



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 16

*N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.*

**COMMISSIONE STRAORDINARIA PER LA VERIFICA  
DELL'ANDAMENTO GENERALE DEI PREZZI AL  
CONSUMO E PER IL CONTROLLO DELLA  
TRASPARENZA DEI MERCATI**

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DETERMINANTI DELLA  
DINAMICA DEL SISTEMA DEI PREZZI E DELLE TARIFFE,  
SULL'ATTIVITÀ DEI PUBBLICI POTERI E SULLE RICADUTE  
SUI CITTADINI CONSUMATORI

18<sup>a</sup> seduta: mercoledì 2 dicembre 2009

Presidenza del presidente DIVINA

**I N D I C E****Audizione di rappresentanti della Faib Confesercenti, della Fegica Cisl e della Figisc Confcommercio**

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 3, 12, 16 e <i>passim</i>	<i>DI VINCENZO</i> . . . . .	Pag. 4, 12, 17 e <i>passim</i>
LANNUTTI ( <i>IdV</i> ) . . . . .	17	* <i>MORETTI</i> . . . . .	12
		<i>PERGAMO</i> . . . . .	8, 18

---

**N.B.** L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: *IdV*; Il Popolo della Libertà: *PdL*; Lega Nord Padania: *LNP*; Partito Democratico: *PD*; UDC, SVP e Autonomie: *UDC-SVP-Aut*; Misto: *Misto*; Misto-Alleanza per l'Italia: *Misto-ApI*; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: *Misto-MPA-AS*.

*Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Gaetano Pergamo, direttore della Faib Confesercenti; il dottor Roberto Di Vincenzo, segretario generale della Fegica Cisl, il signor Roberto Timpani, segretario generale aggiunto e la dottoressa Valeria Guerrini Baiocco, responsabile rapporti parlamentari; il dottor Giorgio Moretti, responsabile dell'ufficio studi e comunicazione e vice segretario nazionale della Figisc Confcommercio.*

*I lavori hanno inizio alle ore 14,35.*

#### PROCEDURE INFORMATIVE

#### **Audizione di rappresentanti della Faib Confesercenti, della Fegica Cisl e della Figisc Confcommercio**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle determinanti della dinamica del sistema dei prezzi e delle tariffe, sull'attività dei pubblici poteri e sulle ricadute sui cittadini consumatori, sospesa nella seduta del 25 novembre scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi in programma l'audizione delle organizzazioni che rappresentano i gestori degli impianti di carburante: sono presenti infatti il dottor Gaetano Pergamo, direttore della Faib Confesercenti, il dottor Roberto Di Vincenzo, segretario generale della Fegica Cisl – accompagnato dal signor Roberto Timpani, segretario generale aggiunto, e dalla dottoressa Valeria Guerrini Baiocco, responsabile dei rapporti parlamentari – e il dottor Giorgio Moretti, responsabile dell'ufficio studi e comunicazione e vice segretario nazionale della Figisc Confcommercio, che ringrazio.

Il nostro interesse è capire con esattezza le dinamiche dell'aumento dei costi, delle tariffe e dei prezzi all'utenza finale. Il nostro obiettivo è infatti arrivare ad avere prodotti di qualità ai prezzi più bassi possibile e di tentare di comprendere i fenomeni distorsivi delle politiche di mercato che risultino non del tutto corrette. Questa non è una Commissione permanente e non deve istruire atti, testi o documenti, ma ha il compito di indagare sulla dinamica degli aumenti dei prezzi che, nel 2008 e all'inizio del 2009, stava per diventare un grande problema, perché ha rischiato di mettere fuori mercato una fascia di soggetti che non solo avrebbero imposto allo Stato un intervento di sostegno, ma che aveva contratto la propria domanda, facendo decrescere la domanda interna italiana in un

contesto macroeconomico estremamente disagiata e difficoltoso. Con la presente audizione la Commissione è interessata a capire il fenomeno del prezzo delle benzine, perché il carburante e gli energetici rappresentano la molla che fa scattare una serie di aumenti a catena, collegati direttamente o indirettamente ai costi energetici e, soprattutto, a quelli dei combustibili.

*DI VINCENZO.* Signor Presidente, signori senatori, ci accingiamo ad esprimere alcune considerazioni che rappresentano il nostro punto di vista, ma che poggiano su elementi di oggettività, dovuti all'approfondimento della materia su cui, essendo rappresentanti di una categoria che è parte integrante della filiera petrolifera, ogni giorno siamo chiamati a muoverci e ad esercitare il nostro diritto di rappresentanza.

Il primo argomento che vorremmo porre alla vostra attenzione si riferisce ad una semplificazione di tipo divulgativo, giornalistico e mediatico, che sempre più spesso si ritrova anche nei commenti economici, secondo cui il prezzo del carburante non seguirebbe la dinamica del prezzo del barile di greggio. Si dice, cioè, che quando il prezzo del barile sale anche il prezzo della benzina sale, ma quando esso scende, il prezzo della benzina non lo segue alla stessa velocità. Vorremmo innanzitutto evidenziare che l'indicatore preso a riferimento per definire questo assunto è erroneo. Non è sufficiente prendere come riferimento il barile di greggio, perché non esiste un barile in assoluto. Dai vari giacimenti della Libia, dell'Arabia Saudita o degli Urali non esce lo stesso tipo di barile di greggio, ma ogni barile ha un suo grado di durezza – così viene definito – ed è dunque più o meno idoneo a generare prodotti di una qualità utilizzabile dal mercato italiano. È chiaro che per avere un nesso di relazione stretto tra barile e prezzo dovremmo seguire il barile, per capire quale barile prendiamo in considerazione e dove viene lavorato. Il secondo elemento importante è infatti quello relativo allo stabilimento di distillazione. In Italia abbiamo una serie di raffinerie, alcune delle quali lavorano con procedimenti di distillazione di nuova generazione e altre con procedimenti obsoleti. L'Unione Europea ha già promosso un'indagine conoscitiva sulla situazione della raffinazione: in Europa sono presenti circa 145 raffinerie e, secondo la valutazione prudente della Commissione europea, un terzo di queste sarebbe sufficiente a soddisfare il fabbisogno. Ciò pone un altro problema, che se volete potremo approfondire *a latere*.

