'aeroporto; in un mercato come quello del trasporto aereo la conquista di nuove quote non è immediata, ma necessita di una politica di lungo periodo, che sia in grado di fidelizzare gli utenti mediante prezzi sempre concorrenziali ed una costante qualità del servizio; non è possibile accedere ad alcune rotte, che, in virtù di accordi bilaterali tra Stati, sono affidate

---

<sup>56</sup> Uno slot, secondo la definizione data dall'art. 2, lett. a), del Regolamento CEE n. 95/93 del 18 gennaio 1993, così come modificato dall'art. 1 del Regolamento CEE n. 793/04, è: "Il permesso dato da un coordinatore ai sensi del presente regolamento di utilizzare l'intera gamma di infrastrutture aeroportuali necessarie per operare un servizio aereo in un aeroporto coordinato ad una data e in un orario specifici assegnati da un coordinatore ai sensi del presente regolamento al fine di atterrare o decollare".

<sup>57</sup> Ossia quelli in cui il traffico è meno intenso.

esclusivamente a certe compagnie; la società non può far affidamento su alcun partner, ma ha solo dei concorrenti.

D'altra parte i benefici che uno sviluppo per linee interne porta sono abbastanza limitati e consistono principalmente in un ridotto livello di rischi e nel controllo diretto della compagnia sul proprio processo di crescita<sup>58</sup>.

A seguito dell'analisi delle altre due possibili strategie di sviluppo per una compagnia aerea, risulta chiaro come il sistema della creazione di alleanze sia sicuramente più flessibile e vantaggioso. Ovviamente, perché un'alleanza abbia successo è necessario che le condizioni di mercato siano favorevoli, che tra le compagnie alleate si instaurino dei rapporti di fiducia reciproca, che i *partners* abbiano obiettivi simili da perseguire e adottino delle politiche di *management* e standard di servizio compatibili<sup>59</sup>.

Si può concludere che nella scelta, ad opera delle compagnie di trasporto aereo, della strategia di sviluppo da adottare e del tipo di intese da stringere con altri operatori, entrano in gioco diverse forze, riassumibili in quattro fattori, due che incentivano alla creazione di accordi di collaborazione ed altri due che sono di senso contrario<sup>60</sup>.

I primi due attengono da un lato alle continue fluttuazioni del mercato, caratterizzato da un contesto competitivo sempre incerto, in parte anche a causa dell'avvenuta *deregulation*, e dall'altro alle aspettative dei viaggiatori. Diventare *partner* di un'alleanza, infatti, consente alla compagnia di ridurre sensibilmente i rischi d'impresa, controllando maggiormente i costi di esercizio e vedendosi assicurato un certo coefficiente base di riempimento dei propri aeromobili, e di rispondere adeguatamente ad uno standard di aspettative degli utenti sempre più elevato<sup>61</sup>.

---

<sup>58</sup> Pellicelli A.C., *op. cit.*, pp. 43-46.

<sup>59</sup> Non mancano casi di fallimento di alleanze, a causa di diversi motivi: debolezza delle compagnie alleate, obiettivi differenti dei *partners*, bassi livelli di integrazione delle risorse. Tra gli altri casi di interruzione delle trattative e di fallimento di un'alleanza si possono ricordare la mai raggiunta intesa tra KLM e Alitalia a fine anni Novanta, il fallimento di SAS Group, di Alcazar (costituita da EQUA, a sua volta composta da Swissair, SAS e Austrian Airlines, e KLM) e di Qualifyer (creata da Swissair, mediante partecipazioni di minoranza e di maggioranza in Sabena, LUT, LOT e in alcune piccole compagnie francesi, e sciolta nel 2002).

<sup>60</sup> Kleymann B. – Seristö H., *op. cit.*, p. 17.

<sup>61</sup> Negli ultimi anni, infatti, i passeggeri sono stati abituati a poter scegliere tra un numero elevatissimo di rotte e a vedersi assicurati dei servizi di buon livello, con un

I due fattori che spingono in senso opposto alla conclusione di accordi tra vettori si individuano nelle normative e regolamentazioni protezionistiche degli Stati, che tendono sempre a favorire le proprie compagnie di bandiera, e nell'ostilità interna alle singole compagnie a qualunque forma di aggregazione che possa in qualche modo ridurre la propria indipendenza gestionale e decisionale.

I succitati quattro fattori non solo condizionano fortemente le scelte delle compagnie circa la possibilità o meno di stringere accordi, ma incidono anche sul livello di integrazione con cui le società accettano di partecipare ad un'alleanza. Nelle grandi alleanze globali, ad esempio, vi sono vari livelli di *partnership*: il nucleo è costituito da un numero ridotto di *megacarriers* promotori dell'alleanza, che stringono tra loro rapporti a livello paritetico; poi vi è un nutrito gruppo di operatori cosiddetti intermedi, che tengono relazioni dirette con uno dei *megacarriers* e che hanno una fitta rete di rotte all'interno di una definita area geografica<sup>62</sup>; infine vi sono alcuni vettori che cooperano con l'alleanza, pur rimanendone fuori, mediante la conclusione di accordi relativi a singole rotte.

### 3 Le varie tipologie di accordi commerciali nel settore del trasporto aereo

Esaurita l'analisi della struttura delle alleanze strategiche e delle molteplici forme in cui si possono manifestare, ci soffermeremo ora sulle possibili tipologie di accordi commerciali che le compagnie aeree sono solite concludere tra loro, sia che siano già *partners* in un'intesa dall'oggetto più ampio<sup>63</sup>, sia che operino al di fuori di un'alleanza.

La *deregulation* dei traffici aerei e le sempre nuove esigenze dei viaggiatori hanno indotto le compagnie ad ideare nuove forme di utilizzazione

---

minor numero di scali per raggiungere le destinazioni più lontane, con costi più accessibili e con servizi di assistenza bagagli particolarmente efficienti.

<sup>62</sup> Sono le compagnie cosiddette "*feeder*", ossia quelle che alimentano con il proprio flusso di viaggiatori gli *hubs* dei *megacarriers*.

<sup>63</sup> Come già si è accennato, infatti, le alleanze col minor livello di complessità di gestione sono proprio quelle che prevedono la conclusione tra i *partners* di *franchising*, *wet leasing*, *codesharing* e simili.

degli aeromobili, nel tentativo di sopravvivere in un mercato dai tratti marcatamente concorrenziali. Per mezzo della stipulazione delle nuove tipologie di accordi commerciali, i vettori acquisiscono notevoli vantaggi sia a livello economico, sia a livello dell'organizzazione dell'attività: in particolare, ottengono un aumento del numero di rotte operate, senza dover ampliare la propria flotta; innalzano il coefficiente di riempimento degli aeromobili, spesso riuscendo ad effettuare voli a pieno carico; e sono in grado di impiegare remunerativamente i propri velivoli anche se privi di un'autonoma rete commerciale<sup>64</sup>.

Le nuove figure giuridiche cui sempre più spesso le compagnie ricorrono, identificabili negli accordi di *codesharing*, *interlining*, *wet lease*, *dry lease* e *franchising* aeronautico, si sostanziano in contratti in cui la struttura tipica del noleggio e della locazione di aeromobile si fonde con l'aspetto della cooperazione commerciale. In altre parole, determinano l'instaurarsi di un rapporto trilaterale tra passeggero, vettore operativo e vettore contrattuale (o vettore *marketing*). Ciò, naturalmente, provoca non pochi problemi relativi alla tutela dei diritti dell'utente, in particolar modo di quello all'informazione<sup>65</sup>.

In ogni caso, tali accordi sono di per sé leciti e rispettosi della disciplina comunitaria della concorrenza, anzi, se adeguatamente rispettati, incrementano il livello di concorrenza sul mercato mediante la creazione di una diversificata offerta di servizi di buona qualità, con conseguenti maggiori vantaggi per gli utenti finali.

### 3.1 L'accordo di *codesharing*

---

<sup>64</sup> Questo spesso accade per le compagnie più piccole, che sostanzialmente si mettono al servizio dei *megacarriers*, e non hanno rotte o utenti propri.

<sup>65</sup> A onor del vero, altri rilevanti problemi sorgono in relazione all'assegnazione, alle compagnie parti dell'accordo, degli *slots* negli aeroporti coordinati: in particolare, è il caso di un *partner* che beneficia delle bande orarie assegnate all'altro *partner*, in ragione della propria qualità di *new entrant*. Ora, a seguito delle modifiche apportate dal Regolamento CEE n. 793/04, del 21 aprile 2004, al precedente Regolamento CEE n. 95/93, del 18 gennaio 1993, il problema è stato parzialmente superato in virtù del disposto per cui solo uno dei vettori che operano in *codesharing* o *franchising* può richiedere l'assegnazione degli *slots* necessari.

Senza dubbio, la tipologia di accordo di collaborazione tra compagnie aeree che viene utilizzata con maggior frequenza è il *codesharing*<sup>66</sup>.

Si tratta di un contratto socialmente tipico, ossia comunemente utilizzato nella prassi dagli operatori del settore, ma innominato, in quanto privo di una definizione legislativa. L'art. 780 cod. nav., infatti, così come sostituito dall'art. 11, comma 3, d.lgs. n. 151/2006, nell'ambito della disciplina dei servizi aerei intracomunitari fa sì riferimento al *codesharing*, ma si limita a qualificarlo con la perifrasi "condivisione dei codici di volo" e a specificare che "i vettori sono tenuti a rispettare le regole di concorrenza, i requisiti di sicurezza prescritti, nonché ad assolvere gli obblighi di informazione di cui all'art. 943", e non si sofferma ad individuare quali siano le sue caratteristiche, il suo contenuto e le obbligazioni delle parti.

Nella sua forma più semplice, il *codesharing* è un accordo tra due o più compagnie aeree per la messa in comune dei propri codici di volo IATA<sup>67</sup>, al fine di condividere il servizio di trasporto aereo su più voli o su rotte determinate. In concreto, un vettore operativo che esegue un volo, per il quale è responsabile legalmente, economicamente e materialmente, consente a uno o più vettori *marketing* di pubblicizzare e vendere biglietti su quel volo, utilizzando il

---

<sup>66</sup> Per approfondimenti si vedano: De Groot J.E.C., *Code sharing, United States' policies and the lessons for Europe*, in *Air and Space Law*, 1994, pp. 62 ss.; Shenton H., *Codesharing – Is airlines' gain consumers' loss?*, in *The Avmark Aviation Economist*, ottobre 1994, pp. 13 ss.; Chiavarelli E., *Code sharing: an approach to the open skies concept?*, in *Annals of Air and Space Law*, 1995, pp. 195 ss.; Franchi B., *Gli accordi di codesharing*, in *Responsabilità civile e previdenza*, 1995, pp. 1031 ss.; Goldman M.F., *Coded Warnings*, in *Airline Business*, gennaio 1995, pp. 26 ss.; Folchi O.M., *Los acuerdos de código compartido*, Alada – Uade, Buenos Aires, 1998; Franklin M., *Code sharing and passenger liability*, in *Air law*, 2000, pp. 4 ss.; Conti C., *Code sharing and Air Carrier Liability*, in *Air and Space Law*, 2001, pp. 4 ss.; Colangelo G., *Gli accordi di codesharing*, in *I nuovi contratti nella prassi civile e commerciale*, vol XVII, P. Cendon (a cura di), UTET, Torino 2004, pp. 125 ss.; Colangelo G., *Analisi antitrust degli accordi di codesharing*, in *Diritto del turismo*, 2004, pp. 45 ss.; Lo Bosco L., *Codesharing e concorrenza*, in *Diritto dei trasporti*, 2004, pp. 164 ss.; Franchi B., *Gli accordi di "code sharing" tra vettori aerei: inquadramento giuridico e relativi profili di responsabilità*, in *Responsabilità civile e previdenza*, 2007, pp. 1004 ss.; Severoni C., *Il code sharing*, Giuffrè, Milano, 2010.

<sup>67</sup> La IATA, in virtù di un accordo stipulato con l'ICAO (International Civil Aviation Organization) e in conformità alla *IATA Passenger Service Conference Resolution n. 762*, assegna ai vettori un codice di designazione di volo (*airline flight designator code*), composto dalla combinazione di due o tre lettere, che viene utilizzato per l'emissione dei biglietti, per l'assegnazione degli *slots*, per le prenotazioni dei posti da parte dei viaggiatori mediante i CRS e per qualunque altra attività per cui sia necessaria l'identificazione del volo.

loro codice, come se si trattasse di un servizio aereo da questi direttamente gestito.

Un’analoga ricostruzione dell’accordo di *codesharing* si ritrova nel Doc. n. 9626 dell’ICAO, rubricato *Manual on the Regulation of International Air Transport*, che così lo definisce: “*the use of the flight designator code of one air carrier on a service performed by a second air carrier, which service is usually also identified (and may be required to be identified) as a service of, and being performed by, the second air carrier*”<sup>68</sup>.

Anche l’Agenzia Federale per l’Aeronautica (FAA) statunitense ed il Department of Transportation danno simili definizioni di *codesharing*, come rispettivamente segue: “*The term “code-sharing” may be defined as a marketing arrangement that permits a U.S. air carrier to sell service under its name and airline designator code when the service is provided in whole or in part by another air carrier – for discussion in this bulletin, a foreign air carrier*”<sup>69</sup> e “*marketing arrangement in which an airline places its designator code on a flight operated by another airline, and sells and issues tickets for that flight*”<sup>70</sup>.

---

<sup>68</sup> Prima della definizione di *codesharing* data nel Doc. n. 9626 citato, l’ICAO aveva svolto uno studio preciso dei vari istituti che avevano subito un’evoluzione nel trasporto aereo a livello internazionale e aveva redatto un documento (ICAO Circular 269-AT/10, *Implications of airline code sharing*, Montreal, 1997) che analizzava attentamente gli effetti del *codesharing* sul mercato, sulle economie nazionali, sui passeggeri e sulla sicurezza dell’aviazione. La definizione data nel documento era la seguente: “*code sharing is the practice whereby one carrier permits a second carrier to use its designator code on a flight, or where two carriers share the same designator code on a flight*”. Si trattava evidentemente di una definizione che non consentiva di cogliere le peculiarità dell’accordo, in quanto riduceva lo schema contrattuale alla facoltà di una compagnia di utilizzare il codice di volo di un secondo vettore, possibilità che viene data anche da altre fattispecie di accordi commerciali tra vettori. Pertanto, l’ICAO ha deciso per aggiungere in nota una definizione più puntuale, ossia quella contenuta nel Doc. n. 9626. Sul tema si veda anche Recommendation ECAC-19/1, *ECAC Recommendation on Consumer Information/Protection Needs in Connection with Code-Shared Air Services*, 1996, della European Civil Aviation Administration: “*Code-sharing typically involves one carrier using its designator code on a service operated by another partner carrier*”.

<sup>69</sup> Federal Aviation Administration (FAA) Order n. 8300.10, *Airworthiness Inspector’s Handbook*, bollettino del 15/05/1995 *Joint Flight Standards Information Bulletin (FSIB) for Airworthiness (FSAW) and Air Transportation (FSAT)* n. FSAW 95-06 and FSAT 95-14 dal titolo *U.S. Air Carrier code sharing Authorizations and Various Alliances with Foreign Carriers*.

<sup>70</sup> U.S. Department of Transportation, *Code-share Safety Program Guidelines*, 29<sup>th</sup> February 2000.

I primi esempi di *codesharing* si ebbero negli Stati Uniti alla fine degli anni Sessanta, ancor prima della liberalizzazione, introdotta dall'*Airline Deregulation Act* del 1978, quando le compagnie aeree (tra cui, in particolare, Allegheny Airlines<sup>71</sup>, poi divenuta US Airways, American Airlines e American Eagle) iniziarono ad accordarsi affinché quelle di maggiori dimensioni, che operavano sul lungo raggio, potessero effettuare dei servizi anche sul corto raggio, senza dover utilizzare propri aeromobili, e, al tempo stesso, i vettori più piccoli avessero l'opportunità di ampliare i propri mercati. In breve tempo, da fenomeno prettamente statunitense, il *codesharing* si è trasformato in una pratica diffusa a livello internazionale: già nel 1975 Iberia e Middle East Airlines si accordarono per effettuare dei servizi sulla rotta Madrid/Beirut in *codesharing*<sup>72</sup> e persino alcune grandi alleanze, come la Global Excellence, si avvalsero di tale tipologia di accordi nei rapporti interni tra i *partners*<sup>73</sup>.

Negli anni Ottanta gli accordi di *codesharing*, con connotazioni di sempre maggiore internazionalità, cominciarono ad assumere le caratteristiche attuali, con duplicazione solo virtuale dei voli operati e condivisione dei codici di designazione dei vettori<sup>74</sup>.

---

<sup>71</sup> Il primo accordo fu stipulato proprio nel 1967 dall'Allegheny Airlines, che, trovandosi in una fase di riorganizzazione interna, dovette affrontare due problemi. Da un lato, avendo progressivamente sostituito nella propria flotta gli aeromobili a elica con quelli a getto, il mantenimento di servizi aerei di linea sulle tratte più brevi non risultava più remunerativo. Dall'altro, la rigida regolamentazione del Civil Aeronautics Board (CAB), l'ente che fino al 1978 ebbe il controllo istituzionale del mercato aereo statunitense, non consentiva alle compagnie aeree l'abbandono immediato delle rotte non più remunerative. L'Allegheny Airlines, pertanto, creò un sistema di aerolinee federate, l'Allegheny Commuter System, costituito da compagnie aeree di piccole dimensioni, attive a livello regionale, a cui affidò l'esercizio delle tratte più brevi, con l'utilizzo, però, del codice di designazione "AL", ossia il codice dell'Allegheny. Si ebbe così la prima forma di *codesharing*, caratterizzata dalla condivisione, da parte dell'intero network, del medesimo codice di designazione. Si veda al riguardo: Franchi B., *Gli accordi di "code sharing" tra vettori aerei cit.*, pp. 1004 ss.

<sup>72</sup> Altri esempi di accordi di *codesharing* internazionali sono stati quelli tra Continental e SAS, per i voli tra gli Stati Uniti e la Svezia, e tra American Airlines e Qantas, per i voli tra Stati Uniti e Australia.

<sup>73</sup> Li M.Z.F., *Distinct features of lasting and non lasting airlines alliances*, in *Journal of Air Transport Management*, 2000, pp. 65 ss.

<sup>74</sup> Ben diverso è il fenomeno della duplicazione controllata del codice di identificazione di volo (*controlled duplication*), al quale si assiste quando due compagnie hanno il medesimo codice di designazione non in ragione di uno specifico accordo tra loro intercorrente, ma a causa dell'insufficienza di combinazioni possibili tra le due o tre lettere alfabetiche, che compongono il codice, rispetto al numero delle compagnie esistenti al mondo. Per evitare che i passeggeri possano essere confusi da tale

Nella prassi odierna l'accordo di *codesharing* può essere stipulato tra due compagnie aeree indipendenti relativamente ad una o più rotte determinate, ed in tal caso si parla di *naked codesharing*<sup>75</sup>, oppure può assumere le forme di un accordo di ben più ampio respiro, tra diversi vettori e su più rotte, con chiare finalità di *marketing* tra i *partners*, cosiddetto *common product codesharing* o *alliance*<sup>76</sup>.

Il *codesharing* apporta vantaggi non solo per gli operatori del trasporto aereo, che possono servire nuove destinazioni senza dover operare direttamente il servizio, incrementare il coefficiente di riempimento dei velivoli (c.d. *load factor*) e garantirsi un costante flusso di traffico sui propri *hubs*, ma anche per gli utenti. Infatti, questi ultimi possono beneficiare di sistemi di prenotazione semplificati, di collegamenti più efficienti, di accumulo di miglia nei *frequent flyer programs*<sup>77</sup> e di un miglior coordinamento dei servizi in genere, ossia di un unico *check-in* (*one stop check-in*) anche nell'ipotesi di diversi scali durante il viaggio e della registrazione del bagaglio fino alla destinazione finale.

Per la semplificazione delle procedure di prenotazione dei voli sulle rotte operate da vettori in *codesharing* si utilizza un sistema di classificazione comune, il *Class Mapping*, consistente in una tavola di conversione delle tariffe fissate dai vettori *partner*, mediante la quale è possibile determinare

---

geminazione di codici, l'assegnazione del medesimo codice è ammessa solo per quelle compagnie che operano traffici differenti su zone geografiche tra loro lontane.

<sup>75</sup> In tal caso ha la forma di un semplice accordo commerciale, che si intende relativo esclusivamente ai voli da questo interessati, senza che tra i *partners* si instauri un'ingerenza economica reciproca e senza che sia impedita alle compagnie la conclusione di accordi dello stesso genere con altri vettori su altre tratte.

<sup>76</sup> Si veda Folchi O.M., *op. cit.*, p. 39: "El código compartido puede ser practicado de manera incidental, meramente conyuntural, en cuyo caso es designado como "código compartido desnudo", pero, cada vez con más frecuencia, forma también parte de una más amplia asociación de mercadeo entre la aerolíneas participantes (código compartido de producto común). Los acuerdos de código compartido desnudo tiene lugar, usualmente entre dos transportadores independientes y en un reducido número de rutas. El "código compartido de producto común" se basa en una más amplia, bien pensada e integrada operación entre los transportadores que comparten el código. El producto común trae consigo numerosos beneficios adicionales para el consumidor, como resultado de la integración de las redes, la coordinación de los itinerarios, la emisión de boletos y las reservaciones". Sul *common product codesharing* si veda anche Harris H. – Kirban E., *Antitrust Implications of International Code sharing Alliances*, in *Air and Space Law*, 1998, pp. 166 ss.

<sup>77</sup> Mediante la reciprocità dei FFP, i viaggiatori possono accumulare più rapidamente miglia, da utilizzare per ottenere biglietti premio per qualunque destinazione servita dalle compagnie *partner*.

l'equivalenza tra le classi di prenotazione e tra le corrispondenti tipologie tariffarie.

### 3.2.1 *La natura dell'accordo*

Il *codesharing* è da qualificarsi come contratto atipico, non solo in quanto non espressamente disciplinato dai codici o dalle leggi speciali, ma anche e soprattutto per la peculiarità del rapporto giuridico che si instaura tra le parti e per la natura particolare del suo oggetto. Quest'ultimo, infatti, consiste nella commercializzazione di un volo mediante l'uso dei codici internazionali identificativi propri di ciascun vettore contraente.

Quanto alle sue altre caratteristiche, può essere qualificato come un contratto consensuale, normalmente bilaterale<sup>78</sup>, concluso tra un vettore operativo ed un vettore *marketing*<sup>79</sup>, a titolo oneroso, la cui causa viene individuata nella condivisione dei codici di volo con ripartizione dei ricavi tra le compagnie contraenti. Qualora le parti abbiano le rispettive sedi legali in Paesi diversi, come d'altronde spesso accade, la stipulazione dell'accordo, che in tal caso acquisisce l'ulteriore requisito dell'internazionalità, viene preceduta dall'autorizzazione delle Autorità aeronautiche competenti degli Stati interessati.

Il contratto ha forma scritta, è sottoscritto dinnanzi ad un notaio e al console dello Stato cui appartiene l'altra parte e viene successivamente trascritto nei registri tenuti dalle Autorità aeronautiche competenti nei Paesi in cui opera. Considerato che il contratto è comunque valido anche se non trascritto, pare si tratti di una forma di pubblicità dichiarativa, al fine di rendere opponibile ai terzi le risultanze dei registri, più che costitutiva.

---

<sup>78</sup> Può, comunque, accadere, anche se di rado, che le compagnie in *codesharing* siano più di due.

<sup>79</sup> Il vettore *marketing* nelle clausole contrattuali viene definito come "la parte che non opera il volo, ma commercializza, con proprio codice e numero di volo, la capacità messa a disposizione dal vettore operativo"; e si trova specificato che "*the marketing partner desire to place its designation code on the operating partner's flights as permitted under applicable law, regulations and policy*" (Severoni C., *op. cit.*, pp. 20-21).

Rientra nel novero dei contratti di durata, in quanto le parti sono tenute al compimento di atti distinti e cadenzati con una precisa frequenza e costanza, entro un lasso temporale, determinato o indeterminato, stabilito dalle stesse.

Stipulando un accordo di *codesharing*, le parti non solo commercializzano i voli oggetto dell'accordo, ma si obbligano anche a ripartirsi i ricavi: è evidente, pertanto, che il contratto ha ad oggetto contemporaneamente obbligazioni di dare e di *facere*<sup>80</sup>.

In definitiva, il contratto di *codesharing*, per tutte le sue peculiarità, non è facilmente sussumibile nei tipi legali noti, come la fattispecie della *locatio operis*, poiché, a differenza di quest'ultima, le obbligazioni negoziali sono sia di mezzi sia di risultato e il loro adempimento è vincolato alla commercializzazione del codice di designazione di volo di ciascuna delle parti, che, oltre ad avere una funzione istituzionale di identificazione del vettore, diventa strumento di mercato.

Si aggiunga che le parti nella conclusione dell'accordo hanno un'autonomia negoziale molto più ridotta di quella propria di qualunque altro soggetto che stipuli un contratto atipico. Infatti, i vincoli discendenti dal necessario rispetto della disciplina sulla concorrenza e sul divieto di abuso posizione dominante, combinati con la natura di servizio pubblico propria del trasporto aereo, determinano la possibilità di interventi dell'autorità statale diretti a comprimere la libertà contrattuale delle parti per superiori interessi pubblici.

La determinazione della natura giuridica dell'accordo di *codesharing* gioca un ruolo fondamentale nel chiarire i profili di responsabilità delle compagnie *partner*, pertanto appare opportuna una breve digressione sulle forme contrattuali tipiche ad esso affini.

Senza dubbio il *codesharing* non può essere fatto rientrare nella fattispecie della locazione di aeromobile. Se, infatti, nella locazione il locatore si obbliga a mettere il conduttore nella materiale disponibilità del velivolo, affinché possa avvalersene per la propria attività, nel *codesharing*, invece, il vettore operativo si limita ad attribuire al *partner* un certo numero di posti sull'aeromobile, di cui mantiene la piena gestione tecnica. Il vettore *marketing* ha facoltà di dare

---

<sup>80</sup> Romano Ugarte L., *Codigo compartido*, in *Los acuerdo de codigo compartido*, Editado por UADE - ALADA, Buenos Aires, p. 78.

istruzioni solo relativamente all'impiego commerciale dei posti a questo assegnati e, comunque, sempre nella cornice dell'utilizzo predefinito dell'aeromobile per il servizio di trasporto di persone.

Il vettore operativo si obbliga ad effettuare un volo anche nell'interesse del vettore *marketing*, ma il contratto di *codesharing* rimane completamente autonomo rispetto al successivo contratto di trasporto che il vettore *marketing* concluderà con i propri clienti. L'accordo di *codesharing*, quindi, non perderà efficacia qualora il vettore *marketing* non riesca a vendere alcun biglietto.

Il contratto di *codesharing* non sarebbe nemmeno configurabile come un noleggio<sup>81</sup>. Nel noleggio, infatti, si assiste ad una netta distinzione tra la figura dell'esercente dell'aeromobile (*owner*) e quella di chi (*charterer*) si avvale del servizio da questi realizzato. Nel *codesharing*, invece, entrambe le compagnie formalmente appaiono esercenti del servizio, anche se in concreto il volo verrà effettuato dal solo vettore operativo<sup>82</sup>.

La differenza rispetto al noleggio trova ulteriore fondamento anche nell'ormai assodata distinzione tra noleggio e trasporto<sup>83</sup>: nel noleggio l'obbligazione principale del noleggiante è il trasferimento del veicolo, nel trasporto, invece, l'obbligazione principale del vettore consiste nel trasferimento di persone o cose. Nel *codesharing* non può certo essere messo in dubbio che la finalità ultima non sia quella di compiere il viaggio o di trasferire il mezzo, ma di portare a destinazione i passeggeri.

Alla luce di quanto detto e in considerazione del fatto che nella prassi i contratti di *codesharing* sovente contengono clausole di rimando alla normativa internazionale sul trasporto aereo, sembrerebbe ragionevole ricondurre l'accordo di *codesharing* ad una qualche fattispecie di contratto di trasporto aereo.

Come previsto dalla definizione del contratto di trasporto contenuta nell'art. 1678 del nostro codice civile, il vettore operativo si obbliga a trasferire

---

<sup>81</sup> *Contra* si vedano: Rinaldi Baccelli G, *Trasporto e noleggio nell'esercizio dei servizi di linea aerei*, in AA.VV., *studi in onore di Gustavo Romanelli*, Milano, Giuffrè, 1997, O. 1128; Coletta C., *Il leasing di aeromobile*, in Cendon P. (a cura di), *I nuovi contratti nella prassi civile e commerciale*, Torino, UTET, Vol, XVII, 2004, p. 118.

<sup>82</sup> Busti S., *Il contratto di trasporto aereo*, in *Trattato di diritto civile e commerciale*, Milano, Giuffrè, 2001, p. 527.

<sup>83</sup> Tullio L., *Contratto di noleggio*, Milano, Giuffrè, 2006, pp. 305 ss.

persone o cose dall'aeroporto di partenza a quello di destinazione, su richiesta del vettore *marketing*, dietro pagamento di un corrispettivo.

Escluso che l'accordo di *codesharing* possa essere qualificato come trasporto cumulativo, operato da vettori successivi (artt. 1.3 e 30 della Convenzione di Varsavia del 1929 e artt. 1.3 e 36 della Convenzione di Montreal del 1999), in quanto manca la partecipazione negoziale dell'utente all'intesa, potrebbe essere collocato nell'ambito del subtrasporto<sup>84</sup>. In particolare, si tratterebbe di un negozio di subtrasporto tra vettore operativo e vettore *marketing*, che accede ad un contratto di trasporto tra quest'ultimo e il passeggero.

Una tale ricostruzione non è, comunque, pienamente chiarificatrice e rimangono alcune ombre. In primo luogo, infatti, se di contratto di subtrasporto si tratta, ci si chiede il motivo per cui la stipulazione dell'accordo di *codesharing* preceda temporalmente quella del contratto tra vettore *marketing* e suoi passeggeri, invece di seguirla. In secondo luogo, va ricordato che sussiste una stretta interdipendenza tra contratto principale e subcontratto, tale per cui l'invalidità del primo si ripercuote sul secondo. Invece, tra accordo di *codesharing* e contratto concluso tra vettore *marketing* e passeggero non intercorre alcun rapporto e si registra un'assoluta autonomia: anche nell'ipotesi di nullità di uno dei due, l'altro rimane valido ed efficace.

L'accordo di *codesharing* va distinto anche dal contratto per persona da nominare, di cui all'art. 1401 c.c., poiché, a differenza di questo, il passeggero non diventa mai parte del contratto. Né è compatibile con la struttura dell'accordo in esame la norma per cui, in un contratto per persona da nominare, in assenza di dichiarazione di nomina, gli effetti si producono fra i contraenti originari (art. 1405 c.c.).

Né si può parlare di cessione del contratto, in quanto la successiva conclusione di singoli contratti di trasporto tra vettore *marketing* e passeggeri, a

---

<sup>84</sup> Per trasporto con subtrasporto si intende il caso in cui: "un unico vettore assume oneri e responsabilità per l'intero percorso, non eseguendolo, però (in tutto o in parte) con i propri mezzi, ma stipulando a sua volta contratti di trasporto con subvettori. In tali ipotesi, manca un vincolo contrattuale tra mittente e subvettore" (Zunarelli S. – Comenale Pinto M.M., *Manuale di diritto della navigazione e dei trasporti*, Padova, CEDAM, 2009, p. 239).

causa dell'oggetto contrattuale parzialmente diverso, non può essere considerata come un caso di cessione frazionata del contratto di *codesharing* a monte.

La ricostruzione più corretta sembrerebbe quella che riconduce l'accordo di *codesharing* alla fattispecie del trasporto a favore di terzo, di cui all'art. 1411 c.c.<sup>85</sup>.

Va, infatti, rilevato che il vettore operativo non si obbliga esclusivamente a mettere a disposizione del *partner* un determinato numero di posti sull'aeromobile, ma è anche tenuto ad operare il volo e a trasportare i passeggeri del vettore *marketing* a destinazione. In tale ottica è evidente che gli effetti giuridici della stipulazione del contratto vanno a beneficio del terzo-passeggero, il cui diritto ad essere trasportato, acquisito in virtù di un contratto di trasporto stipulato con il vettore *marketing*, si attua a seguito dell'esecuzione dell'accordo di *codesharing*.

Si aggiunga che la struttura dell'accordo in esame è compatibile con la disposizione, prevista per il contratto a favore di terzo, secondo cui la stipulazione è valida qualora lo stipulante vi abbia interesse: in un accordo di *codesharing* il vettore *marketing* (stipulante) ha interesse a che il passeggero (terzo) usufruisca del servizio di trasporto.

Inoltre, così come nell'accordo di *codesharing*, in cui il vettore *marketing* non individua immediatamente i passeggeri beneficiari della prestazione di trasporto richiesta al vettore operativo, ma solo a seguito della conclusione di appositi contratti con gli utenti, anche nel contratto a favore di terzo è ammesso che quest'ultimo sia individuato in un momento successivo.

Infine, come nel contratto a favore di terzo, il passeggero-terzo può agire nei confronti del vettore operativo-promittente per l'esatta esecuzione della prestazione promessa. Come meglio ci soffermeremo oltre nel corso della trattazione, sia le clausole contrattuali, sia la normativa internazionale in materia attribuiscono al vettore operativo la responsabilità per inadempimento, per danni ai passeggeri e per ritardo.

Il passeggero-terzo, infatti, acquista nei confronti del vettore operativo il diritto ad essere portato a destinazione in orario, il diritto ad essere protetto

---

<sup>85</sup> Severoni C., *op. cit.*, pp. 145 ss.

durante il volo e il diritto ad usufruire dei servizi accessori e qualora *l'actual carrier* leda questi diritti, il passeggero ha azione diretta verso di lui.

In breve, il passeggero, pur non divenendo mai parte del contratto di *codesharing*, per effetto del successivo contratto stipulato col vettore *marketing*, acquisisce un autonomo diritto nei confronti del vettore operativo ad essere trasportato.

### 3.2.2 *La struttura e il contenuto del contratto*

Quanto alla struttura dell'accordo, va rilevato che nella prassi i contratti di *codesharing* hanno schema e contenuto abbastanza standard. Si ha da un lato una parte generale, enunciante i principi regolatori e contenente tutte le informazioni relative ai contraenti firmatari<sup>86</sup>, alla commercializzazione e promozione del servizio<sup>87</sup>, allo scopo dell'accordo, alle modalità di prenotazione dei voli operati, alla ripartizione delle spese e dei guadagni, alla sicurezza, al regime di responsabilità intercorrente tra i vettori e alle assicurazioni, alla riservatezza, alla risoluzione e alla durata dell'accordo<sup>88</sup>, alla legge applicabile e al foro competente per eventuali giudizi. Dall'altro vi sono tutta una serie di annessi concernenti gli aspetti più tecnici, come la tipologia dei velivoli utilizzati<sup>89</sup>, i costi per i singoli posti e le classi di prenotazione gestite sulla base

---

<sup>86</sup> Si solito ogni compagnia aerea conclude accordi di *codesharing* con più vettori, in modo da assicurarsi una rete di rotte che copra varie aree geografiche. Nella parte generale dell'accordo ciascun *partner* precisa la propria posizione, indicando la licenza di esercizio di cui è in possesso e il proprio ruolo di vettore operativo o vettore *marketing*.

<sup>87</sup> Per la distribuzione del servizio il vettore operativo si avvarrà anche dei sistemi di prenotazione del *partner*. Inoltre, per quanto concerne la promozione dell'attività, il vettore operativo beneficerà delle campagne pubblicitarie svolte dal vettore *marketing* e verrà da questo inserito in ogni documentazione promozionale che presenti i propri servizi. Negli accordi spesso si puntualizza che tali azioni non rappresentano un obbligo per il vettore *marketing*, ma solo delle opportunità per il *partner* operativo.

<sup>88</sup> Di norma il vettore *marketing* ha diritto di recedere dall'accordo in caso di fallimento del vettore operativo. Spesso vengono poi inserite delle clausole che prevedono la risoluzione del contratto al verificarsi delle seguenti eventualità: sospensione o revoca del COA, mancato rispetto del programma operativo, perdurante violazione degli standard qualitativi del servizio, violazione delle norme sulla sicurezza e utilizzo di personale privo delle competenze tecniche e delle abilitazioni necessarie.

<sup>89</sup> Tra le parti si conviene che il vettore operativo si avvalga di aeromobili muniti di regolare certificato di navigabilità rilasciato dalla competente autorità aeronautica del

del *Class Mapping*, le procedure di contabilizzazione, le procedure aeroportuali e la descrizione delle rotte servite<sup>90</sup>.

La maggior parte dei contratti di *codesharing* presentano il seguente contenuto: il vettore *marketing* può vendere col proprio codice di identificazione e a proprio nome dei biglietti per i voli effettuati dal vettore operativo<sup>91</sup>; a quest'ultimo, di solito, sono destinati tutti i proventi dei biglietti, sia che siano stati direttamente commercializzati da lui, sia che siano stati venduti dal *partner*; al vettore *marketing* spetta una percentuale predeterminata del costo del biglietto ed una somma forfettaria a ristoro delle spese sostenute per la promozione, la pubblicità e la vendita; entrambi i contraenti durante le fasi di prenotazione provvedono a comunicare agli acquirenti dei biglietti l'identità del vettore operativo; il vettore operativo si fa carico di tutti i costi necessari all'effettuazione del servizio, escluse le tasse di imbarco e le spese per la sicurezza, che sono di competenza del vettore *marketing*<sup>92</sup>; il vettore operativo è responsabile del controllo della capacità disponibile dei velivoli utilizzati e presta tutte le attività di assistenza necessarie presso gli aeroporti interessati, salvo che il vettore *marketing* non richieda di effettuare direttamente l'assistenza ai propri viaggiatori; presso i *computer reservation systems* (CRS) cui i *partners* partecipano vengono pubblicizzati i voli in *codesharing* con il codice di designazione di tutte le compagnie contraenti; i *partners* assicurano il rispetto

---

Paese di immatricolazione e che sia sempre lui a provvedere alle spese per le operazioni riparazione e manutenzione.

<sup>90</sup> L'accordo può avere ad oggetto una o più rotte oppure interessare i servizi dell'intero *network*, come accade nelle alleanze.

<sup>91</sup> Spesso viene previsto che il vettore *marketing* possa far applicare il proprio logo sul timone di coda e sulle ali degli aeromobili, mentre quello del vettore operativo sarà presente sui motori. Inoltre, in alcuni casi il personale di cabina veste uniformi del vettore *marketing*.

<sup>92</sup> La ripartizione delle spese viene effettuata in base alle attività di reciproca competenza tra i *partners*: generalmente il vettore *marketing* sosterrà i costi per la promozione e la vendita del servizio, mentre il vettore operativo sarà gravato delle spese inerenti alla gestione dell'aeromobile e del volo (nelle clausole contrattuali risultano a carico di quest'ultimo: "i costi per il carburante, i diritti di atterraggio, l'assistenza aeroportuale (*handling*), i diritti di sorvolo, i pasti per i passeggeri, le assicurazioni dell'aeromobile e dei passeggeri, i costi di manutenzione, ecc. ad eccezione delle tasse aeroportuali e per la sicurezza da pagarsi negli aeroporti interessati dai voli in *codesharing* per i passeggeri del vettore *marketing*. Le suddette tasse aeroportuali e per la sicurezza saranno addebitate al vettore *marketing* secondo le modalità e procedure specificate [...]". Ovviamente poi "ciascuna parte si farà carico di tutti i costi relativi alle proprie vendite, comprese anche le commissioni di agenzia") (Severoni C., *op. cit.*, p. 42)

del medesimo standard di qualità dei servizi ai passeggeri sui voli operati in *codesharing*; i *frequent flyer programs* vengono armonizzati in modo da permettere che i viaggiatori possano accumulare punti a prescindere dall'identità del vettore operativo<sup>93</sup>.

Al vettore operativo, comunque, spetta la cosiddetta “vestizione dei voli”, ossia il potere di configurare l'offerta commerciale sulle varie tratte, a seconda della stagione, dei giorni della settimana e degli orari. Il vettore *marketing*,

---

<sup>93</sup> L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, pronunciandosi sul caso Alitalia/Volare ricorda come: “L'accordo di *code sharing*, oltre alla utilizzazione del medesimo codice di volo, può prevedere anche il coordinamento tra i vettori con riferimento a: programmazione più ampia degli orari, in particolare al fine di concordare le coincidenze; condivisione della biglietteria e servizi di *handling* (assistenza a terra) negli aeroporti (persino la condivisione di *lounges*); coordinamento dei servizi di carico/scarico dei bagagli od altri servizi aeroportuali; coordinamento espresso delle tariffe ed esplicite forme di *revenue sharing* – pressoché esclusivamente nei *code sharing* su rotte internazionali e nell'ambito di IAA” (AGCM, Prov. 24 ottobre 2002, n. 11330, in *Boll.* n. 43/2002); e poi ancora: “51. Quanto all'ambito della collaborazione fra i vettori, un accordo di *code sharing*, oltre alla condivisione dei codici per uno o più voli, e per una o più rotte, può prevedere, nel medesimo testo contrattuale, ovvero in contratti formalmente separati, anche il coordinamento e/o la condivisione tra i vettori con riferimento a: regole di vendita e fatturazione delle capacità offerte (c.d. *pro-rate interlining agreements*); classi di prenotazione e particolari regole di allocazione dei posti sui voli in *code sharing* (sulla base del c.d. *Class Mapping*); programmazione più ampia degli orari, al fine di concordare le coincidenze dei voli anche non in *code sharing*, con riguardo all'intero *network*; tariffe e forme di suddivisione dei ricavi (c.d. *revenue sharing*); qualità dei servizi di volo (ad esempio, i pasti), in un'ottica di *seamless service* (servizio senza soluzione di continuità); programmi *frequent flyer*, servizi di commercializzazione della biglietteria; servizi di *handling* (assistenza a terra) negli aeroporti ed altri servizi aeroportuali, ad esempio la condivisione delle sale d'attesa e *lounges*. 52. Pertanto, l'accordo di *code sharing* costituisce in definitiva un *nomen iuris*, il cui contenuto concreto può variare sensibilmente e dipende dalla complessiva regolamentazione negoziale adottata dalle Parti. Nella formulazione “minima” (c.d. *naked code sharing*) esso ha ad oggetto la mera condivisione dei codici di volo IATA per uno o più voli o rotte e, di norma, riguarda rotte c.d. minori o voli da e per un aeroporto “*hub*” (c.d. *feeding/de-feeding*). Nell'ottica di una collaborazione più “ampia” fra vettori, solitamente l'accordo viene denominato *code sharing* c.d. “*common product*”, se non direttamente “alleanza” (*code sharing alliance*) o “alleanza strategica”, allorché esso investe l'autonomia decisionale ed operativa di entrambi i vettori. In tale ultimo caso, un siffatto accordo, come emerge anche dalle decisioni della Commissione, può costituire talora, in virtù della sua pervasività sulla condotta delle imprese, un'operazione di concentrazione. 53. Più in generale, stante la sostanziale equivalenza del *code sharing*, nelle sue diverse tipologie, ad un accordo di produzione (o prestazione di servizi) o di commercializzazione in comune esso rientra fra gli accordi c.d. di *cooperazione orizzontale* e, pertanto, può essere valutato alla luce dei criteri di cui alle *Linee Diretrici sugli accordi di cooperazione orizzontale* della Commissione Europea (di seguito *Linee Diretrici* o *Linee Guida*)” (AGCM, Decisione 10 luglio 2003, n. 12185, in *Boll.* n. 28/2003).

pertanto, può fissare la propria griglia tariffaria<sup>94</sup>, ma è vincolato a rispettare la ripartizione delle disponibilità dei posti tra le possibili classi di prenotazione che è stata determinata in maniera discrezionale dal vettore operativo.

### 3.3 Le quattro forme possibili di *codesharing*

In base alla ripartizione dei rischi e alle modalità di gestione dei posti disponibili sugli aeromobili concordate dai *partners*, il *codesharing* si presenta in quattro differenti tipologie: *free flow*, *soft block*, *hard block* e misto *soft/hard*<sup>95</sup>.

Nel *free flow/segment availability*, non essendo fissata una quantità determinata di posti da attribuire al vettore *marketing*, il vettore operativo mette a disposizione di quest'ultimo tutti i posti che questo richieda, ovviamente nei

---

<sup>94</sup> In alcuni contratti di *codesharing* si trovano clausole del presente tenore: “*both Airlines will pursue an independent tariff and sales policy with regard to respective capacity on each code-share services*”, oppure: “nulla del presente accordo intende: a) fissare direttamente e/o indirettamente i livelli tariffari praticati dalle parti; b) impedire o limitare la produzione, l'accesso ai mercati, gli investimenti, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico; c) ripartire i mercati o le fonti di vendita e distribuzione”. In rari casi, al contrario, viene aggiunta una clausola che prevede un vero e proprio coordinamento tariffario tra i *partners*, la cui conformità alla disciplina della concorrenza è quantomeno discutibile: “*both Parties will coordinate a common sales policy with regard to their respective capacity on each code share service*” (Severoni C., *op. cit.*, pp. 16 e 21).

