SENATO DELLA REPUBBLICA

VI LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SUI PROBLEMI DEL SISTEMA DISTRIBUTIVO

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto Stenografico

2ª SEDUTA

MERCOLEDÌ 22 GENNAIO 1975

Presidenza del Presidente CATELLANI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . . *Pag.* 31, 36, 40 e *passim*
ALESSANDRINI 36, 40, 41
BERLANDA 38
BERTONE 44
BIAGGI 45, 48
FARABEGOLI 42, 45
FERRUCCI 45
FUSI 39, 46
GATTONI 39, 51, 52
MANCINI 37
PIVA 38
TIBERI 44

ABBANDONATI . . . . . *Pag.* 33, 40, 41
ANSANELLI 31, 40
CERRONI 49
D'AMATO 50
FORNASARI 35, 42
PESCE 42, 46, 52
STELLATELLI 46, 48, 50

Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, i rappresentanti della Lega nazionale delle cooperative mutue: dottor Vincenzo Ansanelli, membro del consiglio di presidenza e responsabile del settore programmazione della Lega; signor Rolando Abbandonati, membro del consiglio di presidenza dell'Associazione nazionale delle cooperative di consumo aderente alla Lega; dottor Favio Fornasari, direttore generale del Consorzio nazionale dettaglianti aderente alla Lega; signor Pasquale Vurchio, vice segretario dell'Associazione nazionale delle cooperative dettaglianti aderente alla Lega, ed i rappresentanti dell'Istituto per gli studi e la documentazione sul commercio e sul turismo: avvocato Tommaso Pesce, consigliere d'amministrazione; dottor Antonio Stellatelli, consulente; dottor Giuseppe Cerroni, dirigente dell'ufficio rapporti parlamentari, e dottor Nunzio D'Amato, dirigente dell'ufficio studi.

La seduta ha inizio alle ore 10,10.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sui problemi del sistema distributivo e prevede l'audizione di rappresentanti della Lega nazionale delle cooperative mutue e dell'Istituto per gli studi e la documentazione sul commercio e sul turismo.

Porgo il più sentito ringraziamento, anche a nome della Commissione, agli ospiti che hanno accettato il nostro invito. Dal momento che la riunione di stamane si preannuncia molto densa di interventi ed estremamente interessante, do senz'altro la parola al dottor Ansanelli, membro del consiglio di presidenza della Lega.

Ricordo inoltre agli ospiti che, dopo le loro relazioni, essi dovranno essere tanto gentili da considerare le domande che potranno venire dai membri della Commissione.

ANSANELLI. Esporrò alcune considerazioni di carattere generale e l'opinione che ha la Lega nazionale delle cooperative in merito al problema che è oggetto dell'indagine conoscitiva, lasciando ai miei colleghi il compito di illustrare i problemi più specifici che riguardano i due settori del nostro intervento: il settore del consumo, come Associazione delle cooperative di consumo (ANCC), e quello del dettaglio, come cooperative dei dettaglianti (ANCD).

Desidero, però, esprimere, innanzitutto, la nostra soddisfazione per l'iniziativa che è stata presa dalla Commissione industria del Senato, anche se noi riteniamo che un'indagine sulla dinamica dei prezzi — e, quindi, un'azione contro il carovita — non possa essere circoscritta alla rete distributiva, che ha certamente un peso nella determinazione dei prezzi ma rappresenta, a nostro avviso, soltanto il fatto terminale, l'anello ultimo — come diciamo noi — della catena della formazione dei prezzi. È indubbio, infatti, che la distribuzione, per la sua arretratezza, ha un peso negativo nella determinazione dei prezzi. Tuttavia si tratta di un peso che è assai relativo, poichè, come tutti sanno, le cause che determinano la continua ascesa dei prezzi e lo stesso modo in cui i prezzi stessi si formano vanno ricercate innanzitutto nella fase della produzione e nei vari passaggi che le merci subiscono dalla produzione al consumo, passando quindi attraverso la fase di commercializzazione, dove sono annidati tutti i fenomeni di accaparramento, d'intermediazione e di parassitismo.

Sono già trascorsi quattro anni dalla emanazione della legge n. 426 sulla disciplina del commercio. Ne demmo un giudizio sostanzialmente positivo, riconoscendo in essa l'inizio di un processo di ristrutturazione della rete distributiva. La giudicammo, infatti, un compromesso giusto, fra due linee che si contrapponevano: la prima rappresentata dalla liberalizzazione completa della concessione di licenze; la seconda che puntava, invece, al blocco delle licenze stesse, in modo da poter ridurre, quanto meno, la dimensione della rete distributiva. Giudicammo complessivamente positiva quella legge perchè, finalmente, ci trovavamo in presenza di un tentativo per uscire dalla *spontaneità*: si sottraeva ai Prefetti ed alle Camere di commercio la concessione delle licenze, s'individuavano alcuni elementi di programmazione in uno dei settori più importanti e deli-

cati della vita sociale del Paese. Era una legge di carattere democratico perchè, in definitiva, consentiva la partecipazione, oltre che delle varie istituzioni a cui spetta il compito di legiferare in questo settore, anche delle forze sociali che operano nella distribuzione.

Ebbene, a quattro anni di distanza — la legge risale infatti al 1971 — nonostante la sua applicazione, che è stata assai limitata, noi confermiamo lo stesso giudizio di allora e riaffermiamo il suo carattere positivo. Dobbiamo rilevare che la parziale applicazione va ricercata non solo in ragioni di carattere oggettivo (difficoltà dei Comuni nel predisporre i piani, ad esempio) o nelle indiscutibili inesperienze esistenti anche in questo campo (tanto è vero che qualcuno ha cercato di mutuare le esperienze straniere); siamo peraltro dell'avviso che essa vada soprattutto addebitata alla carenza di volontà politica: al rifiuto di assumersi precise responsabilità.