Quindi, ammesso e non concesso che si riesca a seguire il barile, avremmo delle rese completamente diverse a seconda dell'impianto di lavorazione in cui esso viene lavorato. Avremmo cioè un ricavato di benzine che oscilla tra il 22 e il 35 per cento e un ricavato di gasolio che oscilla dal 35 al 45 per cento: sono questi gli elementi che ci interessano, perché il mercato italiano consuma ormai molto poco olio combustibile denso o fluido. Per ovviare a questo sistema, visto che non esiste la possibilità di seguire la storia del barile, in Europa si è scelto di seguire la strada dei prodotti sostitutivi: si calcola, cioè, quanto si ricava lavorando il petrolio in una raffineria sita in Italia, in Germania o altrove. Esiste infatti una borsa internazionale, affidata a un listino, che viene chiamato

Platts. Il prezzo al Platts, a seconda delle varie aree d'Europa dove arriva l'approvvigionamento, determina un costo. È chiaro che nel bacino del Mediterraneo esso sarà maggiore rispetto al Nord Europa, perché le navi devono fare il giro della Penisola iberica, oltrepassare lo stretto di Gibilterra e arrivare al porto di Genova, che viene preso come base delle transazioni.

Il listino segue dunque l'andamento dei greggi, ma anche altri fattori, come ad esempio la chiusura di una raffineria per manutenzioni straordinarie o la carenza di un certo tipo di prodotto in un momento di stagionalità. Il gasolio e le benzine sono infatti caratterizzati da una controstagionalità. Il prezzo del gasolio tenderà ad aumentare alla fine del mese di agosto, perché i Paesi del Nord e del Centro Europa eseguono gli approvvigionamenti, mentre la benzina comincerà ad aumentare tra la fine di febbraio e marzo perché aumenta la richiesta soprattutto da parte degli automobilisti, che in una parte dell'anno hanno difficoltà di circolazione. La stagionalità è quindi un elemento che si somma a tanti altri.

Rispetto al prezzo indicato dal Platts per le transazioni, in Italia, secondo i dati rilevati al 16 novembre, al netto delle imposte e delle accise, il costo di un litro di benzina è pari a 0,50 centesimi di euro, meno cioè di un litro di acqua minerale e certamente meno di un litro di latte (sempre al netto delle tasse), pur essendo un prodotto che ha caratteristiche chimico-fisiche particolari e che ha bisogno di sistemi di approvvigionamento.

Per quanto concerne lo scostamento del mercato italiano rispetto a quello europeo, oggi registriamo un differenziale di prezzo, che si è consolidato nel corso di questi anni, pari a 3 centesimi di euro per litro rispetto agli altri Paesi europei. Tuttavia, se ci è consentito, si tratta di un dato abbastanza empirico, nel senso che anzitutto l'Italia ha assunto un vecchio campione statistico risalente al 1992, quando queste comunicazioni venivano date; in secondo luogo, sconta il limite di un prezzo che è dato dalla media dei prodotti messi al consumo con il servizio e quelli invece dove l'automobilista fa rifornimento da sé: nel resto d'Europa il servizio non viene considerato, o perché non c'è o per scelta. Più volte abbiamo sollecitato i Ministeri dell'industria, delle attività produttive e dello sviluppo economico a rendere il campione significativo, a paragonare sistemi di vendita omogenei e semmai, per la parte relativa al servizio, che rimane una libera scelta dell'automobilista, ad identificare un differenziale. È chiaro infatti che, rispetto a Paesi dove il servizio non esiste, il differenziale aumenterà.

Il prezzo del barile alla fine del 2001 era 9,50 dollari e nel 2008 è arrivato fino a 150 dollari, con punte di negoziazione sui *futures* fino a 178 dollari. Ciò ha creato una situazione di forte fibrillazione in questo settore. Allora, se abbiamo detto che il sistema delle raffinerie per avere distillati leggeri ha bisogno di produrre, noi scontiamo in questo momento, in questo Paese, oltre che in Europa, una condizione, come si dice in gergo, di «lungo» dei prodotti: per avere il gasolio che mi serve devo lavorare tanto prodotto greggio e avere quindi una resa di benzina. Tuttavia, il mercato è in calo da tre anni, il mercato americano non assorbe più i

viaggi della speranza delle navi italiane che portavano prodotti (la politica energetica degli Stati Uniti si sta sostanzialmente modificando) e allora l'industria petrolifera, anziché intervenire sui processi di raffinazione e investire – credo che la questione di Livorno sia sotto gli occhi di tutti – preferisce svuotare i serbatoi attraverso un'azione di collocazione surrettizia di una parte di prodotto in eccedenza sul mercato. Quale canale sceglie? Questo diventa fondamentale.

I gestori hanno un margine di gestione sostanzialmente fisso di 4 centesimi al litro, che rimangono tali sia che il prezzo salga, sia che scenda o che arrivi a zero. Si tratta di circa il 3 per cento del prezzo al pubblico. Il prezzo dei gestori è imposto ed essi sono obbligati ad acquistare esclusivamente dalle compagnie. Ebbene, queste ultime scelgono poi un altro canale e collocano i *surplus* di raffinazione attraverso altri segmenti del mercato, la grande distribuzione, le cosiddette pompe bianche. Queste fanno un'azione lodevole, certamente, ma il loro presunto sconto, e quindi il risparmio che gli automobilisti possono conseguire rivolgendosi a questo segmento di mercato, è dato da una misurazione che falsa il principio. Se il gestore è obbligato – parliamo di 25.000 impianti in Italia – ad avere un margine di 4 centesimi e la compagnia vende a 16-17 centesimi di sconto alla grande distribuzione, quest'ultima può fare tutto lo sconto che vuole, avendo un margine ancora di 12-13 centesimi al litro per competere con il grande gestore. Questo meccanismo non può funzionare. Tutti i cittadini sono costretti a pagare di più perché alcuni oneri – faccio un esempio su tutti, quello delle scorte d'obbligo – sono caricati solo sulla rete di distribuzione. Se si superasse l'esclusiva e se i gestori potessero approvvigionarsi sul libero mercato, oggi saremmo in condizioni di far scendere il prezzo in tutti gli impianti della Penisola almeno di 5 centesimi al litro, quindi non privilegiando gli automobilisti vicini alla grande distribuzione o ad una pompa bianca, ma offrendo lo stesso servizio capillarmente, come facciamo anche per le comunità meno avvantaggiate, quali per esempio le comunità montane, quelle lontane dai grandi centri. In fondo, di 8.000 comuni italiani quelli sui quali c'è *appeal* commerciale sono certamente pochi. In tal modo avremmo la possibilità di intervenire fino in fondo e arrivare fino all'ultimo consumatore.

È piuttosto stucchevole continuare a parlare di sconto alla grande distribuzione: è come se dicessi che un bar paga 80 centesimi una bottiglia d'acqua (e può comprare solo quella e solo da quel fornitore) e dall'altra parte lo stesso fornitore arriva direttamente al consumatore, attraverso sistemi distributivi impropri, portandola a 30 centesimi, ragion per cui anche se il bar rinunciasse al suo margine non riuscirebbe mai a competere proprio perché c'è un prezzo più alto alla fonte. Questo è il meccanismo che ha ingessato i prezzi. D'altra parte, i gestori con quei 4 centesimi di euro al litro fissi che hanno come margine partecipano pure agli sconti: da un terzo ad un mezzo dei 2 centesimi di sconto paga il gestore; è il gestore che paga tutte le campagne promozionali, quindi le bamboline piuttosto che le tessere, i *gadget*, la borsa o il giacchetto. Il gestore paga mediamente 5-6 euro ogni 1.000 litri; si arriva anche a 10 euro ogni 1.000

litri (un centesimo al litro), quindi il 25 per cento del suo margine, come se questo potesse convincere. Anche qui c'è molta distrazione.