<sup>95</sup> Dottrina più risalente individua solo due tipologie principali di *codesharing*: il primo, spesso utilizzato nelle grandi alleanze, è quello classico in cui due vettori inseriscono su un medesimo volo entrambi i loro codici di designazione; il secondo, diffuso negli Stati Uniti nei rapporti tra le grandi compagnie nazionali e quelle regionali di dimensioni molto più ridotte, si ha quando il vettore operativo non svolge il servizio a nome proprio e il codice di designazione indicato sul biglietto rimane quello del vettore *marketing* (Franchi B., *Gli accordi di codesharing cit.*, p. 1032). Una ricostruzione in tal senso del fenomeno, però, non sarebbe in grado di cogliere adeguatamente le differenze tra il *codesharing* e altre forme di accordo tra vettori, come il *franchising*. L'AGCM ne distingue tre: “A seconda della ripartizione dei rischi e del livello di coordinamento tra vettore operativo e vettore *marketing* è possibile individuare tre tipologie di *code sharing*: *block space* (detto talora anche *wet lease*), in cui la distribuzione dei posti tra i due vettori all'interno del medesimo aereo è predeterminata; *free flow*, in cui invece la capacità – in termini di posti offerti – è messa a disposizione dal vettore operativo su richiesta del vettore *marketing*; *block space/give back*, in cui pur essendo allocata al vettore *marketing* una quantità determinata di posti, v'è la possibilità di una “cessione” successiva, allo scopo di ridurre le eventuali perdite in caso di invenduto” (AGCM, Prov. 24 ottobre 2002, n. 11330, in *Boll.* n. 43/2002).

limiti della disponibilità di spazio sul velivolo. Il *free flow*, fondandosi sul principio della *last seat availability*, per cui, sulla base della capacità disponibile residua, il vettore *marketing* può chiedere posti fino al termine finale di chiusura delle vendite comunicatogli dal *partner*, assicura alle parti dell'accordo una grande indipendenza tariffaria ed un'estrema flessibilità nell'allocazione dei posti e nella commercializzazione dei biglietti. Tutti i rischi dell'operazione rimangono in capo al vettore operativo, il quale, però, mantiene il pieno controllo della capacità dell'aeromobile. Per tal ragione, in taluni casi, potrebbe anche decidere di non assegnare più posti al *partner marketing* alle condizioni tariffarie da questo stabilite.

Nel *soft block* le parti concordano che il vettore operativo metta a disposizione, sui voli da questo operati, un numero di posti pattuito, che il vettore *marketing* può rilasciare entro un dato termine (di solito da dodici ore prima ad un mese prima della partenza), senza che sia tenuto a pagare alcunché per i posti non utilizzati<sup>96</sup>.

Il tipo di *codesharing* in cui viene a mancare completamente la flessibilità nell'assegnazione dei posti è l'*hard block* (o *blocked seat* o *hard blocked space*). In virtù di tale accordo, il vettore *marketing* ottiene dal vettore operativo un *allotment* prestabilito di posti, per i quali dovrà versare il corrispettivo concordato anche qualora rimangano invenduti (principio del "vuoto per pieno"), senza possibilità di rilasciarli al *partner* entro una data stabilita, come si verifica nell'ipotesi del *soft block*<sup>97</sup>. Con la formula *hard block* il rischio relativo all'invenduto viene ripartito tra i *partners* in ragione dello spazio a ciascuno

---

<sup>96</sup> Entro tale termine il vettore operativo chiede al vettore *marketing* il nome dei passeggeri, a cui quest'ultimo ha venduto i biglietti, e provvede alla cancellazione dei posti non assegnati.

<sup>97</sup> Nei contratti si trovano formule come: "*the operating carrier will provide an agreed number of seats to the marketing carrier on specified services between points in [...] and points in [...]. The partners will buy to each other a number of seats on the services/sectors under the scope of the agreement according to the details specified*" e ancora "*blocked seats are not releasable and all seats, utilized or not, will be paid for*". Altre clausole contrattuali frequenti nei differenti tipi di *codesharing*, sempre relative alla ripartizione tra i *partners* degli spazi disponibili sugli aeromobili, sono: "ciascun vettore operativo fornirà al vettore *marketing* su ognuno dei voli operati nell'ambito del presente contratto il numero dei posti che saranno periodicamente concordati e specificamente indicati negli annessi stagionali"; "le parti si obbligano, ciascuna sui propri aeromobili, a rendere disponibili all'altra parte dei posti"; "*the operating carrier will provide an agreed number of seats to the marketing carrier on the services set forth in relevant annexes*" (Severoni C., *op. cit.*, pp. 15-17).

assegnato: infatti, a differenza che nel *free flow*, il vettore operativo non ha più il pieno controllo della capacità del velivolo e conserva la responsabilità solo per le prenotazioni che effettua autonomamente, mentre per quelle poste in essere dal vettore *marketing* sarà quest'ultimo a risponderne<sup>98</sup>. In caso di *overbooking*<sup>99</sup>, quindi, ciascun vettore è responsabile nei confronti dei passeggeri per la porzione di spazio che gli è stato assegnato.

Il vettore operativo, qualora gli venga richiesto dal vettore *marketing* che abbia già venduto tutti i posti attribuitigli, potrà concedere ulteriori posti aggiuntivi, a sua discrezione, e sempre che vi sia ancora spazio disponibile sul velivolo.

Infine, nel *codesharing* misto *soft/hard*, si assiste ad una combinazione delle due precedenti tipologie di accordo *soft block* e *hard block* così concepita: i *partners* concordano un numero di posti da lasciare alla disponibilità del vettore *marketing*, alcuni dei quali potranno essere rilasciati entro un termine pattuito, mentre gli altri, quelli di *hard block*, dovranno essere pagati anche se rimasti inutilizzati.

A seconda della tipologia di *codesharing* utilizzata, la ripartizione dei proventi derivanti dalla vendita dei biglietti avviene in termini differenti. Come già si è accennato, nell'ipotesi più comune (è questo il caso del *free flow*), il corrispettivo del servizio spetta per intero al vettore operativo, dopo aver scomputato la quota precedentemente concordata a vantaggio del vettore *marketing*. Negli accordi di *block space*, invece, ad ogni posto sull'aeromobile corrisponde una tariffa fissata dai *partners* e il prezzo pagato dagli utenti viene corrisposto a quel vettore, il cui codice sia stato di volta in volta indicato sul biglietto<sup>100</sup>.

---

<sup>98</sup> Il vettore *marketing* risponderà per tutte le attività commerciali ed amministrative accessorie all'attività di prenotazione e vendita dei posti.

<sup>99</sup> Si parla di *overbooking* quando i vettori vendono agli utenti un numero di posti superiore a quelli disponibili.

<sup>100</sup> Si vedano le seguenti clausole contrattuali rispettivamente per gli accordi *free flow* e per quello *block space*: "al vettore operativo spetterà l'intero provento dei tagliandi relativo al traffico viaggiante con biglietto chiuso con codici e numeri di volo del vettore operativo e del vettore *marketing*, ivi includendo quello riguardante l'eventuale bagaglio eccedente il peso consentito generato dal predetto traffico al netto degli abbattimenti dovuti al vettore *marketing*"; e "i proventi relativi ai passeggeri ed al bagaglio eccedente il peso consentito spetteranno interamente al vettore indicato sui tagliandi di volo relativi a tale traffico" (Severoni C., *op. cit.*, p. 43).

### 3.4 Il problema della ripartizione della responsabilità tra *contracting carrier* e *actual carrier*: disciplina internazionale e comunitaria

Uno dei problemi più rilevanti che sorgono a seguito della stipulazione di accordi di collaborazione tra vettori aerei in genere e di contratti di *codesharing* in particolare, concerne l'individuazione del soggetto responsabile nei confronti degli utenti in caso di inadempimento delle obbligazioni, di *overbooking* o di risarcimento di eventuali danni arrecati alle cose o alle persone trasportate.

Il contratto, infatti, è stipulato dal passeggero con un vettore, (vettore contrattuale o *contracting carrier* o vettore *marketing*, a seconda della tipologia dell'accordo), ma il trasporto viene effettuato da un altro vettore (vettore di fatto o *actual carrier* o vettore operativo), non indicato nel contratto<sup>101</sup>.

Si instaura, pertanto, un rapporto formalmente bilaterale, ma sostanzialmente trilaterale tra l'utente, il vettore contrattuale che gli vende il biglietto e il vettore di fatto che opera il trasporto<sup>102</sup>. Nell'ipotesi del *codesharing* ancor maggiore è l'incertezza del passeggero nell'individuazione del soggetto responsabile per omessa o inesatta esecuzione dell'obbligazione di trasporto, considerato che il vettore *marketing* o utilizza sul biglietto il medesimo *airline flight designator code* (codice di identificazione di volo) del vettore operativo, oppure indica contemporaneamente entrambi i codici, il proprio e quello del vettore operativo. Quindi, l'utente in un caso finisce per ritenere erroneamente coincidenti il vettore operativo e quello che gli ha venduto il biglietto, quando il vettore *marketing* indica sul biglietto il solo codice di designazione del vettore operativo, nell'altro si trova dinnanzi ad un doppio codice per un servizio in apparenza unico.

Il problema della ripartizione della responsabilità tra il *contracting carrier* e l'*actual carrier* è stato affrontato per la prima volta nei lavori preparatori della

---

<sup>101</sup> Per approfondimenti: Girardi P., *Vettore contrattuale e vettore di fatto: chi risponde dei danni del trasporto aereo?*, in *Diritto dei trasporti*, 1999, pp. 537 ss.; Conti C., *op. cit.*, pp. 4 ss.

<sup>102</sup> Secondo autorevole dottrina, senza dover discutere della natura bilaterale o trilaterale del negozio, l'*actual carrier* sarebbe comunque parte dell'originario contratto di trasporto e andrebbe, pertanto, assoggettato alla stessa responsabilità del *contracting carrier* (Zunarelli S., *La nozione di vettore: contracting carrier ed actual carrier*, in *Seminario giuridico dell'Università di Bologna*, Vol CXX, Milano, Giuffrè, 1987, p. 323).

conferenza diplomatica da cui scaturì la Convenzione di Varsavia per l'unificazione di alcune regole relative al trasporto aereo internazionale firmata il 12 ottobre 1929.

In quella sede il problema non venne risolto a causa della dicotomia di vedute tra i Paesi di *civil law* dell'Europa continentale e quelli di *common law*, in particolare Stati Uniti, Canada e Gran Bretagna. I primi davano maggior rilevanza all'affidamento determinatosi nell'utente nei confronti del vettore contrattuale, a seguito del negozio concluso tra i due. In tale prospettiva, il vettore contrattuale, assumendosi il rischio d'impresa, era tenuto ad accollarsi anche la responsabilità per l'inadempimento e i danni causati dal vettore di fatto, che, rimasto estraneo al contratto, veniva considerato alla stregua di un preposto o incaricato del vettore contrattuale.

I Paesi di *common law*, al contrario, individuavano nell'*actual carrier* l'unico soggetto che, seppur terzo rispetto al contratto concluso tra passeggero e vettore contrattuale, potesse in concreto causare il danno.

La situazione di incertezza, perdurante da più di trent'anni, trovò soluzione con la Convenzione di Guadalajara firmata il 18 settembre 1961<sup>103</sup>, diretta proprio a colmare la grave lacuna lasciata dalla Convenzione di Varsavia. La Convenzione, dopo aver dato la definizione di vettore contrattuale e vettore effettivo<sup>104</sup>, sancisce la responsabilità solidale di entrambi nei confronti del

---

<sup>103</sup> Denominata Convenzione supplementare alla Convenzione di Varsavia per l'unificazione di alcune regole relative al trasporto aereo internazionale eseguito da persona diversa dal vettore contrattuale.

<sup>104</sup> L'art. I, lett. b) e c) recita: "b) «Vettore contrattuale» significa la persona che è parte in un contratto di trasporto, retto dalla convenzione di Varsavia e concluso con un viaggiatore o un mittente o con una persona che ne faccia le veci; c) «Vettore effettivo» significa la persona diversa dal vettore contrattuale, che, per autorizzazione di quest'ultimo, esegue in tutto o in parte il trasporto, di cui alla lettera b, pur non essendo, rispettivamente a detta parte, un vettore successivo ai sensi della convenzione di Varsavia. L'autorizzazione è presunta fino a prova contraria." Va rilevato che al punto c) si assiste alla distinzione tra vettore di fatto e vettore successivo (distinzione già presente agli artt. 1.3, e 30 della Convenzione di Varsavia): quest'ultimo, che si ritrova nella fattispecie del trasporto cumulativo, è colui che risulta vincolato al passeggero da un rapporto giuridico in senso proprio, in quanto l'utente è consapevole dell'esistenza del vettore successivo e vuole essere servito da più vettori, ognuno dei quali si assume un impegno globale per l'intero trasporto. Il vettore di fatto, invece, non ha stretto alcun legame col passeggero, ma è giuridicamente vincolato soltanto al vettore contrattuale. Tale legame tra i due vettori, qualificato come autorizzazione, è condizione imprescindibile perché si possa applicare la disciplina della Convenzione di Varsavia anche all'*actual carrier*.

passaggero, il quale può agire a sua scelta sia contro il *contracting carrier*, sia contro l'*actual carrier*<sup>105</sup>.

Inoltre, la possibilità attribuita dall'art. III della Convenzione di Guadalajara al vettore effettivo di godere della limitazione di responsabilità prevista per quello contrattuale, fuga ogni dubbio sul fatto che l'*actual carrier* non possa nemmeno essere considerato un preposto del *contracting carrier*, in quanto l'estensione di tale limitazione ai preposti del vettore si era già raggiunta mediante l'art. 25 A del Protocollo dell'Aja del 28 settembre 1955.

Pienamente in linea con il sistema di Varsavia-Guadalajara, si pone la Convenzione di Montreal per l'unificazione di alcune regole relative al trasporto aereo internazionale, firmata il 28 maggio 1999<sup>106</sup>. La Convenzione di Montreal, prima, all'art. 39, rubricato "Vettore contrattuale e vettore di fatto", definisce

---

<sup>105</sup> Gli artt. II e III della Convenzione di Guadalajara precisano che il vettore di fatto è assoggettato al regime di responsabilità previsto dalla Convenzione di Varsavia del 1929 per il vettore contrattuale. Si vedano rispettivamente l'art. II: "Salvo contraria disposizione del presente atto, allorché un vettore effettivo fa, in tutto o in parte, un trasporto che, in virtù del contratto di cui all'articolo I, lettera b, è retto dalla convenzione di Varsavia, le regole di questa s'applicano sia al vettore contrattuale sia al vettore effettivo, al primo per l'intero trasporto stipulato, al secondo per la parte da lui eseguita"; e l'art. III: "1) Le azioni ed omissioni del vettore effettivo o dei suoi preposti, nell'esercizio delle loro funzioni, concernenti il trasporto eseguito dal vettore effettivo, valgono parimenti come azioni ed omissioni del vettore contrattuale. 2) Le azioni ed omissioni del vettore contrattuale o dei suoi preposti, nell'esercizio delle loro funzioni, concernenti il trasporto eseguito dal vettore effettivo, valgono parimenti come azioni ed omissioni del vettore effettivo; tuttavia, per esse, il vettore effettivo non potrà incorrere in una responsabilità superiore ai limiti indicati nell'articolo 22 della convenzione di Varsavia. Nessun accordo speciale conferente al vettore contrattuale obblighi non previsti dalla convenzione di Varsavia, nessuna rinuncia a diritti stabiliti in detta convenzione, nessuna dichiarazione speciale di interesse alla riconsegna secondo l'articolo 2 della detta convenzione varranno rispetto al vettore effettivo, salvo che questi non vi abbia acconsentito". Si veda anche: Zunarelli S., *Le figure del contracting carrier e del performing carrier nelle convenzioni di Guadalajara, Atene e Amburgo*, in *Il Diritto Marittimo*, 1986, pp. 315 – 364.

<sup>106</sup> Sulla Convenzione di Montreal, entrata in vigore il 4 novembre 2003, passati sessanta giorni dalla trentesima ratifica, come disposto dal suo art. 53.6, si vedano: Antonini A., *La responsabilità del vettore aereo per il trasporto di persone e cose nella più recente evoluzione normativa: protocolli di Montreal, Varsavia-Montreal, regolamento comunitario*, in *Diritto dei trasporti*, 2000, pp. 615 ss.; Comenale Pinto M.M., *Riflessioni sulla nuova Convenzione di Montreal del 1999 sul trasporto aereo*, in *Il Diritto Marittimo*, 2000, pp. 824 ss.; Zampone A., *Le nuove norme sulla responsabilità del vettore nel trasporto aereo internazionale di passeggeri*, in *Diritto dei trasporti*, 2000, pp. 7 ss.; Brignardello M., *Problematiche relative alla firma e alla ratifica della Convenzione di Montreal del 1999 da parte della Comunità europea*, in *Il Diritto Marittimo*, 2001, pp. 5 ss.

l'*actual carrier* come il soggetto che, in virtù dell'autorità conferitagli dal *contracting carrier*, effettua in tutto o in parte il trasporto, pur non essendo qualificabile come vettore successivo<sup>107</sup>; poi, all'art. 40, intitolato "Responsabilità rispettive del vettore contrattuale e del vettore di fatto", precisa la responsabilità di entrambi i vettori, quello contrattuale per l'intero trasporto, quello di fatto per la parte da lui eseguita<sup>108</sup>.

Per i trasporti aerei internazionali tra Paesi che siano parti delle convenzioni succitate, pertanto, vige il principio della responsabilità solidale tra *contracting carrier* ed *actual carrier*, mentre per i voli effettuati tra Stati che non abbiano ratificato tali discipline uniformi si deve far riferimento alle leggi nazionali applicabili (in base alle regole di conflitto del foro competente a decidere sulle controversie sorte dal contratto) e alla giurisprudenza dello Stato in cui si chiede il risarcimento.

Problemi analoghi sorgono nel caso di trasporti di cabotaggio, per i quali dovrebbe trovare applicazione la legge nazionale dello Stato in cui viene svolto interamente il trasporto. Il fatto è che non sempre esistono delle specifiche normative nazionali disciplinanti la ripartizione di responsabilità tra i vettori, in quanto da un lato i Paesi di *common law* non sono soliti interferire con atti legislativi nei rapporti contrattuali privatistici, dall'altro i Paesi di *civil law* spesso non hanno in concreto adottato norme precise al riguardo.

In Italia, a seguito della riforma della parte aeronautica del Codice della navigazione, effettuata ad opera del d.lgs. n. 96/2005 e portata a termine dal d.lgs. n. 151/2006, si è data risposta all'esigenza di introdurre una disciplina

---

<sup>107</sup> Art. 39 della Convenzione di Montreal: "Le disposizioni del presente Capitolo si applicano nel caso in cui un soggetto (qui appresso denominato "il vettore contrattuale") conclude in nome proprio un contratto di trasporto, retto dalla presente convenzione, con un passeggero o un mittente o con persona agente in nome del passeggero o del mittente e un altro soggetto (qui appresso denominato "il vettore di fatto") effettua, in virtù dell'autorità conferitagli dal vettore contrattuale, in tutto o in parte il trasporto, pur non costituendo relativamente a tale parte un vettore successivo ai sensi della presente convenzione. Tale autorità si presume esistere fino a prova contraria."

<sup>108</sup> Art. 40 della Convenzione di Montreal: "Salvo disposizione contraria del presente capitolo, quando un vettore di fatto effettua, in tutto o in parte, un trasporto che, in virtù del contratto di cui all'articolo 39, è retto dalla presente convenzione, sia il vettore contrattuale che il vettore di fatto sono soggetti alle disposizioni della presente convenzione, il primo per l'intero trasporto contemplato nel contratto, il secondo per la parte da lui eseguita."

legislativa sul tema. Il nuovo art. 780 cod. nav. prevede per i vettori, che abbiano concluso tra loro un contratto di *codesharing* o un qualunque altro accordo commerciale, il rispetto delle regole di concorrenza e dei requisiti di sicurezza e l'assolvimento degli obblighi di informazione prescritti. A seguire, l'art. 941, comma 1, cod. nav., così come modificato dall'art. 14, comma 5, d.lgs. 151/2006, nel prescrivere che "Il trasporto aereo di persone e bagagli, compresa la responsabilità del vettore per lesioni personali al passeggero, è regolato dalle norme comunitarie ed internazionali in vigore nella Repubblica", ha direttamente assoggettato anche il trasporto aereo di cabotaggio alla Convenzione di Montreal del 1999.

In realtà, a mezzo del Regolamento CE n. 889/2002<sup>109</sup>, di modifica del precedente Regolamento CE n. 2027/1997<sup>110</sup>, in ambito europeo si era già assistito alla conformazione della disciplina comunitaria a quella convenzionale sul tema. Il Regolamento CE n. 889/2002, infatti, dopo aver espresso nel primo considerando la necessità di migliorare il livello di protezione dei passeggeri coinvolti in incidenti aerei, all'art. 1 statuisce l'attuazione delle pertinenti disposizioni della Convenzione di Montreal, estendendone l'applicazione anche ai trasporti aerei di cabotaggio effettuati negli Stati membri, e all'art. 3 ribadisce la soggezione di qualunque vettore aereo comunitario alle norme convenzionali regolanti la responsabilità verso i passeggeri e i loro bagagli.<sup>111</sup>

Quanto fin qui analizzato si riferisce esclusivamente ai rapporti tra i vettori aerei e gli utenti del trasporto, mentre nei rapporti interni tra *contracting carrier* ed *actual carrier*, tramite apposite clausole, può essere pattuita una

---

<sup>109</sup> Regolamento CE n. 889/2002 del Parlamento e del Consiglio, del 13 maggio 2002, che modifica il Regolamento CE n. 2027/97 sulla responsabilità del vettore aereo in caso di incidenti, pubblicato in GUCE, n. L 140, del 30 maggio 2002.

<sup>110</sup> Regolamento CE n. 2027/97 del Consiglio, del 9 ottobre 1997, sulla responsabilità del vettore aereo con riferimento al trasporto aereo dei passeggeri e dei loro bagagli, pubblicato in GUCE, n. L. 285, del 17 ottobre 1997.

<sup>111</sup> Regolamento CE n. 2027/97, primo considerando: "considerando che, nel contesto della politica comune dei trasporti, è necessario migliorare il livello di protezione dei passeggeri coinvolti in incidenti aerei"; art. 1: "Il presente regolamento attua le pertinenti disposizioni della Convenzione di Montreal per quanto concerne il trasporto aereo dei passeggeri e dei loro bagagli, stabilendo alcune disposizioni complementari. Esso estende altresì l'applicazione di tali disposizioni ai trasporti aerei effettuati in un unico Stato membro"; art. 3: "La responsabilità di un vettore aereo comunitario in relazione ai passeggeri e ai loro bagagli è disciplinata dalle pertinenti disposizioni della Convenzione di Montreal [...]".

differente ripartizione delle responsabilità, che può comportare azioni di rivalsa di un vettore nei confronti dell'altro e può arrivare persino ad ipotesi di surroga spontanea, in cui uno dei vettori si offre di risarcire i danni, anche qualora non sia responsabile a norma della disciplina nazionale o internazionale convenzionale.

### 3.5 La responsabilità per danni a passeggeri e bagagli, per inadempimento, per ritardo e per overbooking nei rapporti interni tra vettori

Per quanto concerne la ripartizione nei rapporti interni tra vettori della responsabilità per lesione o morte del passeggero, per danni al bagaglio, alla posta o alle merci trasportate, per danni all'aeromobile, inclusi i motori, o all'equipaggio, per morte o danni a terzi non trasportati e per danni alle cose a terra, gli accordi di *codesharing* contengono clausole, generalmente rubricate "*liability and insurance*", che trasferiscono interamente il rischio sul vettore operativo<sup>112</sup>. Quest'ultimo, in tal modo, si vincola a tenere indenne il vettore *marketing* da qualunque azione, reclamo e pretesa che possa trarre origine dalla verifica degli eventi dannosi citati, sempre che, ovviamente, i danni non siano imputabili a dolo o colpa grave del vettore *marketing*<sup>113</sup>. Il vettore operativo di solito si impegna anche a stipulare idonee polizze assicurative, che, oltre ai danni indicati, coprano anche i rischi di guerra, sequestro, dirottamento e la responsabilità legale verso terzi<sup>114</sup>.

---

<sup>112</sup> La ragione dell'inserimento di tali clausole si rinviene nel fatto che è il vettore operativo ad avere la piena disponibilità dell'aeromobile e dell'equipaggio, mentre il *partner marketing* si limita alla commercializzazione dei biglietti, senza operare in concreto il trasporto.

<sup>113</sup> Si vedano clausole come: "*the operating partner shall bear any liability for the services on the routes in relation to: a) claims or actions for death or injuries to passengers or crews, and for loss or damage of baggage and personal properties as well as claims or actions for delay and cancellation in the carriage of passengers and/or baggage; b) claims or actions for damages included but not limited to death and personal injury, to any third parties not carried on board the aircraft, and, c) claims or actions for loss or damage to the aircraft, except in case of gross negligence or willful misconduct of the marketing partner, its officers, agents and employees*" (Severoni C., *op. cit.*, pp. 37-38).

<sup>114</sup> Gli assicuratori nella stipulazione delle polizze saranno tenuti a rinunciare alla rivalsa nei confronti del vettore *marketing*. Per tutti i voli da effettuarsi all'interno della Comunità europea, inoltre, il vettore operativo deve dichiarare di essere a conoscenza

La posizione del passeggero nei confronti del vettore operativo, che ha stipulato un accordo esclusivamente col partner *marketing* e non con gli utenti del servizio, è quella di parte terza rispetto al contratto, alla stregua di un qualunque altro soggetto non trasportato, che possa subire un danno in conseguenza dell'operato dell'*actual carrier*<sup>115</sup>. In breve, il passeggero, in qualità di terzo rispetto all'accordo stipulato tra i vettori, può, sulla base della disciplina internazionale uniforme, rivolgere le proprie pretese indennitarie indifferentemente nei confronti del vettore operativo o del vettore *marketing* (l'unico col quale abbia effettivamente un vincolo negoziale)<sup>116</sup>. Dopodiché, i rapporti interni tra i due vettori verranno disciplinati dal regolamento contrattuale, per cui di solito l'*actual carrier* dovrà tenere indenne il *contracting carrier* da tutte le somme eventualmente versate a titolo di risarcimento al passeggero<sup>117</sup>. Il vettore *marketing*, per parte sua, dovrà tenere informato il *partner* operativo sulle azioni legali proposte relativamente ai voli effettuati in *codesharing*, trasmettendogli tutta la documentazione in suo possesso, ad esse attinente.

Il regolamento negoziale, inoltre, non può derogare alla disciplina sulla responsabilità del vettore per lesioni e morte del passeggero e per danni al bagaglio dettata dalle normative statali interne e dalle convenzioni internazionali

---

degli obblighi a suo carico fissati dal Regolamento CE n. 2027/97, così come modificato dal successivo Regolamento CE n. 889/2002.

<sup>115</sup> Si veda una clausola di un contratto di *block seat codesharing*: “*the operating carrier agrees to indemnify and hold harmless the marketing carrier, its officers, agents, servants and employees from all liabilities, damages and claims including all costs and expenses incidental hereto, which may accrue against, be charged to or recoverable from the marketing carrier, its officers, agents, servants and employees by reason of death or injury to person or damage to property suffered by third parties-passengers and non passengers arising out or connected with the code share flights, and any delay caused to passengers and luggage, unless due to the gross negligence or the willful misconduct of the marketing carrier, its officers, agents, servants and employees*” (Severoni C., *op. cit.*, p. 38).

<sup>116</sup> Convenzione di Montreal del 1999, art. 45: “L'azione per il risarcimento del danno contro il vettore di fatto, per il trasporto effettuato, può essere promossa, a scelta dell'attore, contro lo stesso vettore o contro il vettore contrattuale o contro entrambi, congiuntamente o separatamente. Quando l'azione è promossa contro uno solo dei vettori, questi ha il diritto di esigere la chiamata in corresponsabilità dell'altro vettore. La procedura e la chiamata sono disciplinate dalla legge del tribunale adito”.

<sup>117</sup> Le clausole sulla ripartizione interna della responsabilità tra i vettori non violano il dettato della Convenzione di Montreal, che, all'art. 48, fa espressamente salvi i diritti e gli obblighi reciproci dei vettori, compresi il diritto di regresso e quello al risarcimento.

in vigore, alle quali, appunto, gli accordi di *codesharing* spesso fanno espresso riferimento.

Al riguardo, in passato si era ampiamente discusso sugli effetti negativi, dal punto di vista della tutela degli utenti trasportati, derivanti dalla possibile differenza del regime di responsabilità per lesione o morte del passeggero, a cui fossero soggette le compagnie *partner* in un accordo di *codesharing*. Si pensi al caso in cui uno dei due vettori fosse stato extracomunitario, e quindi sottoposto al regime di Varsavia-L'Aja, oppure a quello nazionale (qualora il proprio Stato non avesse stipulato la Convenzione di Varsavia), e l'altro fosse stato comunitario, pertanto sottoposto al regime ben più garantista del Regolamento CE n. 2027 del 1997. In tali ipotesi, si assisteva ad una forte disparità di trattamento tra gli utenti trasportati<sup>118</sup>.

Tale problema è stato quasi completamente risolto grazie all'entrata in vigore della Convenzione di Montreal del 1999, che ha modernizzato il sistema di Varsavia, approntando un testo di diritto uniforme in grado di rispondere in modo più adeguato alle attuali esigenze del mercato del trasporto aereo internazionale<sup>119</sup>. La Convenzione ha, infatti, introdotto un sistema, denominato *two-tier liability regime*, analogo a quello adottato dal Regolamento CE n. 2027/97, per cui il vettore, in caso di lesione o morte del passeggero, risponde a titolo di responsabilità oggettiva per il danno subito fino ad un ammontare di 100.000 diritti speciali di prelievo (DSP), mentre risponde per gli eventuali danni ulteriori secondo un regime di responsabilità soggettiva per colpa

---

<sup>118</sup> Per approfondimenti si vedano: Grigoli M., *Luci e ombre nella sentenza della Corte costituzionale sulla parziale illegittimità delle leggi di esecuzione della Convenzione di Varsavia e del Protocollo dell'Aja relativi al trasporto aereo internazionale*, nota a sentenza della Corte Costituzionale n. 132 del 6 maggio 1985, in *Giustizia Civile*, 1985, I, p. 2451; Rinaldi Baccelli G., *Imputazione obiettiva e limite di risarcimento del danno nel trasporto aereo internazionale*, in *Rivista di diritto civile*, 1989, p. 396; Silingardi G., *L'istituto del limite risarcitorio: controllo di costituzionalità e autonomia delle parti*, in *Diritto dei trasporti*, 1992, pp. 345 ss.; Mastrandrea G. – Quaranta A., *Il problema dell'adeguatezza del limite risarcitorio nel trasporto aereo di persone ed i recenti tentativi concreti di soluzione*, in *Diritto dei trasporti*, 1996, pp. 709 ss.

<sup>119</sup> In realtà, il processo di superamento del regime di responsabilità dettato dalla Convenzione di Varsavia era stato avviato già dallo *IATA Inter-carrier Agreement on Passenger Liability (IIA)* del 31 ottobre 1995 e dallo *IATA Agreement on Measures to Implement the IATA Inter-carrier Agreement to be Included in Conditions of Carriage and Tariffs (IPA)*. Si trattava di accordi tra vettori aerei che prevedevano, a favore del passeggero, il superamento di alcuni limiti che la disciplina internazionale uniforme poneva al risarcimento del danno derivante da incidenti aerei.

presunta. Il vettore, pertanto, non può escludere o limitare la propria responsabilità per i danni che non superino la somma di 100.000 DSP (responsabilità oggettiva)<sup>120</sup>, ma può liberarsi da responsabilità per i danni ulteriori fornendo la prova che l'evento non si è verificato a seguito di un fatto proprio o dei propri dipendenti o incaricati, o che è dovuto esclusivamente a fatto di un terzo (responsabilità per colpa)<sup>121</sup>.

L'innovazione apportata dalla Convenzione di Montreal a livello internazionale è consistita proprio nell'eliminazione radicale dell'istituto del limite risarcitorio, nell'ipotesi di lesione o morte del passeggero, anche per i

<sup>120</sup> È un tipo di responsabilità oggettiva, ma non assoluta, in quanto l'art. 20 della Convenzione prevede espressamente l'esonero da responsabilità, anche per i danni non eccedenti i 100.000 DSP, qualora il danno sia stato causato in tutto o in parte da negligenza, atto illecito od omissione del passeggero: "Il vettore, qualora dimostri che la persona che chiede il risarcimento o il suo avente causa ha provocato il danno o vi ha contribuito per negligenza, atto illecito o omissione, è esonerato in tutto o in parte dalle proprie responsabilità nei confronti dell'istante, nella misura in cui la negligenza o l'atto illecito o l'omissione ha provocato il danno o vi ha contribuito. Allorché la richiesta di risarcimento viene presentata da persona diversa dal passeggero, a motivo della morte o della lesione subita da quest'ultimo, il vettore è parimenti esonerato in tutto o in parte dalle sue responsabilità nella misura in cui dimostri che tale passeggero ha provocato il danno o vi ha contribuito per negligenza, atto illecito o omissione. Questo articolo si applica a tutte le norme in tema di responsabilità contenute nella presente convenzione, compreso l'art. 21, paragrafo 1" (art. 20, Convenzione di Montreal).

<sup>121</sup> Si tratta di una prova esonerativa particolarmente onerosa: il vettore è tenuto ad individuare la causa del danno, che deve rientrare tra le due ipotesi previste dalla norma, con la conseguenza che i danni derivanti da causa ignota ricadranno sul vettore. Convenzione di Montreal del 1999, art. 21, rubricato "Risarcimento in caso di morte o lesione del passeggero": "1. Per i danni di cui all'art. 17, paragrafo 1 [nda: ossia morte e lesione personale del passeggero], che non eccedano i 100.000 diritti speciali di prelievo per passeggero, il vettore non può escludere né limitare la propria responsabilità. 2. Il vettore non risponde dei danni di cui all'art. 17, paragrafo 1, che eccedano i 100.000 diritti speciali di prelievo qualora dimostri che: a) il danno non è dovuto a negligenza, atto illecito o omissione propria o dei propri dipendenti o incaricati oppure che b) il danno è dovuto esclusivamente a negligenza, atto illecito o omissione di terzi".

La natura della responsabilità del vettore è oggetto di differenti vedute della dottrina. Per alcuni autori è da considerarsi oggettiva: Zamponi A., *op. cit.*, pp. 21 ss.; Romanelli G., *Diritto uniforme dei trasporti e Convenzione di Montreal 1999*, in AA.VV., *Il nuovo diritto aeronautico*, Milano, Giuffrè, 2002, pp. 597 ss. Altri ritengono che si tratti sempre di una responsabilità soggettiva per colpa presunta, in cui sia comunque sempre prevista il versamento di una somma fino a 100.000 DSP a carattere indennitario: Tullio L., *Spunti sulla responsabilità del vettore aereo di persone*, in AA.VV., *Il nuovo diritto aeronautico cit.*, pp. 599 ss. Altri ancora reputano che abbia i caratteri di una garanzia: Ferri G.B., *La responsabilità del vettore per morte o lesione del passeggero: garanzia, rischio e responsabilità oggettiva*, in Tullio L. (a cura di), *La nuova disciplina del trasporto aereo*, Novene editore, Napoli, 2006, pp. 70 ss.

vettori extracomunitari, che, con norma di grande favore per le compagnie aeree, era stato introdotto dalla Convenzione di Varsavia del 1929.

La Convenzione di Montreal del 1999, in sostanza, ha avuto il grande merito di uniformare a livello internazionale la disciplina della responsabilità dei vettori per il trasporto aereo di persone, adottando, tra l'altro, un regime pressoché identico a quello fissato dal Regolamento CE n. 2027/97.

Le piccole differenze tra quanto stabilito dalla Convenzione di Montreal e quanto previsto in ambito comunitario, sono state, infine, eliminate ad opera del Regolamento CE n. 889/2002, il quale, nell'ottica di garantire ai passeggeri un maggior grado di certezza dei loro diritti, nel suo art. 1.4, come già accennato, ha espressamente richiamato gli articoli della Convenzione sulla responsabilità in relazione ai passeggeri e ai bagagli, determinando tra le due normative una totale omogeneità della disciplina. Infatti, nei casi di lesione o morte del passeggero, mentre in costanza del vecchio testo del Regolamento CE n. 2027/97, oltre la soglia dei 100.000 DSP, il vettore poteva liberarsi da responsabilità dimostrando di aver adottato tutte le misure idonee ad evitare il danno, con la modifica apportata dal Regolamento CE n. 889/2002, sul vettore ricade anche il rischio da causa ignota, conformemente a quanto previsto dalla Convenzione di Montreal.

Quest'ultima prevede una sorta di responsabilità oggettiva del vettore anche per deterioramento o perdita dei bagagli consegnati (per quelli non consegnati, al contrario, si tratta di responsabilità per colpa). Il vettore, infatti, è chiamato a rispondere per il fatto stesso che l'evento dannoso si sia verificato nel lasso di tempo in cui aveva in custodia i bagagli, sempre che il danno non sia dovuto esclusivamente alla loro natura o vizio intrinseco<sup>122</sup>. Inoltre, nel trasporto di bagagli il vettore gode di una limitazione di responsabilità per distruzione, perdita e deterioramento fino a 1.000 DSP per passeggero, che trova

---

<sup>122</sup> Convenzione di Montreal del 1999, art. 17.2: "Il vettore è responsabile del danno derivante dalla distruzione, perdita o deterioramento dei bagagli consegnati, per il fatto stesso che l'evento che ha causato la distruzione, la perdita o il deterioramento si è prodotto a bordo dell'aeromobile oppure nel corso di qualsiasi periodo durante il quale il vettore aveva in custodia i bagagli consegnati. Tuttavia la responsabilità del vettore è esclusa se e nella misura in cui il danno derivi esclusivamente dalla natura dei bagagli o da difetto o vizio intrinseco. Nel caso di bagagli non consegnati, compresi gli oggetti personali, il vettore è responsabile qualora il danno derivi da sua colpa ovvero da colpa dei suoi dipendenti o incaricati".

giustificazione nel tipo di bene giuridico tutelato, di gran lunga meno importante di quello dell'integrità fisica del viaggiatore<sup>123</sup>.

I contratti, comunque, sono soliti prevedere che nei rapporti interni tra i *partners* il vettore operativo sarà liberato in tutto o in parte dalla responsabilità di risarcire i danni causati dal fatto negligente o gravemente colposo del vettore *marketing* o dei suoi preposti.

Esaurita l'analisi della ripartizione tra vettori della responsabilità per lesione o morte dei passeggeri e per danni al bagaglio, ci si deve soffermare sul regime applicabile nelle diverse ipotesi di inadempimento, ritardo ed *overbooking*<sup>124</sup>.

Nei contratti di *codesharing* si trovano spesso delle clausole relative alla ripartizione tra i *partners* delle responsabilità e dei costi nei casi delle cosiddette *flight irregularities*, che disciplinano a quale dei vettori spettino gli obblighi di assistenza ai passeggeri (pasti, sistemazione alberghiera, e simili) e il dovere di informazione. Al riguardo, va sottolineato che si tratta pur sempre di previsioni contrattuali, in quanto tali vincolanti solo per le parti, mentre il passeggero conserva la possibilità di ricorrere alla normativa competente in ambito interno, comunitario ed internazionale.

---

<sup>123</sup> Convenzione di Montreal del 1999, art. 22 paragrafi 2 e 5: "2. Nel trasporto di bagagli, la responsabilità del vettore in caso di distruzione, perdita, deterioramento o ritardo è limitata alla somma di 1000 diritti speciali di prelievo per passeggero, salvo dichiarazione speciale di interesse alla consegna a destinazione effettuata dal passeggero al momento della consegna al vettore del bagaglio, dietro pagamento di un'eventuale tassa supplementare. In tal caso il vettore sarà tenuto al risarcimento sino a concorrenza della somma dichiarata, a meno che egli non dimostri che tale somma è superiore all'interesse reale del mittente alla consegna a destinazione. [...] 5. Le disposizioni dei paragrafi 1 e 2 non si applicano qualora venga dimostrato che il danno deriva da un atto o omissione del vettore, dei suoi dipendenti o incaricati, compiuto con l'intenzione di provocare un danno o temerariamente e con la consapevolezza che probabilmente ne deriverà un danno, sempreché, nel caso di atto o omissione dei dipendenti o incaricati, venga anche fornita la prova che costoro hanno agito nell'esercizio delle loro funzioni".

<sup>124</sup> Per approfondimenti si vedano: Rosafio E., *Overbooking, cancellazione e ritardo: nuove regole per il trasporto aereo comunitario di persone*, in *Diritto del turismo*, 2004, pp. 205 ss.; Deiana M., *Responsabilità del vettore per negato imbarco e ritardo*, in Deiana M. (a cura di), *Aeroporti e responsabilità*, Edizioni AV, Cagliari, 2005, pp. 115 ss.; Maggiolo M., *Overbooking, ritardo e cancellazione del volo: contratto, compensazione, responsabilità*, in Masala L. – Rosafio G. (a cura di), *Trasporto aereo e tutela del passeggero nella prospettiva europea*, Giuffrè, Milano, 2006, pp. 123 ss.

In Italia trova applicazione per il trasporto aereo di cabotaggio e per quello internazionale, in assenza di una disciplina uniforme<sup>125</sup>, l'art. 949 bis cod. nav., a norma del quale il vettore è gravato da una presunzione di responsabilità per i danni derivanti dalla mancata esecuzione del trasporto, salvo che non provi di aver adottato, insieme ai suoi dipendenti e preposti, tutte le misure necessarie e possibili, secondo la normale diligenza, per evitare il danno o di essersi trovato nell'assoluta impossibilità di adottarle.

A livello europeo la materia è disciplinata dal Regolamento CE n. 261/2004<sup>126</sup> (ha abrogato il precedente Regolamento CE n. 295/91), che istituisce regole comuni in materia di compensazione ed assistenza ai passeggeri in caso di negato imbarco, di cancellazione del volo o di ritardo prolungato. Il Regolamento, che si applica ai passeggeri in partenza da un aeroporto di un Paese comunitario, qualunque sia la bandiera del vettore, e a quelli in partenza da uno Stato terzo e diretti in un aeroporto comunitario, qualora il volo sia effettuato da un vettore comunitario, grava il vettore operativo<sup>127</sup> degli obblighi di compensazione pecuniaria e di assistenza nei casi di *flight irregularities*.

A norma del combinato disposto degli artt. 5, 7, 8 e 9 del citato Regolamento, il passeggero, che si vede cancellare un volo, ha diritto di ricevere dal vettore operativo una compensazione pecuniaria e il rimborso del biglietto, con eventuale volo di ritorno verso il punto di partenza, o l'offerta di un volo alternativo verso la destinazione finale non appena possibile o in una data successiva di suo gradimento. Il vettore è esonerato dal versamento della compensazione pecuniaria solo quando dimostri che la cancellazione del volo è stata dovuta a circostanze eccezionali, non altrimenti evitabili, nemmeno con l'adozione di tutte le misure del caso.

All'interno dei contratti di *codesharing* gli oneri di assistenza di solito sono diversamente ripartiti tra i *partners* a seconda del tempo di preavviso di cancellazione del volo e delle tipologia di accordo, se *free flow* o *block space*.

---

<sup>125</sup> La convenzione di Montreal del 1999 non si pronuncia sul punto.

<sup>126</sup> Regolamento n. 261/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 febbraio 2004, pubblicato in GUUE, n. L 46 del 17 febbraio 2004.

<sup>127</sup> Il Regolamento in oggetto disciplina espressamente l'ipotesi che il passeggero venga trasportato da un vettore diverso da quello che gli ha venduto il biglietto e lo definisce vettore operativo, ossia "un vettore aereo che opera o intende operare un volo nell'ambito di un contratto con un passeggero o per conto di un'altra persona, fisica o giuridica, che abbia concluso un contratto con tale passeggero" (art. 2, lett. b).

Se la cancellazione si è verificata con più di ventiquattro ore di preavviso, allora i vettori possono informare per tempo i passeggeri ed assicurare una forma alternativa di trasporto. Se il preavviso è stato inferiore alle ventiquattro ore, sarà onere del vettore operativo di provvedere all'assistenza ai passeggeri e i relativi costi, in un *codesharing free flow*, saranno a suo carico. Se, invece, l'accordo è del tipo *block space*, e la cancellazione è stata dovuta a cause indipendenti e non controllabili dal vettore operativo, i costi di assistenza potranno essere ripartiti tra entrambi i vettori. In ogni caso, generalmente i regolamenti contrattuali addossano al vettore operativo l'intera responsabilità verso il passeggero per la cancellazione del volo.