Vi è però da chiedersi se la mancata realizzazione di questo disegno programmatorio nel settore della distribuzione abbia effettivamente bloccato la situazione al punto di partenza. Noi siamo di parere contrario e i fatti lo stanno a dimostrare. Nonostante il blocco che vi è stato nell'applicazione della legge, sono avvenuti in questi anni fatti nuovi nella rete distributiva che non possono essere ignorati. Le licenze formalmente bloccate sono state di fatto concesse per vie traverse. La grande distribuzione, ad esempio, è riuscita ad ottenere, attraverso iniziative di carattere non sempre chiaro, una presenza superiore al passato. Abbiamo situazioni di fatto per cui imprese come la Standa sono riuscite ad acquisire una serie di nuovi punti di vendita attraverso l'acquisto di vecchie licenze; assistiamo tuttora ad un intervento abbastanza significativo di grandi imprese straniere multinazionali (quali, ad esempio, la Metro tedesca) che hanno assunto ormai nella nostra rete distributiva una presenza rilevante.

Si è registrato, di converso, un certo sfoltimento della piccola distribuzione. Esso è iniziato immediatamente dopo il 1973 a causa, prima di tutto, della congiuntura difficile e, quindi, di un processo recessivo. Questo sfoltimento, però, non è stato realizzato attraverso un tentativo di programmazione. È stato bensì la risultante di un vero e proprio processo di espulsione (a volte selvaggia) dal mercato delle imprese più piccole. Quelle aziende che incontravano difficoltà, non essendo sorrette da interventi creditizi o da altre iniziative, anche di carattere programmatorio, non hanno trovato altra soluzione se non quella di abbandonare il mercato.

Circa l'intervento dello Stato, nel settore della distribuzione, noi dobbiamo denunciare con forza che nel corso di questi anni, pur essendo in vigore una legge come la 426 — che avrebbe dovuto dare l'avvio ad un processo di razionalizzazione della rete distributiva — non vi siano state iniziative per favorire tale processo. A tal proposito va rilevato che una delle difficoltà incontrate nell'applicazione della legge risiede, a nostro avviso, nel fatto che essa non è stata affiancata da misure tendenti a garantire crediti e agevolazioni, da proposte di soluzione dei problemi inerenti anche alle sfasature esistenti nelle rete distributiva.

Noi, ad esempio, come movimento cooperativo che opera non solo a livello della grande e media distribuzione — attraverso le cooperative di consumatori ma anche attraverso l'associazionismo fra i dettaglianti — dobbiamo denunciare che ormai da molti anni non riusciamo ad ottenere alcun finanziamento, alcuna agevolazione creditizia e ciò crea enormi difficoltà. Desidero ricordare, a questo proposito, che in questi anni noi abbiamo operato soprattuto nella rete dell'associazionismo fra i consumatori, per soddisfare nel modo migliore le loro esigenze: un grosso sforzo di ristrutturazione e concentrazione che rende oggi efficiente e moderna la nostra presenza nella rete distributiva. Le maggiori difficoltà che denunciamo riguardano l'associazionismo fra i dettaglianti. Noi oggi organizziamo, come movimento aderente alla Lega nazionale delle cooperative, circa ventimila dettaglianti. Ciò rappresenta un fatto nuovo ed importante per il nostro Paese. Per la prima volta ci troviamo infatti di fronte ad una struttura cooperativa che vede associata in tutto il

Paese, dal Nord al Mezzogiorno e alle Isole, una delle categorie che aveva come sua caratteristica principale quella dell'individualismo, della ricerca individuale per risolvere i vari problemi e fronteggiare singolarmente le molteplici difficoltà.

È doveroso inoltre, da parte nostra, denunciare la presenza delle aziende a partecipazione statale nella rete distributiva come un fenomeno che non si differenzia da quello della grande distribuzione. Non abbiamo infatti assistito in questi anni alla ricerca di una funzione, di un ruolo differente. Le imprese a partecipazione statale operano nella rete distributiva seguendo la stessa linea della grande distribuzione, realizzando la politica nei confronti della produzione e dei consumatori che è la stessa perseguita dalla grande distribuzione privata. Ne è un esempio il programma alimentare dell'EFIM; il suo disegno d'intervento nel Mezzogiorno ha ricalcato e ricalca praticamente la stessa linea delle grandi concentrazioni private. Noi sosteniamo con forza che non c'è bisogno nel nostro Paese di una presenza massiccia delle aziende a partecipazione statale nel settore distributivo. L'industria a partecipazione statale può avere, a nostro avviso, un suo ruolo nella rete distributiva, che non può però configurarsi ed esaurirsi nella sua presenza a livello di grande distribuzione. Siamo del parere che le partecipazioni statali potrebbero assolvere un ruolo importante costruendo ad esempio, soprattutto nel Mezzogiorno, strutture tali da dare all'associazionismo dei dettaglianti una maggiore possibilità di consolidamento e di espansione. Infatti, le maggiori difficoltà da noi incontrate in questo campo derivano dal fatto che, in assenza di concessioni di credito, non riusciamo ad offrire una possibilità di espansione a questa rete associativa, non riusciamo cioè a dare ai dettaglianti che si associano la possibilità di svolgere un programma d'iniziative tale da far sì che la loro presenza associata rappresenti un punto determinante per realizzare una politica costante ed efficace in difesa dei consumatori.

Dopo queste osservazioni di carattere generale, lascio agli amici delle due Associazioni il compito di illustrare il modo in cui si esplica la nostra presenza nella rete distributiva, i problemi e le difficoltà a cui è necessario far fronte.