L'Antitrust ha raccomandato che non si procedesse più alla redazione di listini nazionali perché ciò avrebbe reso trasparente i prezzi. Allora ci dobbiamo mettere d'accordo se i prezzi devono essere trasparenti o meno. Dopodiché, anche gli sconti che compaiono e sono pubblicizzati sulla rete dove ci sono i gestori, vengono pubblicizzati rispetto ad un prezzo che nessuno conosce; può essere 6, 7, 12, 94 centesimi: è un valore relativo, ma non ha un riscontro.

Un ultimo esempio che vorrei portare alla vostra attenzione, che oltretutto è un argomento sul quale insistiamo da tempo, riguarda quello che succede sulle autostrade, dove noi rappresentiamo quei 450 gestori che vi lavorano. Ebbene, per avere una posizione in autostrada (ricordo: costruita come servizio e non come ancillari alla compagnia petrolifera piuttosto che all'attività di ristorazione) abbiamo soggetti che pagano fino a 12 centesimi al litro. La Società Autostrade, stando a casa, per ogni litro che si vende su quella stazione di servizio prende 12 centesimi.

Sull'autostrada del Brennero abbiamo combattuto una battaglia solitaria; alla fine il Presidente è andato via, però sull'Autobrennero, che continua a perdere il 30 per cento (non c'è più *appeal*, nessuno investe più una lira perché è un'autostrada molto particolare), siamo arrivati al punto che le aziende petrolifere, per conquistare uno spazio seguendo un rituale di gara piuttosto contorto, hanno pagato 20 centesimi. Hanno, cioè, venduto il prodotto al di sotto del prezzo internazionale. Essendo un regime di concessione, la titolarità è dello Stato – ancorché provvisoriamente affidata a un terzo soggetto – ed è quindi lo Stato che deve poter mettere un freno. Nel 2010 verranno di nuovo sottoposte a gara circa 60 aree di servizio. Dei 4 euro che un automobilista paga per un panino sull'Autostrada del Brennero, 2 euro sono di *royalties* versate alla società Autostrade. Tale situazione è ancora più criticabile, perché tale Autostrada è proprietà di Comuni, Province, Regioni e camere di commercio.

Si tratta dunque di un sistema su cui bisognerebbe intervenire, per avviare una grande riforma che riposizioni tutti gli operatori: i gestori – superando l'esclusiva – e le compagnie petrolifere, che dovrebbero continuare a svolgere un ruolo, migliorando la qualità del prodotto, investendo i guadagni derivanti dalla raffinazione e soprattutto facendo maggiore chiarezza. Un giorno il Presidente dell'Antitrust ci ha chiesto: «Se qui tutti perdono, chi è che guadagna?». Il prezzo di estrazione di un barile di greggio va dai 2,5 ai 4 dollari: collocare quel barile sul mercato internazionale e ricavarne 80 dollari significa avere un margine operativo importante, che dobbiamo cercare di avere a disposizione come Paese, affinché sia investito nel miglioramento della qualità, non solo a favore dell'ambiente (a tal proposito c'è già la cosiddetta *Robin tax*), ma anche per migliorare la capacità di offerta e di lavorazione, piuttosto che chiudere le raffinerie.

*PERGAMO.* Desidero ringraziare la Commissione per questa audizione, che giunge in un momento particolarmente delicato per la nostra categoria, impegnata in questi ultimi mesi in un confronto abbastanza intenso con il Governo per la riproposizione del *bonus* fiscale. Ciò costituisce un elemento di grande preoccupazione, in quanto si tratta di uno degli aspetti su cui abbiamo lavorato con il ministro Scajola e che ha consentito, senza tensioni all'interno del settore e della filiera, il varo della legge n. 133 del 2008, che ha permesso di chiudere la procedura di infrazione aperta dall'Unione Europea nei confronti del nostro Paese.

Nel protocollo d'intesa che abbiamo siglato con il Governo si trovano alcune soluzioni alle anomalie della strutturazione del mercato petrolifero italiano, di cui ha parlato in maniera diffusa il collega Di Vincenzo. Il protocollo d'intesa è rimasto lettera morta, nonostante i ripetuti inviti al ministro Scajola prima e al sottosegretario Saia poi, volti a riunire il tavolo petrolifero e a metter mano alle riforme che avevamo concordato, per consentire il riallineamento della media dei prezzi praticati in Italia «alla pompa» rispetto al dato europeo. Su questo tema abbiamo preparato un documento molto articolato, in cui si dimostra che gli andamenti dei prezzi sono in realtà allineati e che le relative curve viaggiano appaiate, senza che vi siano strozzature che evidenziano speculazioni improprie.

A questo proposito va semmai fatta una critica complessiva all'attuale strutturazione della rete. Abbiamo più volte messo all'indice alcune questioni, le abbiamo indicate pubblicamente in convegni, in iniziative fatte anche con rappresentanti del mondo petrolifero, indicando soluzioni alle quali crediamo e su cui abbiamo chiamato al confronto le compagnie petrolifere, che però se ne sono sottratte una volta avuto il documento da noi preparato. Va innanzitutto evidenziata la stortura di un mercato organizzato in maniera oligopolistica, con sette o otto compagnie integrate verticalmente, dall'attività di estrazione, al trasporto, alla logistica, all'attività di raffinazione, fino alla distribuzione. Chi detiene il prodotto, tramite questo sistema, ne decide dunque il prezzo finale. Ciò è tanto vero che le compagnie petrolifere, oggi più di ieri, fanno tra loro una battaglia concorrenziale indicando anche i prezzi di sconto. Esse indicano infatti il prezzo e i gestori non possono fare altro che applicare il prezzo finale consigliato, in quanto il margine di manovra loro consentito incide sulla «quarta cifra» del prezzo, che il consumatore neanche percepisce. Quello che può compiere il gestore è dunque un intervento marginale e irrilevante ai fini della valutazione del consumatore.