La Convenzione di Montreal del 1999, all'art. 19, disciplina l'ipotesi del ritardo del volo, addossando al vettore la responsabilità per gli eventuali danni subiti dal passeggero, salvo che dimostri di aver adottato tutte le misure ragionevolmente richieste per evitare il danno oppure che era impossibile adottarle<sup>128</sup>. La disciplina convenzionale, all'art. 22, paragrafo 1, limita la responsabilità del vettore per danno da ritardo a 4150 DSP, limitazione che non opera quando venga dimostrato che il vettore ha provocato il danno intenzionalmente, consapevolmente o con condotta temeraria (art. 22, paragrafo 5).

Se la Convenzione di Montreal prende in considerazione il danno all'arrivo, la normativa comunitaria fa riferimento al ritardo alla partenza. Il Regolamento CE n. 261/2004 introduce una serie di rimedi risarcitori proporzionati alla differente durata del ritardo, che si aggiungono a quelli previsti dalla normativa internazionale, ma non precludono la responsabilità del vettore per ritardo all'arrivo anche per tempi inferiori a quelli indicati dal Regolamento comunitario<sup>129</sup>.

---

<sup>128</sup> L'art. 949 bis cod. nav., già analizzato, introdotto dall'art. 17, comma 1, d.lgs. n. 96/2005, sembra ricalcare la formulazione letterale dell'art. 19 della Convenzione di Montreal del 1999.

<sup>129</sup> Regolamento CE n. 261/2004, art. 6: "1. Qualora possa ragionevolmente prevedere che il volo sarà ritardato, rispetto all'orario di partenza previsto a) di due o più ore per tutte le tratte aeree pari o inferiori a 1500 km; o b) di tre o più ore per tutte le tratte aeree intracomunitarie superiori a 1500 km e per tutte le altre tratte aeree comprese tra 1500 e 3500 km; o c) di quattro o più ore per tutte le altre tratte aeree che non rientrano nei casi di cui alle lettere a) o b), il vettore operativo presta ai passeggeri: I) l'assistenza prevista nell'articolo 9, paragrafo 1, lettera a), e nell'articolo 9, paragrafo 2; e II) quando l'orario di partenza che si può ragionevolmente prevedere è rinviato di almeno un

A livello contrattuale, le clausole generalmente liberano da responsabilità il vettore operativo nei confronti del *partner* quando il ritardo è dovuto a ragioni operative, di sicurezza o a cause di forza maggiore. Se il ritardo non è imputabile al vettore operativo, questi può far gravare i costi di assistenza sul vettore *marketing*. Al contrario, se il ritardo è imputabile, in un *codesharing free flow* il vettore operativo sostiene tutti i costi di assistenza, mentre in un *codesharing block space* i costi vengono ripartiti tra i *partners* in base al numero dei propri passeggeri.

I regolamenti contrattuali, per quanto concerne i rapporti interni tra le parti, nel caso in cui la prestazione di trasporto sia divenuta impossibile per causa non imputabile ad alcuno dei due vettori, dispongono che la prestazione di ciascun *partner* sia sospesa, e nessun vettore sarà responsabile nei confronti dell'altro per l'inadempimento<sup>130</sup>. Qualora l'impossibilità perduri per un tempo sufficiente a far venir meno l'interesse dei contraenti alla prestazione, analogamente a quanto stabilito dalle norme del codice civile italiano, i vettori possono risolvere il contratto di *codesharing*, con efficacia *ex nunc*.

Il Regolamento CE n. 261/2004, disciplina l'ipotesi di *overbooking* all'art. 4, rubricato "Negato imbarco" e l'assimila a quella di cancellazione del volo. Il vettore, infatti, è tenuto, nei confronti dei passeggeri cui sia stato negato l'imbarco, a versare la compensazione pecuniaria di cui all'art. 7 e a prestare l'assistenza di cui agli artt. 8 e 9.

---

giorno rispetto all'orario di partenza precedentemente previsto, l'assistenza di cui all'articolo 9, paragrafo 1, lettere b) e c): e III) quando il ritardo è di almeno cinque ore, l'assistenza prevista nell'articolo 8, paragrafo 1, lettera a). 2. In ogni caso l'assistenza è fornita entro i termini stabiliti dal presente articolo in funzione di ogni fascia di distanza." La Corte di Giustizia europea, con sentenza 10 gennaio 2006, nella causa C.-344/04, ha confermato la complementarità delle due discipline comunitaria e convenzionale sul ritardo: si veda al riguardo la nota di Corona V., *La natura delle prestazioni di assistenza del vettore aereo in caso di ritardo*, in *Diritto dei Trasporti*, 2006, pp. 851 ss.

<sup>130</sup> Nei contratti si trovano clausole come: "Neither party to this agreement shall be liable to the other for any failure to fulfill any of its obligations under this agreement – including any obligations to pay money, but without prejudice to accrued rights and liabilities – due to any cause beyond its control including, without limitation, acts of God, acts of public enemies, acts or orders of any governmental authority, fire, explosions, floods, frost, ice, strikes, lock-outs or other labour disputes, mechanical failures, air traffic control delays, embargoes, declared or undeclared war, imminence of war, civil war, riots, insurrection, civil disorder, terrorist actions, epidemics or quarantine, provided that notice is given in the most expeditious manner in the circumstances of such failure or inability to fulfill such obligation" (Severoni C., *op. cit.*, pp. 41-42).

Nei contratti la responsabilità per *overbooking* viene ripartita tra i *partners* in modo differente a seconda della tipologia dell'accordo di *codesharing*. Nella forma *free flow* il vettore operativo conserva il pieno controllo sulla capacità dell'aeromobile e soddisfa le richieste di posti del vettore *marketing* in base allo spazio ancora disponibile. Per tal ragione, il vettore operativo sarà tenuto ad indennizzare i passeggeri cui sia stato negato l'imbarco per *overbooking*, anche qualora abbiano acquistato i biglietti dal vettore *marketing* e sempre che quest'ultimo li abbia venduti previa autorizzazione del vettore operativo<sup>131</sup>.

Nella forma *block space*, invece, non è più il vettore operativo ad avere il totale controllo sullo spazio disponibile sull'aeromobile, ma, venendo affidato al *partner* un numero di posti predeterminato, sarà il vettore *marketing* a dover gestire i posti assegnatigli. Ne consegue che ciascun vettore sarà responsabile nei confronti dei propri passeggeri per mancato imbarco, a seguito della sovrapprenotazione di posti rispetto allo spazio ad esso spettante<sup>132</sup>.

Spesso accade che nei contratti venga inserita una clausola per cui i passeggeri di un vettore, ai quali verrebbe negato l'imbarco per *overbooking*, possano essere comunque imbarcati nella porzione di posti di competenza

---

<sup>131</sup> Si vedano clausole come: "*costs in connection with overbookings and subsequent denied boarding (e.g. rerouting, overnights, compensation) have to be borne by the operating partner. The handling of these passengers shall be made in accordance with the EU Regulation 295/91 [nda: ora sostituito dal Regolamento CE n. 261/2004] establishing common rules for compensation in case of denied boarding passengers and along the lines of the AEA Voluntary Commitments Scheme*" o ancora: "in caso di prenotazioni superiori al numero di posti effettivamente disponibili per la vendita (*overbooking*), il vettore operativo si impegna ad evitare il mancato imbarco o lo sbarco dei passeggeri del vettore *marketing*. Se comunque inevitabile, il vettore operativo dovrà prendersi cura di tutti i passeggeri, inclusi quelli del vettore *marketing*, a cui è stato negato l'imbarco sui servizi a causa di tale *overbooking*, compreso il pagamento dell'indennizzo dovuto secondo lo schema EU in caso di mancato imbarco. Il vettore operativo sarà, comunque, responsabile di qualsiasi costo e spesa derivante da tale *overbooking*, ivi compresi gli eventuali contenziosi derivati e, di conseguenza, indennizzerà il vettore *marketing* per qualsiasi pagamento effettuato per suo conto e per qualsiasi onere derivante da tali fattispecie" (Severoni C., *op. cit.*, pp. 30-31).

<sup>132</sup> Nei formulari, al riguardo, si legge: "ciascun vettore, sia operativo che *marketing* sarà responsabile dell'eventuale vendita di posti superiore alla quota di spazi allo stesso spettante (*overbooking*) su ciascuno dei servizi. In caso di prenotazioni superiori al numero di posti effettivamente disponibili per la vendita, il vettore responsabile dovrà prendersi cura dei passeggeri a cui è stato negato l'imbarco sui servizi a causa di tale *overbooking*, compreso il pagamento dell'indennizzo previsto in caso di negato imbarco, ed ogni altra spesa derivante da eventuali contenziosi" (Severoni C., *op. cit.*, p. 31).

dell'altro vettore. Ciò può verificarsi solo a condizione che quest'ultimo abbia ancora spazio disponibile e che il biglietti dei passeggeri in *overbooking* vengano girati a quel vettore.

### 3.6 Gli accordi di *codesharing* e i principi sulla concorrenza

Gli accordi di collaborazione tra vettori in genere e i contratti di *codesharing* in specie, se da un lato apportano numerosi vantaggi agli operatori, in termini di condivisione del rischio commerciale e di ampliamento dell'offerta di servizi, con l'accesso a nuove rotte, l'espansione della capacità di trasporto su quelle già servite e la condivisione dei programmi di *frequent flyer*, dall'altro fanno sorgere dubbi circa la loro compatibilità con la disciplina comunitaria della concorrenza<sup>133</sup>.

---

<sup>133</sup> In particolare gli artt. 101 e 102 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), già artt. 81 e 82 del Trattato CE, che di seguito si riportano: "Art. 101: 1. Sono incompatibili con il mercato interno e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato interno ed in particolare quelli consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione; b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento; d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza; e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi. 2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto. 3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili: - a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese, - a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e - a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate, che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi. Art. 102: è incompatibile con il mercato interno e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra Stati membri, lo sfruttamento abusivo da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato interno o su una parte sostanziale di questo. Tali pratiche abusive possono consistere in particolare: a) nell'imporre direttamente od indirettamente prezzi d'acquisto, di vendita od altre condizioni di transazione non eque; b) nel limitare la produzione, gli sbocchi o lo

Tale normativa trova applicazione nei confronti di tutti gli accordi tra imprese, le decisioni di associazioni di imprese e le pratiche concordate potenzialmente idonee ad alterare la concorrenza all'interno del mercato comune<sup>134</sup>. Poiché risulta fuor di dubbio che i contratti di *codesharing* tra vettori aerei rientrano a pieno titolo tra quegli accordi fra imprese contemplati dalla normativa comunitaria, ci si deve chiedere se essi possano effettivamente sfociare in pratiche anticoncorrenziali vietate.

---

sviluppo tecnico, a danno dei consumatori; c) nell'applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza; d) nel subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi".

Dello stesso tenore è anche la normativa antitrust italiana: "Art. 2. *Intese restrittive della libertà di concorrenza*. 1. Sono considerati intese gli accordi e/o le pratiche concordati tra imprese nonché le deliberazioni, anche se adottate ai sensi di disposizioni statutarie o regolamentari, di consorzi, associazioni di imprese ed altri organismi simili. 2. Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali; b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi, o gli accessi al mercato, gli investimenti, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico; c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento; d) applicare, nei rapporti commerciali con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza; e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun rapporto con l'oggetto dei contratti stessi. 3. Le intese vietate sono nulle ad ogni effetto" (art. 2, L. 287/1990).

<sup>134</sup> Per accordo si intende la manifestazione, in qualsiasi forma (scritta od orale), tra due o più imprese della volontà di attuare una politica comune per il raggiungimento di un obiettivo. È decisione di associazione di imprese qualsiasi atto che abbia il fine di coordinare la strategia di mercato dei membri dell'associazione. La pratica concordata consiste, invece, in una consapevole e voluta collaborazione tra imprese, senza che si giunga ad un vero e proprio accordo. Il principio per cui le regole sulla concorrenza si applicano anche al mercato del trasporto aereo è stato affermato con la sentenza "Marinai Francesi" della Corte di Giustizia Europea (Sentenza 4 aprile 1974, n. 167/73, Commissione c. Francia (Marinai Francesi), in *Racc.* 1974, 359). La Corte sancì la diretta applicabilità dei principi generali del Trattato CEE anche ai trasporti marittimi ed aerei. L'eccessiva vaghezza della locuzione "principi generali" ha portato la Corte e pronunciarsi nuovamente sul tema, con la sentenza "*Nouvelles Frontières*" (Asjes e altri, cause riunite 209-213/84) del 30 aprile 1986. Con tale decisione la Corte ha sottolineato che ai traffici marittimi ed aerei vengono direttamente applicate anche le regole sulla concorrenza.

I contratti di *codesharing* possono qualificarsi come accordi orizzontali<sup>135</sup>, in quanto coinvolgono imprese potenzialmente concorrenti e sono diretti a coordinare alcuni aspetti dell'attività, come frequenze dei voli, orari e tariffe, che hanno un ruolo cardine nel mantenimento di un regime di concorrenza nel settore<sup>136</sup>. Nonostante il *codesharing* sia uno strumento che spesso apporta benefici non solo agli operatori interessati, ma anche al mercato e agli utenti, favorendo una maggiore copertura delle aree geografiche, l'attivazione di nuovi servizi e l'adozione di tariffe più basse, come conseguenza della riduzione dei costi di esercizio, il coordinamento di fasce orarie e di tariffe è suscettibile di falsare la concorrenza sulle rotte interessate. Infatti, a mezzo degli accordi di *codesharing*, i vettori riescono a contenere i rischi derivanti da una concorrenza sfrenata condividendo le reciproche strategie di mercato.

Lo stesso Regolamento CE n. 1008/2008<sup>137</sup>, che è andato a sostituire il terzo pacchetto comunitario del 1992, all'art. 15.4, consente espressamente la stipulazione di contratti di *codesharing*, ma a patto che vengano rispettate le regole sulla concorrenza<sup>138</sup>.

Poiché, però, l'intensità del legame tra le compagnie varia a seconda della tipologia di *codesharing* e del concreto regolamento negoziale adottato, per valutare il rispetto dei principi concorrenziali è opportuno analizzare, come suggerisce la Commissione europea, ogni accordo nella sua specificità, tenendo conto di molteplici fattori, come il grado di coordinamento raggiunto, la tipologia delle rotte interessate e le caratteristiche soggettive delle parti. Inoltre,

---

<sup>135</sup> Nelle *Linee Diretrici sull'applicabilità dell'art. 81 del Trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale*, in *GUCE* del 6 gennaio 2001, serie C 3/2, la Commissione europea, al riguardo, all'art. 1.1 dà la seguente definizione: "Una cooperazione è di "natura orizzontale" quando forma oggetto di un accordo o di pratiche concordate che intervengono tra imprese che si situano allo stesso livello del mercato. Si tratta, spesso, di una cooperazione tra imprese concorrenti che può riguardare settori quali, ad esempio, la ricerca e lo sviluppo (R&S), gli acquisti o la produzione".

<sup>136</sup> Miller R., *International Airline Alliances – A Review of Competition Law Aspects*, in *Air and Space Law*, 1998, pp. 125 ss.; Young J.W., *Airline Alliances. Is Competition at the Crossroads?*, in *Air and Space Law*, 6, 1992, pp. 287 ss.

<sup>137</sup> Regolamento n. 1008/2008 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 settembre 2008, recante norme comuni per la prestazione dei servizi aerei nella Comunità, pubblicato in *GUUE*, n. L 293 del 31 ottobre 2008.

<sup>138</sup> Regolamento CE n. 1008/2008, art. 15.4: "Nell'effettuazione dei servizi aerei intracomunitari, ai vettori aerei della Comunità è consentito di combinare più servizi aerei e di stipulare accordi di *codesharing* fatte salve le norme comunitarie in materia di concorrenza che si applicano alle imprese".

al fine di verificarne la legittimità, è necessario procedere con un'attenta opera di ponderazione tra l'eventuale produzione di effetti anticoncorrenziali e i possibili effetti positivi dell'accordo<sup>139</sup>, quali il miglioramento della qualità dei servizi e l'opportunità data alle imprese di minori dimensioni di rimanere sul mercato<sup>140</sup>.

Sul tema, si registra la tendenza delle autorità comunitarie *antitrust* a considerare leciti gli accordi tra vettori che autonomamente non sarebbero in grado di operare il servizio o, comunque, non sarebbero tra loro concorrenti, e a

---

<sup>139</sup> L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, chiamata ad intervenire relativamente all'accordo di *codesharing* concluso tra Alitalia e Meridiana, si pronuncia nei seguenti termini: "Gli accordi di *codesharing*, utilizzati nel settore del trasporto aereo di linea, devono essere valutati nelle loro specificità. Ciò rende necessaria una valutazione caso per caso dell'oggetto dei singoli accordi, nonché del loro impatto concorrenziale. Un accordo di *codesharing*, con o senza una clausola *block space*, comporta il coordinamento commerciale (fissazione delle frequenze e degli orari del servizio, vendita dei posti) tra i due vettori che lo stipulano, riducendo la concorrenza tra gli stessi. D'altra parte, in alcuni casi tali accordi possono comportare l'attivazione di nuovi servizi o vantaggi di costo che si riflettono in tariffe più basse. Pertanto, la ponderazione degli effetti anticompetitivi di tali accordi, rispetto agli eventuali guadagni di efficienza e vantaggi per i consumatori che possano conseguirne, va effettuata con riferimento alle caratteristiche dei mercati rilevanti, con particolare attenzione al numero dei concorrenti. Va ricordato, peraltro, come la giurisprudenza della Corte di Giustizia sia costante nell'affermare che le intese vanno valutate non solo tenendo conto delle clausole contenute nei contratti, ma anche del contesto economico nel quale esse si inseriscono (cfr sentenza 28 gennaio 1986, causa 161/84, *Pronuptia/Schillgallis*, e sentenza 28 febbraio 1991, causa 234/89, *Delimitis/Henninger*)." (AGCM, Prov. 13 gennaio 1999, n. 6793, in *Boll.* n. 2/1999). Qualche anno dopo l'AGCM, relativamente al caso Alitalia/Volare ribadisce: "Sebbene tutte le tipologie di *code sharing* prevedano un intenso coordinamento tra i vettori parte dell'accordo, la valutazione concorrenziale deve essere operata caso per caso. In particolare, ai fini della valutazione della rilevanza concorrenziale dell'accordo di *code sharing* comunicato, è necessario considerare i seguenti elementi: - il contenuto e la tipologia dell'accordo, in particolare il grado di coordinamento raggiunto in virtù di specifiche pattuizioni; - le caratteristiche soggettive dei partecipanti; - il contesto concorrenziale in cui si inserisce l'accordo; - la numerosità e caratteristiche delle rotte interessate dall'accordo" (AGCM, Prov. 24 ottobre 2002, n. 11330, in *Boll.* n. 43/2002). Si vedano anche: sentenza Tar Lazio n. 4365, del 14 luglio 1999 e sentenza Cons. Stato n. 7028, del 29 ottobre 2002.

<sup>140</sup> Si vedano sul tema due estratti della Guida per una legislazione europea in ambito aeronautico della Commissione europea: "A *code sharing arrangement* may also allow more effective accomodation of passengers of the code share partners in the same airport terminal (easier transfers for passeggers and baggage and common lounges), common scheduling, common marketing, mutual participation in each other's frequent flyer programmes, etc."; "Exclusion from code sharing possibilities can be a threat to small and mid-sized air carriers who wish to find a partner to create links to the rest of the world, especially to markets where they do not have traffic rights" (Commissione europea, Direzione Generale per l'Energia e i Trasporti, *Guide to European Community legislation in the field of civil aviation*, giugno 2007).

ritenere vietati quelli che comportano la determinazione di tariffe e le limitazioni alla capacità o alla frequenza dei voli<sup>141</sup>.

Ulteriori problemi di coordinamento normativo tra sistemi *antitrust* differenti potrebbero sorgere qualora le intese vietate vengano poste in essere all'interno del territorio comunitario da parte di imprese extracomunitarie. Le istituzioni europee, al fine di superare simili difficoltà, in un primo tempo hanno stipulato appositi accordi bilaterali con Stati terzi in materia di concorrenza, come è accaduto con gli Stati Uniti. Successivamente il Consiglio dell'Unione Europea ha emanato il Regolamento CE n. 411/2004<sup>142</sup> che, abrogando il Regolamento CEE n. 3975/87 e modificando i Regolamenti nn. 3976/87 e 1/2003, ha esteso le norme di applicazione delle regole della concorrenza anche ai trasporti aerei tra la Comunità e i Paesi terzi ed ha confermato il potere della Commissione CE di accordare esenzioni di categoria per alcune tipologie di accordi, decisioni e pratiche concordate per trasporti internazionali tra compagnie comunitarie e non.

### 3.7.1. *Gli altri accordi di collaborazione tra vettori aerei: l'interlining*

L'*interlining* (o *intercarrier contract* o *interline ticketing*)<sup>143</sup> ha molti tratti in comune con il *codesharing*. Si tratta di un accordo in virtù del quale una compagnia opera dei voli con aeromobili e personale propri, ma su linee di un altro vettore, che, da parte sua, si avvale del servizio offerto per adempiere agli impegni assunti verso i propri passeggeri. Questi ultimi possono utilizzare un biglietto relativo al volo di un vettore per un volo del vettore *partner* in *interlining*; mentre le compagnie possono emettere biglietti per voli da effettuare

---

<sup>141</sup> Per tal ragione nel 2001 è stato considerato illecito l'accordo tra SAS e Maersk Air (Bollettino UE 7-8-2001).

<sup>142</sup> Regolamento n. 411/2004 del Consiglio, del 24 febbraio 2004, che abroga il Regolamento CEE n. 3975/87 e modifica il Regolamento CEE n. 3976/87 e il Regolamento n. 1/2003 del Consiglio, del 16 dicembre 2002, concernente l'applicazione delle regole di concorrenza di cui agli articoli 81 e 82 del Trattato, pubblicato in GUUE, n. L 1, del 4 gennaio 2003, pp. 1 ss.

<sup>143</sup> La IATA, nel suo *Air Passenger Rights in the European Union – Comments on the European Commission's Consultation Paper*, Ginevra, marzo 2000, 20, ha sottolineato l'importanza di tali accordi, molto frequenti nella prassi, tanto che nel 1997 il 27% del trasporto intracomunitario era svolto mediante *interlining*.

parzialmente con un'altra compagnia<sup>144</sup>. Pertanto, il passeggero viene trasportato in parte o per intero da una compagnia aerea differente da quella da cui ha acquistato il volo, nonostante il biglietto sia riferito ad un solo vettore, quello contrattuale.

Il Regolamento CEE n. 1617/93<sup>145</sup> introduce in materia un'esenzione di categoria che consente alle compagnie aeree comunitarie di consultarsi tra loro sulle tariffe per il trasporto di linea quando tali tariffe si applicano all'*interlining*.

Il *codesharing* si distingue dall'*interlining* in quanto il secondo si fonda sul reciproco riconoscimento dei biglietti dei vari vettori, mentre il primo dà l'ulteriore possibilità ad un vettore di vendere un volo altrui come proprio. Inoltre, mentre nell'*interlining* ogni compagnia conserva sempre il proprio codice di identificazione, nel *codesharing* il vettore *marketing* potrebbe anche utilizzare lo stesso codice del vettore operativo.

### 3.7.2 *Segue: il dry lease*

La lettura coordinata del Codice Civile e del Codice della Navigazione consente di distinguere nettamente le figure del vettore e dell' esercente da una parte, da quella del proprietario dei mezzi dall'altra. Il primo è colui che si obbliga, verso corrispettivo, a trasferire persone o cose da un luogo ad un altro, indipendentemente dalla proprietà del mezzo e dal suo esercizio. Il secondo è colui che, a prescindere dalla proprietà del mezzo, assume l'esercizio dell'aeromobile, assicurando lo svolgimento delle operazioni di volo e sopportando le relative responsabilità. Da quanto detto discende che vettore ed

---

<sup>144</sup> Secondo autorevole dottrina sarebbe da qualificarsi come un'ipotesi di sub trasporto, in quanto ogni vettore *partner* dell'accordo continua ad operare col proprio codice di designazione (Busti S., *op. cit.*, 525).

<sup>145</sup> Regolamento n. 1617/93 della Commissione, del 25 giugno 1993, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE ad alcune categorie di accordi, decisioni e pratiche concordate aventi per oggetto, sui servizi aerei di linea, la programmazione congiunta e il coordinamento degli orari, gli esercizi congiunti, le consultazioni sulle tariffe per i passeggeri e le merci e l'assegnazione di bande orarie negli aeroporti, pubblicato in GUCE, n. L 155, del 26 giugno 1993.

esercente possono operare servizi di trasporto di passeggeri e merci sia che siano proprietari degli aeromobili, sia che li abbiano presi in locazione o noleggio.

Al riguardo, preme fin d'ora rilevare che in materia, forse anche a causa della mancanza di un'esatta corrispondenza del significato letterale tra termini in lingua inglese e loro equivalenti in italiano, non v'è particolare chiarezza sul rapporto intercorrente tra gli accordi di *dry lease* e *wet lease* e le fattispecie di locazione e noleggio di aeromobile<sup>146</sup>. Si pensi che nella versione in lingua italiana del Regolamento CE n. 1008/2008, all'art. 2 entrambi i contratti di *dry lease* e *wet lease* vengono qualificati come noleggio, uno senza ed uno con l'equipaggio<sup>147</sup>.

Per quanto ci riguarda, forti anche delle definizioni date dal Registro Aeronautico Italiano (RAI) nella sua circolare n. 19A dell'8 novembre 1996, si reputa corretto assimilare il contratto di *dry lease* alla fattispecie della locazione di aeromobile ed il contratto di *wet lease* a quella del noleggio.

Nel *dry lease* (o *bare-hull charter*) un soggetto, proprietario dell'aeromobile (*lessor*), si obbliga, dietro corrispettivo, a trasferirne il godimento ad un altro soggetto (*lessee*) per un periodo di tempo determinato<sup>148</sup>.

Pur essendovi alcuni punti di contatto con il *leasing* operativo, il *dry lease* si distingue da questo in quanto non è presente nell'accordo una clausola che attribuisca al *lessee* l'opzione di acquisto dell'aeromobile alla scadenza del contratto. Le due fattispecie differiscono anche per la diversa durata del rapporto e per la complessità tecnica della disciplina.

Oggetto dell'obbligazione del *lessor* non è un *facere*, ma un *dare*, che consiste nella cessione in godimento dell'aeromobile senza l'equipaggio: si

---

<sup>146</sup> Casanova M. – Brignardello M., *Diritto dei trasporti – La disciplina contrattuale*, Milano, Giuffrè, 2007, p. 334, riconducono il *wet lease* alla fattispecie del contratto di trasporto.

<sup>147</sup> Regolamento CE n. 1008/2008, art. 2: "Ai fini del presente regolamento si intende per: [...] 24) "contratto di *dry lease* (noleggio senza equipaggio)", un contratto tra imprese in virtù del quale l'impiego dell'aeromobile avviene in accordo alle specifiche del COA del locatario; 25) "contratto di *wet lease* (noleggio con equipaggio)", un contratto tra vettori aerei in virtù del quale l'impiego dell'aeromobile avviene in accordo alle specifiche del COA del locatore [...]".

<sup>148</sup> Per approfondimenti si vedano *inter alia*: Callegari G. – Prati S., *op. cit.*, p. 541; Tullio L., *Contratto di noleggio cit.*, p. 372; Zunarelli S. – Comenale Pinto M.M., *op. cit.*, p. 159.

tratta di una *locatio rei*<sup>149</sup>. Il *lessee* assume la qualità di esercente l'aeromobile, sopporta tutti i rischi relativi alla perdita e al danneggiamento dell'aereo, nonché tutte le spese legali e fiscali e i costi operativi, provvede alla copertura assicurativa, è tenuto a versare le rate mensili in anticipo e a garantire che l'aeromobile riceva una manutenzione adeguata durante il periodo dell'accordo<sup>150</sup>.

Se il *dry lease* viene qualificato come locazione, allora deve sottostare anche alla relativa disciplina. A norma dell'art. 939 bis cod. nav. il contratto di locazione dell'aeromobile, che non sia di durata inferiore ai sei mesi, deve avere forma scritta *ad probationem* e deve essere trascritto nel registro aeronautico italiano e annotato sul certificato di immatricolazione.

L'aspetto vantaggioso della tipologia di accordo in esame si individua nel fatto che il *lessee* ha la possibilità di aumentare il numero di velivoli nella propria flotta nei momenti di crescita della domanda dell'utenza, senza dover stanziare ingenti somme per il loro acquisto a titolo definitivo.

### 3.7.3 Segue: il *wet lease*

Diverso dallo schema del *dry lease* è quello di un altro contratto di utilizzazione dell'aeromobile, che, per le sue caratteristiche, non può essere ricondotto alla fattispecie della locazione: l'accordo in esame prende il nome di *wet lease*<sup>151</sup>.

È un contratto, in virtù del quale, l'esercente (*lessor*) l'aeromobile si obbliga nei confronti di un'altra compagnia (*lessee*) a compiere uno o più viaggi

---

<sup>149</sup> La citata Circolare del Registro Aeronautico Italiano n. 19A, dell'otto novembre 1996, al suo punto 2) dà la seguente definizione: "Per locazione (*dry lease*) si intende il caso di impiego da parte della società locataria di un aeromobile non di proprietà, ma utilizzato nell'ambito della propria Licenza di esercizio; in questo caso il contratto di utilizzazione ha per oggetto un bene che è l'aeromobile"

<sup>150</sup> Sul sito [www.globalplanesearch.com](http://www.globalplanesearch.com) è possibile trovare una definizione di *dry lease* data dagli operatori del settore: "*Dry lease is the lease of the basic aircraft without insurances, crew, maintenance etc. Usually dry lease is utilized by leasing companies and banks. A dry lease requires the LESSEE to put the aircraft on his own AOC and provide aircraft registration. A typical dry lease starts from two years onwards and bears certain conditions as far as depreciation, maintenance, insurances etc. are concerned. This depends on the geographical location, political circumstances etc.*".

<sup>151</sup> Per approfondimenti si segnalano: Callegari G. – Prati S., *op. cit.*, pp. 542 ss.

da questa indicati o a mettere a disposizione un aeromobile col proprio equipaggio, ma su linee servite dal *lessee*, per il periodo stabilito contrattualmente. Il *lessor*, a differenza di quanto accade nel *dry lease*, mantiene la qualità di esercente e fornisce, oltre all'aeromobile, anche l'equipaggio di condotta (piloti e tecnici) e di cabina (assistenti di volo), che continua a rimanere alle sue dipendenze. Qualora, a seconda del concreto regolamento contrattuale adottato, il *lessor* fornisca i soli componenti dell'equipaggio di condotta, l'accordo viene definito *dump lease*<sup>152</sup>. Il motivo per cui il *lessor* è tenuto a fornire almeno l'equipaggio di condotta va ricercato nel fatto che il *lessee* necessiterebbe di molto tempo per poter addestrare i propri piloti su un nuovo modello di aeromobile, mentre può provvedere alla formazione dell'equipaggio di cabina in modo ben più rapido.

Il *lessor* non cede al *lessee* il godimento del mezzo (come accade nella locazione, in cui, a norma dell'art. 376 cod. nav., “una parte si obbliga a far godere all'altra per un dato tempo” l'aeromobile), ma si obbliga a compiere un servizio di trasporto di passeggeri o merci per suo conto: l'accordo rientra nella fattispecie della *locatio operis*.

Il *lessee* stipula i contratti di trasporto ed emette i biglietti a proprio nome e col proprio codice identificativo, ma i rischi vengono ripartiti nei rapporti interni tra i *partners* in modo differente, a seconda delle singole clausole contrattuali concordate. Generalmente, comunque, vengono attribuite maggiori responsabilità al *lessor*.

Anche nel *wet lease*, pertanto, si assiste alla distinzione tra vettore contrattuale (*lessee*) e vettore operativo (*lessor*) e, conseguentemente, a favore del passeggero trovano applicazione i principi stabiliti dal sistema Varsavia-Montreal: il passeggero ha nei confronti del vettore di fatto gli stessi diritti che vanta nei confronti del *contracting carrier*<sup>153</sup>.

---

<sup>152</sup> Gli operatori qualificano il *dump lease* come segue: “*Is similar as ACMI and Wet leasing, however the term usually meant 'without cabin crew' (in some countries it was referred to as Wet Lease 'without fuel'). Under Dump lease, the LESSEE will provide the cabin crew. This can only be done if the cabin crew receives SEP (Safety and Emergency Procedures) training by the LESSOR, in order to be acquainted with the differences of the aeroplane. Nevertheless, the Lessor will provide a supervising cabin purser. This term is not often referred too these days, the term ACMI now covers this*” (tratto dal sito [www.globalplanesearch.com](http://www.globalplanesearch.com)).

<sup>153</sup> Si vedano gli artt. 40 e 41 della Convenzione di Montreal e l'art. 941 cod. nav.

La formula di *wet lease* più diffusa è quella ACMI (*Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance*), con cui il *lessor* si obbliga a compiere su indicazione del *lessee* uno o più viaggi con il proprio aeromobile, fornendo l'equipaggio e accollandosi i costi di manutenzione del mezzo e i costi di assicurazione inerenti al rapporto. Il *lessee*, da parte sua, sosterrà tutti gli altri costi operativi, come l'assicurazione del carico, le tasse, il carburante e il *cargo and ground handling*. Anche i rischi del trasporto rimangono a carico del *lessee*, salvo dolo o colpa grave del *lessor*<sup>154</sup>.

La struttura dei contratti di *dry lease* e di *wet lease* è piuttosto simile e contiene indicazioni relative a: le condizioni dell'aeromobile oggetto dell'accordo, le modalità e i tempi di consegna, la durata e i termini della locazione o del noleggio, l'ammontare del canone e l'indicazione delle modalità di pagamento, eventuali clausole contenenti accordi sulla manutenzione, informazioni sulla sicurezza, l'assicurazione e l'indennità<sup>155</sup>.

Le ragioni che nella pratica spingono gli operatori alla conclusione di accordi di *wet lease* sono sia economiche sia politiche. Da un lato, infatti, il

---

<sup>154</sup> Il *wet lease* con formula ACMI viene così qualificato: "The LESSOR provides the aircraft, one or more complete crews (flight deck, cabin attendants and engineers) including their salaries but usually not their daily allowances, all maintenance for the aircraft and insurance, which usually includes hull and third party liability. The LESSOR will charge for the block hour (choc off to choc on) and depending on the aircraft type, sets a minimum guaranteed block hours limit per month. If the airplane flies or not, the LESSEE must pay the amount for the minimum guaranteed block hours. The period can go from one month to usually one to two years. Everything less than one month can be considered as ad-hoc charter. The LESSEE has to provide all fuel, landing/handling/parking/storage fees, crew HOTAC including meals and transportation as well as visa fees, import duties where applicable, as well as local taxes. Furthermore, the LESSEE has to provide passenger/luggage and cargo insurance and in some cases need to cover the costs for War Risk. The LESSEE has also to pay the over flight/navigation charges. This point can be a bit complicated. When flights are operating they use a flight number, which is issued to airlines by the ICAO. In order to cover the costs of air traffic control services, states over flown will send a bill to the owner of the flight number, which can be readily identified by its code. The aircraft owner will probably have a code, but will not want to use it because he will end up paying the bills. Therefore, an ACMI lease requires that the LESSEE provide his own flight number, so that the bills can be directed to him. Thus, an ACMI lease can usually only take place between two ICAO member states airlines unless other arrangements have been made between LESSOR and LESSEE" (tratto dal sito [www.globalplanesearch.com](http://www.globalplanesearch.com)).

<sup>155</sup> Si veda: La Spina M.P., *Cenni su alcune figure contrattuali atipiche nel trasporto aereo*, in *Giureta Rivista di Diritto dell'Economia, dei Trasporti e dell'Ambiente*, 2011, vol. IX, p. 212.

*lessee*, come nel *dry lease*, può rispondere, con grande elasticità e senza investimenti a lungo termine, alle imprevedibili espansioni della domanda degli utenti e soddisfare le proprie temporanee esigenze di una maggiore capacità; mentre il *lessor* si garantisce l'utilizzazione remunerativa dei propri aeromobili senza dover svolgere alcuna attività pubblicitaria ed ottiene la possibilità di operare su un mercato in cui non ha ancora una propria rete commerciale. Dall'altro, proprio tramite la stipulazione di contratti di *wet lease*, le compagnie che siano inserite nella *black list* comunitaria sono in grado di aggirare legittimamente il divieto di operare voli sul territorio europeo. Il Regolamento CE n. 2111/2005<sup>156</sup>, istitutivo dell'elenco di vettori (*black list*) che non possono volare sui cieli della Comunità, in quanto incapaci di garantire il livello di sicurezza necessario ai passeggeri, infatti, consente espressamente ad un vettore aereo oggetto di un divieto operativo di "esercitare diritti di traffico, se prende in *leasing* un velivolo con equipaggio (*wet lease*) presso un vettore che non è oggetto di un divieto operativo, purché siano assicurate le pertinenti norme sulla sicurezza" (quinto considerando).

Anche il citato Regolamento CE n. 1008/2008, nel suo art. 13, attribuisce ai vettori aerei comunitari la possibilità di stipulare contratti di *dry lease* e *wet lease*, ma sempre a patto che ciò non comporti rischi per la sicurezza. Inoltre, sottopone questi contratti ad approvazione preventiva da parte dell'autorità competente per il rilascio delle licenze. Se poi un vettore comunitario stipula con un'altra compagnia un accordo di *wet lease*, per aeromobili immatricolati in Paesi extracomunitari, a norma del Regolamento l'approvazione preventiva dell'autorità competente è subordinata a diverse condizioni, quali la dimostrazione da parte del vettore del rispetto delle norme sulla sicurezza e il fatto che il vettore debba affrontare esigenze eccezionali contingenti o superare difficoltà operative<sup>157</sup>.

---

<sup>156</sup> Regolamento n. 2111/2005 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 14 dicembre 2005, relativo all'istituzione di un elenco comunitario di vettori aerei soggetti a un divieto operativo all'interno della Comunità e alle informazioni da fornire ai passeggeri del trasporto aereo sull'identità del vettore aereo effettivo e che abroga l'articolo 9 della direttiva 2004/36/CE, pubblicato in GUUE, n. L 344, del 27 dicembre 2005.

<sup>157</sup> Regolamento CE n. 1008/2008, art. 13: "1. Fatto salvo l'articolo 4, lettera c), un vettore aereo comunitario può avere a propria disposizione uno o più aeromobili utilizzati in base a un contratto di *dry lease* o *wet lease*. I vettori aerei comunitari possono liberamente impiegare aeromobili immatricolati nella Comunità in base a

Per quanto concerne la qualificazione del contratto di *wet lease*, va rilevato che, come già si accennava, nei testi normativi si assiste ad una grande incertezza terminologica, mentre in dottrina sono state proposte differenti ricostruzioni. Infatti, se il rapporto intercorrente tra passeggero e *lessee*, in qualità di vettore contrattuale, presenta chiaramente le caratteristiche del contratto di trasporto, maggiori incertezze si registrano nella sussunzione dell'accordo tra *lessor* e *lessee* nella disciplina di un tipo legale noto.

In ambito normativo, il Regolamento CE n. 2111/2005, utilizzando l'espressione "se prende in *leasing* un velivolo con equipaggio (*wet lease*)", sembra assimilare l'accordo in oggetto al *leasing*. Per una differente qualificazione opta, invece, la circolare n. 19A del Registro Aeronautico Italiano, che assimila il *wet lease* al noleggio: "per noleggio (*wet lease*) si intende il caso di utilizzo da parte della società noleggiatrice di un aeromobile

---

contratti di *wet lease*, salvo quando ciò comporti rischi per la sicurezza. La Commissione deve garantire che l'attuazione di tale disposizione sia ragionevole, proporzionata e fondata su considerazioni legate alla sicurezza. 2. Un contratto di *dry lease* sottoscritto da un vettore aereo comunitario o un contratto di *wet lease* in cui il vettore aereo comunitario è il locatario dell'aeromobile oggetto del contratto è soggetto ad approvazione preventiva conformemente al diritto comunitario o nazionale applicabile in materia di sicurezza aerea. 3. Un vettore aereo comunitario che sottoscrive con un'altra impresa un contratto di *wet lease* per aeromobili immatricolati in un paese terzo ottiene l'approvazione preventiva per l'esercizio dall'autorità competente per il rilascio delle licenze. L'autorità competente può concedere l'approvazione se: a) il vettore aereo comunitario dimostra in modo convincente all'autorità competente che sono rispettate tutte le norme di sicurezza equivalenti a quelle prescritte nel diritto comunitario o nazionale; e b) una delle seguenti condizioni è soddisfatta: i) il vettore aereo comunitario giustifica tale contratto di utilizzazione con esigenze eccezionali, nel qual caso può essere concessa un'approvazione per un periodo massimo di sette mesi che può essere prorogata una volta per un ulteriore periodo fino ad un massimo di sette mesi; ii) il vettore aereo comunitario dimostra che il contratto di utilizzazione è necessario per soddisfare esigenze di capacità stagionali, che non possono essere ragionevolmente soddisfatte attraverso un contratto di utilizzazione di un aeromobile immatricolato nella Comunità, nel qual caso l'approvazione può essere prorogata; iii) il vettore aereo comunitario dimostra che il contratto di utilizzazione è necessario per superare difficoltà operative e non è possibile o ragionevole un contratto di utilizzazione di un aeromobile immatricolato nella Comunità, nel qual caso l'approvazione è limitata alla durata strettamente necessaria per il superamento delle difficoltà. 4. L'autorità competente può subordinare l'approvazione a determinate condizioni. Tali condizioni fanno parte del contratto di *wet lease*. L'autorità competente può rifiutare di concedere un'approvazione in mancanza di reciprocità in materia di contratti di *wet lease* tra lo Stato membro interessato o la Comunità e lo Stato terzo in cui l'aereo oggetto del contratto è immatricolato. L'autorità competente informa gli Stati membri interessati circa le approvazioni da essa concesse per contratti di *wet lease* di aeromobili immatricolati in un paese terzo".

non di proprietà ed operato nell'ambito della Licenza di esercizio della società noleggiante; in questo caso il contratto di utilizzazione ha per oggetto un servizio rappresentato da uno o più viaggi effettuati con l'aeromobile noleggiato". Il Regolamento Ce n. 1008/2008 fa, infine, riferimento al contratto di *wet lease* come "noleggio con equipaggio", locuzione quantomeno anomala, considerato che in ambito marittimo l'art. 386 cod. nav., applicabile ex art. 940 cod. nav. anche al settore aeronautico, prevede come obbligo naturale del noleggiante quello di fornire la nave dell'equipaggio. Si deve, pertanto, ritenere che il noleggio è per definizione con equipaggio e non si comprende il motivo per cui il Regolamento CE n. 1008/2008 abbia voluto specificarlo.

La dottrina, per parte sua, è divisa tra chi, più aderente al dettato delle norme, qualifica il *wet lease* come noleggio<sup>158</sup> e chi, più legato al dato fattuale, preferisce ricondurlo alla fattispecie del contratto di trasporto di persone, osservando che il *lessor* effettua in concreto il trasporto dei passeggeri del *lessee* ed assume il ruolo di vettore di fatto<sup>159</sup>. Infine, secondo altri, il *wet lease* è da reputarsi come un contratto di trasporto a favore di terzo<sup>160</sup>.

Per giungere a tale ultima conclusione è opportuno soffermarsi sull'oggetto e sulla causa dell'accordo. Si diceva che il *lessor* si assume l'obbligo di effettuare il trasporto di passeggeri o merci del *lessee* sulle rotte di questo, ma con propri mezzi e proprio certificato di operatore aereo. Il controllo operativo del volo, quindi, permane in capo al *lessor*<sup>161</sup>, su cui grava anche l'obbligazione accessoria di protezione del passeggero o di custodia del carico e la garanzia del rispetto dei dovuti parametri di sicurezza. Non potrebbe, pertanto, trattarsi di un noleggio, in cui tutti i rischi dell'impiego commerciale del mezzo vanno posti in capo al *lessee*. Il *wet lease* dovrebbe, allora, qualificarsi come un contratto di trasporto: il *lessor*, infatti, si ribadisce, non solo mette a disposizione l'aeromobile, ma effettua anche il servizio di trasferimento

---

<sup>158</sup> Tullio L., *Contratto di noleggio cit.*, p. 372.

<sup>159</sup> Callegari G. – Prati S., *op. cit.*, p. 542; Antonini A., *Corso di diritto dei trasporti cit.*, p. 173.

<sup>160</sup> Severoni C., *op. cit.*, pp. 92-93.