A B B A N D O N A T I . L'Associazione delle cooperative di consumo conferma il giudizio positivo sulla legge n. 426, anche se rileva le carenze nella sua applicazione, perchè pochi comuni hanno redatto i loro programmi in base alle suddette leggi e usufruito quindi degli strumenti che la medesima mette a loro disposizione. E quando lo hanno fatto, abbiamo dovuto spesso notare l'inesperienza e l'incapacità di intervenire a livello tecnico per la trasformazione della rete distributiva. Riteniamo però che questa legge, che prevede la programmazione commerciale dei comuni, presenti alcune lacune, perchè, se vogliamo tendere a una trasformazione valida di una distribuzione articolata in negozi specializzati, supermercati, ipermercati, magazzini a prezzo unico, entriamo anche nel campo delle strutture di grandi superfici. Tali superfici possono interessare territori intercomunali e intercomprensoriali e la legge, limitando i poteri delle Regioni ad avallare la licenza, perde in capacità programmatoria. Perciò è nostra opinione che, oltre alla funzione programmatoria dei Comuni, debba anche esservi una funzione programmatoria regionale per le grandi strutture, perchè queste creano inevitabilmente scompensi se non sono articolate e non fanno parte di una programmazione a livello regionale. Abbiamo assistito, infatti, a licenze concesse alla grande distribuzione da parte di comuni di piccole dimensioni, che non avevano necessità di una tale trasformazione, le quali hanno interessato bacini di utenti a vasto livello comprensoriale. Se non si responsabilizzano le Regioni — non già sostituendo i Comuni, ma facendoli invece partecipare alla elaborazione dei piani — rischieremo di avere fenomeni dispersivi nell'assetto commerciale del territorio, sul quale ultimo le Regioni, come si sa, hanno competenza primaria. Riteniamo pertanto necessaria una modifica della legge nel senso citato, perchè nell'ammodernamento della rete distributiva è necessario prevedere un'articolazione e interventi che rispondano

alle esigenze composite del consumatore, perchè la grande superficie, che può realizzare notevoli economie di scala, si rivolge in sostanza ai consumi di massa.

Sulla legge n. 426 abbiamo poi un'altra considerazione da avanzare, e cioè che non si può prescindere per la sua concreta applicazione da adeguati strumenti finanziari. In tal senso l'intervento pubblico appare indispensabile per creare le necessarie strutture e per dare efficace assistenza alla trasformazione. Attualmente il 7 per cento della rete distributiva fa capo alla grande distribuzione e il 93 per cento al dettaglio tradizionale. Se consideriamo, però, le capacità di intervento finanzinario, solo la grande distribuzione, anche per i suoi collegamenti con grandi società nazionali e multinazionali, ha effettive capacità di investimento, mentre il 93 per cento del settore distributivo, costituito dal dettaglio tradizionale, non ha quasi nessuna possibilità di procedere a una trasformazione. Pertanto, allo stato dei fatti, pure in presenza di una buona legge — anche se sono necessarie le modifiche e gli accorgimenti suggeriti — si apriranno le porte soltanto alla grande distribuzione, dimenticando l'importanza di un settore commerciale che ha vastissime capacità di iniziativa e di esperienza, una categoria a torto accusata di conservatorismo, di ambiente chiuso, mentre questi atteggiamenti sono determinati unicamente dalla impossibilita, nella sostanza, di accedere a un processo di trasformazione, e rispondono quindi a una esigenza di difesa e di sopravvivenza. Gli 800 mila esercenti, per questa mancanza di mezzi e di assistenza, si sentono infatti vittime della grande distribuzione. E così noi perdiamo il contributo di forze che, invece, per il patrimonio che rappresentano, dovrebbero essere proprio le protagoniste del processo di trasformazione. Occorrerebbe non solo intervenire con contributi, ma soprattutto con la costruzione delle necessarie strutture — è questo un settore, come è stato detto, nel quale dovrebbero operare le partecipazioni statali — eliminando così un altro fenomeno negativo: quello della speculazione edilizia.

La cooperazione di consumo in questi ultimi anni ha trasformato la propria rete, pur con i limitati fondi di piccoli spacci, ed ha concentrato con grandi sforzi le proprie aziende. Oggi, è vero, nella nostra rete distributiva permangono ancora piccoli negozi, ma la parte fondamentale, quella che conta, è fatta di negozi moderni, che vanno dalle *superettes* ai grandi magazzini. Abbiamo concentrato aziende, adottato processi tecnologici per aumentare la produttività, abbiamo magazzini di deposito merci che sono all'avanguardia in campo nazionale e internazionale Le cooperative di consumo hanno dimostrato che, nonostante le difficoltà, è possibile trasformare e rendere produttiva la rete. E poichè nel panorama delle nostre aziende vi sono piccoli negozi tradizionali, *superettes*, supermercati, possiamo valutare la differenza dei costi relativi, che consiste in sette-otto punti, e fornire in proposito un dato di riferimento sicuro alle forze che programmano la trasformazione commerciale.

La concentrazione della cooperazione di consumo, degli esercenti associati, può realizzare anche un altro obiettivo, perchè ha una potenzialità di acquisto tale da eliminare la intermediazione parassitaria Inoltre, queste organizzazioni del commercio hanno una ben diversa capacità di contrattazione con l'industria, alla quale, così come ai produttori agricoli, possono anche offrire la possibilità di programmare la produzione. Questo necessario processo di trasformazione può quindi produrre anche notevoli vantaggi indotti.

Riteniamo che la cooperazione di consumo sia la più forte catena nel settore degli alimentari. Il nostro giro di affari nel 1974 è stato di 280 miliardi, concentrato per il 70 per cento in strutture moderne. Pensate che nei settore cooperativo stiamo ora approntando un programma di ulteriori concentrazioni e che quindi siamo riusciti a realizzare questo giro di affari in una rete distributiva moderna, ma non ancora perfetta.