Abbiamo indicato e più volte sollecitato interventi drastici, che vadano verso la separazione della rete di vendita: si tratta di una delle battaglie storiche della Faib Confesercenti, per fare in modo che chi è titolare di tutte le altre fasi – dall'estrazione, alla logistica, alla raffinazione – non arrivi fino al consumatore, perché è evidente che in tal caso detterebbe tutte le condizioni, non essendovi ulteriori margini di approvvigionamento e di conferimento del prodotto al consumatore finale. Ci dicono che in questo modo arriveremmo a compiere un esproprio proletario: non vogliamo certo questo e ci guardiamo bene dal riproporre situazioni superate

dalla storia. Poniamo però un problema di concorrenza, che è all'attenzione del legislatore, il quale deve valutare le varie possibilità per risolverlo. Ci rendiamo conto che un intervento di questa natura presuppone una forza notevole, e dunque rimettiamo questa valutazione al Parlamento e alla sua sovranità, che rispettiamo con deferenza. C'è un ulteriore argomento che può invece essere affrontato in maniera meno invasiva rispetto all'attuale strutturazione. Si tratta di una regolamentazione che porti al superamento del sistema basato sulla rete e sull'extrarete. Ora, senza voler intervenire all'interno della capacità contrattuale autonoma delle parti, riteniamo che alcune questioni vadano riviste. Non è possibile praticare a concorrenti fino a 12 -15 centesimi di sconto al litro e obbligare viceversa i propri gestori a situazioni concorrenziali di grande sofferenza. Ripeto, pur rispettando l'autonomia contrattuale delle parti, sottolineiamo l'esigenza, per esempio, di allargare i margini di negoziazione fra le compagnie petrolifere e le associazioni dei gestori per eliminare o quanto meno attenuare il differenziale di prezzi, che è molto ampio, tra rete ed extrarete. In tal modo si potrebbe ribaltare quello che oggi è un privilegio, un appannaggio del 40 per cento della rete carburanti a favore dell'intera rete operante sul territorio nazionale, con risparmi che possono arrivare a cinque, sei, sette centesimi al litro per tutti gli automobilisti.

Una delle considerazioni che si fanno a sostegno del differenziale rete-extrarete è che in questo caso le compagnie non sopportano i costi di nuovi impianti oppure i costi di investimento. Questo però è vero quando si è in presenza di nuovi investimenti e di nuovi impianti che vengono aperti, il che potrebbe giustificare in qualche maniera il differenziale, ma laddove la compagnia opera all'interno del proprio marchio, quindi all'interno della propria rete, su impianti che sono già stati ammortizzati - parliamo di oltre l'80 per cento di impianti attualmente esistenti delle compagnie - il differenziale non ha più motivo di essere, sebbene ovviamente l'extrarete tenda a crescere, ciò che è uno dei motivi per cui la cosiddetta razionalizzazione della rete carburanti è fallita. Infatti, man mano che vengono chiusi o «rinunciati» impianti da parte delle compagnie, vengono acquisiti da operatori privati che li mantengono sul mercato, con la conseguenza che la precarizzazione dei gestori sugli impianti e l'extracomunitarizzazione sono sempre crescenti. È evidente che questo è uno dei terreni sui quali occorre intervenire. A tal proposito credo che con un intervento legislativo potremmo recuperare certamente margini di manovra a favore del gestore per portarlo sul terreno della concorrenza, andando a stressare le compagnie sull'abbassamento del prezzo di cessione, prezzo che poi si ribalta a favore del consumatore. Non è a mio avviso sottrazione di competenza alla concorrenza, ma anzi arricchimento della competizione nel nostro Paese. Questo è uno dei quegli argomenti su cui probabilmente possiamo lavorare con il largo consenso di coloro che si aspettano che il prezzo scenda.

Quando si parla di media europea ci si dimentica che si tratta di una statistica falsata: la media europea è costruita sul «fai da te», una modalità di erogazione che è quasi l'80 per cento nel resto d'Europa, ed è invece

costruita sul prezzo del «servito» nel nostro Paese. È evidente che siamo in presenza di due prodotti completamente diversi, ragion per cui anche l'analisi e la quantificazione del cosiddetto «stacco Italia» dovrebbe tenere conto di tale circostanza.

In Italia ormai siamo abbastanza avanti sul fai da te: tra *postpay* e *prepay* credo che anche noi ci avviciniamo ad un buon 70 per cento, ovviamente con una modalità mista – altra cosa è parlare solo del *postpay* – e quindi anche in questo senso è possibile fare un aggiornamento di questo dato che tanto ci fa scandalizzare, e che soprattutto mette in allarme le associazioni dei consumatori, che costituiscono il valore primario di un'azienda. Dico questo forte dell'esperienza che ho quale dirigente confederale della Confesercenti: a mio avviso, infatti, anche nel settore dei carburanti, se vogliamo fidelizzare il cliente possiamo farlo solo se siamo in grado di fornire il miglior prodotto al miglior prezzo; è l'obiettivo finale di ogni operatore economico, anche nella distribuzione carburanti, però questo deve essere fatto nella chiarezza e nella trasparenza dei dati.

Sulla grande distribuzione e sui poteri miracolistici che ad essa vengono attribuiti vorrei richiamare alcuni dati che attengono ad altri settori e che dimostrano come i miracoli non fanno parte della nostra sfera terrena. La grande distribuzione ha l'80 per cento della distribuzione alimentare nel nostro Paese. Ebbene, quando abbiamo avuto problemi, non più di un anno fa, per i rincari del grano o della pasta, per esempio, non mi pare ci siano stati poteri miracolistici o di attenuazione delle tensioni sul mercato nazionale, che anzi segnava prezzi più alti che altrove per i prodotti finali di pasta o pane.

Quando si mette a raffronto il nostro Paese con altri Paesi europei quali Francia e Germania ci si dimentica di considerare il dato orografico: il nostro è un Paese fatto di montagne (l'Arco alpino, l'Appennino che attraversa tutta la Penisola); ci sono molte terre alte, terreni ai quali probabilmente la grande distribuzione, che notoriamente si insedia a corona intorno ai grandi centri urbani, non è interessata. Rischiamo di fare nella distribuzione carburanti quello che è stato fatto nel commercio; per esempio, penso ad esercizi di vicinato che forniscono servizi primari, pane, latte, formaggi, dove c'è stato un depauperamento dei servizi con intere aree che sono rimaste sprovviste di servizi commerciali. Si tratta di un settore assolutamente strategico e primario per il nostro Paese e queste sono considerazioni dalle quali credo sia sbagliato prescindere.

Noi garantiamo con il nostro presidio il diritto alla mobilità dei cittadini. Se poi vogliamo fare come in Francia, dove per fare un rifornimento e risparmiare pochi centesimi bisogna fare 30 o 40 chilometri, allora rimetto ai consumatori, al Parlamento e alla pubblica opinione le valutazioni sull'opportunità di questa operazione.