<sup>161</sup> *Department of Transportation, Federal Aviation Administration, Docket n. FAA 2005 22765, Wet lease policy guidance, in Federal Register, Vol. 70, n. 205 del 25 ottobre 2005, 61684: "in contrast to a dry lease situation, in a wet leasing arrangement, although the lessee nominally has legal possession of the aircraft, the actual control of the aircraft is with the entity directing the crew members".*

di passeggeri o merci del *lessee*. E qui sta la peculiarità dell'accordo: la prestazione consistente nel trasporto è sì resa nell'interesse del *lessee*, ma in definitiva è a favore dell'utente-terzo rispetto al contratto. Perciò il *wet lease* andrebbe considerato come un contratto di trasporto concluso tra *lessor* e *lessee* a favore di un terzo, sia esso il passeggero o l'avente diritto alle merci. Una tale ricostruzione del rapporto contrattuale non è nemmeno contrastata dal fatto che il terzo di norma viene individuato in un momento successivo alla stipulazione dell'accordo (ossia al momento della vendita dei biglietti ad opera del *lessee*), in quanto anche nel contratto a favore di terzo è ammessa questa possibilità.

Va, infine, osservato che il *wet lease* presenta molti profili di affinità rispetto al contratto di *codesharing*, ma si registrano anche sostanziali differenze.

In entrambi gli accordi si assiste alla dissociazione del ruolo del vettore nelle due figure del *contracting carrier* e dell'*actual carrier*, l'uno che vende ai passeggeri i biglietti a proprio nome e l'altro che opera in concreto il servizio. Nel *wet lease*, però, viene a mancare proprio l'elemento caratterizzante del *codesharing*, ossia la condivisione dei codici di identificazione dei vettori *partner*. Ciò che distingue il *codesharing* dagli altri accordi di collaborazione, infatti, non è la vendita a nome del vettore *marketing* di biglietti per un volo da questo non operato, ma la loro commercializzazione con la condivisione dei codici dei *partners*. Al contrario, nel *wet lease* i biglietti vengono venduti con il solo codice del *lessee*.

Inoltre, il *codesharing*, nelle sue varie forme, solitamente prevede che al vettore *marketing* non siano destinati tutti i posti disponibili, ma solo una parte di essi; nel *wet lease*, invece, il *lessee* ottiene la disponibilità dell'intera capacità dell'aeromobile.

#### 3.7.4 *Segue: il franchising aeronautico*

Un altro accordo tra vettori che presenta numerosi punti di contatto con il *codesharing* è il contratto di affiliazione commerciale, o *franchising*<sup>162</sup>.

---

<sup>162</sup> Il *franchising*, contratto prima solo socialmente tipico, è stato per la prima volta disciplinato nel nostro ordinamento con la legge n. 129 del 6 maggio 2004, recante

Nel settore del trasporto aereo il *franchising* ha trovato diffusione prima negli Stati Uniti con American Eagle negli anni Ottanta e poi anche in Europa, in particolare con British Airways nel 1993 e Lufthansa nel 1996<sup>163</sup>. In Italia i primi esempi di *franchising* si sono avuti con gli accordi stipulati tra Alitalia, che necessitava di rafforzare la propria posizione sulle rotte regionali, e Azzurra Air e Minerva nella seconda metà degli anni Novanta.

Il *franchising* aeronautico<sup>164</sup> è il contratto mediante il quale un soggetto, *franchisor* (affiliante), inserisce un altro soggetto, *franchisee* (affiliato), nella propria catena produttiva e distributiva del servizio, concedendogli il diritto di operare con i propri segni distintivi e avvalendosi della propria clientela, dietro corrispettivo, che generalmente è costituito da una percentuale del volume di affari (*royalty*)<sup>165</sup>.

---

“Norme per la disciplina dell'affiliazione commerciale”, che, al suo art. 1, lo definisce come “il contratto, comunque denominato, fra due soggetti giuridici, economicamente e giuridicamente indipendenti, in base al quale una parte concede la disponibilità all'altra, verso corrispettivo, di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale relativi a marchi, denominazioni commerciali, insegne, modelli di utilità, disegni, diritti di autore, *know-how*, brevetti, assistenza o consulenza tecnica e commerciale, inserendo l'affiliato in un sistema costituito da una pluralità di affiliati distribuiti sul territorio, allo scopo di commercializzare determinati beni o servizi”. Prima della sua tipizzazione nel diritto interno, si applicava il Regolamento n. 4087/88 della Commissione, del 30 novembre 1988, concernente l'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a categorie di accordi di *franchising*, pubblicato in GUCE n. L 359, del 28 dicembre 1988, poi sostituito dal Regolamento n. 2790/99 della Commissione, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato CE a categorie di accordi verticali e pratiche concordate, pubblicato in GUCE n. L. 336, del 29 dicembre 1999 e successivamente dal Regolamento n. 1/2003 già citato.

<sup>163</sup> Negli USA il *franchising* veniva utilizzato dalle compagnie aeree per incrementare la flotta; in Europa, al contrario, era diretto ad assicurare un miglior posizionamento sul mercato.

<sup>164</sup> Sul *franchising* aeronautico si vedano: Callegari – Prati, *op. cit.*, pp. 545 ss.; Antonini A., *Corso di diritto dei trasporti cit.*, p. 153; Masutti A., *Il diritto aeronautico. Lezioni, casi e materiali*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 316; La Spina M.P., *op. cit.*, pp. 214 ss.

<sup>165</sup> Di solito la struttura del contratto presenta una parte generale a cui vengono allegati un certo numero di annessi contrattuali. Nella parte generale sono definiti le parti, l'oggetto e i termini dell'accordo, le modalità di utilizzo dei mezzi, il corrispettivo, le modalità di pagamento, la commercializzazione del prodotto, i rapporti con la clientela, i diritti di utilizzo dei marchi, le clausole in materia di sicurezza, la ripartizione della responsabilità, l'assicurazione, i rapporti con i fornitori del carburante e dei servizi accessori, la decorrenza e la durata del contratto, il regime fiscale, il foro competente. Negli annessi contrattuali vengono indicati i marchi e i logotipi e vengono regolate le questioni circa il coordinamento operativo, l'utilizzo dei sistemi informativi, i servizi di bordo, gli accordi contabili e i conti economici (Callegari – Prati, *op. cit.*, p. 546).

Il *franchisee*, impiegando la livrea, il marchio, gli altri segni distintivi e il codice di volo del *franchisor*, dinnanzi al passeggero si confonde pienamente con la figura di quest'ultimo.

Il *franchisee* nello svolgimento del servizio assicura gli standard qualitativi e operativi del *franchisor*, serve rotte di questo, avvalendosi della sua clientela ed emettendo biglietti in nome e per conto dell'affiliante, e sopporta tutti i costi relativi ai voli effettuati (carburante, costi di navigazione, e così via) e ai servizi di *handling*. Inoltre, il *franchisee* mantiene il controllo sull'equipaggio, che rimane alle proprie dipendenze, si occupa della gestione tecnica del mezzo, definisce la politica commerciale (frequenza dei voli, tariffe, ecc.), opera avvalendosi dei propri *slots* e versa una *royalty* al *franchisor*, calcolata sul provento derivante dalle operazioni.

Il passeggero può acquistare i biglietti sia dal *franchisor* sia dal *franchisee*, che, comunque, li emette a nome e per conto dell'affiliante e con il codice identificativo di questo. Il passeggero, pertanto, finisce per considerare come suo vettore contrattuale il *franchisor*. Allo scopo di assicurare una maggior trasparenza nei confronti degli utenti, l'art. 943 cod. nav. prevede che il passeggero sia sempre preventivamente informato sull'identità del vettore operativo, pena la possibilità per il trasportato di chiedere la risoluzione del contratto, il rimborso del biglietto e il risarcimento dei danni<sup>166</sup>.

---

<sup>166</sup> L'Autorità Antitrust, pronunciandosi sul caso Alitalia/Minerva Airlines, ha individuato le caratteristiche del *franchising* aeronautico: "L'accordo presenta le caratteristiche tipiche della forma del *franchising* come utilizzato nel trasporto aereo. I punti salienti dell'accordo notificato sono: a) il *franchisee* (MINERVA) assume il ruolo di vettore operativo che effettua le rotte con aeromobili recanti i segni distintivi del *franchisor* (ALITALIA), mantenendo la titolarità degli *slot* relativamente alla rete aggregata; b) il *franchisor* concede alla controparte contrattuale l'utilizzo solamente del proprio marchio, imponendo nel contempo l'osservanza dei propri standard di qualità e sicurezza e comunicando il proprio *know-how* tecnico e commerciale, ma senza assumere alcun rischio commerciale in relazione ai voli eseguiti e gestiti unicamente dal *franchisee* sulla c.d. rete aggregata (l'insieme dei collegamenti inclusi nell'accordo); c) il *franchisor* percepisce un diritto fisso, indipendente dal numero di passeggeri trasportati; d) i voli compresi nell'accordo sono commercializzati e pubblicizzati dal vettore operativo (MINERVA), con la sigla di ALITALIA, ma con la specificazione dell'impiego di equipaggi e aeromobili del vettore operativo; e) i passeggeri che viaggiano sui voli operati dal *franchisee* possono accumulare punteggio per il programma *frequent flyer* del *franchisor*; f) i voli di MINERVA, che ha accesso al *software* "ARCO" di proprietà di ALITALIA per la gestione delle prenotazioni, sono inseriti da ALITALIA all'interno del proprio *Computer Reservation System* (CRS)" (AGCM, Prov. 13 gennaio 1999, n. 6794, in *Boll.* n. 2/1999).

Il contratto di *franchising* apporta vantaggi considerevoli ad entrambi i *partners*. Il vettore di minori dimensioni, il *franchisee*, avvalendosi dell'immagine del vettore maggiore, riesce ad incrementare il traffico ed i propri proventi e acquisisce un maggior potere contrattuale nei confronti delle compagnie di assicurazione e dei fornitori del carburante e dei servizi di *handling*. Di contro, sopporta il rischio di perdere il controllo strategico della compagnia, a causa dell'alta integrazione nel sistema di rete dell'affiliante, ed affronta l'aumento dei costi dovuto al mantenimento dell'alto standard qualitativo dei servizi del *franchisor*.

Il vettore di più grandi dimensioni, il *franchisor*, mediante l'esternalizzazione in *franchising* di alcuni servizi, riesce a concentrare le proprie operazioni sui mercati primari, pur mantenendo al contempo la presenza su rotte con minori volumi di affari, senza dover stanziare ingenti fondi per l'autoorganizzazione di tali servizi. Ovviamente non mancano i rischi anche per il *franchisor*, che consistono in un possibile danno all'immagine, a causa dell'eventuale mancato rispetto da parte del *franchisee* degli standard di servizio previsti, e in una potenziale perdita di mercato sulle rotte servite dall'affiliato.

Ovviamente, come per qualunque altro accordo di collaborazione tra imprese, ivi incluso il *codesharing*, i vettori *partner* di un contratto di *franchising* sono tenuti a rispettare la disciplina comunitaria sulla concorrenza, tenendo conto delle caratteristiche proprie del mercato<sup>167</sup>.

---

<sup>167</sup> Un esempio di contratto di *franchising* ritenuto lesivo delle norme sulla concorrenza è proprio quello stipulato tra Alitalia e Minerva Airlines. L'AGCM, al riguardo, osserva: "66. Per la natura stessa della formula del *franchising*, per l'ampiezza dell'accordo (che, va ricordato, interessa l'intero operativo di MINERVA), e per l'integrazione della struttura tariffaria di MINERVA con quella di ALITALIA, l'intesa notificata determina il pieno coordinamento delle operazioni di MINERVA con quelle di ALITALIA. Ciò può affermarsi in ragione delle caratteristiche sopra descritte degli accordi di *franchising* nel settore aereo, riscontrabili interamente anche nell'intesa notificata, e anche in assenza di quelle clausole che codifichino un maggiore grado di coordinamento tra le parti. Non risulta infatti plausibile che, dato un accordo così esteso, MINERVA possa intraprendere iniziative di concorrenza nei confronti di ALITALIA, pur in assenza di un'esplicita clausola di esclusiva. A conferma della limitata autonomia dei comportamenti di MINERVA stanno sia la sua affermazione circa l'impraticabilità di accordi con altri vettori, sia la circostanza per cui, successivamente alla stipula dell'accordo di *franchising*, l'ampliamento dell'operativo di MINERVA (da 18 a 27 rotte) è sempre e comunque rientrato nella rete aggregata inclusa nell'intesa. 67. Se pertanto l'intesa in esame non sembra determinare restrizioni significative della concorrenza effettiva, la stessa intesa risulta invece assumere natura restrittiva con riguardo alla concorrenza potenziale. MINERVA infatti deve ritenersi uno dei pochi vettori nazionali

In materia si deve notare che *franchising* aeronautico e *codesharing* sono tra loro molto simili<sup>168</sup>. Anche nel *franchising*, infatti, due sono i vettori interessati, quello operativo (*franchisee*) e quello contrattuale (*franchisor*), con la diretta conseguenza dell'applicabilità a favore del passeggero del regime di responsabilità solidale dei vettori coinvolti previsto dal sistema Varsavia-Montreal. Ma, mentre nel *codesharing* entrambe le compagnie conservano agli occhi dei passeggeri la propria individualità, mantenendo di norma il loro codice identificativo, nel *franchising* l'affiliato non ha clienti propri e opera esclusivamente a favore dei passeggeri del *franchisor*, finendo per perdere la propria identità (la livrea, i segni distintivi e il codice di identificazione sono quelli dell'affiliante). Anche l'oggetto dell'accordo tra le due fattispecie contrattuali differisce: nel *codesharing* si ha la commercializzazione di un volo mediante la condivisione dei codici identificativi; nel *franchising*, invece, si ha la concessione all'affiliato del diritto di operare un servizio aereo utilizzando il marchio e gli standard qualitativi dell'affiliante (formalmente il vettore appare

---

in grado di svolgere un'attiva concorrenza ad ALITALIA sui collegamenti *point-to-point* di medio volume di traffico, atteso che un altro vettore analogo per struttura e dimensioni (AZZURRA AIR) risulta anch'esso legato ad ALITALIA da un accordo di *franchising*, notificato all'Autorità e poi da questa trasmesso, per competenza, alla Commissione Europea. L'intesa in esame, perciò, comporterebbe il totale coordinamento dei comportamenti di MINERVA e ALITALIA, concorrenti potenziali sui collegamenti *point-to-point*. Tale effetto restrittivo della concorrenza risulta rafforzato dalla durata illimitata dell'accordo e dal fatto che esso coinvolge tutte le risorse attualmente a disposizione di MINERVA. 68. Il coordinamento concorrenziale che l'accordo di *franchising* determina fra ALITALIA e MINERVA si inserisce in un contesto caratterizzato dalla presenza di barriere all'entrata sulle singole rotte nazionali. Le risultanze istruttorie hanno infatti evidenziato che una ridotta disponibilità di *slot* e soprattutto, la necessità di assicurare sin dall'inizio una consistente rete di collegamenti nazionali possano consentire al più delle sporadiche entrate di vettori minori, ma senz'altro scoraggiano l'entrata di vettori di maggiori dimensioni, più attrezzati tecnicamente e finanziariamente a svolgere un'attiva concorrenza nei confronti del vettore dominante. Questa situazione fa sì che l'eliminazione della concorrenza potenziale fra ALITALIA e MINERVA sia idonea a ridurre significativamente, finanche a eliminarla, la pressione concorrenziale sui singoli mercati interessati" (AGCM, Prov. 13 gennaio 1999, n. 6794, in *Boll.* n. 2/1999).

<sup>168</sup> Come ha rilevato anche la Commissione europea, che ha reputato potenzialmente lesivo della disciplina sulla concorrenza il *codesharing* del tipo *franchising*: "*Whether or not a codesharing arrangement is anticompetitive depends to a large extent on the supplementary arrangements, such as a franchising type of codesharing arrangement, which eliminates competition between partners*" (Commissione europea, Direzione Generale per l'Energia e i Trasporti, *Guide to European Community legislation in the field of civil aviation*, giugno 2007).

essere uno solo, il *franchisor*). Infine, nel *franchising* si assiste ad una durata temporale del contratto maggiore di quanto non accada nel *codesharing*<sup>169</sup>.

Va, comunque, rilevato che il *franchising* aeronautico prende in parte le distanze dalla definizione di *franchising* data dalla L. 129/2004, in quanto il vettore *franchisor* gestisce direttamente la maggior parte delle proprie rotte e si avvale degli affiliati solo in casi marginali e per particolari necessità, ma non certo come sistema ordinario di commercializzazione del servizio, come si verifica nell'ipotesi del *franchising* civilistico.

---

<sup>169</sup> Questo aspetto è stato messo in luce dall'ICAO: "*codesharing refers to an arrangement between two Airlines in which they both sell seats on a flight using their own flight numbers. [...] Franchising (co-branding) refers to a more long-term agreement on the use of the same identity such as colours and logos by different operators*" (ICAO Circular 269-AT/10, *Implications of airline code sharing*, Montreal, 1997).

## PARTE SECONDA

### **I rapporti di collaborazione tra vettori nel settore del trasporto marittimo**

1. Le prime forme di cooperazione tra compagnie marittime: le *Conferences* – 1.1 La politica comunitaria: dall'esenzione di categoria a favore delle *Conferences* al loro progressivo declino – 1.2 Il Regolamento CE n. 1419/2006 e la rimozione dell'esenzione di categoria per le *Conferences* – 2. I *discussion/talking agreements* e i *capacity stabilization agreements* – 3. I grandi cambiamenti nel mercato dello *shipping* di linea – 4.1 Le *liner joint ventures* nel mercato del trasporto marittimo internazionale – 4.2 Il contenuto degli accordi di *joint venture* – 5.1 I consorzi marittimi: le origini, il contenuto degli accordi e la proposta della Commissione europea per l'adozione di un'esenzione di gruppo dalla disciplina comunitaria *antitrust* – 5.2 L'introduzione della *consortia block exemption* – 5.3 Le *Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to maritime transport services* del 2008 e il Regolamento CE n. 906/2009 -

#### *1. Le prime forme di cooperazione tra compagnie marittime: le Conferences*

Già nella seconda metà del diciannovesimo secolo le compagnie attive nel mercato del trasporto marittimo sentirono la necessità di concludere tra loro degli accordi di collaborazione che potessero metterle al riparo dai gravi pericoli provenienti dall'eccesso di concorrenza creatosi nei traffici marittimi di linea. Nel settore del trasporto marittimo di linea, infatti, a differenza che nel “*tramp*”<sup>170</sup>, la necessità di considerevoli stanziamenti di capitale, la rigidità dell'offerta e all'opposto le continue variazioni della domanda e l'inesistenza di barriere all'entrata hanno fatto sì che non fosse economicamente sostenibile per gli operatori un regime di concorrenza perfetta.

Verso la fine dell'Ottocento, l'enorme sviluppo degli scambi commerciali registratosi a seguito della rivoluzione industriale, portò ad un clima di forte competitività sul piano tariffario. La progressiva riduzione dell'ammontare dei noli da parte degli armatori, che tentavano in tal modo di ottenere carichi addizionali, a lungo andare finì per non permettere più alle compagnie di coprire i propri costi operativi e di realizzare un margine di profitto seppur minimo. Pertanto, per evitare di dover uscire dal mercato, le compagnie furono costrette

---

<sup>170</sup> Nei trasporti marittimi di linea le compagnie effettuano i servizi di trasporto in modo regolare, con frequenze, rotte e scali predeterminati; i servizi c.d. “*tramp*”, invece, consistono nel trasporto di merci alla rinfusa per mezzo di navi noleggiate a richiesta.

ad adottare delle forme di accordo, capaci di fissare un limite alla concorrenza sfrenata, che presero il nome di *Conferences*<sup>171</sup>.

Nate sulle rotte tra la Gran Bretagna e le proprie colonie d'oltremare<sup>172</sup>, le *Conferences* ben presto si diffusero in tutto il mondo e divennero l'unico strumento mediante il quale gli armatori potevano combattere la concorrenza sia all'interno tra i partecipanti all'accordo, sia all'esterno, nei confronti delle compagnie *outsiders*, e difendere, tramite il controllo dei noli, il loro potere contrattuale nei confronti dei caricatori<sup>173</sup>.

Oltre ai vantaggi che il sistema delle *Conferences* apportava agli armatori, se ne aggiungevano altri per le controparti contrattuali: i grandi esportatori potevano beneficiare della regolarità dei servizi di trasporto, mentre i piccoli caricatori potevano utilizzare gli spazi di stiva disponibili e, in virtù dell'uniformità dei noli, ottenere il trasporto delle merci alle stesse tariffe, assai vantaggiose, praticate ai grandi esportatori.

<sup>171</sup> Fiorente è stata la produzione dottrinale sul tema. *Inter alia*: Bennathan E. – Walters A.A., *Shipping Conferences: An Economic Analysis*, in *Journ. mar. law comm.*, 1972, vol. 4, n. 1, pp. 93 ss.; Corbino M.L., *Il problema delle conferences marittime*, Padova, 1997; Carbone S.M., *La disciplina giuridica del traffico marittimo internazionale*, Bologna, 1982, pp. 115 ss.; Devescovi F., *Le conferences marittime come strumento di collaborazione tra imprese*, Giuffrè, Milano, 1986; Cerruti G. – Chirco M., *La disciplina comunitaria nei traffici marittimi internazionali di linea*, Bozzi, Genova, 1996; Carbone S.M. – Munari F., *Conferenze marittime e accordi di consorzio fra compagnie marittime*, in *Enc. Dir.*, Agg. IV/2000, p. 348; Chuah J., *Liner Conferences in the EU and the proposed review of EC Regulation 4056/86*, in *Lloyd's mar. comm. law quart.*, 2005, pp. 207 ss.; Brignardello M., *Conferences marittime*, in *Trattato breve di diritto marittimo* (coordinato da Antonini A.), I, Giuffrè, Milano, 2007, pp. 505 ss.; Carbone S.M. – Munari F., *La concorrenza nei traffici marittimi comunitari ritorna al diritto comune: good bye maritime conferences e altre importanti novità a valle dell'entrata in vigore del Reg. (CE) n. 1419/2006*, in *Diritto dei Trasporti*, 2007, pp. 335 ss.; Brignardello M., *Concorrenza e libera prestazione dei servizi nei traffici marittimi internazionali*, Giappichelli, Torino, 2008; Marchiafava G., *Codice di condotta per le conferenze marittime e diritto dell'Unione Europea*, in *Diritto dei trasporti*, 2010, pp. 699 ss.; Carbone S.M. – Celle P. – Lopez de Gonzalo M., *Il diritto marittimo attraverso i casi e le clausole contrattuali*, Giappichelli, Torino, 2011.

<sup>172</sup> La prima fu la *United Kingdom – Calcutta Conference*, nata nel 1875.

<sup>173</sup> I Paesi più attenti alle istanze del liberismo economico e della concorrenza osteggiarono fin da subito la formazione delle *Conferences*. Si pensi che nel 1916 gli Stati Uniti, dopo aver istituito una commissione *ad hoc* per lo studio del fenomeno, la *Merchant Marine and Fisheries Commitee*, conosciuta come *Alexander Commitee*, dal nome del suo presidente, adottarono lo *Shipping Act*, che disciplinava l'attività delle *Conferences* operanti sulle rotte con i porti statunitensi e prevedeva la possibilità del loro scioglimento forzato nel caso avessero compiuto operazioni fortemente anticoncorrenziali.

Ovviamente non mancavano le note negative, consistenti nella totale eliminazione della concorrenza su determinate rotte, nella minor libertà per le compagnie nella fissazione delle proprie politiche tariffarie, nel rallentamento della procedura di adeguamento dei noli alle sempre mutevoli condizioni di mercato, nella prestazione di un servizio gradualmente sempre meno efficiente e nelle difficoltà di entrata in nuovi mercati.

Le *Conferences*<sup>174</sup> si caratterizzavano sia per la determinazione in comune tra i *partners* dei porti di scalo, delle date, degli orari, delle frequenze dei viaggi e delle condizioni di erogazione del servizio, sia e soprattutto per la fissazione di tassi di nolo uniformi. A tali forme di coordinamento sovente se ne aggiungevano altre, come la ripartizione delle quote di carico o dei proventi derivanti dall'effettuazione del servizio<sup>175</sup>.

Tali organizzazioni, dotate di un organo collegiale di tipo rappresentativo e di un organo esecutivo, con funzioni operative e rappresentative, acquisivano una valenza istituzionale ed erano qualificabili come associazioni non riconosciute<sup>176</sup>.

---

<sup>174</sup> La *Convention on a Code of Conduct for Liner Conferences* del 1974 definisce una *Conference* come segue: "A group of two or more vessel-operating carriers which provides international liner services for the carriage of cargo on a particular route or routes within specified geographical limits and which has an agreement or arrangement, whatever its nature, within the framework of which they operate under uniform or common freight rates and any other agreed conditions with respect to the provision of liner services".

<sup>175</sup> Si veda, ad esempio, il *Trans Atlantic Conference Agreement (TACA)*, che prevedeva una forte integrazione tra le compagnie: "The Parties may cooperate with the objective of determining, regulating, setting and adjusting their non-excluded rates, charges and conditions of carriage [...] and, as the case may be [...] with one or more of the following additional objectives: i) coordination of their respective shipping timetables, sailing dates or dates of call; ii) determination of the frequency of their respective sailings or calls; iii) the coordination or allocation of their respective sailing or calls; iv) [...] regulation of the carrying capacity offered by each of them [...] always provided that the Parties shall not increase any tariff rates in conjunction with any capacity regulation program on any trade covered by such program or create an artificial peak season; and v) allocation of cargo or revenue among them". Va, comunque, rilevato che, data la spesso differente dimensione delle compagnie aderenti ad una *Conference* e il loro diverso livello di efficienza interna, non è sempre facile raggiungere l'adeguato compromesso necessario per determinare una politica tariffaria comune.

<sup>176</sup> Si veda al riguardo la sentenza della Corte d'Appello di Genova del 21 febbraio 1994, in *Dir. Mar.*, 1994, p. 1091: "Non può, invero, negarsi alle Conferenze [...] una vera e propria soggettività di diritto poiché tali enti, manifestandosi solitamente come collettività organizzate, rientrano quanto meno, nell'ambito dell'associazione non

In assenza di una disciplina interna ed internazionale in materia, si assistette ad una vera e propria autoregolamentazione dei traffici marittimi tramite accordi privati tra gli operatori del settore, che finirono per sostituirsi ai legislatori nazionali.

Col tempo, però, le imprese di navigazione cominciarono a tenere comportamenti abusivi di posizione dominante, lesivi degli interessi dei caricatori e degli Stati in via di sviluppo. In particolare, questi ultimi avevano tentato di contrastare lo strapotere delle *Conferences* mediante l'adozione di politiche protezionistiche, che, a tutela delle proprie flotte, fissavano apposite riserve di traffico.

Alle istanze sempre più pressanti dei Paesi in via di sviluppo si rispose mediante la firma nell'aprile 1974 della Convenzione di Ginevra sul Codice di Condotta delle *Conferences* marittime, predisposto dalla *United Nations Commission on Trade and Development* (UNCTAD). Il Codice di Condotta tra le altre previsioni, stabiliva una regola di ripartizione del volume di traffico su ciascuna linea servita dalla *Conference* tra le compagnie dei due Stati capolinea e quelle dei Paesi terzi (cosiddetto criterio del 40/40/20)<sup>177</sup>, disciplinava la pratica della stipulazione di “*loyalty arrangements*” (accordi di fedeltà) tra i vettori e i caricatori<sup>178</sup> e determinava i criteri da adottare per la fissazione dei noli<sup>179</sup>.

---

riconosciuta, la cui figura deve ritenersi dotata di ampiezza tale da ricomprendere le più svariate forme associative”.

<sup>177</sup> Art. 2.4: “*When determining a share of trade within a pool of individual member lines and/or groups of National shipping lines in accordance with article 2, paragraph 2, the following principles regarding their right to participation in the trade carried by the conference shall be observed, unless otherwise mutually agreed: a) the group of national shipping lines of each two countries the foreign trade between which is carried by the conference shall have equal rights to participate in the freight and volume of traffic generated by the mutual foreign trade and carried by the conference; b) third-country shipping lines, if any, shall have the right to acquire a significant part, such as 20 per cent, in the freight and volume of traffic generated by that trade*”.

<sup>178</sup> Art. 7: “*The shipping lines members of a conference are entitled to institute and maintain loyalty arrangements with shippers, the form and terms of which are matters for consultation between the conference and shippers’ organizations or representatives of shippers. These loyalty arrangements shall provide safeguards making explicit the rights of shippers and conference members. These arrangements shall be based on the contract system or any other system which is also lawful [...]*”.

<sup>179</sup> Art. 12: “*In arriving at a decision on question of tariff policy in all cases mentioned in this Code, the following points shall, unless otherwise provided, be taken into account: a) freight rates shall be fixed at as low a level as is feasible from the commercial point of view and shall permit a reasonable profit for shipowners; b) the cost of operations of*

Le compagnie indipendenti, ovviamente, non erano tenute al rispetto della disciplina del Codice e potevano operare i servizi di trasporto sulle stesse rotte servite dai vettori conferenziati ed in concorrenza con loro. La rapidità e l'autonomia decisionale, sia a livello della struttura organizzativa, sia a livello della determinazione di orari, frequenze e tariffe, sono da sempre state le armi migliori per le compagnie *outsiders*.

### *1.1 La politica comunitaria: dall'esenzione di categoria a favore delle Conferences al loro progressivo declino*

La Comunità europea, mostrando una sorta di timore reverenziale nei confronti delle caratteristiche peculiari del settore dei trasporti marittimi, per molto tempo, fino alla redazione del Codice di Condotta, preferì non confrontarsi con le questioni concernenti l'applicazione dei principi comunitari al mondo dei traffici via mare. Solo nell'aprile del 1974, proprio in contemporanea con l'entrata in vigore del Codice, un'istituzione comunitaria, la Corte di Giustizia, per la prima volta intervenne in materia, emettendo una fondamentale sentenza che sanciva l'applicabilità dei principi del Trattato all'intero settore dei trasporti, compreso l'ambito marittimo ed aeronautico<sup>180</sup>.

Per la Comunità si poneva, quindi, il problema di prendere posizione nei confronti del Codice di Condotta, le cui disposizioni più significative erano fortemente restrittive della concorrenza, in quanto, prevedendo dei criteri di ripartizione dei traffici e consentendo la conclusione di *loyalty arrangements* tra *Conferences* e caricatori, minavano i capisaldi del libero mercato.

---

*conferences shall, as a rule, be evaluated for the round voyage of ships. With the outward and inward directions considered as a single whole. Where applicable, the outward and inward voyage should be considered separately. The freight rates should take into account. Among other factors, the nature of cargoes, the interrelation between weight and cargo measurement, as well as the value of cargoes; c) in fixing promotional freight rates and/or special freight rates for specific goods, the conditions of trade for these goods of the countries served by the conference, particularly of developing and land-locked countries, shall be taken into account*'.

<sup>180</sup> Corte di Giustizia, sentenza 4 aprile 1974, n. 167/73, Commissione c. Francia (Marinai Francesi), in *Racc.* 1974, 359.

La Comunità, pur essendo pienamente consapevole della contrarietà del codice ad alcuni dei principi fondamentali del diritto comunitario, quali la libera concorrenza e la libera prestazione dei servizi, spinta anche dalle istanze di alcuni Paesi europei che avevano deciso di aderire al Codice (Belgio, Francia e Germania Federale), emanò il Regolamento CEE n. 954/79 concernente la ratifica degli Stati membri della Convenzione UNCTAD<sup>181</sup>.

Al fine di rendere le disposizioni del Codice il più possibile compatibili con i principi comunitari, però, sono state inserite nel citato Regolamento una serie di riserve che ciascuno Paese membro deve adottare in caso di ratifica. In particolare, viene statuito che gli Stati comunitari debbano assicurare la parità di trattamento tra le compagnie nazionali e quelle comunitarie stabilite sul loro territorio, che la regola di ripartizione del traffico c.d. del 40/40/20 non trovi applicazione nei traffici tra Stati membri, e che sempre in quei traffici non debba essere rispettato il vincolo temporale di dieci mesi prima di poter effettuare aumenti dei noli<sup>182</sup>.

Nonostante l'emanazione del Regolamento CEE n. 954/79, per i successivi sei anni le istituzioni europee rimasero sostanzialmente inerti e non si impegnarono a realizzare una politica marittima comunitaria. Solo nel 1986, anche sulla scorta di una sentenza della Corte di Giustizia che condannava il

---

<sup>181</sup> Regolamento n. 954/79 del Consiglio, del 15 maggio 1979, concernente la ratifica da parte degli Stati membri della Convenzione delle Nazioni Unite relativa al Codice di Comportamento per le Conferenze marittime o l'adesione di tali Stati alla Convenzione, pubblicato in GUCE n. L 121 del 17 maggio 1979.

<sup>182</sup> Artt. 2, par. 3; 4, parr. 2, 3, 4: "Ciascuno Stato membro vigila affinché tutte le compagnie di navigazione che utilizzano navi e sono stabilite nel suo territorio conformemente al trattato che istituisce la Comunità economica europea, ricevano lo stesso trattamento delle compagnie che hanno la sede sociale sul suo territorio ed il cui effettivo controllo è ivi esercitato" (art. 2.3); "2. Fatto salvo il paragrafo 3 del presente articolo, l'articolo 2 del codice di comportamento non è applicato nei traffici di conferenza fra gli Stati membri e, su base di reciprocità, fra tali Stati e gli altri Paesi dell'OCSE che sono parti al codice. 3. Il paragrafo 2 del presente articolo non pregiudica la possibilità di partecipazione a tali traffici, in qualità di compagnie di navigazione di un Paese terzo, conformemente ai principi dell'articolo 2 del codice di comportamento, delle compagnie di navigazione di un Paese in via di sviluppo, riconosciute come compagnie di navigazione nazionali ai sensi del codice e a) già membri di una conferenza che svolge tali traffici, oppure b) ammesse a tale conferenza ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 3, del codice. 4. L'articolo 3 e l'articolo 14, paragrafo 9, del codice di comportamento non si applicano nei traffici di conferenza tra gli Stati membri e, su base di reciprocità, fra tali Stati e gli altri Paesi dell'OCSE che sono parti al codice" (art. 4, parr. 2, 3, 4).

Consiglio per la perdurante mancata attuazione della politica dei trasporti<sup>183</sup>, e di una comunicazione della Commissione al Consiglio diretta a fornire uno schema concettuale generale per la politica marittima della Comunità<sup>184</sup>, quest'ultima scese in campo con l'adozione di quattro regolamenti<sup>185</sup>.

Ai nostri fini, tra gli atti normativi contenuti nel pacchetto comunitario del 1986, il Regolamento maggiormente interessante era il n. 4056/1986, che determinava le modalità di applicazione degli articoli 85 e 86 del Trattato (nda: ora 101 e 102 del TFUE, ossia la disciplina sulla libera concorrenza) ai trasporti marittimi.

Va rilevato, al riguardo, che, come noto, l'art. 85 del Trattato (ora art. 101 TFUE) sanziona con la nullità tutti quegli accordi tra imprese che, impedendo, restringendo o falsando la concorrenza, possano pregiudicare il commercio tra i Paesi della Comunità. Evidentemente gli accordi tra le compagnie conferenziate, che di norma prevedono una politica comune sui prezzi e la ripartizione delle quote di traffico sulle linee interessate, sono senza dubbio restrittivi della libera concorrenza e, in quanto tali, ricadendo nell'ambito di applicabilità dell'art. 85, dovrebbero essere vietati. Ciononostante, il paragrafo 3 dell'art. 85 prevede un'eccezione, per cui possono essere esentati dal divieto stabilito nel primo paragrafo i singoli accordi o le categorie di accordi tra imprese che

<sup>183</sup> Sentenza 22 maggio 1985, n. 13/83, in *Racc.*, 1985, p. 1513: "PQM: Per questi motivi, la Corte dichiara e statuisce: 1) Il Consiglio ha omesso, in violazione del Trattato, di garantire la libera prestazione dei servizi in fatto di trasporti internazionali e di stabilire le condizioni per l'ammissione di vettori non residenti ai trasporti nazionali in uno Stato membro. [...]".

<sup>184</sup> Comunicazione della Commissione, *Progressi verso una politica comune dei trasporti, Trasporti marittimi*, in *Suppl. Boll. C.C.E.E.*, n. 5/1985, il cui scopo è "fornire uno schema concettuale generale per la politica marittima della Comunità, al fine di esaminare, alla luce dei principi così stabiliti, gli sviluppi politici sinora verificatisi e di proporre le nuove misure che la Commissione ritiene necessarie per promuovere gli interessi commerciali e marittimi comunitari" (p. 10, punto 2).

<sup>185</sup> Regolamento n. 4055/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, che applica il principio della libera prestazione dei servizi ai trasporti marittimi tra Stati membri e tra Stati membri e Paesi terzi, pubblicato in GUCE n. L 378, del 31 dicembre 1986; Regolamento n. 4056/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, che determina le modalità di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato ai trasporti marittimi, pubblicato in GUCE n. L 378, del 31 dicembre 1986; Regolamento n. 4057/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, relativo alle pratiche tariffarie sleali nei trasporti marittimi, pubblicato in GUCE n. L 378, del 31 dicembre 1986; Regolamento n. 4058/86 del Consiglio, del 22 dicembre 1986, concernente un'azione coordinata intesa a salvaguardare il libero accesso ai trasporti marittimi nei traffici transoceanici, pubblicato in GUCE n. L 378, del 31 dicembre 1986.

“contribuiscono a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi; b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi”.

Proprio sulla scorta dell'art. 85, paragrafo 3, il Regolamento n. 4056/1986, prevedeva un'esenzione di categoria dall'applicazione del divieto di cui all'art. 85, paragrafo 1, per tutti gli accordi, le decisioni e le pratiche concordate tra compagnie partecipanti ad una *Conference*, che fossero diretti a fissare tariffe e condizioni di trasporto comuni<sup>186</sup>.

Il Regolamento aveva un campo di applicazione limitato, avendo ad oggetto esclusivamente i trasporti marittimi internazionali di linea da o verso uno o più porti comunitari: rimanevano esclusi i traffici non di linea<sup>187</sup>, e quelli,

---

<sup>186</sup> Art. 3: “Sono esonerati dal divieto sancito all'articolo 85, paragrafo 1, del trattato, alle condizioni previste dall'articolo 4 del presente regolamento, gli accordi, le decisioni e le pratiche concordate tra tutti o parte dei membri di una o più conferenze marittime intesi a perseguire la fissazione dei prezzi e delle condizioni di trasporto e, a seconda dei casi, uno o più dei seguenti obiettivi: a) il coordinamento degli orari delle navi o delle loro date di partenza o di scalo; b) la determinazione della frequenza dei viaggi o degli scali; c) il coordinamento o la ripartizione dei viaggi o degli scali fra membri della conferenza; d) la regolazione della capacità di trasporto offerta da ciascuno dei membri; e) la ripartizione fra i membri del tonnellaggio trasportato o delle entrate”. Tale esenzione trovava giustificazione nel fatto che “queste conferenze esercitano un ruolo stabilizzatore atto a garantire servizi affidabili ai caricatori; che esse contribuiscono in genere ad assicurare un'offerta di servizi di trasporto marittimo regolari, sufficienti ed efficaci, tenendo inoltre equamente conto degli interessi degli utenti; che questi risultati non possono essere ottenuti senza la cooperazione che le compagnie marittime organizzano in seno alle suddette conferenze in materia di tariffe e eventualmente di offerta di capacità o di ripartizione del tonnellaggio da trasportare, e anche delle entrate; che nella maggior parte dei casi le conferenze restano sottoposte ad una concorrenza effettiva da parte sia dei servizi regolari non conferenziati sia in determinati casi, dei servizi non di linea e di altri modi di trasporto; che inoltre, la mobilità delle flotte, che caratterizza la struttura dell'offerta nel settore dei servizi di trasporti marittimi, esercita una pressione concorrenziale permanente sulle conferenze, che di norma non hanno la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei servizi di trasporto marittimo in questione” (ottavo considerando del Regolamento).

<sup>187</sup> Questi erano definiti dall'art. 1, paragrafo 3, lettera a) come: “servizi di trasporto di merci alla rinfusa o di *break-bulk*, mediante una nave totalmente o parzialmente noleggiata ad uno o più caricatori sulla base di un noleggio a viaggio o a tempo o di qualsiasi altro tipo di contratto, su linee non regolari o non pubblicate allorché le tariffe di nolo siano liberamente negoziate caso per caso conformemente alle condizioni dell'offerta e della domanda”.

sia di linea sia *tramp*, che fossero di cabotaggio oppure internazionali, ma tra Stati terzi.

Inoltre, l'esenzione di categoria era subordinata "alla condizione che l'accordo, la decisione e la pratica concertata non rechino, all'interno della Comunità, pregiudizio a determinati porti, utenti o vettori applicando, per una stessa merce e nella zona contemplata dall'accordo, dalla decisione o dalla pratica concertata prezzi e condizioni di trasporto che differiscono in base al paese d'origine o di destinazione o secondo il porto di imbarco o di sbarco, a meno che tali prezzi e condizioni possano giustificarsi sul piano economico" (art. 4). Si aggiunga che per l'applicazione dell'esenzione era necessario il rispetto da parte delle compagnie conferenziate di una serie di obblighi di non discriminazione di utenti, porti e merci e l'adempimento di determinati impegni nei confronti di caricatori e vettori concorrenti (art. 5).

L'esenzione poteva essere revocata nel caso in cui gli accordi avessero prodotto effetti incompatibili con le condizioni stabilite dall'art. 85, paragrafo 3, oppure le imprese conferenziate avessero posto in essere abusi di posizione dominante<sup>188</sup> (artt. 7, par. 2, e 8 del Regolamento).

Nonostante le condizioni, gli obblighi e le possibilità di revoca cui era subordinata l'applicazione dell'esenzione di categoria, rimane quanto mai palese l'eccezionalità della disciplina, pronta a rispondere alle esigenze peculiari del mercato dei trasporti marittimi<sup>189</sup>.

---

<sup>188</sup> Si veda Corte di Giustizia, Sez. V, 16 marzo 2000, causa n. 395/96: "Invece, un accordo, una decisione o una pratica concordata (oggetto o meno di esenzione ai sensi dell'art. 85, n. 3, del Trattato), nella rispettiva applicazione, possono incontestabilmente avere la conseguenza che le imprese interessate si siano vincolate quanto al loro comportamento su un mercato determinato in maniera tale che esse si presentino su tale mercato come un'entità collettiva nei confronti dei loro concorrenti, delle loro controparti commerciali e dei consumatori. L'esistenza di una posizione dominante collettiva può pertanto risultare dalla natura e dai termini di un accordo, dalla maniera della sua applicazione e, pertanto, dai legami o fattori di correlazione tra imprese che ne derivano. Tuttavia, l'esistenza di un accordo o di altri vincoli giuridici non è indispensabile all'accertamento dell'esistenza di una posizione dominante collettiva, accertamento che potrebbe risultare da altri fattori di correlazione e dipenderebbe da una valutazione economica e, in particolare, da una valutazione della struttura del mercato di cui trattasi".

<sup>189</sup> Sempre Corte di Giustizia, Sez. V, 16 marzo 2000, causa n. 395/96: "Ora, il mercato dei trasporti marittimi è un settore molto specializzato. A seguito del carattere specifico di tale mercato il Consiglio ha introdotto, con il regolamento n. 4056/86, un regime di concorrenza diverso da quello che si applica ad altri settori economici. Infatti, l'autorizzazione concessa alle conferenze marittime, per un periodo illimitato, a

Pertanto, proprio per tale carattere di unicità, la Commissione, il Tribunale di Primo Grado e la Corte di Giustizia hanno sempre dato un'interpretazione rigorosamente restrittiva delle esenzioni assicurate all'ambito dei trasporti marittimi internazionali di linea, rispetto alla generale disciplina *antitrust*<sup>190</sup>. Ad esempio, è stata negata l'esenzione di categoria ad accordi per la ripartizione di traffico tra *Conferences* o tra compagnie all'interno di una *Conference* e *outsiders*<sup>191</sup>, ad accordi di fissazione di prezzi comuni per la tratta terrestre di un trasporto multimodale comprendente anche una tratta marittima<sup>192</sup>, ad accordi tra compagnie di una *Conference* relativi alla determinazione delle tariffe di favore da applicarsi ai contratti di servizio (*service contracts*), da concludersi con i maggiori caricatori (a beneficio dei quali viene prevista la garanzia di un certo livello di servizio)<sup>193</sup>.

In realtà, il fenomeno delle *Conferences* era già in declino da alcuni anni, a causa dell'entrata sul mercato dei *megacarriers*, dell'avvento dei *containers* e di una nuova regolamentazione nel settore degli Stati Uniti.

Già dalla fine degli anni Settanta, infatti, avevano fatto la loro comparsa nel settore dei trasporti marittimi internazionali enormi compagnie marittime, soprattutto asiatiche, che beneficiavano di vantaggi fiscali e di varie altre forme di supporto da parte dei governi dei loro Paesi. Queste cominciarono ad

---

concertarsi sulla fissazione dei prezzi per la parte marittima dei trasporti presenta un carattere eccezionale alla luce delle normative applicabili nonché della politica della concorrenza".