Noi ci proponiamo col nuovo progetto — che la nostra direzione ha già approvato — di effettuare un intervento nel Mezzogiorno; a tale scopo stiamo creando gli strumenti necessari e stiamo provvedendo già all'adde-

stramento del personale tramite appositi corsi. È un problema indiscutibilmente difficile e siamo consapevoli che con le sole nostre forze (pur avendo sempre investito lira su lira) e anche con l'aiuto dei nostri soci (ricordo che contiamo più di un milione di soci e che oltre al capitale sociale essi ci fanno prestiti per le nostre imprese in quanto sono sicuri della nostra solvibilità), sarà ben difficile risolverlo. Abbiamo bisogno degli interventi di Enti statali, in quanto non si tratta soltanto di creare nuove strutture, ma di contribuire nella nostra funzione di associazione di consumatori, anche ad una trasformazione e ad un'aggregazione di grandi masse alla cogestione delle imprese, come è nostro costume e nostra finalità. Riteniamo di aver compiuto fino ad ora un notevole sforzo di ammodernamento, e lo sottolineo solo per dimostrare che, se intervengono certi strumenti, la trasformazione può avvenire in modo democratico.

Abbiamo affrontato il problema della nostra trasformazione anche dal punto di vista sociale. Non abbiamo, infatti, licenziato nessun dipendente ed è anche questo un costo sociale. Abbiamo addestrato il personale anziano adattandolo alle nuove strutture, abbiamo realizzato il processo di adeguamento ma non abbiamo, come dicevo, licenziato nessuno ed ancora oggi paghiamo questo costo. Ed il costo del nostro personale è di gran lunga superiore, rispetto a quello che paga la grande distribuzione. Il personale con anzianità pregressa rappresenta una spesa non indifferente. Anche questo è un costo sociale che ci siamo assunti perchè non volevamo creare altri problemi al Paese. Possiamo così affermare che, nel campo della distribuzione alimentare, noi siamo la più grande catena a livello nazionale. Nel 1975 prevediamo un'ulteriore espansione, non sufficiente ancora, tuttavia, a far fronte alle necessità del Paese e nemmeno allo sviluppo della cooperazione.

F O R N A S A R I . Per quanto riguarda la legge n. 426, siamo concordi, quale Consorzio nazionale dettaglianti, con il giudizio espresso precedentemente. Semmai riteniamo che le carenze della legge siano la sua gestione ed applicazione, la lentezza dei Comuni nell'approvare i piani di ammodernamento, il mancato finanziamento per l'ammodernamento delle strutture di vendita e per la creazione delle strutture di intermediazione (cioè i magazzini). Perciò, venendo a mancare questo supporto, si sono incontrate difficoltà anche per accelerare un processo di ammodernamento della rete distributiva tradizionale.

La legge in questione, ad esempio, ha prodotto, con la formula dell'autorizzazione, anche una riduzione di negozi dal 1971 ad oggi; s'è determinata, cioè, una inversione di tendenza. Registriamo una riduzione per effetto delle difficoltà nell'ottener l'autorizzazione e, va notato che la riduzione è maggiore laddove i Comuni hanno approvato i piani di adeguamento commerciale. Ciò avviene perchè quando tali piani sono stati realizzati, si è scoperto che avevamo una quantità di negozi, presi complessivamente, superiore al fabbisogno della popolazione. Questo è il nodo principale della questione.

In questa situazione, ogni intervento selvaggio che tenti di allargare la grande distribuzione in modo massiccio, provoca delle rotture notevolissime all'interno del settore, oltre tutto con difficoltà economiche considerevoli. Riteniamo che oggi esista una remunerazione abbastanza ridotta nel commercio, specialmente in questo ultimo anno e mezzo ed è per questo che molti negozianti si trovano in difficoltà e sono costretti a ritirarsi dal mercato.

A fronte di una tale situazione negli ultimi tre anni ha preso corpo un altro processo da parte dei negozianti: l'associazionismo. Siamo ormai al livello della Francia sul piano dell'associazionismo dei gruppi di acquisto tra i dettaglianti. Nel complesso, i dettaglianti associati ai gruppi di acquisto cooperative assommano a circa trentamila e se si considera che questo è un fenomeno recentissimo, si può senz'altro dire che è in corso un grosso movimento: una trasformazione molto più rapida di quanto potevamo pensare. Esistono tuttavia enormi difficoltà. Avevamo noi, ad esempio, un program-

ma di 24 miliardi di investimento nel 1974: lo abbiamo realizzato per soli sei miliardi e soltanto attraverso auto-finanziamento, cioè attraverso l'esclusivo sacrificio dei soci.

Un altro fenomeno che ha contribuito alla crescita dell'associazionismo è quello dell'aggregazione dei dettaglianti che si riuniscono per gestire strutture moderne di vendita, quali, ad esempio, i supermercati. Ciò rappresenta un fatto molto interessante perchè, quando si apre un supermercato di 400 metri, ad esempio, si tratta di un investimento di 60-70 milioni di lire. Ciò vuol dire che sei-sette soci insieme debbono investire una notevole somma. Però, laddove esiste un'affermazione dei gruppi di acquisto, più facilmente si realizza anche questo secondo fenomeno dell'associazionismo alle vendite. Tenendo conto di questi aspetti, abbiamo molta fiducia in una evoluzione sensibile nel settore commerciale, particolarmente in quello alimentare, in quanto noi operiamo prevalentemnte in esso. Ma anche negli altri si sta manifestando qualcosa del genere.

Il problema, comunque, è in certo modo legato anche alla questione dei prezzi. Infatti, non si vuol realizzare l'ammodernamento per il gusto di vedere una vetrina più bella, bensì per incidere sul problema dei prezzi. Al riguardo abbiamo fatto una esperienza interessantissima che ci ha dimostrato come una certa questione dei prezzi in Italia esiste in quanto esiste un certo tipo di struttura della produzione concentrata solo in alcune zone. Il problema del rifornimento della Sicilia, ad esempio, che per l'ottanta per cento avviene dal Nord, significa costi notevolissimi specialmente per i prodotti banali, che non richiedono alta tecnologia. Ebbene, il fatto di trasportare queste merci dal Nord al Sud, provoca un aumento dei costi a livello nazionale per ovvi motivi.