È evidente che il nostro Paese ha delle peculiarità che vanno valutate e salvaguardate. La stessa articolazione della nostra struttura produttiva, imperniata sulla piccola e media impresa, ne rappresenta una fotografia evidente e il sistema agricolo italiano, composto da milioni di imprese, ne è un'ulteriore conferma. I circa 24.000 impianti della distribuzione di

carburanti, dunque, da una parte sono un grande valore in sé e dall'altra hanno un costo, laddove forniscono un servizio. È evidente che serve innovazione, ma tale argomento va portato all'attenzione dell'Unione petrolifera e delle compagnie. Il 60 per cento degli impianti sono infatti di proprietà delle compagnie petrolifere ed è nei loro confronti che bisogna svolgere un'azione molto forte per quanto riguarda il rilancio degli investimenti e dell'innovazione degli impianti, per favorire l'ammodernamento e l'insediamento dei *self service*.

Concludo il mio intervento dicendo che probabilmente è possibile un ulteriore intervento, che riguarda l'innovazione dei contratti. Il collega Di Vincenzo ricordava prima il vincolo di fornitura in esclusiva, che è alla base della peculiarità del sistema italiano e che discende dal fatto che i gestori stipulano un contratto di comodato d'uso gratuito degli impianti, in cambio del quale viene chiesta loro l'esclusività della fornitura. Credo che ciò comporti anche dei rilievi benefici per l'automobilista e il consumatore finale, che occorre valutare attentamente. A tal proposito è immaginabile un intervento non invasivo e non dirompente – come potrebbe essere invece quello della separazione della rete di vendita finale – finalizzato a ricavare, in favore del gestore, all'interno del quadro legislativo esistente, una riserva minimale (ad esempio, del 30 per cento) per l'acquisto libero sul mercato. Ciò non fa venir meno l'interesse della compagnia che ha compiuto l'investimento, è proprietaria dell'impianto e giustamente si aspetta una remunerazione per il fatto di aver concesso il comodato d'uso gratuito dello stesso. Essa avrebbe un ritorno sul 70 per cento del carburante erogato, lasciando all'operatore la possibilità di rifornirsi sul mercato per il restante 30 per cento, concorrendo così all'abbassamento dei prezzi, dal punto di vista della ricaduta generale, e sollecitando una maggiore economicità nella gestione del punto vendita.

Desidero infine tornare al punto di partenza del mio ragionamento, ovvero al protocollo d'intesa firmato da Faib Confesercenti, Fegica Cisl e Figisc Confcommercio con il ministro Scajola il 20 giugno 2008, che è rimasto lettera morta. È un grande peccato e francamente lascia molto delusi i nostri operatori e le nostre organizzazioni, che hanno riservato al ministro Scajola una grande apertura di credito, rimasta assolutamente inascoltata e inapplicata. All'interno di quel protocollo c'erano alcuni punti molto importanti, come il rilancio del *non oil*, che sembra ormai una vera e propria favola, che viene proposta ogni anno da tutti i Ministri, per poi infrangersi contro i monopoli dell'una o dell'altra parte, contro l'impossibilità di operare e contro il frazionamento delle competenze. Recentemente si è riunito un tavolo presso il Ministero per tentare di rilanciare questo protocollo, ma l'Unione petrolifera ha detto di non saperne niente e di non rispondere di quanto è stato sottoscritto, mentre le Regioni hanno lamentato l'invasione di competenza e il fatto che non siano state coinvolte prima. Sono atti che denotano una leggerezza istituzionale, che andrebbe valutata a priori, prima di formare atti che impegnano il Governo e la credibilità dello Stato. In questo momento, per la nostra cate-

goria, vista anche la vana attesa del *bonus* fiscale, questa credibilità è ai minimi storici.

**PRESIDENTE.** Prima di dare la parola al dottor Moretti, vorrei inquadrare meglio l'oggetto della discussione. La Commissione non intende assolutamente mettere in stato d'accusa le vostre categorie, per quanto riguarda il prezzo finale del combustibile, delle benzine e del gasolio. Abbiamo anzi percepito, avendo audito in precedenza i rappresentanti dell'Unione petrolifera, che l'anello debole di tutta la catena è proprio il distributore finale, il benzinaio, che si trova imposti i prezzi sia alla vendita che all'acquisto e a cui rimane solo la possibilità di rinunciare al proprio margine di guadagno, che sembra già tanto esiguo.

Più che giustificare il livello dei prezzi e parlare del funzionamento di questa filiera, che a cascata condiziona l'ultimo anello della catena, vorremmo ascoltare le vostre proposte e i vostri suggerimenti: a tal proposito vorrei avere visione del protocollo che avete siglato con il Ministero. Ciò ci serve per capire i meccanismi e i modi per incidere sulla razionalizzazione e sul problema del *non oil*, che è soltanto stato sfiorato. Vi faremo poi qualche proposta ancora più avanzata o azzardata, per uscire da questa lunga filiera dominata dalle compagnie petrolifere dall'inizio alla fine.

**DI VINCENZO.** Signor Presidente, non solo vi invieremo il protocollo firmato con il ministro Scajola, ma visto che nel gennaio del 2008 le nostre tre organizzazioni di categoria hanno proposto a tutta l'industria petrolifera delle linee guida di riforma complessiva del settore, toccando l'aspetto contrattuale, quello politico e quello organizzativo, vi daremo copia anche di quel documento.

**MORETTI.** L'intervento dei colleghi è stato molto esaustivo e quindi cercherò di essere breve. In particolare, le cose dette dal collega Pergamo testimoniano la nostra difficoltà di interloquire con la parte politica, perché sul tavolo ci sono molte questioni, che non trovano soluzione di sorta. D'altra parte, questioni di tale natura si sarebbero dovute discutere nell'ambito del protocollo siglato con il ministro Scajola, nell'ambito di altri organismi ministeriali e, da ultimo, secondo una visione abbastanza favorevole all'Antitrust, nel cosiddetto tavolo delle regole. Credo che i tavoli siano tali e tanti che alla fine non so se riusciremo a sederci e a mangiare.

La presente Commissione tratta la questione dei prezzi e quindi credo sia importante che non si incoraggino informazioni sbagliate, visto che si parla di questioni estremamente delicate. Sulla questioni dei prezzi dei carburanti c'è una sorta di trasparenza, checché ne dica l'Antitrust, per cui è abbastanza agevole determinare le dinamiche che li riguardano. Nonostante tutta la tracciabilità plausibile, le misure che si sono addensate da anni sulla problematica dei prezzi specifici dei carburanti sono tali da aver determinato fattori positivi ma anche negativi; basti pensare che si sono fatte solo due liberalizzazioni in dieci anni. Recentemente è stato appro-

vato un provvedimento che implica l'obbligo di comunicazione sul sito Internet del Ministero dello sviluppo economico di tutti i prezzi: mi chiedo francamente a cosa serva al consumatore di Passerano Marmorito sapere quanto costa la benzina a Perdasdefogu. D'altra parte, non capisco come questo sia un elemento di maggiore tutela del consumatore, se non inteso come il consumatore astratto che molti si prefigurano e non quello reale che invece siamo noi, siete voi. Intendo dire che c'è su tale questione un accanimento che si nutre sostanzialmente di alcune argomentazioni.