<sup>190</sup> Cfr. Tribunale di Primo Grado, 28 febbraio 2002, causa n. T 395/94: "Tenuto conto del principio generale che vieta le intese anticoncorrenziali, sancito dall'art. 85.1 (ora art. 81.1) TCE, le disposizioni di carattere derogatorio inserite in un regolamento di esenzione per categoria non possono essere interpretate estensivamente [...] Ne consegue che l'esenzione per categoria prevista dall'art. 3 del Regolamento CEE/4056/86 non può essere oggetto di un'interpretazione estensiva ed evolutiva tale da renderla applicabile a tutti gli accordi che le compagnie marittime ritengano utile o necessario adottare per adeguarsi alla situazione del mercato".

<sup>191</sup> Commissione, 1 aprile 1992, D. 92/2262/CEE, in GUCE, 18 maggio 1992, L 134; Tribunale di Primo Grado, Sez. III ampliata, 8 ottobre 1996, T. 24/93, T. 25/93, T. 26/93 e T. 28/93, in *Raccolta*, 1996, II, pp. 1201 ss.

<sup>192</sup> Tribunale di Primo Grado, Sez. III, 28 febbraio 2002, T. 86/95, in *Raccolta*, 2002, II, pp. 1222 ss. Sul tema va rilevato che, nell'ipotesi di un trasporto multimodale e *door to door*, non è mai semplice stabilire quale parte dell'accordo rientra nell'esenzione di gruppo prevista dal Regolamento e quale sia sottoposta alle normali regole sulla concorrenza.

<sup>193</sup> Commissione, 16 dicembre 1998, D. 1999/243/CE, in GUCE, 9 aprile 1999, L 95; Tribunale di Primo Grado, Sez. III, 30 settembre 2003, T. 191/98, T. 212/98, T. 213/98 e T. 214/98, in *Raccolta*, 2003, II, pp. 3275 ss.

acquisire larghe quote di mercato mediante l'offerta di servizi a prezzi sensibilmente inferiori rispetto a quelli praticati dalle *Conferences*, che non erano in grado di rispondere in modo rapido con nuove politiche tariffarie competitive. L'inizio del declino delle *Conferences* viene fatto risalire al 1981, quando la Evergreen (di Taiwan) si accordò con la FEFC (*Far East-Europe Freight Conference*) per poter operare settimanalmente un servizio tra Europa ed Estremo Oriente con tariffe inferiori del 5% rispetto a quelle delle compagnie conferenziate<sup>194</sup>.

Con l'introduzione dei *containers* si assistette ad una vera e propria rivoluzione del mercato dei trasporti marittimi: fu necessaria la costruzione di navi di nuova generazione, capaci di trasportare centinaia di *containers*; si instaurò la pratica della vendita ai caricatori di spazi nella stiva per il trasporto delle partite di merci (*block buying of space*); sorsero enormi società di spedizionieri dotate, proprio per la loro grandezza, di un forte potere contrattuale, col quale potevano contrastare la fissazione unilaterale dei noli da parte delle compagnie marittime conferenziate e concordare tariffe individuali<sup>195</sup>.

A ciò si aggiunga che con l'avvento dei *containers*, che rappresentano unità di carico standard, vennero adottate nuove tecnologie nelle infrastrutture portuali, si crearono *network* logistici più complessi e, di conseguenza, si diede stimolo alla crescita esponenziale del trasporto multimodale<sup>196</sup>. Tale tipologia di trasporto, però, era fuori dal campo di applicazione dell'esenzione dalla disciplina concorrenziale introdotta dal Regolamento CEE 4056/86, pertanto le

---

<sup>194</sup> La FEFC aveva attribuito alla Evergreen lo status di *tolerated outsider* e concordò di astenersi dal penalizzare i propri caricatori, che si avvalsero dei servizi di quest'ultima, con la perdita dei *loyalty rebates* (ossia il diritto, assicurato ad alcuni clienti, a vedersi rimborsata una percentuale dei noli come contropartita per la loro fedeltà).

<sup>195</sup> Prima dell'introduzione di *containers* quasi il 90% dei traffici sulle rotte principali veniva gestito dalle *Conferences*. Dopo pochi anni, già all'inizio degli anni Novanta la quota era scesa, assestandosi tra il 40% e il 70% (Midoro R. – Parola F., *Le strategie delle imprese nello shipping di linea e nella portualità. Dinamiche competitive e forme di cooperazione*, Franco Angeli, Milano, 2011, pp. 117-118).

<sup>196</sup> In un sistema di trasporto così complesso l'*entry ticket* per i nuovi vettori si aggirava intorno al miliardo di dollari. Ciò ha indotto anche molte compagnie già esistenti a fondersi tra loro o ad acquisire altre società, in modo da trasformarsi in colossi capaci di gestire al meglio le nuove esigenze del mercato. Si pensi alle fusioni tra P&O e Nedlloyd e tra NOL e APL, o alle acquisizioni di EAC, Safmarine, Ben Line e SeaLand da parte di Maersk o di Loyd Triestino da parte di Evergreen.

compagnie conferenziate non potevano stringere accordi per la determinazione delle tariffe applicabili anche alle tratte via terra, pena la violazione delle norme comunitarie<sup>197</sup>.

Inoltre, ad indebolire ulteriormente il potere delle *Conferences*, intervenne nel 1998 l'*Ocean Shipping Reform Act* (OSRA) statunitense, che diede alle compagnie facenti parte di un accordo (*Ocean Common Carrier Agreement*) la possibilità di stipulare con i caricatori dei contratti di servizio individuali (*Individual Service Contracts*), le cui condizioni, anche economiche, potevano non essere più rese pubbliche.

In definitiva, la crescente concorrenza degli *outsiders* e i nuovi interventi legislativi statunitensi avevano già eroso il potere delle *Conferences* fin dai primi anni Novanta. Queste non erano più capaci di imporre unilateralmente le rate di nolo di base, ma stabilivano un tariffario che aveva un valore meramente indicativo e non vincolante per l'incontro tra domanda e offerta. In altri termini, fatta eccezione per le *surcharges*<sup>198</sup>, che erano ancora fissate unilateralmente dalle *Conferences*, queste ultime da *price maker* erano passate ad essere *price taker*<sup>199</sup>.

L'ormai generalizzato sfavore nei confronti delle *Conferences* culminò con un rapporto dell'*Organization for Economic Cooperation and Development* (OCSE), pubblicato nel 2002 e intitolato *Competition Policy in Liner Shipping*, in cui, a seguito di una precisa analisi delle considerevoli modificazioni intervenute nel mondo dei trasporti marittimi, si concluse suggerendo una revisione della normativa sulla concorrenza, diretta ad eliminare le esenzioni a favore delle *Conferences*. Si rilevava, infatti, che la presenza dell'esenzione nel solo mercato del trasporto marittimo internazionale di linea e non negli altri settori, non trovava alcuna giustificazione, considerato che la struttura dei costi

---

<sup>197</sup> La Commissione sanzionò il *Trans Atlantic Conference Agreement* (TACA) e la *Far Eastern Freight Conference* (FEFC) proprio per aver adottato pratiche tariffarie concertate anche per i servizi di trasporto via terra. Il fatto che le compagnie tentassero di estendere l'esenzione di categoria anche ad accordi di contenuto ben diverso da quelli tipici delle *Conferences*, dimostrava l'ormai sopravvenuta inadeguatezza del Regolamento CEE 4056/86 a regolare la materia.

<sup>198</sup> Sono il *Terminal Handling Charge* (THC – servizi di *handling* portuale), il BAF (*bunker*) e il rischio di cambio della valuta (CAF).

<sup>199</sup> Midoro R. – Parola F., *op. cit.*, p. 119.

nell'ambito marittimo non differiva in modo significativo rispetto a quella propria delle altre tipologie di trasporto<sup>200</sup>.

Nel rapporto OCSE, inoltre, si invitavano gli Stati membri ad adottare delle normative che garantissero alle compagnie e ai caricatori la possibilità di mantenere segrete le clausole contenute nei *service contracts*, assicurassero a vettori e caricatori la facoltà di negoziare liberamente i noli e le altre condizioni di trasporto su base individuale e permettessero alle compagnie di stipulare tra loro accordi di carattere operativo o di ripartizione della capacità di trasporto, ma solo a patto che ciò non comportasse per i vettori l'acquisizione di un indebito potere di mercato<sup>201</sup>.

### *1.2 Il Regolamento CE n. 1419/2006 e la rimozione dell'esenzione di categoria per le Conferences*

Quasi contemporaneamente alla pubblicazione del rapporto OCSE, venne emanato il Regolamento CE n. 1/2003, che riformava il diritto comunitario della concorrenza, innovandone profondamente la disciplina e sottolineando che l'intero settore dei trasporti rientra di diritto nel campo di applicazione delle

<sup>200</sup> Rapporto OCSE del 16 aprile 2002, conclusioni: “[...] *Liner shipping is as unique as any other industry... Many have portrayed the liner shipping sector as “unique” and therefore requiring special treatment under competition law. This is true insofar as any industry is unique and certainly there are convincing reasons to allow carriers to coordinate certain operational aspects linked to the provision of ocean shipping services. However, it is more difficult to perceive in which manner liner shipping is more “unique” than other industries, or why it should be treated more favourably or even differently than other transport providers with respect to price-fixing and rate discussions. The cost structure of the industry is not significantly different from that of other transport industries and returns in liner shipping are similar to those of other scheduled transport providers. While it is true that ships cost considerably more than say, a new lorry or locomotive, each ship can also earn significantly more revenue. Seasonal and directional trade imbalances are not unique to the liner sector and must be faced by most transport service providers – in some cases these imbalances pose much more of a problem since some vehicles are not as standardized as container ships. In the end, liner shipping is about as “different” from other like industries as, for example, trucking is to freight air services or freight air is to rail freight – with the exception that price-fixing is allowed in liner shipping and nearly universally dis-allowed in these other industries [...]*”.

<sup>201</sup> Sul rapporto OCSE si veda anche: Hongyan L., *Liner Conferences in Competition Law – A Comparative Analysis of European and Chinese Law*, International Max Planck Research School for Maritime Affairs at the University of Hamburg, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2010, pp. 21-22.

regole di concorrenza<sup>202</sup>. Nell'ambito del trasporto marittimo, per il momento, e fino al Regolamento CE n. 1419/2006, rimasero ancora esclusi dall'applicazione della disciplina della concorrenza i trasporti marittimi internazionali non di linea (c.d. "tramps") e quelli di cabotaggio<sup>203</sup>.

Preso atto del cambiamento radicale del mercato del trasporto marittimo internazionale, della crisi del sistema delle *Conferences* e della corrispondente nascita di nuove fattispecie di accordi di collaborazione tra vettori, la Commissione CE avviò un procedimento di revisione del Regolamento n. 4056/86<sup>204</sup>. Nel marzo 2003 la Commissione pubblicò un Documento di consultazione sul riesame di tale Regolamento<sup>205</sup>, a cui allegò un questionario,

<sup>202</sup> Si veda il trentaseiesimo considerando del Regolamento: "Poiché la giurisprudenza ha chiarito che il settore dei trasporti rientra nel campo d'applicazione delle regole di concorrenza, tale settore dovrebbe essere assoggettato alle norme procedurali del presente regolamento. Il regolamento n. 141 del Consiglio, del 26 novembre 1962, relativo alla non applicazione del regolamento n. 17 del Consiglio al settore dei trasporti dovrebbe pertanto essere abrogato e i regolamenti (CEE) n. 1017/68, (CEE) n. 4056/86 e (CEE) n. 3975/87 dovrebbero essere modificati per sopprimere le specifiche disposizioni procedurali in essi contenute".

<sup>203</sup> Art. 32, Regolamento Ce n. 1/2003: "Esclusione dal campo di applicazione. Il presente regolamento non si applica: a) ai trasporti marittimi internazionali non di linea ("tramps") quali definiti dall'articolo 1, paragrafo 3, lettera a), del regolamento (CEE) n. 4056/86; b) ai trasporti marittimi che si effettuano esclusivamente fra i porti di uno stesso Stato membro, quali previsti all'articolo 1, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 4056/86; c) ai trasporti aerei fra aeroporti della Comunità e paesi terzi".

<sup>204</sup> Si veda Hongyan L., *op. cit.*, p. 23: "*The process of the review would take three steps: 1) information collection including a survey of public opinion, a technical working paper and the organization of public hearing for interested parties; 2) a White or Green Paper of the Commission concerning an in-depth study of subject matters and preliminary policy conclusions; 3) a proposal for the amendment to the existing liner shipping legislation and consequently the adoption of a new Regulation*".

<sup>205</sup> La Commissione CE, nel suo Documento di consultazione sul riesame del regolamento n. 4056/86 del Consiglio che determina le modalità di applicazione degli articoli 81 e 82 del trattato ai trasporti marittimi, del 27 marzo 2003, ha rilevato l'aumento della "popolarità dei consorzi e delle alleanze come strumento per condividere i costi degli ingenti investimenti richiesti per offrire un servizio di trasporto marittimo di linea concorrenziale. La crescente importanza di questi accordi operativi, che non riguardano la fissazione dei prezzi, è stata accompagnata da una diminuzione del peso delle conferenze. Quest'ultima tendenza è stata particolarmente accentuata sulle rotte tra l'UE e gli Stati Uniti, prevalentemente a seguito delle decisioni della Commissione e di modifiche detta normativa americana che hanno promosso i contratti di servizio individuali a scapito del trasporto sulla base delle tariffe delle conferenze. Alla luce di questi sviluppi, si pone la questione di stabilire se sia possibile garantire servizi di trasporto marittimo di linea affidabili con strumenti meno restrittivi della fissazione orizzontale dei prezzi e della limitazione della capacità. Di per sé, tale questione sarebbe sufficiente a giustificare un riesame dell'esenzione per categoria comunitaria a favore delle conferenze marittime".

in cui si chiedeva a vettori, caricatori, autorità nazionali se in virtù dell'esenzione di categoria per le *Conferences* i noli fossero rimasti sufficientemente stabili nel tempo e se la fissazione concertata delle tariffe fosse l'unico mezzo per assicurare servizi regolari e affidabili o se fosse sufficiente l'adozione di pratiche meno anticoncorrenziali.

Nell'ottobre 2004 la Commissione presentò un Libro Bianco sul medesimo tema<sup>206</sup>, sempre rivolto ai Paesi membri, alle istituzioni e alle parti interessate. Queste ultime diedero nei questionari risposte diametralmente opposte: da un lato i caricatori criticavano fortemente la deroga alla disciplina *antitrust* per le compagnie conferenziate e la conseguente possibilità di queste di fissare delle tariffe comuni, dall'altro i vettori difendevano l'esenzione di categoria, ritenendo che apportasse vantaggi anche per i caricatori.

A seguito delle consultazioni con le parti interessate e di ulteriori studi, la Commissione nel dicembre 2005 pubblicò una proposta di Regolamento diretta ad abolire l'esenzione di categoria e ad estendere l'applicazione delle regole sulla concorrenza anche ai trasporti di cabotaggio e *tramps*.

Il Consiglio ha pienamente accolto tale proposta emanando il Regolamento CE n. 1419/2006<sup>207</sup>, di abrogazione del Regolamento CEE n. 4056/86 e dell'art. 32 del Regolamento CE n. 1/2003: si è in tal modo determinata la rimozione di quello *ius singulare* che per così tanto tempo aveva caratterizzato il mondo dei traffici marittimi.

Nel preambolo del Regolamento si sottolinea che il settore del trasporto marittimo non ha peculiarità tali rispetto agli altri ambiti dell'economia da necessitare di una protezione dal sistema concorrenziale. Nella propria struttura dei costi, infatti, non si registrano particolari differenze rispetto a quella di altri settori, né in generale si presentano caratteri di unicità<sup>208</sup>. Inoltre, non risultano

---

<sup>206</sup> Libro Bianco sulla revisione del regolamento n. 4056/86, relativo all'applicazione delle regole di concorrenza ai trasporti marittimi, presentato dalla Commissione il 13 ottobre 2004, SEC (2004) 1254.

<sup>207</sup> Regolamento n. 1419/2006 del Consiglio, del 25 settembre 2006, che abroga il regolamento (CEE) n. 4056/86, che determina le modalità di applicazione degli articoli 85 e 86 del trattato ai trasporti marittimi, e che modifica il regolamento (CE) n. 1/2003 estendendone il campo di applicazione al cabotaggio e ai servizi internazionali di trasporto con navi da carico non regolari, pubblicato in GUUE, n. L 269 del 28 settembre 2006.

<sup>208</sup> Il terzo considerando così recita: "L'esenzione di categoria a favore delle conferenze di compagnie di trasporti marittimi di linea prevista dal regolamento (CEE) n. 4056/86

soddisfatte le quattro condizioni previste dall'art. 101.3 TFUE (ex. Art. 81.3 del Trattato di Roma) necessarie per legittimare l'esenzione di categoria per accordi tra imprese che fissino tariffe concertate e ripartizioni di capacità<sup>209</sup>, ossia: il fatto che gli accordi contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, gli utenti beneficino di una congrua parte dell'utile che ne deriva, gli accordi non impongano alle imprese restrizioni non indispensabili al raggiungimento degli obiettivi prefissati e non diano loro la possibilità di eliminare completamente la concorrenza. Infatti, non si hanno prove che il sistema conferenziale assicuri una maggiore stabilità dei prezzi e regolarità dei servizi rispetto al sistema concorrenziale<sup>210</sup>, gli accordi producono effetti negativi sul mercato molto gravi

---

esclude dal divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato accordi, decisioni e pratiche concordate di tutti o di parte dei membri di una o più conferenze di compagnie marittime di linea che soddisfano determinate condizioni. In sostanza, la giustificazione dell'esenzione di categoria si basa sull'ipotesi che le conferenze portino stabilità e garantiscano agli esportatori servizi affidabili che non si possono ottenere con mezzi meno restrittivi. Tuttavia, un riesame completo dell'industria effettuato dalla Commissione ha dimostrato che i trasporti marittimi regolari non hanno un carattere di unicità in quanto la struttura dei costi non differisce sostanzialmente da quella di altri settori. Non ci sono quindi elementi di prova che indichino che tale settore debba essere protetto dalla concorrenza".

<sup>209</sup> Ottavo considerando: "Le conferenze di compagnie marittime di linea non soddisfano più le quattro condizioni cumulative relative all'esenzione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato e l'esenzione di categoria relativa a tali conferenze dovrebbe pertanto essere abolita".

<sup>210</sup> Quarto considerando: "La prima condizione relativa all'esenzione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, prevede che l'accordo restrittivo contribuisca a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico. Per quanto riguarda le efficienze promosse dalle conferenze, risulta che le conferenze di compagnie marittime di linea non siano più in grado di applicare le tariffe da loro determinate, ma che siano ancora in grado di fissare le tasse e le soprattasse che fanno parte del prezzo del trasporto. Non ci sono nemmeno elementi di prova che dimostrino che il sistema delle conferenze produca una maggiore stabilità dei prezzi di trasporto o una maggiore affidabilità dei servizi di trasporto rispetto ad un mercato caratterizzato da una situazione di concorrenza completa. Sempre più frequentemente i membri delle conferenze offrono i propri servizi attraverso singoli accordi di servizio sottoscritti con singoli esportatori. Inoltre, le conferenze non riescono a gestire la capacità di trasporto disponibile in quanto le decisioni in materia sono adottate individualmente da ciascun trasportatore. Nell'attuale situazione del mercato, sono i singoli accordi di servizi che producono la stabilità dei prezzi e l'affidabilità dei servizi. Il preteso nesso di causalità tra le restrizioni (fissazione dei prezzi e regolazione della fornitura) e la presunta efficienza (affidabilità dei servizi) appare pertanto troppo debole per soddisfare la prima condizione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato".

non compensati da concreti effetti positivi<sup>211</sup>, sono sorte nuove tipologie di accordi di collaborazione, come i consorzi, che, non prevedendo la fissazione in comune delle tariffe, sono molto meno restrittivi delle *Conferences*<sup>212</sup>, e, sebbene, per la presenza di nuovi *megacarriers outsiders*, permangano dei margini di concorrenza a livello dei prezzi, per quanto riguarda le *surcharges* e i costi accessori la concorrenza è nulla<sup>213</sup>.

---

<sup>211</sup> Quinto considerando: "La seconda condizione relativa all'esenzione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato è che gli utilizzatori debbano essere compensati rispetto agli effetti negativi che derivano dalle restrizioni alla concorrenza. Nel caso delle restrizioni fondamentali, quali la determinazione orizzontale dei prezzi che avviene quando la conferenza fissa le tariffe congiuntamente a tasse e soprattasse, gli effetti negativi sono molto gravi. Al contrario, non sono stati individuati effetti chiaramente positivi. Gli utenti ritengono che le conferenze rechino un vantaggio ai membri meno efficienti e ne chiedono l'abolizione. Le conferenze non soddisfano più la seconda condizione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato".

<sup>212</sup> Sesto considerando: "La terza condizione relativa all'esenzione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato è che gli accordi restrittivi non impongano alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per raggiungere tali obiettivi. I consorzi sono accordi di cooperazione tra compagnie marittime di linea che non prevedono la fissazione dei prezzi e sono quindi meno restrittivi delle conferenze. Gli utenti ritengono che essi garantiscano servizi regolari adeguati, affidabili ed efficienti. Inoltre, negli ultimi anni è aumentato in misura significativa l'uso di singoli accordi di servizi. Per definizione, i singoli accordi di servizi non sono restrittivi della concorrenza e arrecano un vantaggio agli esportatori in quanto consentono di fornire servizi su misura. Inoltre, poiché il prezzo è fissato in anticipo e non è soggetto a fluttuazioni per un determinato periodo (generalmente fino ad un anno), i contratti di servizi possono contribuire alla stabilità dei prezzi. Non è quindi stato stabilito che le restrizioni della concorrenza autorizzate dal regolamento (CEE) n. 4056/86 (fissazione dei prezzi e regolazione della capacità) siano indispensabili alla fornitura agli utenti di servizi di trasporto affidabili, che possono essere ottenuti anche con mezzi meno restrittivi. La terza condizione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, non risulta pertanto soddisfatta".

<sup>213</sup> Settimo considerando: "Infine, la quarta condizione di cui all'articolo 81, paragrafo 3, del trattato, prevede che la conferenza debba rimanere soggetta ad efficaci restrizioni della concorrenza. Nelle attuali condizioni del mercato, le conferenze sono presenti su tutte le maggiori rotte commerciali, dove si trovano a competere con i trasportatori riuniti in consorzi e con compagnie indipendenti. Anche se, a causa dell'indebolimento del sistema delle conferenze, è possibile che ci sia concorrenza a livello di prezzi per quanto riguarda le tariffe di nolo, per quanto concerne soprattasse e costi accessori la concorrenza è pressoché nulla. Tali costi sono infatti fissati dalla conferenza e i trasportatori non membri della conferenza applicano spesso costi di livello analogo. Inoltre, i trasportatori partecipano a conferenze e consorzi nell'ambito dello stesso commercio, scambiandosi importanti informazioni commerciali e cumulando i vantaggi delle esenzioni di categoria delle conferenze (fissazione dei prezzi e regolazione della capacità) e dei consorzi (cooperazione operativa per la fornitura di un servizio comune). Considerato il numero crescente di contatti tra trasportatori nell'ambito dello stesso commercio, la valutazione della misura in cui le conferenze sono soggette ad

Venuta meno l'esenzione di categoria, fatta eccezione per un periodo transitorio di due anni, decorrente dal 18 ottobre 2006, per le *Conferences* di compagnie marittime di linea che soddisfano le condizioni di cui al Regolamento CEE n. 4056/86, ora anche le *Conferences* sono sottoposte alle norme *antitrust*.

La disciplina risultante dalla combinazione delle norme dei Regolamenti CE n. 1419/2006 e n. 1/2003, comporta che tutti gli accordi tra imprese nel settore dei trasporti sono sottoposti alle regole *antitrust* e che gli accordi restrittivi della concorrenza, ma rispettosi delle condizioni di cui all'art. 101, paragrafo 3, del TFUE, sono ritenuti automaticamente leciti (art. 1, paragrafo 2, Regolamento CE n. 1/2003). In altri termini, la Commissione non è più tenuta, come accadeva in precedenza, a verificare *ex ante* la possibilità di ciascuna intesa tra vettori di beneficiare dell'esenzione dalle norme *antitrust*, ma, affinché l'accordo sia reputato lecito, è sufficiente che le compagnie provino il rispetto delle condizioni previste dall'art. 101, paragrafo 3, TFUE<sup>214</sup>.

Con l'abrogazione del Regolamento CEE n. 4056/86 sorgeva il problema della possibile declaratoria di illiceità delle *Conferences* operanti tra porti di Paesi comunitari e di Paesi terzi, che facessero tutti parte della Convenzione di Ginevra del 1974<sup>215</sup>. Pertanto, in linea con l'abrogazione del Regolamento CEE n. 4056/86, anche il Regolamento CEE n. 954/79, relativo alla ratifica degli Stati membri della Convenzione UNCTAD, è stato abrogato dal Regolamento CE n.

---

un'effettiva concorrenza interna ed esterna è un'operazione molto difficile, che può essere svolta solo caso per caso".

<sup>214</sup> Regolamento Ce n. 1/2003, art. 2: "In tutti i procedimenti nazionali o comunitari relativi all'applicazione degli articoli 81 e 82 del trattato, l'onere della prova di un'infrazione dell'art. 81, paragrafo 1, o dell'articolo 82 del trattato incombe alla parte o all'autorità che asserisce tale infrazione. Incombe invece all'impresa o associazione di imprese che invoca l'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato l'onere di provare che le condizioni in esso enunciate sono soddisfatte".

<sup>215</sup> In realtà, anche prima dell'abrogazione del Regolamento CEE n. 4056/86 la Corte di Giustizia aveva pronunciato alcune sentenze di condanna degli Stati membri per non aver adeguato alle libertà comunitarie gli accordi bilaterali conclusi con Paesi terzi per la ripartizione dei traffici. *Inter alia*: sentenze 11 giugno 1998, n. C-176/97 e n. C-177/97, Commissione vs Belgio e Lussemburgo, in *Rac.* 1998, I-3557; sentenza 14 settembre 1999, n. C-170/98, Commissione vs Belgio, in *Rac.* 1999, I-5493; sentenze 14 settembre 1999, n. C-171/98, n. C-201/98 e n. C-202/98, Commissione vs Belgio e Lussemburgo, in *Rac.* 1999, I-5517.

1490/2007<sup>216</sup>. Quest'ultimo, entrato espressamente in vigore il 18 ottobre 2008, alla fine del periodo transitorio biennale di permanenza della validità dell'esenzione di categoria per certe *Conferences*, impedisce agli Stati membri di ratificare, approvare o aderire alla Convenzione UNCTAD, e impone di denunciarla a quelli che ne fossero già parte<sup>217</sup>, possibilità d'altronde prevista dall'art. 50.2 del Codice di Condotta con un preavviso di un anno<sup>218</sup>.

A seguito delle ultime rivoluzioni normative, la Commissione ha pubblicato anche delle *Linee direttrici sull'applicazione dell'articolo 81 del trattato CE ai servizi di trasporto marittimo*<sup>219</sup>, al fine di "aiutare le imprese e le associazioni di imprese che offrono tali servizi verso e/o da un porto o porti dell'Unione Europea a valutare se gli accordi che sottoscrivono sono compatibili con l'articolo 81 del trattato che istituisce le Comunità europee" (paragrafo 2)<sup>220</sup>.

<sup>216</sup> Regolamento n. 1490/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'11 dicembre 2007, recante abrogazione del regolamento (CEE) n. 954/79 del Consiglio concernente la ratifica da parte degli Stati membri della convenzione delle Nazioni Unite relativa al codice di comportamento per le conferenze marittime o l'adesione di tali Stati alla convenzione, pubblicato in GUUE, n. L 332 del 18 dicembre 2007.

<sup>217</sup> Quinto considerando del Regolamento Ce n. 1490/2007: "Gli Stati membri si troveranno pertanto nell'impossibilità di adempiere agli obblighi ad essi imposti dalla convenzione relativa al codice di comportamento per le conferenze marittime. A decorrere da tale data gli Stati membri non saranno più in grado di ratificare o approvare tale convenzione, né di aderirvi. Il regolamento (CEE) n. 954/79 diverrà quindi inapplicabile e dovrebbe essere abrogato con effetto dal termine del periodo transitorio previsto dal regolamento (CE) n. 1419/2006, vale a dire il 18 ottobre 2008". I primi a denunciare la Convenzione furono la Germania e l'Inghilterra rispettivamente il 26 settembre ed il 16 ottobre 2007 (denunce con effetto dal 26 settembre e 20 ottobre 2008). Di lì a poco sono seguite quelle della Bulgaria, il 22 dicembre 2008 (con effetto dal 22 dicembre 2009), e della Danimarca, il 17 aprile 2010 (con effetto dal 17 aprile 2010).

<sup>218</sup> Tredici Stati membri avevano aderito alla Convenzione UNCTAD. Oltre al nostro Paese ne divennero parte il Belgio, la Danimarca, la Finlandia, la Francia, la Germania, i Paesi Bassi, il Portogallo, il Regno Unito, la Repubblica Ceca, la Slovacchia, la Spagna e la Svezia.

<sup>219</sup> In GUUE 14 settembre 2007, n. C215/3.

<sup>220</sup> Si vedano al riguardo anche i paragrafi 33 e 37 contenuti nel punto 3, rubricato "Accordi orizzontali nel settore dei trasporti marittimi": "33. Gli accordi di cooperazione sono una caratteristica comune dei mercati dei trasporti marittimi. Considerando che tali accordi possono essere sottoscritti da concorrenti effettivi o potenziali e che possono incidere negativamente sui parametri della concorrenza, le imprese devono procedere con particolare cautela e garantire che essi siano conformi alle regole di concorrenza. Nei mercati dei servizi, quali i trasporti marittimi, i seguenti elementi sono particolarmente importanti per valutare l'incidenza che un accordo può avere sul mercato rilevante: prezzi, costi, qualità, frequenza e differenziazione del servizio prestato, innovazione e commercializzazione del servizio"; "37. In numerosi settori, è

Con il venir meno dell'esonazione di categoria e del sistema dettato dal Codice di condotta, si è assistito ad una sostanziale erosione del potere di intervento degli Stati nel commercio internazionale. Mentre prima, avvalendosi delle *Conferences*, i Paesi perseguivano obiettivi di interesse pubblico, come la ripartizione delle quote di mercato a favore delle proprie compagnie nazionali e l'incentivazione dei traffici lungo determinate linee, ora sono le imprese ad avere il completo controllo del settore del trasporto marittimo internazionale e di norma operano sulla base di convenienze prettamente economiche.

Rimane da chiedersi da un lato se in un tale nuovo modello di mercato completamente liberalizzato possano continuare ad essere soddisfatte le esigenze delle imprese di minori dimensioni e degli utenti che si trovino in aree o regioni sottosviluppate, e dall'altro se le compagnie marittime comunitarie siano in grado di resistere alla concorrenza dei *megacarriers* asiatici, in particolare coreani e cinesi, che, oltre ad avere un enorme potenziale economico, godono anche di particolari vantaggi competitivi garantiti dai loro Paesi.

## 2. *I discussion/talking agreements e i capacity stabilization agreements*

A seguito della crisi del sistema delle *Conferences* e del rafforzamento del ruolo delle compagnie non conferenziate, a livello internazionale hanno trovato maggior spazio altre tipologie già esistenti di forme di collaborazione tra vettori e ne sono sorte di nuove.

I *discussion/talking agreements* sono accordi di collaborazione dal contenuto particolarmente flessibile e dalla struttura superconferenziale, in

---

pratica comune raccogliere, scambiare e pubblicare statistiche aggregate e informazioni generali sul mercato. La pubblicazione di tali informazioni rappresenta uno strumento efficace per aumentare la trasparenza del mercato e le conoscenze a disposizione degli utenti e può pertanto generare efficienze. Tuttavia, lo scambio di informazioni commerciali sensibili e di dati individuali può, in certe circostanze, violare l'articolo 81 del trattato. Le presenti linee direttrici sono destinate ad aiutare i fornitori di servizi di trasporti marittimi di linea a valutare in quali casi tali scambi violino le regole della concorrenza".

quanto possono essere conclusi anche tra compagnie marittime appartenenti ad una *Conference* e compagnie *outsider*<sup>221</sup>.

Si tratta di accordi di cooperazione tra imprese caratterizzati da un'integrazione particolarmente ridotta: sono diretti ad evitare gli effetti dannosi di un'eccessiva concorrenza e consistono nella condivisione di informazioni tra i *partners*, senza, però, giungere, almeno ufficialmente, alla fissazione comune di tariffe e *surcharges*. Nonostante si tratti di accordi considerati non vincolanti per i vettori, le maggiori associazioni mondiali di caricatori, il *Japan Shippers' Council*, l'*European Shippers' Council* e la *National Industrial Transportation League*, li ritengono lesivi della concorrenza e contrari alla disciplina comunitaria *antitrust*.

In ogni caso, tali accordi se si riferiscono a rotte facenti capo all'Europa o agli Stati Uniti rimangono soggetti al giudizio di legittimità delle istituzioni comunitarie e della *Federal Maritime Commission* statunitense.

Nella prassi commerciale si registra anche la presenza di accordi, denominati *capacity stabilization agreements*, che, essendo finalizzati alla ripartizione delle capacità e al controllo delle rate dei noli ed essendo vincolanti per le compagnie, sono sicuramente restrittivi della concorrenza e, alla luce delle nuove norme, non dovrebbero essere ammessi a livello comunitario<sup>222</sup>.

<sup>221</sup> Si trova una definizione di *discussion/talking agreements* nel succitato Libro Bianco sulla revisione del regolamento n. 4056/86, relativo all'applicazione delle regole di concorrenza ai trasporti marittimi al punto 3.2: "Altre forme di cooperazione nelle spedizioni di linea rispetto a quelle già disponibili per gli scambi da e verso l'UE sarebbero ad esempio i cosiddetti accordi di discussione. Accordi di discussione esistono in particolare relativamente agli scambi negli Stati Uniti e da e per l'Australia<sup>14</sup>. Un accordo di discussione è una specie di accordo quadro in virtù del quale sia i vettori membri di conferenze che i non membri possono coordinare in maniera flessibile il loro comportamento concorrenziale sul mercato relativamente alle tariffe di trasporto e ad altre condizioni di servizio. L'oggetto e il campo d'applicazione di tali accordi possono variare. Gli accordi di discussione comprendono di norma lo scambio di informazioni commerciali sensibili tra i concorrenti e dovrebbero dunque rispettare la giurisprudenza della Corte di giustizia sullo scambio di informazioni. Un aspetto più importante, come accertato negli Stati Uniti, è il fatto che la flessibilità propria degli accordi di discussione li rende interessanti per linee tradizionalmente indipendenti. In questo senso, gli accordi di discussione, in termini di politica di concorrenza potrebbero avere effetti peggiori rispetto alle conferenze, poiché possono eliminare l'efficace concorrenza esterna alle conferenze stesse".

<sup>222</sup> Di *discussion/talking agreements* e di *capacity stabilization agreements* si parla nel già citato rapporto OCSE del 2002 intitolato *Competition Policy in Liner Shipping* al paragrafo 2.7, rubricato "*Other forms of Liner Shipping organization: Capacity Stabilization and Discussion Agreements*": "*These include Capacity Stabilization and*

### 3. *I grandi cambiamenti nel mercato dello shipping di linea*

Fin dagli anni Novanta, la progressiva globalizzazione dei mercati e la forte integrazione economica hanno portato a enormi mutamenti nel settore del trasporto marittimo internazionale di linea. La crisi del sistema delle *Conferences* ha privato i *carriers* della loro tradizionale capacità di regolamentazione e controllo sul mercato e ha incrementato notevolmente il potere contrattuale dei caricatori. Le compagnie di maggiori dimensioni, pertanto, da un lato si sono viste costrette a soddisfare le nuove esigenze degli utenti, che richiedevano l'implementazione di servizi *door to door*, l'aumento della frequenza dei viaggi e l'ampliamento della copertura geografica; dall'altro hanno dovuto affrontare forti difficoltà nel controllo dei noli e il problema dell'eccesso di offerta.

Le compagnie hanno così optato per l'adozione di strategie dirette alla riduzione dei costi medi unitari (per *slot*) mediante la costruzione di navi più

---

*Discussion/Talking Agreements, and this is the area where the greatest divergence exists in their treatment under competition policy laws. In Australia, Japan, New Zealand, Norway and United States, conferences or individual members of conferences are allowed to enter into agreements with non-conference shipping lines; and no special provisions for such agreements are laid down. In Australia, however, if these agreements have anti-competitive provisions, they must be registered to obtain the exemptions available under Part X of the Trade Practices Act 1974. In the United States, such agreements are subject to the regular oversight procedure by the FMC which is applied to every form of agreement between carriers. In Canada, agreements between conference members and non-conference operators are not exempted by the Shipping Conference Exemption Act, 1987, although inter-conference agreements are. In the case of European Commission, agreements between conference and non-conference members do not benefit from a block exemption and the Commission scrutinizes these agreements with great attention since these can serve to undermine competition between independent and conference carriers – competition which the commission views as a necessary balance for granting conferences antitrust exemptions. Such agreements between conference and non-conference operators or where conferences are open. Such situations have sometimes resulted in “stabilization agreements” across a trade or a region, or in looser agreements such as “discussion/talking agreements”. “Stabilization agreements” attempt to control freight rates and regulate capacity through a binding agreement covering all or most operators of the trade or a region. These have appeared in two forms: either as a separate “stabilization” agreement between conference and non-conference ocean carriers or as a formal agreement among conference members. Discussion/talking agreements attempt to reach an understanding among operators (conference and non-conference) about these topics, but are not binding”.*

grandi, con una maggior capacità di stiva<sup>223</sup>, e l'attuazione di sistemi di crescita esogena. Sono, infatti, nate nuove e più flessibili tipologie di accordi tra *carriers* e si sono sviluppate forme di integrazione verticale a livello di intermodalità e logistica portuale.

Anche nel trasporto marittimo, come in quello aereo, le possibili forme di strategie di crescita per le imprese sono due, la crescita per linee interne e quella per linee esterne. La scelta della strategia migliore è ovviamente soggettiva per ogni compagnia e dipende dalla tipologia dei fattori rilevanti per ciascuna: ad esempio, se l'impresa si trova su un mercato fortemente competitivo, la rapidità nel procedimento decisionale è essenziale, pertanto si dovrà seguire la strada delle alleanze e non della crescita endogena, più lenta ed elaborata.

La crescita per linee interne consiste nell'ampliamento della struttura organizzativa e nella conseguente espansione sul mercato avvalendosi delle risorse proprie della compagnia. La grande autonomia decisionale che ne deriva viene compensata dall'alto grado di rischio imprenditoriale (vengono sostenuti ingenti *sunk costs*) e dai tempi piuttosto lunghi necessari per la sua implementazione<sup>224</sup>.

La crescita per linee esterne garantisce una maggior rapidità di risposta alle nuove esigenze contingenti del mercato e una grande flessibilità organizzativa e gestionale, ma è caratterizzata da instabilità dei rapporti a lungo termine e complessificazione dei procedimenti decisionali<sup>225</sup>.

---

<sup>223</sup> Il costo di acquisto delle navi, "considerato in termini unitari, è tanto minore quanto maggiore è la capacità di una nave, in quanto i costi complessivi crescono in maniera meno che proporzionale rispetto alla dimensione. I vantaggi di costo si riverberano su tutte le voci di spesa fisse che non variano al variare del numero dei container trasportati: i costi di equipaggio (le navi impiegano lo stesso numero di marittimi), i costi di manutenzione e riparazione, di vettovagliamento, di assicurazione, di *bunkeraggio*". L'utilizzo di meganavi determina, pertanto, da un lato l'aumento dei costi di capitale, o costi fissi, di acquisto della nave, ma dall'altro la diminuzione proporzionale dei costi di esercizio (*running cost* o *vessel operating expense*), sostenuti per mantenere in attività la nave (equipaggio, approvvigionamento, manutenzione e riparazione, assicurazione), e dei costi di viaggio (*voyage cost*), relativi alle spese per l'attraversamento di canali, per il carburante e per le attività da svolgere nei porti (Midoro R. – Parola F., *op. cit.*, p. 124).

<sup>224</sup> Hanno optato, almeno parzialmente, per questa strategia alcune tra le maggiori compagnie mondiali, come Evergreen, China Shipping e MSC, le quali hanno ampliato la loro flotta con l'acquisto di navi nuove od usate.

<sup>225</sup> (Midoro R. – Parola F., *op. cit.*, pp. 138 ss.).

Nel settore del trasporto marittimo internazionale, a seguito dell'introduzione su larga scala dei containers come unità di carico, perché una compagnia possa resistere alla pressione concorrenziale dei *competitors* deve saper acquisire vaste quote di mercato e operare con elevati volumi di merce: negli ultimi anni si è assistito, come si diceva, alla crescita esponenziale della stazza delle navi e della loro capacità di trasporto.

Con il ridursi del potere delle *Conferences* a livello internazionale e con la loro progressiva scomparsa nei traffici comunitari, le compagnie marittime hanno iniziato a creare delle alleanze strategiche globali, ad associarsi in consorzi e ad operare mediante *joint ventures* e fusioni ed acquisizioni (*merger & acquisition*) di quote azionarie dei *competitors*.

Le grandi alleanze strategiche sono forme di integrazione particolarmente flessibili tra vettori, volte non tanto alla fissazione dei noli, come le *Conferences*, quanto alla riduzione dei costi. Inoltre, essendo di vocazione globale (il numero dei partecipanti è spesso molto consistente), non hanno ad oggetto i traffici su singole tratte, ma coprono le maggiori rotte est-ovest (transatlantica, transpacificca e Europa-Estremo Oriente).

I consorzi, che nel prosieguo verranno più diffusamente analizzati, sono accordi di cooperazione su scala più ridotta e relativi a determinate linee di traffico. Tra le forme di collaborazione consortile più recenti si annoverano gli *slot charter/exchange* e i *vessel sharing agreements*.

Le *joint ventures* possono comportare per i *partners* un alto grado di integrazione, come nel caso di *equity joint ventures*<sup>226</sup>, assimilabili almeno in parte alle fusioni<sup>227</sup>, oppure una più limitata condivisione delle risorse, senza

---

<sup>226</sup> Una delle più importanti *equity joint ventures* è stata quella costituita negli anni Novanta da P&O Containers e Royal Nedlloyd, che hanno formato la P&O Nedlloyd.

<sup>227</sup> Alcuni Paesi, specialmente quelli dell'Estremo Oriente, come la Cina, hanno favorito l'entrata nei loro mercati di imprese straniere mediante la stipulazione di accordi di *equity joint ventures* con società locali: "It is well known that the Chinese government had long encouraged foreign entry in the form of equity joint ventures (EJVs), resulting in EJVs being the dominant foreign entry strategy before 1997, and discouraged foreign entry in the form of mergers and acquisition (M&As) before 2004. However, it is less well known how M&As, as a fringe entry strategy, came to challenge the dominant EJV entry strategy in China" (Xia J. – Tan J. – Tan D., *Mimetic entry and bandwagon effect: the rise and decline of international equity joint venture in China*, in *Strategic Management Journal*, 2008, 29(4), pp. 195-217).

dover incidere sull'assetto societario delle compagnie, come nell'ipotesi delle *cooperative joint ventures*.

Infine, con le acquisizioni (*takeovers*) le compagnie tentano di appropriarsi del pacchetto azionario di maggioranza dei *competitors*, per poter poi disporre delle flotte di questi ultimi<sup>228</sup>.

Mentre le fusioni, le *equity joint ventures* e le acquisizioni vanno a modificare la struttura societaria e patrimoniale delle compagnie interessate, i consorzi e le grandi alleanze richiedono ai *partners* solo la condivisione di strutture e risorse disponibili, senza andarne coinvolgere le partecipazioni azionarie.

#### 4.1 *Le liner joint ventures nel mercato del trasporto marittimo internazionale*

Tra le forme di collaborazione tra vettori che, a seguito della crisi delle *Conferences*, hanno avuto più successo nel settore dei trasporti marittimi internazionali di linea vanno annoverate le *liner joint ventures*<sup>229</sup>, a cui si è già fatto cenno poco sopra. Queste ultime sono accordi tra compagnie marittime indipendenti che prevedono la cooperazione dei *partners* nella fornitura di un servizio di trasporto marittimo di linea<sup>230</sup> mediante la ripartizione concertata delle capacità e dei costi, la fissazione delle frequenze dei viaggi ed altre intese similari, senza, quindi, la necessità di adottare pratiche tariffarie comuni tipicamente anticoncorrenziali.

Le *liner joint ventures* di solito si riferiscono ad una serie di rotte determinate, ma talvolta la cooperazione può assumere una dimensione globale

---

<sup>228</sup> Tra le altre anche le gigantesche Maersk, CMA, CP Ships, Hapag-Lloyd e NOL hanno effettuato grandi operazioni di acquisizione di quote societarie delle concorrenti.

<sup>229</sup> Tali accordi in passato venivano conclusi tra compagnie conferenziate ed *outsiders*, e talvolta persino tra compagnie di una stessa *Conference*. Va, comunque, rilevato che non è sempre facile operare la distinzione tra *joint ventures* e *Conferences*, al fine di verificare la legittimità o meno dell'intesa alla luce delle nuove norme *antitrust*, ma spesso è necessaria un'analisi attenta dei contenuti di ogni singolo accordo.