Lo sviluppo di una produzione al Sud farebbe diminuire i prezzi in Italia. Questo è un primo aspetto. Il secondo aspetto è quello di incentivare queste attività, come d'altronde era previsto dalla legge n. 426. Sono sufficienti finanziamenti a tasso agevolato. Ciò permette di creare tutte le strutture della circolazione delle merci, perchè il nostro scopo è quello di andare nel circuito più corto possibile. Altro aspetto è quello di realizzare una politica annonaria con i Comuni. Noi abbiamo preso alcune iniziative che riteniamo molto interessanti e sulle quali vogliamo richiamare l'attenzione della pubblica opinione. Si tratta di accordi con i Comuni da parte di gruppi di acquisto che tengono la propria rete di vendita a disposizione dell'amministrazione comunale: si realizza così una distribuzione di prodotti a basso prezzo, nonchè lo sviluppo di una politica annonaria da parte dei comuni che raccorda le annone comunali ai gruppi di acquisto per obiettivizzare i prezzi di vendita al pubblico.

Anche queste cose hanno dato risultati sensibili. Tutto ciò dimostra che si sta realizzando in Italia una formula organizzativa che in altri paesi è già stata realizzata. In Germania i gruppi di acquisto si sono formati ottant'anni fa, mentre la nostra anzianità è di sette-otto anni. Se noi avessimo le strutture, raggiungeremmo i livelli degli altri Paesi europei, per cui l'ipotesi che noi sosteniamo — ipotesi di fondo — è che ci siano le condizioni per ammodernare la rete di vendita attraverso le organizzazioni degli operatori che già oggi esistono. Secondo me è necessario seguire questa via, perche un intervento selvaggio potrebbe produrre come è accaduto per l'agricoltura un abbandono del settore, proprio perchè quando c'è un urto frontale il giovane fugge cercando un'altra occupazione e rimane solo l'anziano. Mentre, se noi sappiamo valorizzare le nostre forze, potremo effettuare una trasformazione più valida.

P R E S I D E N T E . Apriamo adesso la seconda fase, quella delle domande.

A L E S S A N D R I N I . Signor Presidente, onorevoli colleghi, credo che il presupposto fondamentale per un'azione distributiva sia quello di dare i prodotti al consumatore al minor prezzo possibile. Che poi ciò venga — notate che sono cooperatore anche io — da una distribuzione privata o da una cooperativa non ha importanza, se l'obiettivo viene raggiunto ed è costante. Nei discorsi

che ho ascoltato si è affermato che molte cose si potrebbero realizzare a condizione di poter contare su incentivi, e su capitali a buone condizioni. Tutto questo è certamente apprezzabile, e certamente darebbe buoni risultati. Ma la realtà è che i finanziamenti di favore, gli incentivi, e i prestiti a tasso agevolato non sono altro che costi caricati sulla generalità dei cittadini. In verità si raggiunge l'obiettivo di vendere merci e prodotti vari ad un prezzo minore, ma i costi delle agevolazioni vengono a pesare su tutti sotto forma di imposte. Ritengo pertanto che, se vogliamo veramente contribuire a migliorare e rendere più economica la distribuzione — pur avendo recepito nel corso della discussione che si è svolta in quest'aula idee molto interessanti e senz'altro degne di essere accolte —, dobbiamo far operare la distribuzione, almeno quella piccola e quella gestita dalla cooperazione, a parità di condizioni ed in assoluta libertà.

Da tempo seguo forme di cooperazione distributive di altri Paesi — per citare un esempio quella attuata dalla MIGRO in Svizzera. Non gode di privilegi, non di condizioni di particolare favore, eppure riesce a dominare il mercato, fornendo prodotti di buona qualità a basso costo, così pure è riuscita e riesce a crearsi imponenti strutture. Dopo quanto ho creduto esporre, dichiaro che sono cosciente della situazione particolarissima nella quale si dibatte il Paese. Basta pensare al costo del denaro, che è arrivato al ventidue-ventitrè per cento e forse più. Proprio oggi è giunta la notizia che ci sarà la riduzione del costo del denaro, per ora di qualche punto, ma tutto questo avrà per il momento scarsa incidenza e l'onere finanziario rimarrà altissimo. Questo spiega come un programma di investimenti — 24 miliardi nel caso accennato dal dottor Fornasari — sia stato realizzato solo per un quarto.

Ma a voi cooperatori, voglio rivolgere una domanda: siete in grado di battere la grande distribuzione? Siete in grado di operare a parità di condizioni? Se è così vuol dire che svolgete una funzione utile; altrimenti costituite un fatto burocratico qualsiasi, anche se attuato da uomini di buona volontà e disinteressati. Ho esposto con sincerità, forse un po' cruda, una mia impressione. Per chiarezza debbo dirvi che rivesto la responsabilità di presidente dell'Unione provinciale delle cooperative della provincia di Varese: una zona nella quale sopravvivono quasi esclusivamente cooperative di consumo. Le cooperative di lavoro si sono esaurite, resiste ancora qualche cooperativa agricola. La vita è difficile sia per l'Unione che per la Lega. Sono anche socio della cooperativa svizzera che ho richiamato all'attenzione dei presenti. Penso che quel tipo di cooperativa rappresenti l'ideale di un popolo libero, al quale non venga limitata l'iniziativa. In questa prospettiva vanno viste a mio parere la riorganizzazione e la ristrutturazione del piccolo commercio per mezzo dell'associazionismo, tenendo conto che per il piccolo commercio è un momento di emergenza sia per la stretta monetaria, sia per una riduzione dei consumi. In una precedente seduta ho fatto riferimento alle difficoltà del momento e sono convinto che, se non vogliamo buttare denaro in una distribuzione dannosamente onerosa, il piccolo commercio deve essere dimensionato secondo le esigenze della società. Quando la situazione del nostro Paese sarà migliorata si renderà indispensabile stabilire un sano rapporto fra consumatori e i punti di vendita. Lasciare aumentare senza controllo i punti di vendita o conservarli dove sono in soprannumero significa incrementare i costi parassitari.