Come ha spiegato il collega Di Vincenzo, il prezzo dei carburanti è determinato dal costo internazionale del prodotto finito, perché il greggio ha le variabilità che dicevamo: costi e margini di distribuzione cui vengono aggiunte le imposte relative all'immissione del bene sul mercato e al suo scambio. Mediamente, nel 2009 le imposte sono state il 62 per cento del prezzo totale sulla benzina e il 55 per cento sul gasolio. Il costo vero e proprio del carburante – detto brutalmente, quella cosa che fa muovere la macchina – al netto delle tasse va dal 25 al 29 per cento del prezzo totale, a seconda che parliamo di benzina o di gasolio; i costi e i margini del sistema distributivo nazionale vanno dal 13 al 16 per cento del prezzo finale, a seconda del prodotto di cui parliamo, e, se vogliamo aggiungere quel piccolo dato che ci riguarda, quel miserabile 3 per cento, che è l'aliquota, la quota parte del prezzo finale di cui – uso un eufemismo – gode il gestore. Su tali questioni si è addotto l'argomento dell'influenza del cambio euro-dollaro (adesso meno, perché, grazie a Dio, c'è una stabilità), però mi chiedo come mai quando c'è una variazione più favorevole del cambio euro-dollaro non si riversa paro paro – come avrebbe detto Funari – sul prezzo finale dei prodotti. È un argomento che ha avuto dignità di opinione nonostante si sappia benissimo che le transazioni fatte in valuta statunitense, che pongono il problema del cambio, sono proprio quelle legate a quel 25, massimo 30 per cento del prezzo finale che è il prezzo della materia prima.

Abbiamo poi sentito altre argomentazioni legate al prezzo del greggio, quando scende piuttosto che quando sale, ma anche in questo caso sappiamo che il prezzo dei carburanti è determinato per le sue stagionalità e sul mercato esattamente dal prodotto finito e non dal greggio *tout court*, di cui peraltro abbiamo il greggio quotato nei *futures* piuttosto che quello *spot* o altre variabili ben spiegate da Di Vincenzo. Se poi ci vengono risparmiati questi argomenti, ecco la famosa questione delle asimmetrie o della doppia velocità dei prezzi, a seconda di come piace rappresentarla.

Abbiamo qui un fascicolo di dati; la teoria funziona in questi termini: il *fixing* della quotazione si ha il giorno «x» e il giorno dopo diventa nota. Si prende la componente della quota del *fixing* nel greggio che va finire sul prezzo dei prodotti finiti; l'azienda petrolifera recepisce il *fixing* del prodotto finito che c'è sul mercato il giorno dopo e il giorno dopo ancora troverà applicazione materiale – se si sarà degnata di abbassarlo o di alzarlo o lo lascerà inalterato – sul prezzo alla pompa. Se seguiamo tutto questo giro di articolazioni in maniera pedissequa e se ci rifacciamo ai

prezzi, ad esempio, nel 2008 piuttosto che nel 2009 (possiamo farlo per periodo medio, per settimana, per mese), ci rendiamo conto che alla fine le due cose sono talmente sovrapposte da non comportare in nessuna misura l'asimmetria, che si comincia statisticamente a misurare – bisognerebbe dirlo una volta per tutte – sul decimillesimo di euro, che è un'entità così astratta che non ha riscontro nelle transazioni reali, che si fanno in centesimi. Eppure, la mala informazione, il pregiudizio si è continuamente accatastato e consolidato su argomentazioni speciose ma secondo me strumentali.

Ove tutti questi argomenti non fossero utilizzati, rimarrebbe pur sempre il noto argomento dello stacco Italia-Europa, questione che liquido con eccessivo schematismo. A parte le difformità di rilevazione (problema antico), e la non omogeneità dei sistemi (anche questo è un problema antico), c'è un momento più banale che comunque ovviamente genera alcune contraddizioni. In Italia c'è un impianto ogni 13 chilometri quadrati; in Francia uno ogni 42 chilometri quadrati; uno ogni 26 nel Regno Unito, uno ogni 24 in Gran Bretagna e uno ogni 58 in Spagna. Che ci sia poi uno stacco di 3 o 4 centesimi di euro al litro in Italia rispetto alla media dei Paesi che ho indicato non dovrebbe scandalizzare, dal momento che si assicura un livello di presidio territoriale superiore del 100 per cento della media degli altri Paesi, e abbiamo uno stacco nell'ordine del 27-30 per cento. Intendo sottolineare come alle volte si gonfino gli argomenti senza considerare alcune fondamentali grandezze economiche, che non è necessario essere stati alla Bocconi per riuscire a confrontare. Detto questo, 25.000 impianti in Italia certamente comportano costi; c'è un'addizionale di servizio, come veniva detto prima, ma anche di costi.

D'altra parte, la doppia scarica di liberalizzazioni in dieci anni ha invertito e vanificato gli sforzi di trent'anni di provvedimenti più o meno efficaci volti a ridurre il numero dei punti vendita, cioè a razionalizzare la rete al fine di migliorarne l'efficienza e quindi – questo è un problema reale – il contenimento dei costi. Approvvigionare capillarmente 25.000 impianti su un territorio di 300.000 chilometri quadrati ha costi diversi rispetto all'approvvigionarne la metà (è un'ovvietà, mi sembra una cosa alla Catalano); alla fine, smaltito su tutto chiaramente ha un suo peso. Con le liberalizzazioni negli ultimi quattro anni abbiamo in definitiva perso tutti i risultati che dieci anni prima avevamo raggiunto. Si è arrivati ad una crescita di impianti in gran parte determinata da quell'universo di operatori indipendenti che va sotto la denominazione di pompe bianche, cioè un circuito che sfugge a quello delle *majors* petrolifere tradizionali, nel senso che queste stanno fuori sia dal rapporto diretto sia da quello di convenzionamento, le pompe non colorate, che hanno messo in moto una mole di investimenti in questi anni più cospicua rispetto a quella messa in moto dall'industria petrolifera, anche a partire da investimenti individuali più ridotti. Ovviamente ciò ha fatto scoppiare una serie di contraddizioni in istituti che prima reggevano tranquillamente; abbiamo sentito affrontare dai colleghi la questione dell'esclusiva, cioè dei vincoli che gravano sul ge-

store della rete colorata, ai quali tutte le possibilità offerte a questi nuovi *competitors* sono totalmente, integralmente e radicalmente interdette.