<sup>230</sup> Negli accordi di *joint ventures* si trovano clausole come: "*The purpose of this Agreement is to enable the parties collectively to establish and maintain a superior overall common carrier shipping service, and thereby to promote oceanborne commerce*" (si veda la sezione *Agreements Notices and Library* sul sito della *Federal Maritime Commission*, [www.fmc.gov](http://www.fmc.gov)).

su tutte le linee servite e può eventualmente anche estendersi ad altre tipologie di servizi di trasporto, connessi all'ambito marittimo (ipotesi di trasporto multimodale).

In realtà, nonostante nelle *joint ventures* non si verifichi la fissazione comune delle rate dei noli, tali intese potrebbero ugualmente alterare la concorrenza sia a livello interno tra le imprese oggetto dell'accordo, sia a livello esterno tra i *partners* e le compagnie terze. Deve, pertanto, essere sempre verificato il rispetto della disciplina *antitrust*, tenendo presente l'effettivo contesto economico in cui si inseriscono, la rete di servizi che coprono e la concreta struttura del mercato nel quale operano. Ad avviso della Commissione europea, si avrebbe violazione delle regole sulla concorrenza quando con un ragionevole grado di probabilità la competizione tra attori sul medesimo mercato possa essere alterata fino a provocare effetti negativi sulle tariffe e sulla qualità dei servizi<sup>231</sup>. Perché ciò si verifichi non è nemmeno necessario che i

---

<sup>231</sup> Sul tema si vedano le *Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty*, pubblicate il 27 aprile 2004, in *Official Journal* C 101: "If an agreement is not restrictive of competition by object it must be examined whether it has restrictive effects on competition. Account must be taken of both actual and potential effects. In other words the agreement must have likely anti-competitive effects. In the case of restrictions of competition by effect there is no presumption of anti-competitive effects. For an agreement to be restrictive by effect it must affect actual or potential competition to such an extent that on the relevant market negative effects on prices, output, innovation or the variety or quality of goods and services can be expected with a reasonable degree of probability. Such negative effects must be appreciable. The prohibition rule of Article 81(1) does not apply when the identified anti-competitive effects are insignificant. This test reflects the economic approach which the Commission is applying. The prohibition of Article 81(1) only applies where on the basis of proper market analysis it can be concluded that the agreement has likely anti-competitive effects on the market. It is insufficient for such a finding that the market shares of the parties exceed the thresholds set out in the Commission's *de minimis* notice. Agreements falling within safe harbours of block exemption regulations may be caught by Article 81(1) but this is not necessarily so. Moreover, the fact that due to the market shares of the parties, an agreement falls outside the safe harbour of a block exemption is in itself an insufficient basis for finding that the agreement is caught by Article 81(1) or that it does not fulfil the conditions of Article 81(3). Individual assessment of the likely effects produced by the agreement is required. Negative effects on competition within the relevant market are likely to occur when the parties individually or jointly have or obtain some degree of market power and the agreement contributes to the creation, maintenance or strengthening of that market power or allows the parties to exploit such market power. Market power is the ability to maintain prices above competitive levels for a significant period of time or to maintain output in terms of product quantities, product quality and variety or innovation below competitive levels for a significant period of time. In markets with high fixed costs undertakings must price significantly above their marginal costs of production in order to ensure a competitive return on their investment. The fact that

*partners* di una *joint venture* espressamente si accordino per limitare tra loro la concorrenza, ma è sufficiente che l'intesa produca in concreto effetti anticoncorrenziali.

Il rischio che la creazione di una *joint venture* alteri o riduca la concorrenza interna tra compagnie è sempre alto, ma ciò può accadere soltanto se i *partners* sono tra loro concorrenti sul mercato rilevante. Infatti, solo nel caso in cui le compagnie interessate siano in grado di fornire autonomamente i servizi oggetto dell'accordo, quest'ultimo potrebbe ridurre il livello di concorrenza presente sulle rotte servite. Al contrario, qualora le compagnie non fossero qualificabili come *competitors*, la loro cooperazione non avrebbe l'effetto negativo di restringere la concorrenza, perlomeno all'interno del loro gruppo, ma produrrebbe il risultato positivo di creare dei servizi che non sarebbero potuti esistere in assenza di *joint venture*<sup>232</sup>. In questo senso si pronuncia anche

---

*undertakings price above their marginal costs is therefore not in itself a sign that competition in the market is not functioning well and that undertakings have market power that allows them to price above the competitive level. It is when competitive constraints are insufficient to maintain prices and output at competitive levels that undertakings have market power within the meaning of Article 81(1). [...] For the purposes of analysing the restrictive effects of an agreement it is normally necessary to define the relevant market. It is normally also necessary to examine and assess, inter alia, the nature of the products, the market position of the parties, the market position of competitors, the market position of buyers, the existence of potential competitors and the level of entry barriers. In some cases, however, it may be possible to show anti-competitive effects directly by analysing the conduct of the parties to the agreement on the market. It may for example be possible to ascertain that an agreement has led to price increases. The guidelines on horizontal cooperation agreements and on vertical restraints set out a detailed framework for analysing the competitive impact of various types of horizontal and vertical agreements under Article 81(1)" (paragrafi 24, 25 e 27).*

<sup>232</sup> Si vedano le *Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements*, pubblicate il 6 gennaio 2001, in *Official Journal C 3*: "Even production agreements between competitors do not necessarily come under Article 81(1). First, cooperation between firms which compete on markets closely related to the market directly concerned by the cooperation, cannot be defined as restricting competition, if the cooperation is the only commercially justifiable possible way to enter a new market, to launch a new product or service or to carry out a specific project. Secondly, an effect on the parties' competitive behaviour as market suppliers is highly unlikely if the parties have a small proportion of their total costs in common. For instance, a low degree of commonality in total costs can be assumed where two or more companies agree on specialisation/joint production of an intermediate product which only accounts for a small proportion of the production costs of the final product and, consequently, the total costs. The same applies to a subcontracting agreement between competitors where the input which one competitor purchases from another only accounts for a small proportion of the production costs of the final product. A low degree of commonality of total costs can also be assumed where the parties jointly manufacture a final product, but only a small proportion as compared to their total

la Commissione in una sua Decisione piuttosto risalente: “*Even in the absence of express provisions, the creation of a Joint venture generally has a notable effect on the conduct of the parent parties who have a significant holding in a joint venture. Within the field of the joint venture and in related fields such parties are likely to coordinate their conduct and be influenced in what would otherwise have been their independent decisions and activities. Where the parent parties are actual or potential competitors, their participation in a joint venture is accordingly likely to impair free competition between them, regardless of the existence of explicit restrictive provisions to that effect*”<sup>233</sup>.

Una *joint venture* potrebbe, inoltre, produrre effetti restrittivi della concorrenza anche e soprattutto nei confronti di compagnie terze. Infatti, la sua creazione potrebbe alterare la struttura del mercato, creando maggiori barriere all’entrata per altre compagnie o inducendo i rimanenti vettori *outsiders* ad allineare le loro strategie commerciali a quelle della *joint venture*.

Ulteriori problemi in ordine alla concorrenza possono sorgere nel caso in cui si instauri una cooperazione tra diverse *joint ventures*, che eventualmente abbiano un *partner* in comune. Nel trasporto marittimo internazionale di linea è, infatti, piuttosto frequente che la medesima compagnia partecipi a più *networks* operanti sui vari mercati. La Commissione europea in passato aveva affrontato la questione e sul punto si era espressa nei seguenti termini: “*In general, networks of joint ventures can have a particularly restrictive effect on competition because they intensify the effects of individual joint ventures on the policy of the parent undertakings and on the market position of third parties. Every new joint venture set up strengthens the links between the parent undertakings, and consequently weakens what competition there still is between*

---

*output of the final product. Even if a significant proportion is jointly manufactured, the degree of commonality of total costs may nevertheless be low or moderate, if the cooperation concerns heterogeneous products which require costly marketing. Thirdly, subcontracting agreements between competitors do not fall under Article 81(1) if they are limited to individual sales and purchases on the merchant market without any further obligations and without forming part of a wider commercial relationship between the parties*” (paragrafi 87-89).

<sup>233</sup> Decisione della Commissione GEC/Weir Sodium Circulators del 23 novembre 1977, in *Official Journal* L. 327, p. 26.

*them. This is the case where the parent undertakings form several joint ventures providing complementary or non-complementary services*<sup>234</sup>.

Lo stesso può accadere tra autonome *joint ventures* in cui la posizione e il potere di mercato di uno dei *partners* è tale da poter influenzare la condotta delle *joint ventures* stesse, portando ad un coordinamento tra loro di stampo anticoncorrenziale<sup>235</sup>. Tali collusioni tra *joint ventures* sarebbero da considerarsi in aperto contrasto con la disciplina *antitrust*, anche qualora i singoli accordi non siano strutturati in modo tale da poter restringere la concorrenza.

#### 4.2 Il contenuto degli accordi di joint venture

Per quanto concerne il contenuto dei contratti di *joint venture*, va rilevato che nella prassi commerciale si tendono ad adottare delle clausole abbastanza standard, le cui previsioni specifiche possono variare a seconda del diverso grado di integrazione dei *partners*. Di norma viene sempre inserita una parte relativa all'utilizzo condiviso della flotta delle compagnie interessate, alla ripartizione dello spazio sulle navi, al tipo di equipaggiamento impiegato, allo scambio di informazioni e alla ripartizione delle responsabilità.

---

<sup>234</sup> Commission Decision of 27 July 1994 relating to a proceeding under Article 85 of the EC Treaty and Article 53 of the EEA Agreement (IV/34.518 - ACI), in *Official Journal L* 224, del 30 agosto 1994, pp. 28-34.

<sup>235</sup> Si veda la Commission Decision of 14 July 1986 relating to a proceeding under Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.320 - optical fibres), in *Official Journal L* 236, del 22 agosto 1986, pp. 30-44: "*The principal restrictions and distortions of competition in this case are to be found rather in the relationship between the joint ventures. The joint ventures have substantially the same business activity, namely the production and marketing of optical fibres. These joint ventures are therefore directly competing companies. The agreements taken together give rise to the creation of a network of inter-related joint ventures with a common technology provider in an oligopolistic market. Corning is one of the major producers and distributors of optical fibres in the world. Its partners are cable makers with large market shares in their respective home countries. The joint ventures therefore bring together companies with strong positions in the optical fibres and cables markets. Although the joint ventures are free to make active and passive sales into each other's territories, only passive sales are permitted in territories where Corning has an exclusive licensee. Corning has interests, whether through joint ventures, subsidiaries or licensees, in several Member States. Its financial stake and key technical and financial personnel representation in the joint ventures, the success of which depends on rapid access to Corning's technology, ensure that Corning is in a position to influence and coordinate the joint venture's conduct*".

Al riguardo, a mero titolo di esempio di seguito si riporta una parte dell'*Evergreen Line Joint Service Agreement* stipulato nel 2007 tra cinque compagnie marittime (Evergreen Marine Corp. (Taiwan) Ltd., Italia Marittima S.p.a., Evergreen Marine (Singapore) Pte Ltd., Evergreen Marine (UK) Ltd., Evergreen Marine (Hong Kong) Ltd.): *“The Parties are authorized to establish and maintain a joint service under the name “Evergreen Line” or such other trade name(s) as they may determine. In so doing, the Parties are authorized to:*

*a) Provide such vessels and equipment for use in the joint service and/or to interchange and cross-charter such vessels and/or equipment as they may mutually deem necessary to adequately serve the Trade. The joint service shall consist of the combined fleets of its constituent members including owned and chartered vessels. b) Agree upon all decisions and take all actions necessary for the operation and marketing of the joint service, including contribution of capital, vessel, equipment, or other property to the joint service, scheduling of port calls and sailings, port rotations, advertising, use of trade names, location and staffing of offices, purchase, rental or sale of equipment, purchase or charter of vessels or space between themselves or others, formation or appointment of agents and sub- agents (including formation of commonly-owned agents and all matters of corporate governance of such agents as permitted by the corporation laws of the jurisdiction of incorporation), contracting for terminals and stevedores, arrangements with inland carriers, bill of lading terms, documentation, insurance related matters, including cargo and hull claims, pollution, through transit liabilities, indemnification, delay claims, general average, salvage, collision, port omissions, hazardous materials, dangerous cargo, and all other matters relating to the business of a joint service ocean common carrier. c) The Parties agree that the Party providing the vessel (“vessel provider”) shall be responsible for any and all claims, fines, direct or indirect costs/expenses whatsoever arising out of the management of the vessel, including, but not limited to 3<sup>rd</sup> party liabilities, damage to hull, cargo claim, general average, environmental liability, through transit, and/or government fines or penalties occurring while cargoes are in the custody of said vessel provider’s vessel or of any underlying carrier utilized to perform the contract of*

*carriage [...]*” (art. 5)<sup>236</sup>. Si veda anche l’*APS Joint Service Agreement* concluso nel 2005 tra BBC Chartering & Logistic GMBH & Co. KG, Clipper Elite Carriers Ltd. e Asia Project Services Ltd.: “*The purpose of this Agreement is to permit the Parties to establish, through APS, a joint service in the trade of scheduling and coordinating service patterns for vessels subject to BBC’s and CEC Bahamas’s respective ownership and control serving the foreign ocean borne commerce of the United States in order to improve the services offered by the Parties in the shipment of break bulk commodities. This Agreement also permits the Parties to establish a joint coordination of vessel activities among themselves, and the supervision of chartering operations and joint supervision by BBC and CEC Bahamas of the operations of APS*” (art. 1)<sup>237</sup>; e il *BBC Chartering and Logistic – Caytrans Project Services (Americas) Joint Service Agreement* del 2006: “*Responsibilities of the Parties and Agents. Caytrans BBC shall appoint BBC (USA) LP (“BBC USA”) and Dan-Gulf Shipping Inc. as its commercial agents, and shall contract with Dan-Gulf Shipping for ship management services. Stevedoring and other port services may be ordered by either Dan-Gulf or BBC USA on behalf of Caytrans BBC, depending on the client and cargoes. BBC shall provide accounting, claims, and legal services to Caytrans BBC and arrange protection and indemnity cover for the Caytrans BBC vessels. BBC also shall be responsible for bunkering the vessels*”(art. 5.C)<sup>238</sup>.

Spesso vengono redatte apposite clausole in cui le parti espressamente escludono che la condivisione delle flotte o degli spazi sulle navi o delle strutture possa determinare una politica commerciale comune<sup>239</sup>.

<sup>236</sup> Testo dell’accordo disponibile sul sito [www.fmc.gov](http://www.fmc.gov) della *Federal Maritime Commission* nella sezione *Agreements Notices and Library*. Nonostante le parti all’art. 11 espressamente neghino che l’accordo possa essere considerato una *joint venture*, dal punto di vista sostanziale e contenutistico è riconducibile proprio a tale fattispecie di intesa.

<sup>237</sup> *APS Joint Service Agreement* del 2005 ([www.fmc.gov](http://www.fmc.gov) della *Federal Maritime Commission* nella sezione *Agreements Notices and Library*). Circa la determinazione del *nomen iuris* dell’accordo si rimanda a quanto detto nella nota precedente.

<sup>238</sup> *BBC Chartering and Logistic – Caytrans Project Services (Americas) Joint Service Agreement* del 2006 ([www.fmc.gov](http://www.fmc.gov) della *Federal Maritime Commission* nella sezione *Agreements Notices and Library*). Sulla qualificazione della tipologia dell’accordo valgono le medesime considerazioni di cui alle due note che precedono.

<sup>239</sup> Ad esempio, nell’accordo di *joint venture* APL/MOL/HMM si precisa: “*The reciprocal slot exchange, coordination of sailings and vessels and cooperative use of equipment,*

È, inoltre, abbastanza frequente che le compagnie marittime tentino di estendere il loro servizio anche alla parte terrestre del trasporto, organizzando le attività di logistica e i servizi di *handling* nei porti e occupandosi del trasporto della merce anche sul rimanente tratto via terra. In tal caso, le compagnie possono operare su base individuale nell’offerta di propri servizi di trasporto sul tratto terrestre, ma possono anche stipulare accordi tra loro per fissare condizioni di servizio comuni. A tal fine, la tipologia di accordo più indicata non è la *Conference*, ma proprio la *joint venture*, mediante la quale le compagnie sono in grado di garantire l’effettuazione coordinata di attività *land-based*, come la gestione in comune di *terminals*, l’organizzazione di servizi di trasporto *door to door*, e simili. Ad esempio, il *Grand Alliance Agreement II* del 2006 all’art. 5, punti 8 e 9, rispettivamente rubricati “*Inland Matters and Equipment Interchange*” e “*Terminal Agreements*”, così recita: “[...] *the parties are authorized to engage in the following activities: [...] 8. [...] establish and operate pools of empty containers, chassis and/or related equipment, and interchange such equipment under such terms (e.g., per diem, insurance, maintenance and repair) and such volumes and types as the circumstances and conditions of the Trade may warrant. Subject to any restrictions in the Shipping Act of 1984, as amended, the parties may also discuss and agree upon joint purchase or lease or operation of equipment, facilities or inland transportation services (land, water or rail); 9. [...] Jointly contract for port terminal facilities, terminal services, and stevedoring services in the Trade with marine terminals, port authorities, and stevedores (also including arrangements for terminal facilities, terminal services, and stevedoring services at terminals leased, owned or operated by any party or affiliate thereof), and may agree to use common terminal(s) or stevedore(s) in given ports; provided that nothing herein, shall authorize the parties to jointly operate a marine terminal in the U.S. The parties are also authorized to jointly contract for, lease, establish, operate or purchase*

---

*terminals, stevedores, ports, and suppliers to the extent provided hereunder do not create a joint service or permit the parties to pool cargo or revenue except as may be permitted under agreements to which the parties may subscribe from time to time [...] Each party shall utilize and maintain its own marketing and sales organizations”* (tratto dal sito [www.fmc.gov](http://www.fmc.gov) della *Federal Maritime Commission* nella sezione *Agreements Notices and Library*).

*inland terminals, equipment depots, warehouses, container yards, and container freight stations*”<sup>240</sup>.

Gli accordi di *liner joint venture* generalmente contengono clausole dirette alla razionalizzazione delle operazioni delle compagnie partecipanti, mediante la ripartizione della capacità e delle quote di mercato<sup>241</sup>. Inoltre indicano quali siano le rotte oggetto dell’accordo con una clausola usualmente intitolata “*Geographic scope*” e delimitano la tipologia dei servizi che vengono prestati dai *partners*, determinando anche quali siano le modalità di trasporto (marittimo, intermodale, e così via) e il genere delle merci da trasferire.

Tra le clausole rubricate “*Geographic scope*” si vedano le seguenti: “*The joint service offered by the Parties under this Agreement will provide service for the transportation of cargo, whether moving in all-water or intermodal service, under port-to-port or through bills of lading, direct or by transshipment, from ports and points worldwide to ports and points in the United States and vice versa (the “Trade”)*”<sup>242</sup>; “*The geographic scope of this Agreement shall include all ports in the countries listed in Appendix A hereto and all inland and coastal points via such ports, on the one hand, and all ports on the U.S. Atlantic and Gulf Coasts (Portland, Maine to and including Brownsville, Texas range and Puerto Rico) and U.S. Pacific Coast (also including Alaska), and inland and coastal points via such ports, on the other hand (collectively referred to this Agreement as “the Trade”)*”<sup>243</sup>; “*The geographic scope of the agreement is the trade between ports in the US Gulf and East Coast (not including ports north of Jacksonville, Florida) on the one hand, and the Caribbean, the East Coast of Mexico, the East Coast of Central Africa, and the North Coast of South America on the other*”<sup>244</sup>; e “*The joint service offered by the Parties under this Agreement*

<sup>240</sup> Tratto dal sito [www.fmc.gov](http://www.fmc.gov) della *Federal Maritime Commission* nella sezione *Agreements Notices and Library*.

<sup>241</sup> Si veda l’art. 5, punto 1b) del *Grand Alliance Agreement II*, per cui le compagnie *partner* sono autorizzate a: “*Agree upon the sailing patterns, ports to be called, vessel itineraries, the number, frequency, and character of sailings at ports, transit times, and all other matters related to the scheduling and coordination of vessels*” (sito [www.fmc.gov](http://www.fmc.gov) della *Federal Maritime Commission*, sezione *Agreements Notices and Library*).

<sup>242</sup> Art. 4 dell’*Evergreen Line Joint Service Agreement* citato.

<sup>243</sup> Art. 4, lett. a) del *Grand Alliance Agreement II*.

<sup>244</sup> *BBC Chartering and Logistic – Caytrans Project Services (Americas) Joint Service Agreement*, art. 4.

*applies to the chartering of tonnage and vessels and the booking of cargoes moving between ports and points in the United States of America moving across U.S. Atlantic, Gulf and Pacific Coast ports and ports and points in Asia, Australia and New Zealand*<sup>245</sup>.

Sulla tipologia delle merci, ad esempio, il *Grand Alliance Agreement II* contiene la seguente clausola: “*Without limitation, the cargoes to this Agreement include containerized cargo (whether moving in dry, reefer, open top or other containers) and noncontainerized cargo for shipment on the parties’ vessels, whether such cargoes are moving in all-water or intermodal service, whether moving by direct, feeder, relay or transshipment service, and whether moving under a through bill of lading or otherwise*” (art. 5, lett. b)).

I *liner joint venture agreements* talvolta giungono a prevedere la ripartizione delle spese tra i *partners* e persino la condivisione dei ricavi e delle perdite. Per quanto riguarda la disciplina del *cost-sharing*, contenuta in clausole come “*the parties may share, on such terms as they may from time to time agree, taking into account the amount of vessel space provided and/or utilized by each of them, expenses related to the following: a) administration, personnel, legal, advertising, insurance, accounting and overhead expenses; b) operational expenses not borne by the party operating the vessel; and c) other matters for which joint charter, lease or purchase is authorized hereunder*”<sup>246</sup> o “*Except as otherwise agreed, each party shall bear all expenses for the vessel it operates in the Trade. The parties may periodically render accounts to each other on terms and with such adjustments as they may agree for services, space, equipment and facilities provided or exchanged hereunder*”<sup>247</sup>, questa non risulterebbe in astratto in violazione delle regole sulla concorrenza, a patto che non assicuri dei vantaggi competitivi alle compagnie membre tali da determinare una restrizione della concorrenza sul mercato.

Maggiormente discutibili sotto il profilo della normativa *antitrust* sono le clausole cosiddette di “*revenue and loss pools*” e di “*price fixing*”, come la seguente: “*The Parties are authorized to discuss, establish, maintain and modify for the joint service, and to delegate to an agent or other representative the*

---

<sup>245</sup> *APS Joint Service Agreement*, art. 3.

<sup>246</sup> Art. 5, punto 5, del *Grand Alliance Agreement II*.

<sup>247</sup> Art. 5, punto 4, del *Grand Alliance Agreement II*.

*authority to establish, maintain and modify: rates, rules, pricing, charges, surcharges, credit terms and forwarder and broker compensation, and all terms, conditions and practices (hereafter “rates and terms”) covering any and all cargo moving in the Trade and to publish a single tariff containing such rates and terms. The Parties also are authorized to discuss and agree upon the terms and conditions of service contracts to be entered into by the joint service, as carrier, with shippers for the movement of cargo in the Trade and to delegate to the joint service the authority to negotiate and enter into such service contracts. Any existing service contract entered into by one or more parties hereto will be completed by such party or Parties using space allocated by the joint venture. Where possible, all existing service contracts will be amended to substitute the joint service as carrier, but all service contracts entered into after the date this agreement becomes effective will be entered into solely by the joint service”*<sup>248</sup>.

Si tratta di clausole sullo sviluppo di una politica commerciale comune sia rispetto ai clienti, sia rispetto ai *competitors*, che spesso si ritrovano nel testo degli accordi, nonostante il vero scopo dei *joint venture agreements* sia da individuarsi principalmente nella cooperazione dal punto di vista tecnico ed operativo tra le compagnie marittime interessate.

Infine, i contratti di *joint venture* contengono una serie di clausole disciplinanti la *membership*, la durata dell'accordo, l'eventuale esclusiva e il divieto per le compagnie interessate di prestare servizi in concorrenza tra loro.

In genere le *joint ventures* sono sistemi chiusi, ossia o non consentono l'entrata di nuove compagnie, oppure la subordinano ad una decisione unanime di tutti i *partners*, come ben si evince da clausole del seguente tenore: “*Membership in this Agreement is limited to the Parties. Any Party may withdraw from this Agreement at any time upon not less than one hundred and twenty (120) days’ written notice to the other Parties*”<sup>249</sup>; “*New parties may be adden only by unanimous agreement of the parties*”<sup>250</sup>.

---

<sup>248</sup> Art. 5.2 dell'*Evergreen Line Joint Service Agreement*.

<sup>249</sup> Art. 7 dell'*Evergreen Line Joint Service Agreement*.

<sup>250</sup> Art. 7, let. F, del *Grand Alliance Agreement II*. Il medesimo articolo, alle lettere precedenti, disciplina in modo estremamente puntuale anche l'uscita delle compagnie dall'accordo, indicando in *primis* il termine di preavviso per il recesso *ad nutum*, e poi dettando disposizioni per altri casi specifici, come il mutamento dell'assetto societario o il fallimento di una delle parti: “*A) Any party may withdraw from this Agreement without cause by living one (1) year’s prior written notice to the other parties; provided that such*

Trattandosi di clausole non espressamente prese in considerazione dalle regole di concorrenza comunitarie, sono da reputarsi in sé e per sé lecite, anche se per un giudizio sulla loro piena legittimità in concreto devono essere valutate tenendo conto dell'intero testo dell'accordo a cui accedono.

In ogni caso, le clausole che regolamentano l'entrata di nuovi membri nell'accordo o l'uscita di quelli preesistenti sono essenziali per la vita di una *joint venture*, in quanto da un lato impediscono che compagnie terze possano

---

*notice shall not be given prior to December 31, 2006. The Federal Maritime Commission shall be notified promptly of any such withdrawal. B) Notwithstanding Article 7.A hereof, the agreements for those services to or from Europe will have an initial period of thirty (30) months, after which six months notice of withdrawal may be given. Any party given notice of withdrawal from any trade lane within the scope of this Agreement (including without limitation under the foregoing sentence) must give the same notice with respect to all other trade lanes. C) Notwithstanding any other provision of this Article 7, if at any time during the term of this Agreement there shall be a change in the control or a material change in the ownership of any one party (the party so affected being referred to in this Article 7.C only as the Affected Party) and the other parties are unanimously of the opinion arrived at in good faith that such change is likely to materially prejudice the cohesion or viability of the services, then the other parties may unanimously within six months of the coming into effect of such change give not less than twelve month's notice in writing to the Affected Party terminating the period of the Agreement in relation to the Affected Party. D) Notwithstanding any other provision of this Article 7, if at any time during the term of this Agreement any party should become bankrupt or declare insolvency or have a receiving order made against it, suspend payments, or continue its business under a receiver for the benefit of any of its creditors, or if a petition is presented or a meeting convened for the purpose of considering a resolution, or other steps are taken, for the winding-up of the party (otherwise than for the purposes of and followed by a resolution previously approved in writing by the other parties), or any event similar to any of the above shall occur under the laws of the party's country of incorporation (the party so affected being referred to this Article 7.D only as the Affected Party) and the other parties are unanimously of the opinion that the result may be materially detrimental to the services, or that sums may be owned by the Affected Party to any other party or parties may not be paid in full or their payment may be delayed, then, by unanimous decision of the other parties, any further participation of the Affected Party in the Agreement or any part thereof may, with immediate effect, either be terminated or suspended for such period as the other parties, in their sole discretion, deem appropriate. E) In the event of termination of this Agreement or withdrawal herefrom or termination of participation herein for whatever cause in relation to one or more parties, the parties shall continue to be liable to one another in respect to all liabilities and obligations accrued or due prior to termination or withdrawal, and in such other respects as the parties may determine to be fair as between the parties in relation to the completion of all contracts of carriage outstanding at the date of termination or withdrawal. In the event of any party withdrawing or being suspended or excluded from the Agreement, the Agreement shall remain in force in relation to the other parties, who shall consult to amend any aspects of the Agreement necessitated thereby" (Art. 7, lett. A, B, C, D, E). Una disciplina così elaborata è essenziale per permettere alla *joint venture* di assicurare un servizio di trasporto marittimo regolare ed affidabile.*

partecipare avvantaggiandosi degli investimenti altrui, senza aver dovuto sostenere a loro volta i rischi finanziari per la realizzazione dell'attività in comune, dall'altro danno garanzie ai *partners* circa la stabilità dell'organizzazione e la serietà degli impegni presi.

Le clausole intitolate “*Duration and termination of agreement*”, o simili, di solito individuano una data d'inizio dell'entrata in vigore dell'accordo, ma non un termine finale di validità dello stesso: la *joint venture* continuerà ad esistere fino a quando le compagnie partecipanti non prendano in modo unanime la decisione di scioglierla, oppure tutte le imprese ne escano o ne siano già uscite tranne una. Si vedano al riguardo le seguenti clausole: “*Effective Date. This Agreement shall take effect immediately upon becoming effective pursuant to the Shipping Act of 1984 and the Federal Maritime Commission’s rules. Term and Termination. This Agreement has no expiration date. Either party may terminate the agreement with sixty days notice. Upon such notice to terminate this agreement, the non-terminating party may elect to acquire the withdrawing party’s stake under such specific terms and conditions as may be agreed by the parties*”<sup>251</sup>; “*This Agreement shall be implemented by the Parties on the first day of May 2007 provided that the Agreement becomes effective on or prior to that date pursuant to the provision of the Shipping Act of 1984, as amended. It shall continue indefinitely thereafter unless only one Party remains as a member or it is terminated by unanimous agreement of the Parties*”<sup>252</sup>.

Le clausole di esclusiva e i patti di non concorrenza, invece, pongono qualche problema in merito alla legittimità rispetto alle regole comunitarie *antitrust*. Si veda, ad esempio, la seguente: “*Exclusivity. Except as otherwise provided herein or as the parties may otherwise agree, no party shall engage in space chartering or other rationalization of vessels or ocean terminals with any non-party VOCC in the Trade; provided, however, that if a party desires to develop further services in the Trade it may do so (subject to the agreement of all other parties, not to be unreasonably withheld) on the condition that it offers all the other parties the opportunity of participation on terms as set out herein; notwithstanding the foregoing provision or Article 5.A hereof, a party may*

---

<sup>251</sup> *BBC Chartering and Logistic – Caytrans Project Services (Americas) Joint Service Agreement*, art. 7.

<sup>252</sup> Art. 9 dell’*Evergreen Line Joint Service Agreement*.

*develop and implement existing or new arrangements in the trade to and from Europe outside of this Agreement until such time as satisfactory arrangements for said service to and from Europe may become available hereunder. Except as otherwise agreed, any party that operates an existing service that covers all or part of the Trade at the time of this Agreement becomes effective may continue to do so and may modify said service from time to time*<sup>253</sup>.

La restrizione della concorrenza che deriva dall'inserimento di tali previsioni nell'accordo è ammissibile solo qualora sia proporzionata e strettamente necessaria alla realizzazione degli obiettivi della *joint venture*<sup>254</sup>. Pertanto, per valutare se una clausola di esclusiva o un patto di non concorrenza siano leciti, in quanto necessari, va verificato che la loro durata e l'area geografica e i servizi coperti non eccedano quanto sia effettivamente indispensabile per il raggiungimento dello scopo dell'accordo: non è ammissibile una durata eccessivamente lunga, altrimenti si rischierebbe una restrizione della concorrenza a lungo termine, e l'estensione geografica e i servizi interessati devono essere limitati alle rotte e ai traffici sui quali i *partners* erano operativi già prima della creazione della *joint venture*.

### *5.1 I consorzi marittimi: le origini, il contenuto degli accordi e la proposta della Commissione europea per l'adozione di un'esenzione di gruppo dalla disciplina comunitaria antitrust*

Un particolare tipo di *joint venture* nel trasporto marittimo di linea sono i consorzi<sup>255</sup>: nati negli anni Sessanta, costituirono la risposta delle compagnie alle nuove esigenze sorte a seguito dell'avvento del trasporto containerizzato. La Comunicazione della Commissione europea intitolata *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping*, del 18 giugno

<sup>253</sup> Art. 5, lett. J, del *Grand Alliance Agreement II*.

<sup>254</sup> Si veda Trib. I Grado Comunita' Europee Sez. III, 18-09-2001, n. 112/99 (Metropole Television (M6)/Commissione): "Riguardo alla condizione relativa al carattere necessario di una restrizione, quest'ultima implica un duplice esame. Infatti, occorre accertare, da un lato, se la restrizione sia obiettivamente necessaria alla realizzazione dell'operazione principale e, dall'altro, se sia proporzionata rispetto a quest'ultima".

<sup>255</sup> Sui consorzi marittimi si veda: Carbone S.M. – Celle P. – Lopez de Gonzalo M., *op. cit.*

1990, individua tra i fattori che hanno indotto i *carriers* a creare forme di cooperazione consortili gli enormi investimenti di capitale necessari per entrare e operare sul mercato, che raramente potevano essere sostenuti da una singola compagnia, il sempre più marcato gigantismo navale, le peculiari caratteristiche di ciascuna delle maganavi, costruite appositamente per determinate rotte, e la mancanza in alcuni porti di infrastrutture adeguate ad effettuare l'*handling* per navi di tal genere<sup>256</sup>.

Tra i primi consorzi conosciuti vi furono *Associated Container Transportation* (ACT), formato da Ellermans, Blue Star, Harrisons, Port Line (Cunard) e Ben Line, e *Overseas Container Lines* (OCL), costituito da Ocean, British & Commonwealth, P&O e Furness Withy. Tali consorzi, piuttosto *sui generis* rispetto a quelli moderni, furono caratterizzati da sistemi gestionali ed organizzativi differenti: nel caso di ACT le compagnie hanno optato per conservare la piena autonomia nello svolgimento delle operazioni e nella determinazione della propria politica commerciale, lasciando al consorzio l'effettuazione in comune di alcune attività di secondaria rilevanza; al contrario, nel caso di OCL l'integrazione tra i *partners* è stata ben maggiore e sono state attribuite al consorzio le principali competenze gestionali.

---

<sup>256</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping*, 18<sup>th</sup> June 1990, paragrafo 2: "[...] The shipping industry is a capital intensive one, with a high proportion of fixed to variable costs. Ships therefore need to be as fully utilized as possible if the capital costs are to be covered. Individual enterprises acting alone without having strong financial resources are in a vulnerable position if heavy overcapacity shows itself on their particular trade routes. The development of container services has increased pressures for co-operation and rationalisation, especially on the longer deep sea trade routes. Because of the large amounts of cargo which can be handled daily from a containership, operators have been able to use bigger ships without increasing, and indeed even reducing, port time. However, since the amount of cargo available remains much the same, fewer of the larger ships are needed to serve a particular trade. Community shipowners have difficulty to operate with container ships of the size needed to obtain the available economies scale and thus minimize costs, whilst maintaining a satisfactory frequency of service. Other related pressures towards closer association between operators on containerized trade routes were that: the establishment of a container service necessitated an initial capital investment greater than that required to replace tonnage on conventional services. Individual lines therefore hesitated to make this investment on their own account; - container ships were less free to transfer from one trade to another because many were designed for a particular trade route; in addition many ports did not have the equipment and infrastructure to handle container ships (a problem which still exists in some developing countries). These pressures for cooperation led individual shipping lines to enter into joint fleet operations usually described as consortia".

I primi consorzi di stampo moderno hanno fatto la loro comparsa all'inizio degli anni Settanta, quando sulla linea Europa-Estremo Oriente cominciarono ad operare Trio (costituito da Hapag Lloyd, NYK, BLC, OCL e MOL), ScanDutch (comprendente Nedlloyd, East Asiatic, Transatlantic, Wilhelmsen e CGM) e ACE (formato da K Line, NOL, OOCL e Franco Belgian Services). In particolare, nel consorzio Trio ogni compagnia conservava la propria autonomia nella commercializzazione del servizio, mentre il *Trio Tonnage Centre*, in qualità di organismo centrale, provvedeva all'allocazione degli *slots* e alla pianificazione dei servizi. In ScanDutch, invece, tutti i *partners* si occupavano congiuntamente della vendita in nome e per conto del consorzio stesso degli spazi sulle navi della flotta comune, ma la responsabilità della vendita in ciascun Paese rimaneva in capo ad una sola delle compagnie consorziate<sup>257</sup>.

Come si può notare fin dalle prime esperienze, i contenuti degli accordi consortili possono essere particolarmente diversificati e spesso è arduo distinguere i consorzi dalle altre tipologie di cooperazione tra vettori. Già più di vent'anni fa, infatti, la stessa Commissione nella sua già citata Comunicazione osservava: *“The variety and complexity of the different arrangements is considerable. Almost the only common factor is that they are coalitions of several independent shipping lines seeking some form of co-operation in order to maintain profitability through rationalization in the widest sense and to spread the expense of investment in container operations. Each could, in principle, be considered sui generis. However, a number of specific arrangements seem to be common to most consortia”*<sup>258</sup>. Più di recente, il

<sup>257</sup> Midoro R. – Parola F., *op. cit.*, pp. 150-151.

<sup>258</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping cit.*, paragrafo 3.2.ii. La Commissione, comunque, dopo aver analizzato 23 accordi, rileva che, per quanto concerne l'identificazione degli obiettivi del consorzio, vi sono delle clausole abbastanza standard, che individuano lo scopo dell'accordo nella gestione in comune di un servizio di trasporto in modo economicamente sostenibile per i *partners*. Tra le clausole prese in considerazione dalla Commissione si vedano le seguenti: *“The purpose of the Agreement is to establish a joint service/consortium capable of securing the economies and advantages of modern shipping technology through coordinated management of roll-on/roll-off, container or similar modern vessels, and all related activities”*; *“To enable the parties to operate a service as defined in the agreement in the most economical and efficient way; to promote and maximize the trade and the movement of cargoes between the points and ports referred to”*; *“The purpose of the Agreement is to permit the parties to achieve efficiencies and economics in offering services in the trades covered by the Agreement”*; *“To cooperate in the operation of a joint container service between ... and the ... - including the inland*

Rapporto OCSE *Competition Policy in Liner Shipping* del 2002 riferendosi ai *consortia* precisa: “*Consortia are agreements/arrangements between liner shipping companies aimed primarily at supplying jointly organized services by means of various technical, operational or commercial arrangements (e.g. joint use of vessels, port installations, marketing organizations, etc.) [...] These agreements take a considerable variety of forms, given that the degrees of co-operation and the extent of the common activity that they envisage are different, depending on the needs and the circumstances of the trades in question*” (paragrafo 2.7.1).

Nei *consortia agreements* possono, pertanto, essere inseriti accordi circa il coordinamento delle partenze (*joint scheduling* o *coordinated sailing agreements*), che consente ai *partners* di far operare le navi senza sovrapposizioni temporali nei viaggi; circa l'utilizzo della medesima imbarcazione da parte di più compagnie, mediante il noleggio di spazi di stiva (*slot charter*; nell'ipotesi in cui si tratti di un noleggio reciproco, nel senso che ogni vettore è ora noleggiatore, ora noleggiante di spazi di stiva sulle navi proprie e dei *partners*, si parla di *slot exchange*), che permette ai consorziati di effettuare viaggi a pieno carico; circa la ripartizione preventiva dello spazio disponibile nel caso di *vessel sharing agreements*, in base alle esigenze di carico dei *partners* e agli *slots* messi a disposizione da ciascuno<sup>259</sup>; circa la gestione in comune di *terminals* portuali, di infrastrutture, di sistemi logistici e di trasporto terrestre; circa la creazione di servizi integrati di gestione dei dati relativi alle merci e circa la ripartizione dei ricavi.

A seconda del diverso grado di coordinamento esistente tra i *partners*, tali accordi possono apportare ai consorziati, oltre a numerosi vantaggi, anche alcuni rischi: se l'integrazione tra le compagnie fosse particolarmente elevata, queste potrebbero perdere la loro autonomia, mentre se la cooperazione fosse relativa solo ad attività accessorie, le compagnie potrebbero non riuscire ad ottenere la razionalizzazione delle attività e il contenimento dei costi voluti.

---

*movement of containers - for the purpose of achieving optimal economic results through operation of container vessels and sharing the outcome through money pool upon the terms and conditions set forth in the agreement*” (paragrafo 3.2.xi).

<sup>259</sup> Midoro R. – Parola F., *op. cit.*, p. 152.

Come la stessa Commissione ha sottolineato già nel 1990, i consorzi non hanno nulla a che vedere con le fusioni tra compagnie, in quanto gli accordi prevedono sempre la possibilità dei *partners* di uscirne con un congruo termine di preavviso e le parti, trasferendo al consorzio non tutte le proprie risorse, ma solo una parte di esse, rimangono libere di operare in autonomia sulle altre rotte non interessate dall'accordo<sup>260</sup>.

Sarebbe anche riduttivo ritenere i consorzi dei meri accordi tecnici. Molti di essi, infatti, non contengono solo accordi sulla condivisione delle flotte e dei *terminals* portuali, ma, come accennato, determinano anche l'implementazione comune di politiche di *marketing* e di operazioni di trasporto terrestre<sup>261</sup>.

In una prima fase non si assiste ad una netta distinzione tra accordi di consorzio e *Conferences*, in quanto tra le clausole in essi contenute talvolta se ne ritrovavano alcune cosiddette di *price fixing*, che sono proprio quelle che caratterizzano le *Conferences* e determinano la loro violazione della disciplina *antitrust*. Pertanto, come in passato ha affermato la Commissione europea, era indubbio che i consorzi producessero degli effetti limitativi della concorrenza: “[...] *consortia agreements, restrict or eliminate competition between the*

<sup>260</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping cit.*, paragrafo 5.1: “*Consortia are not mergers. The information available suggests that consortia could not be regarded as mergers between the parties, for several reasons: a) all available agreements contain provisions to terminate the agreement with different periods of notice. b) There is no evidence which suggests that any of the parties to these agreements or to other agreements described by CAACE either transferred all its assets or activities to the consortium, so as to become mere holding companies, or completely and irreversibly abandoned business in the area covered by the consortium. On the contrary, the parties to consortia agreements remain free to act independently on other routes, to join consortia involving other parties for other routes or to join consortia for other routes involving the same or almost the same parties, but on different terms. The findings on multiple membership indicate that this is the case for many shipping lines*”.

<sup>261</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping cit.*, paragrafo 5.2, che poi prosegue ricordando che gli accordi di consorzio contengono clausole dirette a ridurre gli effetti negativi della concorrenza tra i *partners*: “[...] *In all these cases the consortium's sole object and effect are not purely technical. There are, according to CAACE's descriptive list, some other consortia agreements limited to arrangements on joint fleet and terminal operations. However, these agreements cannot be regarded as purely technical since for instance one agreement also contains, inter alia, the parties' agreement to avoid unreasonable or unfair sales and marketing competition amongst themselves through a common freight policy. Such agreements restrict competition and cannot be considered as having exclusively technical objects and effects. Finally, the parties to consortia agreements regulate the use of their vessel capacities in given trade routes and are actual or potential competitors*”.

*parties in some or all of the following areas: the provision and use of capacity and transport facilities; timings and sailings; marketing; inland operations; their policies as conference members and price competition (which is eliminated either by conference membership, or by arrangements in the consortium agreements which are to that extent equivalent to a conference agreement, or by some combination of the two)”<sup>262</sup>.*

Inoltre, agli accordi di consorzio spesso partecipano compagnie di navigazione che fanno già parte di una *Conference*: “[...] *In many cases, members of a consortium are also members of a conference. The development of consortia was a response to the technical requirements needed to launch container services. For example, member lines of the same conference (whether all or only some of them) usually formed a consortium at the beginning of containerization to smooth the way for the introduction of rationalized conference services. Consortia arrangements also offer advantages to participate shipping companies through cost reductions derived from economies of scale. [...] For example a consortium can be composed entirely of otherwise independent lines, or, they may be members of the same conference. In some instances conferences have members that participate in several consortia, and there are consortia composed of both conference and non-conference lines”<sup>263</sup>.*

Nonostante ciò, nel 1990 la Commissione proponeva un’esonazione di gruppo (*block exemption*) dall’applicazione delle norme comunitarie *antitrust* per quegli accordi di consorzio che rispondessero a determinati requisiti. La Commissione, infatti, metteva in luce l’idoneità dei consorzi ad apportare numerosi effetti positivi sia alle compagnie interessate, che potevano acquisire i mezzi necessari per incrementare il livello qualitativo dei servizi offerti e per incentivare il progresso tecnico-economico del mercato, sia agli utenti, che potevano beneficiare di servizi regolari, di tariffe più basse in conseguenza della riduzione dei costi di esercizio, e del miglioramento della qualità dei servizi<sup>264</sup>.

---

<sup>262</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping cit.*, paragrafo 5.3.

<sup>263</sup> Rapporto OCSE *Competition Policy in Liner Shipping cit.*, paragrafo 2.7.1.