M A N C I N I . Solo qualche domanda, perchè ritengo che le relazioni siano state abbastanza esplicative e ricche di elementi per poter giudicare la funzione del movimento cooperativo nella rete distributiva. La prima domanda è questa: vorrei sapere quali remore in realtà il movimento cooperativo trova per associare i dettaglianti. Capisco che c'è stata una resistenza di carattere tradizionale, individualistico, però non vi è dubbio che, anche per effetto della crisi economica, qualche ripensamento ci deve essere stato fra i dettaglianti. Ecco, vorrei avere conferma di questo processo da parte vostra. Un altro problema è quello dei prezzi. Abbiamo dei grandi magazzini privati, grandi magazzini del settore delle partecipazioni statali ed abbiamo i

grandi magazzini del movimento cooperativo. Esiste una diversità di prezzi, prezzi che nell'ultimo caso siano effettivamente favorevoli al consumatore? C'è una differenza positiva? E se c'è, in che fase, in quale anello riuscite ad essere concorrenziali con la grande distribuzione? Forse il risparmio sarà individuabile nel rapporto diretto con i centri di produzione; però pongo la domanda per capire un po' meglio questo processo di formazione dei prezzi.

Un'altra domanda è questa. La cooperazione di consumo riesce ad assolvere ad un ruolo per quanto attiene lo sviluppo dell'agricoltura italiana? Quanto acquistate sul mercato interno e che tipo di stimolo riuscite ad esercitare sulle fragilissime strutture agricole del nostro Paese? È un problema grosso che si collega al modo di uscire dalla crisi economica. Qual è invece l'incidenza dei prodotti esteri che voi stessi distribuite sui mercati italiani?

Un'ultima domanda. Come la cooperazione riesce ad assolvere alla funzione di collegare al processo dell'associazionismo anche quel necessario processo di specializzazione dei negozi individuali che mi pare sia uno dei punti per la riqualificazione della rete distributiva nel nostro Paese?

P I V A . Da quanto ho sentito stamattina da parte dei rappresentanti del movimento cooperativo e da quanto ha detto poco fa il collega Alessandrini mi sono formato una certa opinione: ora, anche per sapere se quanto si pensa su questo argomento sia valido e se le opinioni che al riguardo mi son fatte sian del tutto esatte vorrei avere maggiori chiarimenti. Si tratta di argomento che è stato aggirato, la volta scorsa, dalla grande distribuzione. Noi siamo di fronte, in Italia, al problema di rammodernare la rete distributiva. Su questo siamo tutti d'accordo. Abbiamo un sistema pesante che incide molto sui costi. Stamattina ho sentito anche delle considerazioni interessanti a proposito del costo dell'ammodernamento. Secondo me il punto è questo. I rappresentanti della grande distribuzione a cui è stata posta la domanda relativa, come dicevo, l'hanno in un certo senso evasa. Essi in sostanza hanno detto: « lasciateci dello spazio, lasciateci lavorare; in questo settore una parte muore per morte naturale, una parte se ne va per morte commerciale ». Ho l'impressione che così facendo, si finisca per caricare la collettività di un costo elevatissimo. Non è questa, a mio avviso, la strada da seguire. Ridurre i punti i vendita da 800 mila a 400 mila, costruendo al loro posto nuove strutture, significherebbe uno spreco immane, il cui costo economico e sociale non so valutare, ma ritengo che la collettività non possa comunque sopportare.

Come fare allora per raggiungere lo scopo di una trasformazione delle strutture con il minor costo possibile? Da quello che ho ascoltato, dovremmo fare in modo che il sistema si ristrutturi e si ammoderni gradualmente, attraverso processi associativi che ci consentano di mantenere un patrimonio di esperienza e di capacità. Vorrei sentire da voi se queste mie opinioni sono giuste. Rinnovando il settore distributivo in questo modo che posto può avere la grande distribuzione? A mio avviso non è strettamente necessario che ci si debba preoccupare dello spazio da riservare alla grande distribuzione, che comunque si svilupperà ancora un po'; ci si deve preoccupare invece dello sviluppo delle forme associative: perciò è bene ed è giusto che la collettività si assuma alcuni oneri, quali il credito agevolato e opportune incentivazioni. Mi trovo d'accordo con l'osservazione, secondo la quale la presenza delle partecipazioni statali rappresenterebbe una spesa superflua. Si tratterebbe di un onere e di uno spreco che non ci possiamo permettere. La strada da seguire invece, ripeto, è quella del credito e di incentivi per lo sviluppo delle forme associative e della cooperazione.

C'è un ostacolo importante, però, nel quale urtiamo e sul quale vorrei ascoltare il vostro parere. Assegnando una funzione rilevante al credito agevolato per aiutare la piccola e media distribuzione a procedere sulla via dell'associazionismo, un punto che occorre affrontare è quello delle garanzie per l'accesso al credito. Vorrei anche su questo argomento ascoltare la vostra opinione.

B E R L A N D A . Desidero far presente la difficoltà con cui si sta svolgendo il dibattito, dato che non abbiamo a disposizione

una relazione contenente i parametri che ci sono stati prospettati, in mancanza dei quali non si può, credo, improvvisare risposte nè chiedere spiegazioni che non siano superficiali.

Occorrerebbe poi inquadrare le risposte anche nel quadro della finalità per cui abbiamo avviato l'indagine che oggi ha assunto giustamente, una vasta dimensione, concernente la ristrutturazione del settore. Affrontando e risolvendo il problema di tali elementi di giudizio, sul quale peraltro ci siamo già soffermati nella precedente seduta, si avrebbe un quadro più completo, che consentirebbe al Presidente e ai colleghi una ponderazione più valida al termine delle audizioni.

È una richiesta di completamento che ritengo molto utile per noi, sulla quale mi permetto insistere.