Per quel che riguarda gli scostamenti, in precedenza ne sono stati rilevati i picchi: nel 2009, in media, si è registrata una differenza di 13 centesimi di euro nei prezzi di cessione tra i due circuiti. Chiaramente ciò si riverbera in una maggiore competitività. D'altra parte, non si tratta di una fetta enorme del mercato: il Ministero non è in grado di fare stime precise, ma si parla di una quota di mercato pari al 7 o all'8 per cento. Se però riteniamo che questa sia la via d'uscita o il «luminoso Oriente» per risolvere il problema della distribuzione del carburante, ritengo sia necessario fare alcuni brevi notazioni.

Per quanto riguarda la grande distribuzione, il presidente dell'Anti-trust Catricalà, che certo non si può sospettare di non avere visioni estremamente liberali, proprio in Senato ha detto che la grande distribuzione usa i carburanti come prodotti civetta per indurre la gente a recarsi nei centri commerciali. È dunque interessante notare – anche alla luce del percorso compiuto dalla grande distribuzione e ricordando l'infrazione comunitaria, che essa è riuscita a «rifilare» a questo Paese, a questo Parlamento e a questo Governo – che la grande distribuzione ha tutto l'interesse ad intercettare altri 40 miliardi di euro oltre ai 120 miliardi che attualmente intercetta dalle spese degli italiani. Essa può contare tuttavia su regole assolutamente diverse rispetto a quelle che hanno contraddistinto e piegato il settore per molti anni.

Per quanto riguarda le cosiddette pompe bianche, va detto che esse sono, prima di tutto, un sottoprodotto del sistema, non una variabile strategica autonoma del mercato. Come ha spiegato in precedenza il collega Di Vincenzo, la logica dello smaltimento del magazzino – i cosiddetti lunghi di lavorazione e raffinazione – ha fatto sì che bisognasse creare un canale specifico attraverso cui risolvere questo tipo di problematica, che nasce dalla fine di un ciclo in cui si raffinava e si lavorava anche per conto terzi. Dall'altro lato c'è però una *vis* speculativa, perché chi crea la microrete di pompe bianche – a parte il fatto di trovare un *trader* all'ingrosso interessato, che vende un prodotto diverso da quello delle compagnie, che non ha la responsabilità delle scorte e che ha altre logiche per la testa, come quella dello *spot* – non ha il suo vero *core business* nella vendita del prodotto, ma mira a rifilare la rete al primo che vorrà comprarla. Ciò grazie al saldo positivo che è riuscito a costruire sul mercato, rapinandolo a tutti gli altri che non godono delle sue stesse condizioni. La sua finalità è dunque quella di rivendere la rete che ha creato.

Non sono invece molto fiducioso, al contrario degli altri colleghi, sulla possibilità di scontare 5 centesimi per tutti i carburanti, in tutte le aree d'Italia. Certamente si possono prendere dei provvedimenti in questo senso, ma non vorrei che con l'intento di destrutturare il sistema – che è vecchio, che ha contraddizioni e che risulta persino intollerabile agli stessi gestori, ma che finora ha portato la responsabilità di garantire la mobilità del Paese – si potesse pensare che la soluzione sia quella di sostituire ad un monopolio conosciuto e responsabile un monopolio noto ma nel com-

plesso non altrettanto responsabile rispetto alle questioni poste dalla strategia della rete e che si faccia questo nel nome dell'interesse consumatore o del contenimento dei prezzi. A tutti piacerebbe comprare a condizioni migliori o a prezzi ridotti, ma ciò non vale solo per i carburanti.

Credo che gli interventi in questo settore, se mossi dall'enfaticizzazione del problema dei prezzi, non possano migliorare o risolvere i difetti del sistema, ma portino anzi a destrutturarli ulteriormente in favore di altri interessi, che sappiamo essere da molto tempo alle porte. Alla base di ciò c'è dunque una visione diversa di come ha funzionato il sistema: più che un dubbio che ci disturba, si tratta di una ragionevole ipotesi.

PRESIDENTE. Se mi permettete, farò un riassunto sintetico delle vostre considerazioni e delle vostre proposte finali. Voi garantite la tenuta del sistema sul territorio nazionale, in quanto altri soggetti, come la grande distribuzione, arriverebbero solo nei territori in cui il contesto di mercato lo consente, ma non avrebbero la capillarità a cui la vostra rete è costretta.

A vostro avviso, le pompe bianche sono oggi una forma alternativa solo apparente, che consente risparmi interessanti, perché comprando sul mercato ci si può avvalere di condizioni molto più favorevoli delle vostre; se però il loro progetto finale è quello di realizzare una rete con un valore commerciale per poi venderla alle compagnie petrolifere, ci troviamo in un vicolo cieco. Lasciamo che il tempo vi dia ragione o meno, ma probabilmente non è questa la soluzione dei problemi.

Il dottor Pergamo, se non erro, ha avanzato la proposta di «fare categoria», di creare una piccola *lobby* della distribuzione finale per negoziare in modo autonomo ed incidere di più sul prezzo. È stato inoltre proposto, pur riconoscendo gli oneri di concessione e le *royalties* in favore delle compagnie petrolifere, di lasciare al gestore la possibilità di comprare sul mercato una percentuale (ad esempio, il 30 per cento) del carburante venduto, per arrivare ad un prezzo alla pompa ancora più vantaggioso. Sul discorso relativo al *non oil*, vorrei prendere visione del cosiddetto protocollo Scajola, ma non c'è dubbio che esso si inserisca in un ginepraio di competenze, a causa del quale rischia di non arrivare mai a vedere la luce.

Desidero infine tentare una proposta, prima di lasciare la parola ai membri della Commissione. Nell'attuale situazione le compagnie operano dall'inizio alla fine della filiera: si occupano di estrazione, di trasporti, di raffinazione e di distribuzione, essendo concessionarie della grande maggioranza dei punti vendita. Potremmo pensare di approvare una legge in Parlamento, che obbligherebbe le Regioni a seguire la sua impostazione, in base alla quale le aree di distribuzione debbano essere una cosa diversa, che non può far parte della filiera della produzione e della trasformazione.

Ad oggi le concessioni vengono assegnate con un criterio tale per cui le compagnie petrolifere risultano essere il soggetto più favorito per il loro ottenimento. Bisognerebbe scrivere una norma in base alla quale l'area di distribuzione deve essere gestita dal soggetto concessionario, mettendo il

titolare del distributore nella condizione di ottenere la concessione. Se questo sistema, una volta entrato a regime, facesse sì che i concessionari fossero gli stessi operatori, vincolando la concessione all'operatore che si trova sul territorio, avremmo messo la categoria che rappresentate nella condizione di non essere più oggetto del ricatto delle compagnie petrolifere, ma soggetto autonomo che acquista e rivende il prodotto, sapendo quali margini poter applicare. Sareste dunque voi a condizionare le compagnie petrolifere, che ora sono i vostri soggetti condizionanti. Uscireste dall'attuale situazione, che può apparire simile – pur con tutte le debite differenze – a quella della soccida agricola, per cui il soccidario deve limitarsi a nutrire l'animale del soccidante con il mangime da lui stesso fornito, guadagnando un margine sull'incremento di peso. Voi vi trovate nella condizione di essere al contempo soggetti incapaci di negoziazione senza nemmeno poter influire sulla dinamica dei prezzi. Ad ogni modo, questa è una mia ipotesi che ho già affrontato e che potrebbe essere anche percorribile.