<sup>264</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping cit.*, paragrafo 6.1: “*The Community shipping industry needs to attain the necessary economies of scale to compete on the world liner shipping market. Consortia can help to provide the necessary means for improving the productivity of liner shipping services and promoting technical and economic progress by facilitating and*

Pertanto, la Commissione concludeva: “[...] *Consortia in liner shipping are a specialized and complex type of joint venture. Unlike most commercial and industrial joint ventures the scope, parties, activities and terms of consortia agreements are frequently altered. It would therefore, as well as for other reasons discussed above, be extremely difficult to decide which specific clauses and arrangements of consortia agreements should be permitted, and in what circumstances. It would also be undesirable to proceed in this way because it would often make legal advice necessary, and perhaps individual exemption by the Commission each time the terms of a consortium agreement are altered. A block exemption for consortia should therefore concentrate on clarifying the requirements under which consortia can be exempted from the prohibition of cartels pursuant Article 85(3) of the Treaty, rather than differentiating between consortia*”<sup>265</sup>.

La Commissione proponeva che fossero coperti dalla *block exemption* i consorzi non solo tra compagnie che effettuavano esclusivamente trasporti marittimi, ma anche tra quelle che operavano servizi di trasporto multimodale. L’esonero di gruppo, considerata la spesso frequente unicità del contenuto di ogni singolo *consortium agreement*, avrebbe dovuto coprire la più ampia varietà possibile di clausole che nella prassi vengono inserite negli accordi. Inoltre, nel determinare i requisiti necessari perché i consorzi potessero godere dell’esonero di gruppo, la Commissione suggeriva di aver riguardo sia agli interessi delle compagnie di navigazione sia a quelli degli altri operatori che effettuavano servizi terrestri in concorrenza con i membri dei consorzi. Tra i

---

*encouraging the use of containers. Users of the shipping services offered by consortia obtain several important advantages. First, they are ensured regular sailings at prices which do not depend on which ships are used for their containers. Second, economies of scale in the use of ships and on-shore facilities are achieved. Third, since consortia tend to bring about higher levels of capacity utilization, costs are reduced for this reason also. Fourth, consortia increase the quality of shipping services by using more modern ships and equipment as well as port facilities. Last, but not least, through provision of joint inland services they are responding to many shippers' requirements for efficient door-to-door transport. Thus, users can obtain a share of the benefits resulting from the improvement in productivity and service. However, any group exemption must give a sufficient guarantee that consortia are able to realize their advantages to the fullest extent and that users get a fair share of the resulting rationalization and reduction in costs [...]*”.

<sup>265</sup> Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in *Liner shipping cit.*, paragrafo 6.2.

requisiti che in ogni caso dovevano essere rispettati per non violare la disciplina comunitaria *antitrust*, la Commissione nella sua Comunicazione già indicava i seguenti: “[...] i) [...] *ensure that a fair share of the efficiency and other benefits from consortia could be passed on to shippers*; ii) [...] *ensure that competition in respect of a substantial portion of the whole trade is not eliminated or unduly restricted, for instance by agreements between consortia operating in the same trade*; iii) [...] *provide a maximum period of notice for withdrawal without penalty by a participant line*; iv) [...] *deal, in the case of multi-modal transport services offered by consortia, with multilateral agreements with inland hauliers or through rates*; v) [...] *ensure non discrimination between shippers or ports. In addition, there would need to be obligations relating, inter alia, to meaningful consultations with shippers, and rights for shippers to arrange their own inland haulage, if they wish*”<sup>266</sup>.

### 5.2 L'introduzione della consortia block exemption

A due anni di distanza dalla Comunicazione della Commissione comunitaria, il Consiglio emanava il Regolamento CEE n. 479/92<sup>267</sup>, col quale conferiva alla Commissione il potere di adottare un'esenzione di gruppo dalla disciplina comunitaria *antitrust* per gli accordi di consorzio tra vettori marittimi. L'art. 1, paragrafo 1, del Regolamento appunto recitava: “Fatta salva l'applicazione del regolamento (CEE) n. 4056/86, la Commissione può, mediante regolamento e in conformità dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato, dichiarare l'articolo 85, paragrafo 1 inapplicabile a talune categorie di accordi tra imprese, decisioni di associazioni di imprese e pratiche concordate che abbiano lo scopo di promuovere o di instaurare una cooperazione per l'esercizio in comune di servizi di trasporto marittimo tra compagnie marittime di linea al fine di razionalizzare le loro operazioni mediante accordi tecnici, operativi e/o

---

<sup>266</sup> *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping cit.*, paragrafo 6.3.

<sup>267</sup> Regolamento n. 479/92 del Consiglio, del 25 febbraio 1992, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (“consorzi”), pubblicato in GUCE n. L 055 del 29 febbraio 1992, pp. 3-5.

commerciali - fatta eccezione per quelli relativi alla fissazione di prezzi - (designati dagli operatori del settore con il termine "consorzi)"). I consorzi, infatti, non potevano beneficiare dell'esenzione attribuita all'epoca alle *Conferences*, in quanto, seppur per certi versi simili a queste ultime, presentavano comunque rilevanti differenze e determinavano un grado di restrizione della concorrenza minore: le *Conferences* attuavano una politica marcatamente anticoncorrenziale di fissazione comune delle tariffe, mentre i consorzi si focalizzavano principalmente sul raggiungimento di adeguate economie di scala, sulla riduzione dei costi di esercizio e sulla razionalizzazione dei servizi di trasporto.

Il Consiglio, come risulta dai *consideranda* del Regolamento n. 479/92, decideva di attribuire tale potere alla Commissione in quanto a suo avviso i consorzi potevano "contribuire a fornire i mezzi necessari per migliorare la produttività dei servizi di trasporto marittimo di linea e promuovere il progresso tecnico ed economico" (quarto considerando), la legalizzazione di tali accordi contribuiva all'incremento della competitività del settore (sesto considerando), e gli utenti dei servizi di trasporto ottenevano dalla conclusione di accordi di consorzio notevoli benefici, quali una maggior regolarità e qualità dei servizi e una riduzione dei noli (settimo considerando).

A seguito del Regolamento n. 479/92, la Commissione emanava il Regolamento CE n. 870/95<sup>268</sup>, relativo alla possibilità per i *consortium agreements* di essere esentati dall'applicazione rigorosa delle regole sulla concorrenza comunitarie.

La Commissione, dopo una serie di interessanti *consideranda*, che precedono l'articolato regolamentare, sull'opportunità dell'introduzione di una *block exemption* e sulle condizioni a cui la stessa dovrebbe essere subordinata, all'art. 1 del Regolamento, nel dare la definizione di consorzio tra compagnie marittime, si esprime nei seguenti termini: un consorzio è "un accordo concluso tra almeno due vettori esercenti una nave, che assicurano regolari servizi marittimi internazionali di linea per il trasporto di sole merci, principalmente in

---

<sup>268</sup> Regolamento n. 870/95 della Commissione, del 20 aprile 1995, relativo all'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 3 del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), in forza del regolamento (CEE) n. 479/92 del Consiglio, pubblicato in GUCE n. 89 del 21 aprile 1995.

“container”, su un determinato traffico, e il cui oggetto è quello di instaurare una cooperazione per l'esercizio in comune di un servizio di trasporto marittimo che migliori il servizio offerto, in assenza di consorzi, individualmente da ciascuno dei suoi membri allo scopo di razionalizzare le loro operazioni tramite accordi tecnici, operativi e/o commerciali, ad eccezione della determinazione dei prezzi”.

In questa sede pare opportuno analizzare la definizione nei suoi diversi aspetti rilevanti. In primo luogo, risulta evidente l'intenzione di attribuire il *nomen iuris* di consorzio soltanto a quegli accordi di collaborazione tra imprese marittime che rispondano a precise caratteristiche. Si deve trattare di un accordo tra due o più vettori che effettuano un servizio di trasporto internazionale regolare, ossia a titolo oneroso, su una rotta determinata, con scali prestabiliti e date, frequenze e orari fissati, conoscibili in anticipo dagli utenti<sup>269</sup>. Ai fini del Regolamento, quindi, sono esclusi dalla qualifica di consorzio tutti quegli accordi tra vettori che siano relativi ai servizi di trasporto marittimo *tramp* (non regolari). In secondo luogo, i servizi di trasporto devono essere di sole merci e non di passeggeri e devono essere effettuati principalmente mediante l'utilizzo di *container*<sup>270</sup> (la giustificazione di un'esenzione di categoria sta proprio nella natura *capital-intensive* del trasporto marittimo a mezzo *container*). Infine, l'accordo deve riferirsi ad un traffico determinato e deve consentire un miglioramento della qualità del servizio offerto, la realizzazione di economie di scala, la promozione di un progresso tecnico ed economico e la razionalizzazione delle attività dei *partners*.

La Commissione, inoltre, si premura di specificare che il Regolamento trova applicazione esclusivamente per gli accordi stipulati tra i membri del consorzio, mentre non copre quelli conclusi tra consorzi o tra uno o più membri e altre compagnie o tra *partners* di consorzi diversi (ventiduesimo considerando). Ovviamente il campo di applicazione del Regolamento rimane limitato ai trasporti marittimi internazionali di linea in partenza da o a

---

<sup>269</sup> Il Regolamento sempre all'art. 1 definisce “trasporto marittimo di linea” come: “trasporto di merci eseguito regolarmente su una o più rotte specifiche tra diversi porti, con orari e date di viaggio preannunciati, ed accessibile, anche occasionalmente, a qualsiasi utente dietro corrispettivo”.

<sup>270</sup> Si veda Graham M.G., *Stability and competition in intermodal container shipping: finding a balance*, in *Maritime Policy and Management*, 1998, n. 2, p. 130.

destinazione di uno o più porti comunitari (art. 2): sono, pertanto, esclusi i servizi di cabotaggio.

L'esenzione di gruppo deve essere funzionale alla creazione effettiva di un *joint shipping service*, in cui i *partners* possano beneficiare della messa in comune degli enormi investimenti di capitale necessari per la realizzazione di un servizio di trasporto a mezzo *container*. Inoltre, le compagnie per trarre concreti benefici dalla *block exemption*, per mezzo dell'accordo di consorzio devono essere in grado di migliorare il servizio che esse avrebbero potuto offrire a livello individuale, in termini di tipologia delle navi, di frequenza dei viaggi e di numero dei porti serviti.

Va, comunque, rilevato che, nonostante il favore della Commissione per l'estensione dell'esenzione di categoria pure alle attività di trasporto multimodale (quindi anche terrestri) effettuate dalle compagnie consorziate, intenzione espressa persino nella sua *Proposal for a Council Regulation (EEC) on the application of article 85(3) of the Treaty to certain categories of agreements, decisions and concerted practices between shipping companies*<sup>271</sup>, allegata alla già citata Comunicazione intitolata *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in liner shipping* del 18 giugno 1990, nel Regolamento in esame si fa riferimento in via esclusiva ad alcune *inland activities* tassativamente indicate dall'art. 3<sup>272</sup>. Ne consegue che l'esenzione di gruppo non possa trovare applicazione anche ai servizi di trasporto terrestre, neppure se collegati a quelli marittimi in virtù di un sistema di trasporto multimodale.

Il Regolamento all'art. 3, paragrafo 2, disposizione da leggersi congiuntamente alla definizione di consorzio di cui all'art. 1, individua con estrema precisione un elenco tassativo di attività che, qualora rientrino negli accordi di consorzio, possono godere dell'esenzione dall'applicazione delle

---

<sup>271</sup> Al sesto considerando, infatti, così recitava: "*Whereas most consortia deal with multi-modal transport operations which fall partly within the scope of Council Regulation (EEC) No 4056/86 and partly under Council Regulation (EEC) No 1017/68 and, insofar as containers are concerned, partly under Regulation No 17/62 of the Council*".

<sup>272</sup> In particolare l'uso in comune dei terminal portuali e la gestione coordinata dei servizi ad essi connessi di carico, scarico e stivaggio delle merci (art. 3, paragrafo 2, lettera c) ed eventuali altre attività accessorie alle operazioni relative all'esercizio dei servizi di trasporto marittimo e alla struttura di commercializzazione comune o al rilascio di un *bill of lading* congiunto (art. 3, paragrafo 2, lettera g).

regole comunitarie *antitrust*: “La dichiarazione di inapplicabilità riguarda unicamente le seguenti attività: a) le operazioni relative all'esercizio in comune di servizi di trasporto marittimo di linea, che possono comprendere unicamente le seguenti attività: I) il coordinamento e/o la fissazione comune degli orari di viaggio nonché la determinazione dei porti di scalo, II) lo scambio, la vendita o il nolo incrociato di spazi o posti/container sulle navi, III) l'utilizzazione in comune ("*pooling*") di navi e di impianti portuali, IV) l'utilizzazione di uno o più uffici di esercizio congiunto, V) la messa a disposizione di "*container*", "*chassis*" e altre attrezzature e/o i contratti di locazione, di "*leasing*" o di acquisto di dette attrezzature, VI) l'utilizzazione di un sistema di scambio di dati informatizzati e/o di un sistema di documentazione comune; b) aggiustamenti temporanei di capacità; c) l'esercizio o l'uso in comune dei terminali portuali e i servizi connessi (per esempio servizi di carico e scarico e di stivaggio); d) la partecipazione ad uno o più "pool" di tonnellaggio, di messa in comune degli introiti, di compartecipazione agli utili o alle perdite; e) l'esercizio in comune dei diritti di voto detenuti dal consorzio nella conferenza alla quale partecipano i suoi membri, nella misura in cui la relativa votazione riguarda le attività proprie del consorzio; f) una struttura di commercializzazione comune e/o il rilascio di una polizza di carico congiunta; g) qualsiasi altra attività accessoria a quelle di cui alle lettere da a) a f) necessaria per il loro svolgimento”. Nonostante l'attenzione minuziosa prestata dalla Commissione nel redigere la lista, in chiave critica va notato che il dettato letterale della disposizione rimane equivoco: la norma, infatti, ricollega la dichiarazione di inapplicabilità delle regole di concorrenza alle attività elencate, mentre sono gli accordi di consorzio relativi alla gestione comune di una o più delle attività indicate a poter beneficiare dell'esenzione e non le attività stesse.

Tra le attività che non sono coperte dall'esenzione di gruppo, e rimangono di conseguenza vietate, vi è quella consistente nella fissazione in comune delle tariffe tra le compagnie *partner*. Ciò segna definitivamente la netta linea di demarcazione esistente tra le *Conferences* e i consorzi<sup>273</sup>: nei secondi non solo le

<sup>273</sup> Più tardi, nel 2002, nel Rapporto OCSE *Competition Policy in Liner Shipping cit.*, paragrafo 2.7.1., si sottolinea che “*The principal difference between consortia and conferences is that the former addresses the rationalization of container shipping service operations, whereas conferences extend their cooperation to uniform or common freight rates*”.

attività svolte in comune tra i *partners* sono ben più numerose che nelle prime, ma negli accordi di conferenza sono sempre presenti delle clausole di *price fixing*, mentre in quelli di consorzio le compagnie hanno piena autonomia nella determinazione della politica tariffaria. In ogni caso, all'epoca dell'entrata in vigore del Regolamento, quando ancora gli accordi di conferenza erano esentati dal rispetto delle regole comunitarie sulla concorrenza, le compagnie consorziate che intendessero attuare delle pratiche tariffarie comuni erano libere di partecipare alle *Conferences* e beneficiare degli accordi di fissazione dei noli da queste previsti.

In realtà, sebbene il Regolamento espressamente escluda la legittimità della fissazione in comune dei prezzi, l'art. 3, paragrafo 2, lettera c), nell'estendere l'esenzione anche agli accordi di condivisione di utili e perdite tra le consorziate, indirettamente consente una quasi completa eliminazione della concorrenza interna tra *partners*. Tale disposizione, però, va letta congiuntamente con l'art. 5, su cui a breve ci si soffermerà, a norma del quale un certo grado di concorrenza effettiva tra membri del consorzio e *outsiders*, o tra compagnie consorziate e *partners* della *Conference* all'interno della quale opera il consorzio deve essere sempre garantito.

Tra le attività coperte dalla *block exemption* di particolare interesse è quella di cui all'art. 3, paragrafo 2, lettera b), ossia gli aggiustamenti temporanei di capacità. Si tratta di una pratica per mezzo della quale le compagnie di navigazione partecipanti al consorzio possono modificare temporaneamente la capacità nei periodi di cosiddetta *overcapacity*. Il Regolamento, però, espressamente esclude che l'esenzione si applichi "ad un consorzio che preveda patti di non utilizzazione della capacità esistente, in base ai quali le linee marittime consorziate si astengono dall'impiegare una determinata percentuale della capacità delle navi utilizzate nell'ambito del consorzio" (art. 4). Tali pratiche vietate, infatti, potrebbero essere utilizzate per incrementare artificialmente le rate dei noli.

Il Regolamento, al fine dell'attribuzione dell'esenzione di categoria, prevede per gli accordi di consorzio tre gruppi di condizioni: delle condizioni cosiddette di base (art. 5), delle condizioni relative alla quota di traffico (art. 6) e delle condizioni supplementari (art. 8).

Nel caso in cui i consorzi non rispettino le predette condizioni, pur non potendo godere della *block exemption*, possono comunque avvalersi dell'esenzione singolarmente qualora rispondano ai criteri indicati dall'ex art. 81, paragrafo 3, del Trattato di Roma (ora 101, paragrafo 3, TFUE).

Il primo gruppo di condizioni si ricollega al principio per cui l'esenzione di categoria viene giustificata anche dai vantaggi che gli accordi di consorzio dovrebbero offrire agli utenti<sup>274</sup>. Tali benefici non possono esistere se non in un mercato in cui permanga un sufficiente livello di concorrenza tra gli operatori: in altri termini, l'esenzione di categoria, per essere legittima, non deve essere tale da permettere ai vettori di eliminare la concorrenza sulle rotte oggetto dell'accordo.

Il testo dell'art. 5 del Regolamento n. 870/1995 recita: "Condizioni di base alle quali è subordinata l'esenzione. L'esenzione di cui all'articolo 3 si applica unicamente in presenza di una o più delle condizioni seguenti:

- esistenza di una concorrenza effettiva in materia di prezzi tra i membri della conferenza all'interno della quale opera il consorzio, in quanto i suoi membri sono autorizzati espressamente dall'accordo di conferenza, in forza di un obbligo legale o meno, a praticare l'iniziativa tariffaria indipendente su ogni nolo previsto dalla tariffa della conferenza;

- esistenza, all'interno della conferenza nella quale opera il consorzio, di un grado sufficiente di concorrenza effettiva tra i membri della conferenza in materia di servizi offerti, in quanto l'accordo di conferenza consente espressamente al consorzio di offrire accordi propri sui servizi, qualunque ne sia la natura, relativi alla frequenza ed alla qualità dei servizi di trasporto offerti, nonché di adattare liberamente, in qualsiasi momento, i servizi offerti, per rispondere alle richieste specifiche degli utenti dei servizi di trasporto;

- esistenza per i membri del consorzio di una concorrenza effettiva, reale o potenziale, da parte delle compagnie non consorziate, indipendentemente dalla presenza di una conferenza operante nel traffico".

---

<sup>274</sup> Al riguardo si veda il preambolo del Regolamento al decimo considerando: "[...] le prime condizioni alle quali deve essere subordinata l'esenzione per categoria devono garantire che una congrua parte dei vantaggi derivanti dall'aumento di efficacia e degli altri vantaggi offerti dai consorzi possa ripercuotersi sugli utenti dei servizi di trasporto".

La prima condizione contenuta nell'art. 5, introdotta allo scopo di assicurare il permanere di una concorrenza a livello delle tariffe, richiede che, qualora un consorzio operi all'interno di una *Conference*<sup>275</sup>, quest'ultima debba permettere alle compagnie consorziate di adottare un'*independent rate action*<sup>276</sup>. Questa possibilità, che deve essere garantita dall'accordo di *Conference*, consente alle compagnie consorziate di stringere autonomi accordi con gli *shippers* a tariffe anche inferiori (e quindi concorrenziali rispetto) a quelle praticate dalla *Conference*.

La seconda condizione si focalizza non più sulla concorrenza in materia tariffaria, ma su quella relativa alla qualità dei servizi offerti. Anche in questo caso il consorzio deve essere lasciato libero di stipulare autonomamente con gli utenti accordi di servizio a condizioni diverse da quelle praticate dalla *Conference*. Nel preambolo del Regolamento, all'undicesimo considerando, si individuano quali esempi di accordi tra consorzio e utenti quelli relativi all'offerta da parte del solo consorzio di un servizio "*just in time delivery*" o di un "*Electronic data interchange*" (EDI) evoluto che permetta agli utenti di conoscere in qualunque momento il luogo in cui si trovano le loro merci, oppure di servizi caratterizzati da una maggior frequenza dei collegamenti o da un più elevato numero di scali.

La terza condizione, così come le precedenti due, salvaguardia sempre l'interesse degli utenti a servizi di trasporto di buona qualità e a prezzi accessibili, ma lo fa richiedendo che sul mercato permanga una concorrenza effettiva, in atto o anche solo in potenza, non tanto tra il consorzio e l'eventuale

---

<sup>275</sup> L'eventualità che un consorzio operi all'interno di una *Conference* è presa in considerazione già nel preambolo del Regolamento dall'ottavo considerando: "considerando che l'esenzione per categoria accordata dal presente regolamento si applica sia ai consorzi che operano all'interno di una conferenza marittima, sia ai consorzi che operano al di fuori di questa, eccezion fatta per una loro eventuale attività di determinazione comune dei noli". All'undicesimo considerando tra le condizioni che devono essere rispettate perché un consorzio possa fruire della *block exemption* si fa cenno proprio alla possibilità di adottare un'iniziativa tariffaria indipendente: "[...] tale condizione [...] deve considerarsi soddisfatta quando si verificano una o più delle situazioni di seguito descritte: esistenza tra i membri della conferenza in cui opera il consorzio di una concorrenza effettiva in materia di prezzi grazie all'azione tariffaria indipendente ("*independent rate action*") [...]"

<sup>276</sup> Per "iniziativa tariffaria indipendente" si intende il "diritto, per una compagnia aderente ad una conferenza marittima, di offrire, in maniera occasionale e per merci particolari, dandone preavviso agli altri membri della conferenza, tariffe che differiscono da quelle che figurano nel tariffario della conferenza" (art. 1, Regolamento n. 870/95).

*Conference*, entro la quale quest'ultimo opera, bensì tra le compagnie consorziate e le *outsiders*.

Il secondo gruppo di condizioni si compone di quelle relative al cosiddetto *consortium's market share* ed è sempre diretto ad assicurare che permanga sul mercato un adeguato grado di concorrenza. Viene previsto, infatti, che, perché un consorzio possa beneficiare dell'esenzione, le compagnie ad esso aderenti non devono detenere una quota di traffico superiore ad una data percentuale, variabile a seconda che il consorzio operi nell'ambito di una *Conference* (30%) o al di fuori da questa (35%)<sup>277</sup>. La dimensione della quota di traffico che un consorzio può controllare è differente, in quanto i consorzi tra compagnie legate da un accordo di Conferenza operano su un mercato in cui sono già presenti accordi restrittivi della concorrenza e ciò giustifica la percentuale più ridotta della quota di traffico ammessa. La quota di mercato viene calcolata in base al volume delle merci trasportate.

L'art. 6, paragrafo 2, del Regolamento ammette che si continui ad applicare l'esenzione quando per due anni consecutivi il massimale della quota di traffico non sia superato per più di un decimo. Inoltre, quando anche le soglie indicate nei primi due paragrafi dell'art. 6 vengono superate, l'esenzione continua ad applicarsi per un periodo di sei mesi, che sale a dodici quando il superamento è dovuto al ritiro dal traffico di un vettore non consorziato (paragrafo 3)<sup>278</sup>.

---

<sup>277</sup> Art. 6, paragrafo 1: "Per beneficiare dell'esenzione prevista dall'articolo 3, un consorzio deve detenere, per i vari porti che serve, una quota inferiore al 30% del traffico diretto calcolato in volume delle merci trasportate (tonnellate di carico o equivalente venti piedi) quando opera nell'ambito di una conferenza e inferiore al 35% quando opera al di fuori di una conferenza".

<sup>278</sup> Art. 6, paragrafi 2 e 3: "L'esenzione prevista dall'articolo 3 continua ad applicarsi quando, durante un periodo di due anni di calendario consecutivi, la quota di traffico di cui al paragrafo 1 del presente articolo non viene superata di più di un decimo. Quando le soglie previste dai paragrafi 1 e 2 sono superate, l'esenzione di cui all'articolo 3 continua ad applicarsi durante un periodo di sei mesi dalla fine dell'anno civile nel corso del quale è avvenuto il superamento. Questo periodo è di dodici mesi quando il superamento è imputabile al ritiro dal traffico di cui trattasi di un trasportatore marittimo non consorziato". A norma dell'art. 7, l'esenzione può essere garantita anche quando la quota di traffico, pur superando il limite indicato all'articolo precedente, non eccede il 50%. Il medesimo articolo introduce la procedura di opposizione della Commissione all'esenzione: "1. Beneficiano del pari dell'esenzione prevista dagli articoli 3 e 10 i consorzi la cui quota di traffico supera il limite di cui all'articolo 6 senza peraltro superare il 50% del traffico diretto, a condizione che gli accordi in oggetto siano notificati alla Commissione a norma del regolamento (CEE) n. 4260/88 della

Da notare è che la formulazione letterale dell'art. 6 verrà parzialmente modificata dal successivo Regolamento CE n. 823/2000<sup>279</sup>, disciplinante la medesima materia, cui si farà cenno più avanti. Il Regolamento n. 870/1995, infatti, recita: “[...] un consorzio deve detenere, per i vari porti che serve, una quota inferiore al 30% del traffico diretto [...]”. Il Regolamento del 2000, invece, con formula ben più ampia, prescrive che “[...] un consorzio deve detenere, su ciascuno dei mercati su cui opera, una quota di mercato inferiore al 30% [...]”. Evidentemente il concetto di “traffico diretto” e quello di “mercato” sono tra loro in rapporto da minore a maggiore: un porto può essere escluso da un dato traffico, ma può continuare a rientrare nel mercato in cui il consorzio opera. Al riguardo pertinente è l’osservazione contenuta nel sedicesimo considerando del Regolamento n. 823/2000: “Per valutare ai fini di un’esenzione l’esistenza di una concorrenza effettiva su ciascun mercato sul quale opera il

---

Commissione e che questa non si opponga all'esenzione entro il termine di sei mesi. 2. Il termine di sei mesi decorre dal giorno in cui la Commissione riceve la notificazione. Tuttavia, quando la notificazione è inviata mediante lettera raccomandata, tale termine decorre dalla data indicata dal timbro della posta del luogo di spedizione. 3. L'applicazione del paragrafo 1 è soggetta alle seguenti condizioni: a) la notificazione o una comunicazione che l'accompagna deve riferirsi esplicitamente al presente articolo, e b) le informazioni da fornire mediante notificazione devono essere complete e conformi ai fatti. 4. Per quanto riguarda gli accordi già notificati al momento dell'entrata in vigore del presente regolamento, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere invocate in una comunicazione alla Commissione che si riferisca alla notificazione ed esplicitamente al presente articolo. Le disposizioni del paragrafo 2 e del paragrafo 3, lettera b) si applicano *mutatis mutandis*. 5. La Commissione può opporsi all'esenzione. essa deve opporsi quando uno Stato membro ne fa richiesta entro tre mesi dalla data di trasmissione allo Stato membro della notificazione di cui al paragrafo 1 o della comunicazione di cui al paragrafo 4. La domanda deve basarsi su considerazioni relative alle regole di concorrenza del trattato. 6. La Commissione può ritirare l'opposizione all'esenzione in qualsiasi momento. Tuttavia, quando l'opposizione risulta dalla domanda di uno Stato membro e quest'ultimo non la ritira, la Commissione può ritirare l'opposizione soltanto dopo aver sentito il Comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti nel settore dei trasporti marittimi. 7. Se la Commissione ritira l'opposizione in quanto le imprese interessate hanno comprovato la sussistenza delle condizioni di cui all'articolo 85, paragrafo 3, l'esenzione ha effetto dalla data della notificazione. 8. Se la Commissione ritira l'opposizione in quanto le imprese interessate hanno modificato l'accordo, per renderlo conforme alle condizioni di cui all'articolo 85, paragrafo 3, l'esenzione ha effetto dalla data alla quale hanno effetto le modificazioni. 9. In caso di opposizione da parte della Commissione, e qualora questa non la ritiri, gli effetti della notificazione sono disciplinati dalle disposizioni della sezione II del regolamento (CEE) n. 4056/86”.

<sup>279</sup> Regolamento n. 823/2000 della Commissione, del 19 aprile 2000, relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3 del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), pubblicato in GUCE n. L 100, del 20 aprile 2000.

consorzio, occorre prendere in considerazione non soltanto il traffico diretto fra i porti serviti da un consorzio, ma anche l'eventuale concorrenza di altri servizi marittimi di linea facenti capo a porti sostituibili a quelli serviti dal consorzio e, se del caso, di altri modi di trasporto”.

L'art. 8 fissa ulteriori quattro condizioni supplementari dirette ad assicurare che i consorzi beneficiari dell'esenzione di categoria non impongano ai propri membri restrizioni della concorrenza che non siano indispensabili per il raggiungimento degli obiettivi del consorzio stesso.

L'art. 8.1 richiede che il consorzio permetta a ciascuno dei suoi membri di offrire un proprio servizio sulla base di un contratto individuale.

L'art. 8.2 stabilisce che le compagnie marittime partecipanti al consorzio devono vedersi riconosciuto il diritto di recedere dall'accordo senza incorrere in alcuna penale, sia essa finanziaria o di altra natura, come l'obbligo di cessare l'attività e/o la possibilità di riprenderla solo dopo un certo periodo di tempo. Il diritto di recesso dei *partners*, però, è collegato alla concessione di un termine massimo di preavviso di sei mesi, che può essere dato solo dopo un periodo iniziale di diciotto mesi a partire dalla entrata in vigore dell'accordo. Il Regolamento non sembra impedire ai consorzi di fissare periodi di preavviso minori o di imporre penali per le compagnie che ne escano prima che sia spirato il periodo di preavviso prescritto.

Più di recente, la Commissione ha preferito prendere in considerazione anche situazioni in cui la data di entrata in vigore dell'accordo di consorzio preceda quella dell'inizio effettivo dell'attività dello stesso, come può accadere nei casi, non infrequenti, in cui le navi da utilizzare siano ancora in fase di costruzione. Con il Regolamento CE n. 611/2005<sup>280</sup>, di modifica del già citato Regolamento CE n. 823/2000, avente ad oggetto la medesima materia del Regolamento in esame, infatti, la Commissione prima aggiunge che il periodo iniziale di diciotto mesi può decorrere oltre che dalla data di entrata in vigore dell'accordo di consorzio, anche da quella dell'accordo di effettuare un nuovo investimento sostanziale; poi precisa che “qualora tale data preceda quella di

---

<sup>280</sup> Regolamento n. 611/2005 della Commissione, del 20 aprile 2005, recante modifica del regolamento (CE) n. 823/2000 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), pubblicato in GUUE n. L 101, del 21 aprile 2005, pp. 10-11.

inizio del servizio, il periodo iniziale non deve superare ventiquattro mesi dalla data di entrata in vigore dell'accordo di consorzio o dalla data di entrata in vigore dell'accordo che prevede di effettuare un nuovo investimento sostanziale a favore del servizio marittimo comune” (art. 1.3).

Ai fini della corretta comprensione della disciplina, è opportuno specificare cosa si intenda per “data d’inizio del servizio” e per “nuovo investimento sostanziale”. Entrambi vengono definiti dal Regolamento n. 611/2005 come segue: “«inizio del servizio», la data alla quale la prima nave effettua il servizio o, in caso di nuovo investimento sostanziale, la data alla quale la prima nave viaggia in condizioni riconducibili direttamente a tale investimento; «nuovo investimento sostanziale», un investimento che si traduca nella costruzione, nell'acquisto, o ancora nel nolo a lungo termine di navi specificamente progettate, richieste e necessarie per fornire il servizio, e pari almeno a metà degli investimenti complessivi effettuati dal membro del consorzio nel quadro del servizio di trasporto marittimo che il consorzio stesso offre” (art. 1.1). Nella pratica potrebbe non essere semplice distinguere tra un nuovo accordo e un’evoluzione di quello iniziale, in quanto vari elementi dell’accordo originario col tempo sono soliti variare (si pensi ai *partners*, alle rotte servite e ad altri fattori), senza che necessariamente si debba parlare di un nuovo accordo. In questo senso il riferimento del dettato della norma ad un nuovo investimento sostanziale può risolvere, almeno in parte, il problema.

La Commissione dimostra poi di dare rilievo anche alla dimensione dell’investimento effettuato dalle singole compagnie ai fini del consorzio e al diverso grado di integrazione tra i *partners*. Infatti, nell’ipotesi in cui si tratti di “un consorzio fortemente integrato che comporta un “*pool*” di compartecipazione agli utili o alle perdite o implica un grado di investimento molto elevato risultante dall'acquisto o dal nolo di navi da parte dei suoi membri soprattutto per la sua costituzione”, il termine massimo di preavviso per il recesso è sempre di sei mesi, ma il periodo iniziale che deve trascorrere prima che il preavviso possa essere dato è allungato a trenta mesi (seconda parte del paragrafo 2 dell’art. 8 del Regolamento n. 870/1995. Anche tale disposizione è stata successivamente modificata dal Regolamento n. 611/2005, il quale, per le medesime ragioni di cui sopra, ha aggiunto che il termine possa decorrere anche dalla data di entrata in vigore di un accordo diretto ad effettuare un nuovo

investimento sostanziale e che “qualora tale data preceda quella di inizio del servizio, il periodo iniziale non deve superare trentasei mesi dalla data di entrata in vigore dell'accordo di consorzio o dalla data di entrata in vigore dell'accordo che prevede di effettuare un nuovo investimento sostanziale a favore del servizio marittimo comune” (art. 1.3, Regolamento n. 611/2005).

L'art. 8.3 del Regolamento n. 870/1995 prende in esame l'ipotesi di un consorzio operante con una struttura di commercializzazione comune. In tal caso, affinché il consorzio possa beneficiare della *block exemption*, deve essere prevista la facoltà per ciascuna compagnia *partner* di porre in essere una commercializzazione indipendente del servizio, con un preavviso massimo di sei mesi e senza incorrere in alcuna penale.

Infine, l'art. 8.4 introduce per le compagnie consorziate un divieto di discriminazione che è pressoché identico a quello contenuto nell'art. 4 del Regolamento n. 4056/86: “né il consorzio, né le compagnie membri dei consorzi arrecano pregiudizio, all'interno del mercato comune, a taluni porti, utenti o vettori, applicando per il trasporto di merci identiche nella zona che rientra nell'accordo prezzi e condizioni che differiscono a seconda del Paese d'origine o di destinazione o a seconda del porto di carico o di scarico, a meno che tali prezzi o condizioni, possano giustificarsi sul piano economico”.

Al rispetto delle condizioni supplementari di cui all'art. 8, oggetto della nostra analisi, sono espressamente subordinate, per beneficiare dell'esenzione di gruppo, anche le intese tra utenti e consorzi sull'utilizzazione dei servizi di trasporto marittimo di linea di cui all'art. 10. Quest'ultimo esenta dal divieto sancito dalle norme comunitarie *antitrust* gli accordi, le decisioni e le pratiche concordate tra un consorzio, che rispetti le condizioni sancite dall'art. 3, e gli utenti o le loro organizzazioni rappresentative, relativi alle condizioni e alla qualità dei servizi di trasporto di linea offerti dal consorzio stesso e a tutte le questioni generali connesse a tali servizi, a patto che siano frutto delle consultazioni di cui all'art. 9.1. Secondo alcuni<sup>281</sup>, l'art. 10 sembrerebbe escludere dall'esenzione gli accordi di fedeltà (*loyalty arrangements*). Questi, infatti, prevedono che gli utenti, in cambio di una rata di nolo più bassa, debbano caricare le loro merci sulle navi sempre della medesima compagnia o

---

<sup>281</sup> Pozdnakova A., *Liner Shipping and EU Competition Law*, Netherlands, Kluwer Law International, 2008, pp. 210-211.

gruppo di compagnie. Diversamente dai *loyalty arrangements*, gli accordi di servizio presi in considerazione dall'art. 10 concernono soltanto l'offerta di un servizio con determinate qualità e con quelle caratteristiche che rispondano esattamente alle richieste degli utenti: in altri termini, specialmente col riferimento alle consultazioni di cui all'art. 9.1, l'art. 10 tenta di rafforzare il potere contrattuale degli utenti rispetto ai consorzi.

Il Regolamento individua poi all'art. 9 gli obblighi ai quali è subordinata l'esenzione di cui all'art. 3. A differenza del mancato rispetto delle condizioni previste dagli artt. 3, 5, 8, senza le quali un consorzio non potrebbe in nessun caso godere della *block exemption*, la violazione degli obblighi sanciti dall'art. 9 comporta il venir meno dell'esenzione in modo indiretto e non automatico, soltanto a seguito della verifica della reiterazione (art. 12).

L'art. 9.1 richiede che tra gli utenti o le loro organizzazioni rappresentative e il consorzio si effettuino delle consultazioni reali ed effettive per trovare le soluzioni su tutte le questioni di maggior rilevanza concernenti le condizioni e la qualità dei servizi offerti. Tali consultazioni, che devono svolgersi ogniqualvolta vengano richieste da una delle parti, devono aver luogo prima dell'applicazione della misura oggetto delle medesime, salvo che ciò non sia possibile per forza maggiore<sup>282</sup>.

L'art. 9 prosegue poi con l'enunciazione puntuale delle quattro fasi procedurali da seguire per le consultazioni. In primo luogo il consorzio deve notificare all'altra parte per iscritto tutte le informazioni rilevanti circa l'oggetto su cui si svolgerà la consultazione. Successivamente vi deve essere uno scambio di opinioni tra le parti per iscritto od oralmente, in modo da tentar di raggiungere una posizione comune. Nell'ipotesi in cui quest'ultima non sia raggiunta, si ha un'ulteriore fase in cui il disaccordo deve essere annunciato pubblicamente.

---

<sup>282</sup> Per una definizione di forza maggiore si veda la decisione della Court of First Instance (Second Chamber), del 29 maggio 1991, Bayer AG/Commissione europea, caso T-12/90, in *European Court reports* 1991 Page II-00219 : "*The Court observes that, for the purpose of determining whether the applicant has established the existence of unforeseeable circumstances or force majeure, there must, as the Court of Justice has consistently held, be abnormal difficulties, independent of the will of the person concerned and apparently inevitable, even if all due care is taken (judgments in Case 284/82 Busseni v Commission [1984] ECR 557 and Case 224/83 Ferriera Vittoria v Commission [1984] ECR 2349)*".

Infine le parti possono stabilire un termine, comunque non inferiore ad un mese, entro il quale le consultazioni vanno concluse.

Il paragrafo 2 dell'art. 9 prevede per il consorzio un obbligo di trasparenza e di informazione degli utenti: "Le condizioni dei servizi di trasporto marittimo offerti dal consorzio o dai suoi membri - ivi comprese quelle connesse alla qualità dei servizi - ed ogni modifica ad esse relativa devono essere fornite agli utenti che lo richiedano ad un prezzo ragionevole, e devono poter essere prese in visione gratuitamente, in qualunque momento, negli uffici delle compagnie di navigazione consorziate, del consorzio e dei loro agenti".

Il consorzio deve poi notificare alla Commissione i lodi arbitrali e le raccomandazioni dei conciliatori che dirimono le controversie relative alle pratiche dei consorzi prese in considerazione dal Regolamento in oggetto.

Infine, il consorzio, per godere dell'esenzione di categoria, deve dimostrare alla Commissione, su richiesta di questa, di aver rispettato le condizioni e gli obblighi di cui agli artt. 5, 6, 7 e 8 e ai primi due punti dello stesso art. 9, e comunicare a questa l'accordo di consorzio.

L'art. 12 prevede la revoca dell'esenzione di categoria da parte della Commissione, qualora si accorga che alcuni accordi, decisioni o pratiche concordate creano effetti incompatibili con le regole di concorrenza comunitarie e in particolare quando: "1) su un traffico determinato la concorrenza esistente al di fuori della conferenza in cui opera il consorzio o al di fuori di un consorzio determinato non sia effettiva; 2) un consorzio non rispetti in modo reiterato gli obblighi di cui all'articolo 9; 3) un consorzio adotti un comportamento che abbia effetti incompatibili con l'articolo 86 del trattato; 4) detti effetti risultino da un lodo arbitrale".

Una peculiarità del Regolamento n. 870/1995 è il suo carattere provvisorio, considerato che la sua validità è di soli cinque anni (art. 13). Prima della scadenza del quinquennio, pertanto, la Commissione, alla luce dei mutamenti contingenti delle condizioni del mercato, ha dovuto valutare la permanenza della necessità di un'esenzione di gruppo per i consorzi<sup>283</sup>.

---

<sup>283</sup> Per approfondimenti circa la revisione del Regolamento n. 870/95 si vedano: Clough M.Q.C., *Review of the Consortia Block Exemption*, in *The Journal of International Maritime Law*, giugno 1999, pp. 93-98; Wareham P., *Liner shipping consortia: Report on Regulation 870/95*, in *The Journal of International Maritime Law*, Marzo 1999, pp.

Ritenendo che l'applicazione di una *block exemption* fosse ancora uno strumento utile per permettere alle compagnie consorziate di assicurare adeguati servizi di trasporto marittimo di linea, nel 2000 la Commissione ha emanato un nuovo Regolamento (n. 823/2000), anch'esso valido per un lustro, dal contenuto pressoché identico a quello del 1995<sup>284</sup>.

Tra le piccole differenze rispetto al Regolamento n. 870/1995, oltre a quelle già analizzate, se ne segnalano poche altre. All'articolo 2, la definizione di consorzio viene integrata: secondo la nuova locuzione, infatti, in un consorzio i *partners* si possono accordare per assicurare regolari servizi marittimi di linea non solo su determinato traffico, ma su uno o più traffici determinati.

Un'altra variazione degna di nota si rinviene all'art. 3 sugli accordi esentati, in cui si aggiunge un ulteriore paragrafo 3 diretto a specificare quali possano essere le attività accessorie (anch'esse esentate) rispetto a quelle che godono già dell'esenzione: "Le seguenti clausole sono, in particolare, da considerarsi attività accessorie ai sensi del paragrafo 2, lettera g): a) l'obbligo per i membri del consorzio di utilizzare, nel traffico o nei traffici in questione, le navi assegnate al consorzio, astenendosi dal noleggiare spazio su navi appartenenti a terzi; b) l'obbligo per i membri del consorzio di non cedere né noleggiare spazio ad altri trasportatori, operatori di navi nel traffico o nei traffici in questione, senza il previo consenso degli altri membri del consorzio" (sono a tutti gli effetti delle clausole di esclusiva). Si tratta di un elenco aperto e non tassativo, che, pertanto, non determina l'esclusione di altri cosiddetti *ancillary agreements*, come quelli concernenti lo scambio di informazioni tra i *partners*.

Il Regolamento del 2000 ha subito alcune lievi modifiche da parte del Regolamento CE n. 463/2004<sup>285</sup>. Quest'ultimo, in ragione dell'entrata in vigore

---

32-33; e Wareham P., *Amendments proposed to block exemption for consortia*, in *The Journal of International Maritime Law*, marzo 2000, pp. 55 ss.

<sup>284</sup> Per una prima analisi del Regolamento n. 823/2000 si veda: Wareham P., *New Regulation 823/2000 for Liner Consortia adopted*, in *The Journal of International Maritime Law*, aprile 2000, pp. 82-84. Sempre sui medesimi temi: Holmes M. – Davey L., *Is there any legal certainty left for shipping lines in their agreements?*, in *The Journal of International Maritime Law*, settembre-ottobre 2003, pp. 480-481.

<sup>285</sup> Regolamento n. 463/2004 della Commissione, del 12 marzo 2004, che modifica il regolamento (CE) n. 823/2000 relativo all'applicazione dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), pubblicato in GUUE n. L 77, del 13 marzo 2004.

del Regolamento CE n. 1/2003, a norma del quale non è più necessaria l'adozione di una preventiva decisione amministrativa della Commissione per assicurare la validità degli accordi che soddisfano le condizioni di cui al vecchio art. 81, paragrafo 3, del Trattato, ha soppresso l'art. 7 (del Regolamento n. 823/2000) sulla procedura di opposizione e il paragrafo 4 dell'art. 9 e ha aggiunto al successivo paragrafo 5 la possibilità anche per le autorità garanti della concorrenza negli Stati membri di chiedere ai consorzi la dimostrazione della loro conformità alle condizioni e agli obblighi previsti. Ha poi modificato il paragrafo 1 dell'articolo 11 sul segreto professionale e riformulato l'art. 12 sulla revoca dell'esenzione di categoria.