F U S I . Pochissime cose, perchè il nostro obiettivo è quello di arrivare a conoscere meglio tutte le componenti di questo settore, per cui lascio le eventuali polemiche al collega Alessandrini e non entro nel merito delle considerazioni che ognuno di noi fa su tali questioni. Ci serve un dibattito approfondito sulla base degli elementi che acquisiremo nel corso di questa indagine per arrivare poi ad una conclusione ed indicare le soluzioni. Ciò premesso vorrei chiedere prima di tutto chiarimenti su problemi di cui si è già parlato nel corso di vari interventi ma con l'aggiunta di alcune precisazioni La grande distribuzione ci ha dato un documento e si è riservata di farcene pervenire altri nel più breve tempo possibile, sulle questioni trattate. Prima, il dottor Ansanelli ha parlato della crescente penetrazione del capitale straniero in questo settore Sarebbe opportuno che questa penetrazione fosse quantificata per poter dare un giudizio sulla incidenza relativa. Si sa per ora che avviene con molteplici mezzi e forme Però penso che avere i dati anche approssimativi sia importante per poter esprimere un'opinione su tutto il fenomeno

Poi, voi avete precisato in modo molto chiaro il processo di concentrazione che si sta verificando nel movimento cooperativo, avete illustrato la politica associazionistica del piccolo dettagliante, la ristrutturazione dei gruppi di acquisto e le strutture anche di vendita. Per cui, a mio avviso, è quella la strada da seguire perchè, sulla base della esperienza, è l'unica valida. Ma ripeto, questo è un giudizio che daremo nella fase finale. Oggi, sulla scia dell'orientamento che il movimento cooperativo dettaglianti ha portato avanti, tutti si vogliono affiliare. L'EFIM parla di cinquemila punti di vendita con l'affiliazione di piccoli commercianti del meridione. La Standa dice che vuole affiliare i negozi, eccetera.

Poi vorrei conoscere gli aspetti salienti del fenomeno degli spacci aziendali, degli spacci nelle grandi fabbriche e sapere se questo fenomeno, iniziato un anno e mezzo, due anni fa, continua o meno ad avere uno sviluppo e ad essere ulteriormente incoraggiato dalle grandi fabbriche.

Ultima questione è quella relativa ai rapporti con la produzione. Sono stati fatti alcuni esempi; ma ci interesserebbero esempi più concreti perchè il movimento cooperativo, oltre ad avere strutture consortili, ha dato pure vita alla Coop-Industria, esperimento veramente interessante. Anche su ciò sarebbe opportuno non solo un chiarimento ma anche una documentazione per arrivare ad un giudizio sulla Coop-Industria che si è sviluppata in Emilia-Romagna e in parte in Toscana e per sapere quale incidenza essa ha sulla produzione cooperativa, per poter fare anche un discorso circa le prospettive dei costi in rapporto alle spese di produzione.

Ultima questione è quella, delle modifiche alla legge n. 426. Queste modifiche, in modo particolare quelle relative al problema dell'orario di apertura dei negozi, sono state sollecitate dalla grande distribuzione. Vorremmo avere un preciso parere anche da voi su questo argomento.

G A T T O N I . Vorrei chiedere se anche dai rappresentanti del commercio qui presenti è stata predisposta una relazione scritta, così come ci è stata rilasciata la settimana scorsa dai rappresentanti della grande distribuzione. Questo preliminarmente. Per il

resto, mi ha tarpato le ali il collega Fusi, in quanto avrei desiderato porre l'accento anche io sul problema dell'orario. I rappresentanti della grande distribuzione, la scorsa settimana, ci hanno precisato che avevano fatto condurre indagini nei Paesi europei ed extraeuropei e che da queste indagini era risultato che soltanto in Itaglia gli orari di apertura dei negozi sono limitati a quarantott'ore.

P R E S I D E N T E . Abbiamo limiti di tempo che ci costringono a stringere i tempi.

A N S A N E L L I . Noi senz'altro forniremo un documeto riassuntivo e delle nostre posizioni ed anche come risposta alle singole domande che sono state poste. Vorrei esprimere inoltre la soddisfazione per il fatto che si sia arrivati alle questioni concrete In questo modo potremo spiegare meglio come ci muoviamo e in che misura incidiamo sul fenomeno in generale. Insomma, potremo fornire un quadro più completo della situazione. Chiedo quindi di poter rispondere con alcuni esempi precisi alle domande che ci sono state poste.

P R E S I D E N T E . Molto sinteticamente...

A B B A N D O N A T I . Rispondo al senatore Alessandrini. Se si lascia carta bianca alla grande distribuzione, la parità non esiste. Noi vogliamo una programmazione democratica a cui partecipino tutte le forze, nell'interesse però della trasformazione della rete distributiva. I grossi capitali impiegati, specialmente quando sono esteri, hanno uno scopo ben preciso: il profitto. E la logica conseguenza, in prospettiva, è un notevole costo sociale. Per lo sviluppo industriale nel Piemonte, ad esempio, sono state organizzate aziende teoricamente valide; ma stiamo pagando dei costi — tutta la collettività li paga — perchè tale organizzazione non è scaturita da un processo razionale.

Si rischia di correre lo stesso pericolo anche nel commercio se affidiamo il settore a tali forze, che hanno mezzi ed influenza. Noi, invece, vogliamo discutere, misurarci. La cooperazione di consumo non ha avuto fino ad oggi nessun beneficio e solo grazie alla partecipazione dei nostri soci abbiamo realizzato un'organizzazione competitiva, soprattutto nel settore alimentare. Per risolvere i problemi di trasformazione (che non sono rivolti solo allo sviluppo della cooperazione ma anche all'interesse della collettività), non disponiamo di capitali sufficienti. Il senatore Alessandrini ha fatto riferimento all'esperienza elvetica. Noi, però, non vogliamo trovarci nelle condizioni di lasciar senza lavoro quattrocentomila famiglie; vogliamo partecipare democraticamente al processo di trasformazione, presentando le nostre proposte nell'interesse dei consumatori. Il problema non è aziendale, in quanto la cooperazione, come gli esercenti, non trasferiscono le aziende: nel nostro istituto esiste la compartecipazione, la difesa dei soci.