LANNUTTI (*IdV*). Ho ascoltato i vostri interventi e ritengo che queste audizioni siano molto importanti perché rappresentano davvero la parte di quella filiera che deve subire, che sta un po' tra l'incudine e il martello. Lo dico sempre: i benzinai meritano rispetto perché, così come i baristi, sono quelli che si svegliano presto la mattina e devono conseguire guadagni magari anche in condizioni rischiose. Quindi noi – il dottor Pergamo lo sa perché ci conosciamo da tanto tempo – non abbiamo mai polemizzato con la parte più debole della filiera, ma sempre con quelli che, come diceva il Presidente, sono i padroni del mercato, coloro che dall'estrazione del petrolio fino alla vendita, e quindi al consumatore finale, determinano le condizioni.

A mio avviso, la separazione della filiera potrebbe essere una strada, Presidente: chi produce non può determinare tutti gli altri passaggi. Già potremmo ragionare su questa riflessione del dottor Pergamo.

*DI VINCENZO*. Come per l'energia elettrica: la separazione della rete.

LANNUTTI (*IdV*). Gli anelli deboli della catena siete voi e i consumatori finali che magari si sentono anche un po' tartassati per le note questioni che riguardano la doppia velocità, ma voi naturalmente non c'entrate nulla. Sono i petrolieri che continuano a dettare le regole.

Lei ha fatto un esempio che mi è molto caro, quando ha parlato dei braccianti agricoli: i signorotti avevano la terra dove lavoravano i braccianti, ma alla fine le condizioni le dettavano i proprietari terrieri. Per fortuna c'è stata la riforma agraria.

Anche la proposta del Presidente di consentire alle imprese di distribuzione di gestire direttamente gli impianti e i punti di vendita, in modo da favorire la concorrenza fra gli operatori nella fissazione del prezzo finale, è una possibile soluzione sulla quale bisognerebbe riflettere. Pen-

siamo alle autostrade. È stata ricordata l'Autobrennero, ma anche la Società Autostrade per l'Italia. Non tutti sanno perché sulla rete autostradale si trovano prezzi maggiori. Ebbene, c'è un pizzo che la Società Autostrade, a prescindere da tutto, fa pagare e che può arrivare fino a 13-14 centesimi, addirittura anche al 50 per cento dei prodotti venduti nelle aree di servizio. È per tale ragione che magari un panino fuori costa 1,60 euro e lì 4 euro; il consumatore finale non sa che di quei soldi che paga il 40-50 per cento andrà a finire a chi detiene le concessioni e quindi a coloro che sono i padroni di tutto.

Presidente, è vero che questa è una Commissione temporanea, però può avanzare delle proposte all'Assemblea del Senato, come credo faremo; soprattutto, possiamo trarre spunto da queste lunghe audizioni con i soggetti interessati per presentare alcune proposte di legge che recepiscano le esigenze di chi lavora, non di chi non lavora e solo perché detiene quelli che una volta si chiamavano mezzi di produzione decide le condizioni di chi lavora.

Per quanto riguarda le pompe bianche, è scandaloso che quei 7, 8 o anche 10 centesimi di sconto che vengono fatti ad una minima parte dei consumatori alla fine li paghiate voi.

**PRESIDENTE.** Le vostre relazioni sono state più che esaustive. Ripeto che non c'era una messa in stato d'accusa del sistema della distribuzione perché è oggettivamente riscontrato che l'anello debole della catena sono proprio i distributori che si trovano schiacciati tra queste due pinze e devono soltanto pensare a sopravvivere.

Vi rinnovo la richiesta di poter visionare il protocollo firmato con il Ministero per capire se abbiamo qualche margine di pressione e di manovra per trovare soluzioni opportune.

**PERGAMO.** Riprendendo le considerazioni svolte dal senatore Lannutti, vorrei sottolineare che i gestori incassano quotidianamente, in nome e per conto dello Stato, intorno al 60 per cento del guadagno. Questi signori tutti i giorni intanto custodiscono l'incasso nell'impianto a loro rischio e pericolo; non c'è un gestore che nella sua carriera non abbia subito almeno una rapina o un furto con atti di violenza anche criminali, perché si concludono persino con omicidi.

È scandaloso che uno Stato civile, quale è quello nel quale ci auguriamo di vivere, non abbia in capo a questi gestori almeno una assicurazione che li metta al riparo dal tentativo di resistere al furto o alla violenza. Quel gestore se perde l'incasso ce lo rimette lui, senza considerare che se lavora in impianti di una certa importanza molto spesso ci rimette se non proprio il guadagno di un anno di lavoro comunque qualche mese di stipendio. Quindi la tentazione di resistere alla violenza, al tentativo di furto e di rapina è molto alta. Lo Stato deve considerare questo servizio che viene reso gratuitamente, a proprio rischio e pericolo, dal gestore e dalla sua famiglia. Molto spesso, di sera, il gestore porta a casa l'incasso quotidiano, mettendo a repentaglio anche la propria casa e la propria fa-

miglia: ciò accade soprattutto nel caso dei gestori degli impianti che si trovano sulle grandi arterie stradali, lontani dai centri urbani, che hanno difficoltà a versare quotidianamente l'incasso.

Proponiamo dunque di ipotizzare un'assicurazione a carico dello Stato, prevedendo anche l'installazione di impianti di videosorveglianza presso le stazioni di servizio. Sarebbe un atto doveroso da parte dello Stato, che incassa in modo anticipato il 60 per cento dei 40 miliardi di euro ricavati dalla rete carburanti.

*DI VINCENZO.* Infatti noi paghiamo subito, mentre le aziende pagano a trenta giorni.

*PRESIDENTE.* Se dovessi dare il mio parere personale al riguardo, andrei anche oltre. Quando lo Stato unitario italiano ha dovuto uniformare regole e culture diverse, ha accettato di integrare il Codice barbaricino: ricordo in proposito che in alcune zone della Barbagia la difesa anche di pochi animali rappresentava la difesa della vita della famiglia. Se non ci siamo appieno, siamo in un'area molto vicina. Si potrebbe dunque pensare alla legittima difesa – la cui proporzionalità non si sa mai dosare prima – quando si difende l'incasso, che peraltro viene incassato sia per conto dello Stato che per conto di altri soggetti. Siamo però sfondando una barriera che ci porterebbe lontano.

Ringraziando dunque gli auditi, dichiaro conclusa l'audizione odierna e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

*I lavori terminano alle ore 15,55.*