Successivamente, ritenendo ancora valide le giustificazioni per un'esenzione di categoria a favore dei consorzi, con Regolamento n. 611/2005 la Commissione ha prorogato, seppur con talune ulteriori limitate modifiche<sup>286</sup>, per altri cinque anni il Regolamento n. 823/2000, che così rimarrà in vigore fino al 2010<sup>287</sup>.

### *5.3 Le Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to maritime transport services del 2008 e il Regolamento CE n. 906/2009*

<sup>286</sup> Oltre a quelle anticipate sopra, si segnala che all'art. 5 lettera a) si è aggiunto che i membri dei consorzi devono essere autorizzati dalla *Conference*, entro la quale un consorzio opera, non solo a praticare un'iniziativa tariffaria indipendente, ma anche a stipulare singoli contratti confidenziali. L'aggiunta è stata resa necessaria dall'evoluzione delle pratiche commerciali nel settore, come la Commissione adeguatamente osserva nel sesto considerando del Regolamento n. 611/2005: "Il regolamento (CE) n. 823/2000 prevede che l'esenzione sia soggetta all'adempimento di talune condizioni, fra le quali l'esistenza di una concorrenza effettiva in materia di prezzi tra i membri della conferenza al cui interno il consorzio opera, per la facoltà espressamente conferita dall'accordo di conferenza ai propri membri di praticare l'iniziativa tariffaria indipendente su ogni nolo previsto dalla tariffa della conferenza. È stato peraltro fatto rilevare alla Commissione che l'iniziativa tariffaria indipendente non può più ritenersi una pratica generale comune del mercato. Attualmente per vari traffici prevalgono singoli contratti confidenziali, i quali, a loro volta, possono dar luogo a un'effettiva concorrenza fra le compagnie marittime di linea che aderiscono alla conferenza. L'esistenza di singoli contratti confidenziali pertanto andrebbe anch'essa considerata come un indicatore di effettiva concorrenza in materia di prezzi fra i membri della conferenza".

<sup>287</sup> Si veda: Chuah J., *Extension of the liner shipping consortia block exemption*, in *The Journal of International Maritime Law*, marzo-aprile 2005, p. 154.

A seguito del venir meno dell'esenzione di categoria per le *Conferences*, a far data dal 18 ottobre 2008, termine di scadenza del periodo transitorio previsto dal Regolamento n. 1419/2006, le compagnie marittime sono tenute a verificare sempre che le proprie pratiche commerciali e i rapporti di collaborazione tra loro intercorrenti rispettino le regole comunitarie sulla concorrenza. Al fine di aiutare gli operatori del settore a comprendere appieno le implicazioni delle modifiche normative sopravvenute e di guidarli nell'autovalutazione della conformità delle proprie attività alla disciplina *antitrust*, la Commissione, come già accaduto in passato, nel 2008 ha pubblicato delle apposite *Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to maritime transport services*<sup>288</sup>.

Le *Guidelines* prima, come di consueto, si soffermano sulle definizioni dei servizi di trasporto marittimo, poi prendono in esame gli accordi orizzontali tra compagnie di navigazione, focalizzandosi sui *technical agreements*, sugli *information exchanges* tra vettori concorrenti e sui *pool agreements* nel trasporto *tramp*. In particolare, la Commissione ribadisce la diffusione globale degli accordi tra compagnie marittime ed evidenzia la necessità di un loro costante controllo rispetto alle regole sulla concorrenza: “*Cooperation agreements are a common feature of maritime transport markets. Considering that these agreements may be entered into by actual or potential competitors and may adversely affect the parameters of competition, undertakings must take special care to ensure that they comply with the competition rules. In service markets, such as maritime transport, the following elements are particularly relevant for the assessment of the effect an agreement may have in the relevant market: prices, costs, quality, frequency and differentiation of the service*

---

<sup>288</sup> Pubblicate su *Official Journal* 2008 C 245/02. Nell'introduzione, ai primi due paragrafi, specificano appunto: “*These Guidelines set out the principles that the Commission of the European Communities will follow when defining markets and assessing cooperation agreements in those maritime transport services directly affected by the changes brought about by Council Regulation (EC) No 1419/2006 of 25 September 2006, i.e. liner shipping services, cabotage and international tramp services. These Guidelines are intended to help undertakings and associations of undertakings operating those services, mainly if operated to and/or from a port or ports in the European Union, to assess whether their agreements are compatible with Article 81 of the Treaty establishing the European Community (hereinafter ‘the Treaty’). The Guidelines do not apply to other sectors*”. Le *Guidelines* del 2008 sono state precedute da una bozza del 2007 pubblicata su *Official Journal* 2007 C 215/03.

*provided, innovation, marketing and commercialization of the service*” (paragrafo n. 35).

Sui *technical agreements* la Commissione si limita ad osservare che tali accordi non comportano problemi di violazione della disciplina concorrenziale qualora siano diretti esclusivamente ad apportare dei miglioramenti tecnici del servizio, a raggiungere una cooperazione a livello tecnico o a migliorare gli *environmental standards*.

Con gli *information exchanges agreements* le compagnie in concorrenza tra loro cooperano, spesso mediante un'apposita *common agency*, scambiandosi statistiche aggregate e informazioni concernenti la loro politica commerciale<sup>289</sup>. In merito, la Commissione rileva che, al contrario dei *pure technical agreement*, gli accordi di scambio di informazioni chiave in talune ipotesi possono comportare alterazioni della concorrenza “*The exchange of information may be a facilitating mechanism for the implementation of an anti-competitive practice, such as monitoring compliance with a cartel; where an exchange of information is ancillary to such an anti-competitive practice its assessment must be carried out in combination with an assessment of that practice. An exchange of information may even have in itself the object of restricting competition [...] However, an exchange of information, in its own right, might constitute an infringement of Article 81 of the Treaty by reason of its effect. This situation arises when the information exchange reduces or removes the degree of uncertainty as to the operation of the market in question with the result that competition between undertakings is restricted [...]*” (paragrafi nn. 42 e 43).

La Commissione, infatti, osserva che da un lato lo scambio di informazioni produce effetti positivi, come l'incremento della trasparenza sul mercato, mentre dall'altro può facilitare l'implementazione di pratiche anticoncorrenziali. In definitiva, l'impatto degli *information exchanges agreements* sulla concorrenza deve essere valutato caso per caso, alla luce dei

---

<sup>289</sup> La Commissione al riguardo osserva: “*An information exchange system entails an arrangement on the basis of which undertakings exchange information amongst themselves or supply it to a common agency responsible for centralizing, compiling and processing it before returning it to the participants in the form and at the frequency agreed. It is common practice in many industries for aggregate statistics and general market information to be gathered, exchanged and published. This published market information is a good means to increase market transparency and customer knowledge, and thus may produce efficiencies [...]*” (paragrafi nn. 38 e 39).

fattori che possono influire sulla struttura del mercato e delle caratteristiche delle informazioni scambiate stesse<sup>290</sup>.

Comunque, la Commissione si premura di specificare che gli accordi di scambio di informazioni tra *partners* nei consorzi sono permessi nella misura in cui sono accessori alle attività di trasporto marittimo di linea svolte in comune, che beneficiano della *block exemption* di cui al Regolamento n. 823/2000: “*In the liner shipping sector, exchanges of information between shipping lines taking part in liner consortia which otherwise would fall under Article 81(1) of the Treaty are permitted to the extent that they are ancillary to the joint operation of liner transport services and the other forms of co-operation covered by the block exemption in Regulation (EC) N. 823/2000*” (paragrafo n. 40).

Per quanto concerne i *pool agreements* nel trasporto *tramp*, la Commissione rileva che sono le forme di cooperazione orizzontale più comuni e che non esiste un modello universale di *pool*, ma ve ne sono di diverse tipologie. Inoltre, osserva che, fatta eccezione per gli accordi di *pool* stretti tra operatori

---

<sup>290</sup> Sul tema la Commissione si esprime nei seguenti termini: “*It follows that the actual or potential effects of an information exchange must be considered on a case-by-case basis as the results of the assessment depend on a combination of factors, each specific to an individual case. The structure of the market where the exchange takes place and the characteristics of the information exchange, are two key elements that the Commission examines when assessing an information exchange. The assessment must consider the actual or potential effects of the information exchange compared to the competitive situation that would result in the absence of the information exchange agreement*” (paragrafo n. 45); “*The level of concentration and the structure of supply and demand on a given market are key issues in considering whether an exchange falls within the scope of Article 81(1) of the Treaty. The level of concentration is particularly relevant since, on highly concentrated oligopolistic markets, restrictive effects are more likely to occur and are more likely to be sustainable than in less concentrated markets. Greater transparency in a concentrated market may strengthen the interdependence of firms and reduce the intensity of competition. The structure of supply and demand is also important, notably the number of competing operators and the symmetry and stability of their market shares and the existence of any structural links between competitors. The Commission may also analyze other factors such as the homogeneity of services and the overall transparency in the market*” (paragrafi nn. 47, 48, 49); “*The exchange of commercially sensitive data relating to the parameters of competition, such as price, capacity or costs, between competitors, is more likely to be caught by Article 81(1) of the Treaty than other exchanges of information [...] The exchange of information already in the public domain does not in principle constitute an infringement of Article 81(1) of the Treaty [...] Information may be individual or aggregated [...] The age of the data and the period to which it relates are also important factors [...] The frequency of the exchange should also be considered*” (paragrafi nn. 50, 51, 52, 54, 55).

non in concorrenza tra loro, che non vanno mai a violare la disciplina *antitrust*, per verificare il rispetto di quest'ultima è necessario analizzare caso per caso gli effetti che questi producono sul mercato (paragrafi nn. 60 e ss.).

L'anno successivo alla pubblicazione delle *Guidelines*, il Consiglio europeo, con proprio Regolamento n. 246/2009<sup>291</sup>, considerate le numerose e sostanziali modificazioni del precedente Regolamento n. 479/1992, ha deciso di procedere alla codificazione di quest'ultimo. Dopo aver ripetuto praticamente i medesimi *consideranda* del Regolamento del 1992 (nonostante siano passati quasi due decenni), concernenti l'utilità degli accordi tecnici, operativi e/o commerciali sotto il profilo del miglioramento della produttività dei servizi e della promozione del progresso tecnico ed economico, la possibilità di incrementare la competitività sul mercato mediante la conclusione di tali accordi, i vantaggi direttamente fruiti dagli utenti in termini di regolarità e miglior qualità dei servizi offerti e riduzione di costi, il Consiglio attribuisce nuovamente alla Commissione il potere di emanare un Regolamento che preveda un'esenzione di gruppo per quegli accordi tra compagnie marittime di linea di tipo tecnico, operativo o commerciale (consorzi), fatta eccezione per quelli relativi alla fissazione di prezzi (art. 1). Il Consiglio, però, precisa che anche in questo caso il Regolamento adottato dalla Commissione deve avere durata limitata quinquennale (art. 2), al fine di verificare periodicamente la permanenza delle ragioni legittimanti un tale regime di favore per i consorzi, e che può avere effetto retroattivo relativamente agli accordi, alle decisioni e alle pratiche concordate già esistenti alla data di entrata in vigore dello stesso.

La Commissione, in virtù dell'autorizzazione del Consiglio, nel settembre del 2009 emana il Regolamento CE n. 906/2009<sup>292</sup>, diretto ad applicare appunto la *block exemption* a quegli accordi "riguardanti l'esercizio in comune di servizi di trasporto marittimo di linea (consorzi), i quali, tramite la cooperazione che

---

<sup>291</sup> Regolamento n. 246/2009 del Consiglio, del 26 febbraio 2009, relativo all'applicazione dell'art. 81, paragrafo 3, del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), pubblicato in GUUE n. L 79, del 25 marzo 2009, pp. 1-4.

<sup>292</sup> Regolamento n. 906/2009 della Commissione, del 28 settembre 2009, relativo all'applicazione dell'art. 81, paragrafo 3, del trattato a talune categorie di accordi, di decisioni e di pratiche concordate tra compagnie di trasporto marittimo di linea (consorzi), pubblicato in GUUE n. L 256, del 29 settembre 2009. Sul tema si veda Casanova M. – Brignardello M., *Infrastrutture e accesso al mercato*, Milano, Giuffrè, 2011.

determinano tra le compagnie marittime partecipanti, possono avere l'effetto di restringere la concorrenza all'interno del mercato comune e di pregiudicare gli scambi tra gli Stati membri e possono pertanto incorrere nel divieto di cui all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato" (primo considerando).

Il Regolamento in esame entra in vigore il 26 aprile 2010 (art. 7), in piena continuità col precedente Regolamento n. 823/2000, scaduto, a seguito della proroga, il 25 aprile 2010. La Commissione nota che sono ancora valide le giustificazioni per un'esenzione di categoria a favore dei consorzi marittimi di linea, nonostante sia comunque necessario apportare alcune modifiche al testo del precedente Regolamento del 2000 per sopprimere i riferimenti al Regolamento n. 4056/86 (secondo considerando).

Sempre nella premessa al Regolamento, al terzo considerando, la Commissione in relazione alle forme possibili di consorzio osserva che "Vi sono tipi molto diversi di accordi di consorzio, da quelli fortemente integrati che implicano un grado di investimento molto elevato, ad esempio per l'acquisto o il nolo da parte dei loro membri di navi appositamente per la costituzione del consorzio e per la creazione di centri di esercizio comune agli accordi flessibili di scambio di posti/*container* («*slot*»). Ai fini del presente regolamento, un accordo di consorzio consiste di uno o di una serie di accordi distinti, ma correlati, tra compagnie di trasporto marittimo di linea in base a cui le parti gestiscono il servizio in comune. La forma giuridica degli accordi è meno importante della realtà economica sulla quale si basano, ossia il fatto che le parti forniscono un servizio comune". Pertanto, a prescindere dalla forma utilizzata per la stipulazione dell'accordo e dal differente livello di integrazione delle parti, ciò che rileva ai fini del Regolamento è l'effettiva organizzazione ad opera dei *partners* di un servizio di trasporto marittimo in comune.

La Commissione ribadisce poi che i consorzi, a mezzo della razionalizzazione delle attività delle compagnie *partner*, contribuiscono al miglioramento della produttività e della qualità dei servizi offerti, consentono di effettuare trasporti a pieno carico, in ragione di un impiego più efficace della capacità delle navi, agevolano lo sviluppo dell'utilizzazione dei *containers* e permettono di operare aggiustamenti di capacità in risposta alle continue fluttuazioni della domanda e dell'offerta (quinto considerando).

All'art. 1 il Regolamento richiama integralmente il contenuto dell'art. 1 del Regolamento n. 823/2000, disponendo che il proprio campo di applicazione è limitato ai consorzi diretti ad assicurare servizi di trasporto marittimo internazionale di linea in partenza da o a destinazione di uno o più porti comunitari. Sono, pertanto, esclusi dal beneficio dell'esenzione di gruppo gli accordi tra compagnie operanti servizi marittimi di cabotaggio, *tramp*<sup>293</sup>, o di trasporto di passeggeri, e gli accordi relativi all'espletamento di servizi di trasporto terrestre nell'ambito di un sistema di trasferimento *door to door* delle merci<sup>294</sup>. Anche in tal caso sembra ragionevole ritenere che l'esenzione di categoria copra solo gli accordi tra *partners* di un consorzio e non quelli tra consorzi o tra un consorzio e compagnie *outsider*.

L'art. 2 dà una definizione di accordo di consorzio che, pur essendo nel complesso molto simile a quella contenuta nel Regolamento n. 823/2000 già analizzata, presenta alcune differenze: “ai fini dell'applicazione del presente regolamento si intende per: 1) «consorzio», un accordo o una serie di accordi correlati conclusi tra due vettori esercenti una nave, che assicurano regolari servizi marittimi internazionali di linea per il trasporto di sole merci su uno o più traffici determinati, il cui oggetto è quello di instaurare una cooperazione per l'esercizio in comune di un servizio di trasporto marittimo che migliori il servizio che, in assenza di consorzi, sarebbe offerto individualmente da ciascuno dei suoi membri, razionalizzando le loro operazioni tramite accordi tecnici, operativi e/o commerciali [...]”. Si tratta di una definizione particolarmente ampia e generica, capace di ricomprendere tutta la varietà di fattispecie di accordi di consorzio poste in essere nella prassi.

Fin da subito va rilevata l'imprecisione della traduzione italiana del testo normativo nel punto in cui parla di un consorzio come di “un accordo tra due vettori esercenti una nave”: interpretando letteralmente tale locuzione, infatti,

---

<sup>293</sup> Parameswaran B, *The liberalization of Maritime Transport Services*, Springer, Berlin-Hidelberg, 2004, pp. 166 ss.

<sup>294</sup> Brignardello M., *Concorrenza e libera prestazione dei servizi cit.*, p. 151. Gli accordi circa i servizi di trasporto *door to door*, non essendo coperti dalla *block exemption*, con il venir meno delle *Conferences* nel territorio comunitario, sono sottoposti al regime ordinario dettato dal Regolamento n. 1/2003. Sul tema si veda: Marlow P. – Nair R., *Service contracts – An instrument of International supply chain: under United States and European Union regulatory frameworks*, in *Marine Policy*, volume 32, numero 3, maggio 2008, pp. 489-496.

parrebbe che l'accordo di consorzio possa coinvolgere solo due vettori che operano servizi di trasporto avvalendosi di una sola nave. Al contrario, ovviamente, i consorzi sono accordi stretti tra una molteplicità di compagnie marittime che impiegano numerose navi. D'altronde, il precedente testo del Regolamento n. 823/2000 faceva riferimento ad "un accordo concluso tra almeno due vettori esercenti una nave" (art. 2). Sulla stessa linea si pongono anche i testi delle traduzioni in altre lingue del Regolamento n. 906/2009: "«*consortium*» means an agreement or a set of interrelated agreements between two or more vessel operating carriers [...]" e "un accord ou une série d'accords connexes entre au moins deux transporteurs exploitants de navires [...]". Se ne deduce l'erroneità della traduzione in italiano<sup>295</sup>.

La lettera della norma, inoltre, aggiunge, rispetto al Regolamento del 2000, che il consorzio può anche consistere in una serie di accordi e non più in un accordo solo, ed elimina il riferimento al fatto che le merci siano trasportate principalmente a mezzo *container*. Il Regolamento del 2009 estende, così, la sua validità anche ai trasporti marittimi di veicoli e altri macchinari<sup>296</sup>.

La nuova definizione di consorzio mantiene il riferimento all'operatività dell'accordo su "uno o più traffici determinati", contenuto già nel Regolamento del 2000, che aveva preferito modificare la precedente locuzione "su un determinato traffico" di cui al Regolamento n. 870/1995. In tal modo, il Regolamento riesce a coprire con la *block exemption* anche alcuni accordi di *global alliances*.

L'esenzione di gruppo è garantita solo a quei consorzi marittimi le cui compagnie partecipanti pongano in essere determinate attività, elencate all'art. 3, che è del seguente tenore: "In forza dell'articolo 81, paragrafo 3, del trattato e nel rispetto delle condizioni di cui al presente regolamento, l'articolo 81, paragrafo 1, del trattato è dichiarato inapplicabile alle seguenti attività di un consorzio: 1) le operazioni relative all'esercizio in comune di servizi di trasporto marittimo di linea, che includono le seguenti attività: a) il coordinamento e/o la fissazione comune degli orari di viaggio nonché la determinazione dei porti di scalo; b) lo scambio, la vendita o il nolo incrociato di spazi o posti/container

<sup>295</sup> Casanova M. – Brignardello M., *Infrastrutture e accesso al mercato cit.*

<sup>296</sup> Chuah J., *A Snapshot of Some Recent EU Legal Developments*, in *The Journal of International Maritime Law*, luglio-agosto 2009, p. 360.

sulle navi; c) l'utilizzazione in comune («*pooling*») di navi e/o di impianti portuali; d) l'utilizzazione di uno o più uffici di esercizio congiunto; e) la messa a disposizione di container, «*chassis*» e altre attrezzature e/o i contratti di locazione, di locazione finanziaria («*leasing*») o di acquisto di dette attrezzature; 2) aggiustamenti di capacità in risposta a fluttuazioni della domanda e dell'offerta; 3) l'esercizio o l'uso in comune dei terminali portuali e i servizi connessi (per esempio servizi di carico e scarico e servizi di stivaggio); 4) qualsiasi altra attività accessoria a quelle di cui ai punti 1, 2 e 3 necessaria per il loro svolgimento, tra cui: a) l'utilizzazione di un sistema di scambio di dati informatizzati; b) l'obbligo per i membri di un consorzio di utilizzare, nel mercato o mercati rilevanti, le navi assegnate al consorzio, astenendosi dal noleggiare spazio su navi appartenenti a terzi; c) l'obbligo per i membri di un consorzio di non cedere né noleggiare spazio ad altri trasportatori, operatori di navi nel mercato o mercati rilevanti, senza il previo consenso degli altri membri del consorzio».

Dall'articolo 3, relativo alle esenzioni, è stata eliminata la frase “la dichiarazione di inapplicabilità riguarda unicamente le seguenti attività”, presente nel Regolamento del 2000: ciò fa sorgere dei dubbi circa il carattere tassativo o meno dell'elenco di attività indicato.

Inoltre, dalla lista traspare chiaramente la volontà della Commissione di ridurre il numero di attività esentate a quelle strettamente necessarie per assicurare l'effettuazione di un servizio in comune tra i *partners*. Infatti, rispetto a quanto previsto in precedenza dal Regolamento del 2000, sono state escluse dall'elenco le attività relative alla partecipazione ad uno o più *pool* di cargo, di conferimento in comune degli introiti e di compartecipazione agli utili o alle perdite, quelle concernenti la creazione di una struttura di commercializzazione comune e il rilascio di una polizza congiunta, e quelle riguardanti l'esercizio in comune dei diritti di voto detenuti dal consorzio nella *Conference* alla quale partecipano i propri membri, nella misura in cui la votazione riguarda proprio le attività del consorzio. Se l'eliminazione delle attività relative all'esercizio dei diritti di voto dall'elenco trova giustificazione nell'ormai avvenuta scomparsa delle *Conferences* a livello comunitario, l'esclusione dalla *block exemption* anche di quelle concernenti la partecipazione a *pool* per la ripartizione di utili e perdite e la gestione di una struttura di commercializzazione comune rivela

l'intento della Commissione di ridurre al minimo le attività potenzialmente in violazione dei principi della concorrenza.

L'art. 4 esclude espressamente che l'esenzione possa applicarsi ai consorzi che abbiano ad oggetto la fissazione dei prezzi, la limitazione della capacità o delle vendite (ad eccezione degli aggiustamenti di capacità ammessi dall'art. 3.2) e la ripartizione dei mercati o della clientela. La Commissione, mostrando particolare attenzione più per i risultati concreti che per il dover essere, all'art. 4 precisa che l'esclusione si rivolge a quei consorzi diretti ad implementare le suddette pratiche vietate anche indirettamente e magari persino in congiunzione con altri fattori sotto il controllo delle parti.

Per l'ottenimento del beneficio dell'esenzione, i consorzi sono tenuti a rispettare le condizioni indicate all'art. 5, disposizione parzialmente diversa rispetto a quelle ad essa corrispondenti nei Regolamenti del 1995 e del 2000. L'art. 5, infatti, nel fissare una quota di mercato limite ai fini dell'esenzione, non fa più riferimento a quella detenuta complessivamente dal consorzio su ciascuno dei mercati su cui opera, ma "alla quota di mercato congiunta dei membri del consorzio sul mercato rilevante su cui esso opera", che non deve superare il 30% del volume complessivo delle merci trasportate. La norma, pertanto, a differenza che in passato, prende in considerazione le quote di mercato rilevante detenute dai *partners* anche quando operano fuori dal consorzio in oggetto, sia che stiano effettuando operazioni in autonomia, sia che le svolgano partecipando ad un altro consorzio.

L'art. 5.2 al riguardo precisa che per la determinazione della quota di mercato dei membri di un consorzio è necessario prendere in considerazione il volume complessivo delle merci da esso trasportate sul mercato rilevante "indipendentemente dal fatto che questi volumi siano trasportati: a) nell'ambito del consorzio stesso; b) nell'ambito di un altro consorzio di cui il membro faccia parte; oppure c) al di fuori di un consorzio, sulle navi proprie di un membro o su quelle di terzi".

I paragrafi 3 e 4 dell'art. 5 ripetono le medesime disposizioni circa la possibilità di superare la quota di mercato indicata, purché nel rispetto di determinate ridotte percentuali e per periodi di tempo limitati, già contenute nel Regolamento n. 823/2000 (art. 6, paragrafi 2 e 3).

Infine, il Regolamento n. 906/2009 all'art. 6 individua come unica condizione supplementare per ottenere l'esenzione il fatto che il consorzio debba garantire ai membri il diritto di recesso, con un termine massimo di preavviso di sei mesi (o di dodici mesi nel caso di un consorzio fortemente integrato), senza alcuna penale finanziaria o di altra natura. Tale condizione era già stata inserita nei Regolamenti del 1995 e del 2000, ma nel 2009 viene prolungato il termine iniziale massimo di preavviso che il consorzio può chiedere ai propri *partners*, per poter esercitare il diritto di recesso, fino a ventiquattro mesi (trentasei nell'ipotesi di una forte integrazione tra i consorziati) dall'entrata in vigore dell'accordo o dall'inizio del servizio (nel 2000 i termini erano di diciotto o trenta mesi a seconda dei casi).

Il Regolamento del 2009, molto più compatto dei precedenti in materia, non fa cenno alla procedura di opposizione della Commissione all'esenzione né ad eventuali ulteriori obblighi cui sia subordinata l'esenzione, ma si limita a fissare la validità del Regolamento per soli cinque anni, fino al 25 aprile 2015 (art. 7).

## BIBLIOGRAFIA

- Antonini A., *La responsabilità del vettore aereo per il trasporto di persone e cose nella più recente evoluzione normativa: protocolli di Montreal, Varsavia-Montreal, regolamento comunitario*, in *Diritto dei trasporti*, 2000, pp. 615 ss.
- Antonini A., *Corso di diritto dei trasporti*, Giuffrè, Milano, 2004.
- AA.VV., *Spunti di studio su: Aspetti della normativa comunitaria sui servizi aerei, c.d. terzo pacchetto* (a cura di G. Romanelli e L. Tullio), I.S.DI.T., Cagliari, 1999.
- Barney J., *Is the resource-based “view” a useful perspective for strategic management research? Yes*, in *Academy of Management Review*, Vol. 26 (1), 2001, pp. 41-56.
- Bennathan E. – Walters A.A., *Shipping Conferences: An Economic Analysis*, in *Journ. mar. law comm.*, 1972, vol. 4, n. 1, pp. 93 ss.
- Berg S. – Duncan J., Friedman P., *Joint venture strategies and corporate innovation*, Cambridge (Mass.), Gunn and Hain, 1982.
- Brignardello M., *Problematiche relative alla firma e alla ratifica della Convenzione di Montreal del 1999 da parte della Comunità europea*, in *Il Diritto Marittimo*, 2001, pp. 5 ss.
- Brignardello M., *Conferences marittime*, in *Trattato breve di diritto marittimo* (coordinato da Antonini A.), I, Giuffrè, Milano, 2007.
- Brignardello M., *Concorrenza e libera prestazione dei servizi nei traffici marittimi internazionali*, Giappichelli, Torino, 2008.
- Busti S., *Il contratto di trasporto aereo*, in *Trattato di diritto civile e commerciale*, Milano, Giuffrè, 2001.
- Callegari G. – Prati S., *I nuovi contratti di utilizzazione dell'aeromobile*, in AA.VV., *Il nuovo diritto aeronautico*, in ricordo di Gabriele Silingardi, Milano, Giuffrè, 2002.
- Carbone S.M., *La disciplina giuridica del traffico marittimo internazionale*, Bologna, 1982.
- Carbone S.M. – Celle P. – Lopez de Gonzalo M., *Il diritto marittimo attraverso i casi e le clausole contrattuali*, Giappichelli, Torino, 2011.

- Carbone S.M. – Munari F., *Conferenze marittime e accordi di consorzio fra compagnie marittime*, in *Enc. Dir.*, Agg. IV/2000, p. 348.
- Carbone S.M. – Munari F., *La concorrenza nei traffici marittimi comunitari ritorna al diritto comune: good bye maritime conferences e altre importanti novità a valle dell'entrata in vigore del Reg. (CE) n. 1419/2006*, in *Diritto dei Trasporti*, 2007, pp. 335 ss.
- Casanova M. – Brignardello M., *Diritto dei trasporti – La disciplina contrattuale*, Milano, Giuffrè, 2007.
- Casanova M. – Brignardello M., *Infrastrutture e accesso al mercato*, Milano, Giuffrè, 2011.
- Cerruti G. – Chirco M., *La disciplina comunitaria nei traffici marittimi internazionali di linea*, Bozzi, Genova, 1996.
- Chiavarelli E., *Code sharing: an approach to the open skies concept?*, in *Annals of Air and Space Law*, 1995, pp. 195 ss.
- Christensen J., *IT and business: a history of a Scandinavian airline*, Aarhus, Aarhus University Press, 2000.
- Chuah J., *Extension of the liner shipping consortia block exemption*, in *The Journal of International Maritime Law*, marzo-aprile 2005, p. 154.
- Chuah J., *Liner Conferences in the EU and the proposed review of EC Regulation 4056/86*, in *Lloyd's mar. comm. law quart.*, 2005, pp. 207 ss.
- Chuah J., *A Snapshot of Some Recent EU Legal Developments*, in *The Journal of International Maritime Law*, luglio-agosto 2009, p. 360.
- Clough M.Q.C., *Review of the Consortia Block Exemption*, in *The Journal of International Maritime Law*, giugno 1999, pp. 93-98.
- Colangelo G., *Analisi antitrust degli accordi di codesharing*, in *Diritto del turismo*, 2004, pp. 45 ss.
- Colangelo G., *Gli accordi di codesharing*, in *I nuovi contratti nella prassi civile e commerciale*, vol XVII, P. Cendon (a cura di), UTET, Torino 2004.
- Coletta C., *Il leasing di aeromobile*, in Cendon P. (a cura di), *I nuovi contratti nella prassi civile e commerciale*, Torino, UTET, Vol, XVII, 2004.
- Comenale Pinto M.M., *Riflessioni sulla nuova Convenzione di Montreal del 1999 sul trasporto aereo*, in *Il Diritto Marittimo*, 2000, pp. 824 ss.

- Commissione Europea, Comunicazione intitolata *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping*, 18 giugno 1990.
- Commissione Europea, *Proposal for a Council Regulation (EEC) on the application of article 85(3) of the Treaty to certain categories of agreements, decisions and concerted practices between shipping companies*, allegata al *Report on the possibility of a group exemption for consortia agreements in Liner shipping*, 18 giugno 1990.
- Commissione Europea, *Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements*, 6 gennaio 2001, in *Official Journal C 3*.
- Commissione Europea, *Linee Diretrici sull'applicabilità dell'art. 81 del Trattato CE agli accordi di cooperazione orizzontale*, in *GUCE* del 6 gennaio 2001, serie C 3/2.
- Commissione Europea, *Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty*, 27 aprile 2004, in *Official Journal C 101*.
- Commissione Europea, Direzione Generale per l'Energia e i Trasporti, *Guide to European Community legislation in the field of civil aviation*, giugno 2007.
- Commissione Europea, *Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to maritime transport services*, in *Official Journal* 2008 C 245/02.
- Conti C., *Code sharing and Air Carrier Liability*, in *Air and Space Law*, 2001, pp. 4 ss.
- Contractor F.J. – Lorange P., *Why should firms cooperate? The strategy and economics basis for cooperative ventures*, in Reuer J.J. (edited by) *Strategic alliances*, Oxford, Oxford University Press, 2004.
- Corbino M.L., *I contratti di utilizzazione della nave e dell'aeromobile*, Padova, Cedam, 1978.
- Corbino M.L., *Il problema delle conferences marittime*, Padova, 1997.
- Corona V., *La natura delle prestazioni di assistenza del vettore aereo in caso di ritardo*, in *Diritto dei Trasporti*, 2006, pp. 851 ss.
- Dawna I. - Rhoades H. – Heuther L., *A typology of Strategic Alliances in the Airline Industry. Propositions for Stability and Duration*, in *Journal of Air Transport Management*, vol. 3, n. 3, 1997, pp. 109 ss.

- De Groot J.E.C., *Code sharing, United States' policies and the lessons for Europe*, in *Air and Space Law*, 1994, pp. 62 ss.
- Deiana M., *Responsabilità del vettore per negato imbarco e ritardo*, in Deiana M. (a cura di), *Aeroporti e responsabilità*, Edizioni AV, Cagliari, 2005.
- Devescovi F., *Le conferenze marittime come strumento di collaborazione tra imprese*, Giuffrè, Milano, 1986.
- European Civil Aviation Administration, *Recommendation ECAC-19/1, ECAC Recommendation on Consumer Information/Protection Needs in Connection with Code-Shared Air Services*, 1996.
- Fazzini M., *La valutazione delle aree strategiche di affari in un'ottica integrata*, Milano, Franco Angeli, 2002.
- Fazzini M., *Le alleanze strategiche fra compagnie aeree. Processi operativi, strumenti di controllo e misurazione delle performances*, Franco Angeli, Milano, 2007.
- Federal Aviation Administration (FAA) Order n. 8300.10, *Airworthiness Inspector's Handbook*, bollettino del 15/05/1995 *Joint Flight Standards Information Bulletin (FSIB) for Airworthiness (FSAW) and Air Transportation (FSAT)* n. FSAW 95-06 and FSAT 95-14 dal titolo *U.S. Air Carrier code sharing Authorizations and Various Alliances with Foreign Carriers*.
- Feldman J., *Let's make a deal*, in *Air Transport World*, 25 (10), 1998, pp. 39 ss.
- Ferri G.B., *La responsabilità del vettore per morte o lesione del passeggero: garanzia, rischio e responsabilità oggettiva*, in Tullio L. (a cura di), *La nuova disciplina del trasporto aereo*, Novene editore, Napoli, 2006.
- Finlay P., *Strategic management. An introduction to business and corporate strategy*, Financial Times-Prentice Hall, London, 2000.
- Folchi O.M., *Los acuerdos de código compartido*, Alada – Uade, Buenos Aires, 1998.
- Franchi B., *Gli accordi di codesharing*, in *Responsabilità civile e previdenza*, 1995, pp. 1031 ss.
- Franchi B., *Gli accordi di "code sharing" tra vettori aerei: inquadramento giuridico e relativi profili di responsabilità*, in *Responsabilità civile e previdenza*, 2007, pp. 1004 ss.
- Franklin M., *Code sharing and passenger liability*, in *Air law*, 2000, pp. 4 ss.

- French T., *The future of Global Distribution Systems*, in *Travel and Tourism Analyst*, Vol. 3 (1), 1998, pp. 1 ss.
- Girardi P., *Vettore contrattuale e vettore di fatto: chi risponde dei danni del trasporto aereo?*, in *Diritto dei trasporti*, 1999, pp. 537 ss.
- Glaister K.W. – Buckley P.J., *Strategic motives for international alliance formation*, in *Journal of Management Studies*, Vol. 33 (3), 1996, pp. 301-302.
- Goldman M.F., *Coded Warnings*, in *Airline Business*, gennaio 1995, pp. 26 ss.
- Goshal S. – Westney D.E., *Organization theory and the multimodal corporation*, New York, St. Martin's Press, 1993.
- Graham M.G., *Stability and competition in intermodal container shipping: finding a balance*, in *Maritime Policy and Management*, 1998, n. 2, p. 130.
- Grigoli M., *Luci e ombre nella sentenza della Corte costituzionale sulla parziale illegittimità delle leggi di esecuzione della Convenzione di Varsavia e del Protocollo dell'Aja relativi al trasporto aereo internazionale*, nota a sentenza della Corte Costituzionale n. 132 del 6 maggio 1985, in *Giustizia Civile*, 1985, I, p. 2451.
- Gullander S., *Joint venture and cooperative strategy*, in *Columbia Journal of World Business*, Winter 1976, pp. 104 ss.
- Harbison J. – Pekar P., *Smart alliances. A practical guide to repeatable success*, Booz Allen & Hamilton, Jossey-Bass, San Francisco, 1998.
- Harris H. – Kirban E., *Antitrust Implications of International Code sharing Alliances*, in *Air and Space Law*, 1998, pp. 166 ss.
- Hendry J., *Strategic decision making, discourse and strategy as social practice*, in *Journal of Management Studies*, Vol. 37 (7), 2000, pp. 955-977.
- Holmes M. – Davey L., *Is there any legal certainty left for shipping lines in their agreements?*, in *The Journal of International Maritime Law*, settembre-ottobre 2003, pp. 480-481.
- Holtbrügge D. – Wilson S. – Berg N., *Human resource management at Star Alliance: pressures from standardization and differentiation*, in *Journal of Air and Transport Management*, Vol. 12 (6), 2006, pp. 306 ss.
- Hongyan L., *Liner Conferences in Competition Law – A Comparative Analysis of European and Chinese Law*, International Max Planck Research School

- for Maritime Affairs at the University of Hamburg, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2010.
- IATA, *Air Passenger Rights in the European Union – Comments on the European Commission’s Consultation Paper*, Ginevra, marzo 2000, 20.
- ICAO Circular 269-AT/10, *Implications of airline code sharing*, Montreal, 1997.
- Inkpen A., *Managing global strategic alliances*, in Grosse R., *Thunderbird on global business strategy*, John Wiley & Sons, New York, 2000.
- Karcher K., *The four global distribution systems in the travel and tourism industry*, in *Electronic Markets*, Vol. 6 (2), 1996, pp. 20 ss.
- Kleymann B., *The dynamics of multilateral allying: a process perspective on airline alliances*, in *Journal of Air Transport Management*, Vol 11 (2), 2005, pp. 135 ss.
- Kleymann B. – Seristö H., *Managing strategic airline alliances*, Aldershot, Ashgate Publishing, 2004.
- La Spina M.P., *Cenni su alcune figure contrattuali atipiche nel trasporto aereo*, in *Giureta Rivista di Diritto dell’Economia, dei Trasporti e dell’Ambiente*, 2011, vol. IX, p. 212.
- Li M.Z.F., *Distinct features of lasting and non lasting airlines alliances*, in *Journal of Air Transport Management*, 2000, pp. 65 ss.
- Lo Bosco L., *Codesharing e concorrenza*, in *Diritto dei trasporti*, 2004, pp. 164 ss.
- Maggiolo M., *Overbooking, ritardo e cancellazione del volo: contratto, compensazione, responsabilità*, in Masala L. – Rosafio G. (a cura di), *Trasporto aereo e tutela del passeggero nella prospettiva europea*, Giuffrè, Milano, 2006
- Mahoney J. – Pandian J.R., *The resource-based view within the conversation of strategic management*, in *Strategic Management Journal*, Vol. 13 (5), 1992, pp. 363-380.
- Marchiafava G., *Codice di condotta per le conferenze marittime e diritto dell’Unione Europea*, in *Diritto dei trasporti*, 2010, pp. 699 ss.
- Marlow P. – Nair R., *Service contracts – An instrument of International supply chain: under United States and European Union regulatory frameworks*, in *Marine Policy*, volume 32, numero 3, maggio 2008, pp. 489-496.

- Mastrandrea G. – Quaranta A., *Il problema dell'adeguatezza del limite risarcitorio nel trasporto aereo di persone ed i recenti tentativi concreti di soluzione*, in *Diritto dei trasporti*, 1996, pp. 709 ss.
- Masutti A., *Il diritto aeronautico. Lezioni, casi e materiali*, Giappichelli, Torino, 2009.
- Midoro R. – Parola F., *Le strategie delle imprese nello shipping di linea e nella portualità. Dinamiche competitive e forme di cooperazione*, Franco Angeli, Milano, 2011.
- Miller R., *International Airline Alliances – A Review of Competition Law Aspects*, in *Air and Space Law*, 1998, pp. 125 ss.
- Mockler R., *Multinational Strategic Alliances*, John Wiley & Sons, Chicester, 1999.
- OCSE, rapporto intitolato *Competition Policy in Liner Shipping*, 2002.
- O'Toole K., *Reworking the model*, in *Airline Business*, novembre 1999, pp. 78-83.
- Oum T. – Park H. – Zhang A., *Globalization and Strategic Alliances: the Case of the Airline Industry*, Pergamon, Elsevier Science, Kidlington, 2000.
- Parameswaran B., *The liberalization of Maritime Transport Services*, Springer, Berlin-Hidelberg, 2004.
- Parkhe A., *Interfirm diversity, organizational learning and longevity in global strategic alliances*, in *Journal of International Business Studies*, Vol. 22 (4), 2001, pp. 579 ss.
- Parkhe A., *Strategic alliance structuring: a game theoretic and transaction cost examination in interfirm cooperation*, in *Academy of Management Journal*, Vol. 36 (4), 2003, pp. 794 ss.
- Pellicelli A.C., *Le alleanze strategiche nel trasporto aereo*, Giappichelli, Torino, 2008.
- Porter M.E., *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*, New York, Free Press, 1980.
- Pozdnakova A., *Liner Shipping and EU Competition Law*, Netherlands, Kluwer Law International, 2008.
- Rinaldi Baccelli G., *Standardization of bilateral agreements*, Casa Editrice Dott. Antonio Milani, Padova, 1963.

- Rinaldi Baccelli G., *Imputazione obiettiva e limite di risarcimento del danno nel trasporto aereo internazionale*, in *Rivista di diritto civile*, 1989, p. 396.
- Rinaldi Baccelli G., *Trasporto e noleggio nell'esercizio dei servizi di linea aerei*, in AA.VV., *studi in onore di Gustavo Romanelli*, Milano, Giuffrè, 1997.
- Romanelli G., *Diritto uniforme dei trasporti e Convenzione di Montreal 1999*, in AA.VV., *Il nuovo diritto aeronautico*, Milano, Giuffrè, 2002.
- Romano Ugarte L., *Codigo compartido*, in *Los acuerdo de codigo compartido*, Editado por UADE - ALADA, Buenos Aires, 1998.
- Rosafio E., *Overbooking, cancellazione e ritardo: nuove regole per il trasporto aereo comunitario di persone*, in *Diritto del turismo*, 2004, pp. 205 ss.
- Scott W.R., *Institution and organizations*, New York, Thousand Oaks, 1995.
- Severoni C., *Il code sharing*, Giuffrè, Milano, 2010.
- Shenton H., *Codesharing – Is airlines' gain consumers' loss?*, in *The Avmark Aviation Economist*, ottobre 1994, pp. 13 ss.
- Shumsky R. – Tieman R., *Understanding collaboration: Airline alliance*, in *Financial Times*, 10 novembre 2007.
- Silingardi G., *L'istituto del limite risarcitorio: controllo di costituzionalità e autonomia delle parti*, in *Diritto dei trasporti*, 1992, pp. 345 ss.
- Spasiano, *I contratti di utilizzazione della nave o dell'aeromobile. Studi per G. Berlingeri*, Genova, 1964.
- Torrente A., *L'impresa e il lavoro nella navigazione. I contratti di utilizzazione della nave o dell'aeromobile*, Vallardi, Milano, 1964.
- Tretheway M. – Oum T., *Airline economics: Foundations for strategy and policy*, The Centre for Transportation Studies, University of British Columbia 1992.
- Tullio L., *Spunti sulla responsabilità del vettore aereo di persone*, in AA.VV., *Il nuovo diritto aeronautico*, Milano, Giuffrè, 2002.
- Tullio L., *Contratto di noleggio*, Milano, Giuffrè, 2006.
- Turco Bulgherini E., *La disciplina giuridica degli accordi aerei bilaterali*, CEDAM, Padova, 1984.
- U.S. Department of Transportation, *Code-share Safety Program Guidelines*, 29<sup>th</sup> February 2000.
- Wareham P., *Liner shipping consortia: Report on Regulation 870/95*, in *The Journal of International Maritime Law*, Marzo 1999, pp. 32-33.

- Wareham P., *Amendments proposed to block exemption for consortia*, in *The Journal of International Maritime Law*, marzo 2000, pp. 55 ss.
- Wareham P., *New Regulation 823/2000 for Liner Consortia adopted*, in *The Journal of International Maritime Law*, aprile 2000, pp. 82-84.
- Xia J. – Tan J. –Tan D., *Mimetic entry and bandwagon effect: the rise and decline of international equity joint venture in China*, in *Strategic Management Journal*, 2008, 29(4), pp. 195-217.
- Young J.W., *Airline Alliances. Is Competition at the Crossroads?*, in *Air and Space Law*, 6, 1992, pp. 287 ss.
- Zampone A., *Le nuove norme sulla responsabilità del vettore nel trasporto aereo internazionale di passeggeri*, in *Diritto dei trasporti*, 2000, pp. 7 ss.
- Zunarelli S., *Le figure del contracting carrier e del performing carrier nelle convenzioni di Guadalajara, Atene e Amburgo*, in *Il Diritto Marittimo*, 1986, pp. 315 – 364.
- Zunarelli S., *La nozione di vettore: contracting carrier ed actual carrier*, in *Seminario giuridico dell'Università di Bologna*, Vol CXX, Milano, Giuffrè, 1987, p. 323.
- Zunarelli S. – Comenale Pinto M.M., *Manuale di diritto della navigazione e dei trasporti*, Padova, CEDAM, 2009.