Per quanto riguarda il livello dei prezzi, ho già avuto modo di dire che con le nostre moderne strutture noi competiamo tranquillamente con la Standa ed altri colossi del settore sul piano dei prezzi. C'è da considerare però un altro elemento essenziale: la qualità del prodotto.

A L E S S A N D R I N I . È molto discutibile...

A B B A N D O N A T I . Ve lo dimostriamo con la nostra provenienza. Abbiamo rapporti con la cooperazione agricola e con industrie cooperative della pasta e di altri prodotti che ci danno piena garanzia, noi perseguiamo una politicsa in difesa del consumatore cercando di elevare la nostra propagando fino a determinare la scelta razionale dei consumi e la salute del consumatore. Vi dimostriamo che oggi le nostre strutture sono competitive ed hanno tassi di produttività pari a quelle private· abbiamo però rapporti con i soci e il personale che ci sembrano diversi dal punto di vista della partecipazione e della gestione.

Per quanto attiene alle Partecipazioni statali, condividiamo il parere espresso nel suo intervento dal dottor Ansanelli: non devono assumere il carattere di intervento diretto ma debbono costituire, appunto, una partecipazione C'è la proposta della grossa di-

stribuzione (come ricordava il senatore Piva) di dividere a metà; ma anche questo, a nostro avviso, è un non senso Noi funzioniamo attraverso una legge che richiede la partecipazione di tutti e a ciascuno spetterà la fetta che merita se risponde ai requisiti sociali e specifici della distribuzione. A questo punto dobbiamo dire, però, che la cooperazione degli esercenti associati dev'essere privilegiata. Abbiamo visto qual e il capitale finanziario impiegato nella grande distribuzione: è un capitale estero! E non pensiamo che dietro ad esso ci sia la preoccupazione dell'assetto del territorio. Crediamo forse che sia giusta « l'accoppiata » fra la Standa, a partecipazione statale, e l'Eurofrance per formare l'Eurostanda? Si ritiene che questo sia un modello di parità di condizioni d'intervento modificatore di una struttura da noi considerata arretrata e, quindi, che bisogna modificare? È questa la via da seguire? D'altro canto, questa industria che noi continuiamo a chiamare « privata », sappiamo bene quante sovvenzioni, quanti crediti agevolati ha ottenuto, senza considerare le nascoste manovre finanziarie che non sono sotto il controllo di nessuno.

Noi perciò chiediamo un impegno dello Stato perchè siamo dell'avviso che questa trasformazione sia un composto dello Stato e dei vari enti. Lo Stato deve considerare, inoltre, che se il commercio è in queste condizioni non è colpa dei commercianti! Con una politica sbagliata si sono svuotate le campagne; oggi bisogna intervenire per correggere una situazione anomala, ma non provocare un danno maggiore restituendo numerosissime unità all'agricoltura!

A L E S S A N D R I N I . L'abbiamo sostenuto anche noi. Però, facendo le cose in fretta, non si raggiungono i risultati voluti.

A B B A N D O N A T I . Siamo qui per darvi il nostro modesto contributo.

Il senatore Fusi ha posto l'accento sul processo di affiliazione. A nostro avviso esso si risolve in una sostanziale subordinazione, e ciò è dimostrato dai risultati avuti in Italia in questi tre-quattro anni di esperienza. Vengono imposti i prezzi di vendita, senza scatenare quelle forze creative caratteristiche del commercio quando è associato. Noi abbiamo scelto un'altra linea: quella, appunto, dell'associazionismo che dia indipendenza ed autonomia.

Il senatore Fusi sollecita, inoltre, il nostro parere sugli spacci aziendali. Il nostro movimento è contrario; sono già falliti in passato. Oggi il sindacato crede, attraverso questa linea, di risolvere certi problemi; secondo noi sbaglia. Le grosse imprese, dal canto loro, favoriscono questo progetto per evitare il confronto su altri problemi. Pu tenendo conto che il sindacato, cerca qualche via, anche irrazionale, che può dare inizialmente qualche successo, siamo del parere che in prospettiva non vi saranno risultati positivi.

Il senatore Fusi sostiene inoltre la necessità di maggiori rapporti con la cooperazione agricola Così come con l'industria, per la quale gli acquisti da noi effettuati hanno contribuito a una programmazione della produzione, così nella percentuale che è possibile, per i prodotti fondamentali dell'agricoltura ci rivolgiamo alla cooperazione: alle cantine sociali per i vini, agli oleifici sociali per l'olio, alla cooperazione agricola e ai coltivatori diretti per il bestiame, togliendo in tal modo spazio all'intermediazione.

Vi è poi la questione degli orari. Siamo certo di fronte a un processo modificativo di cente esigenze, ma non si può nen tener presente che la modifica degli orari interessa la struttura di tutta l'organizzazione cittadina. Per la distribuzione che ha già raggiunto una notevole struttura, sussiste senz'altro la necessità oggettiva di una maggiore produttività; però, essendo pochissime le strutture di questo tipo, la modifica degli orari costituirebbe attualmente una condizione di turbamento non solo del commercio, ma di tutti i servizi sociali.

La cooperazione non usa apprendisti nè *part-time*, perchè l'attuale normativa non garantisce questo tipo di lavoro, mentre le gran di catene distributive usano anche questi mezzi· ma allora occorre valutare anche il costo sociale di questi strumenti per la collettività.

Un altro argomento riguarda la legge numero 1016. Essa attualmente non ha più al-

cun valore per noi, per il nostro tipo di azienda, che ha raggiunto oggi dimensioni tali che non consentono di attingere a questa forma di finanziamento. Quella del credito agevolato è una questione che occorre affrontare con urgenza.

F O R N A S A R I . Vorrei prospettare alcune valutazioni sul problema dei prezzi, anzitutto per confutare un'idea abbastanza diffusa. Come loro ricorderanno due anni fa in America l'organizzazione dei consumatori effettuo un boicottaggio appunto contro i supermercati, per il troppo elevato prezzo dei prodotti posti in vendita. Ed evidentemente era così, perchè i supermercati arrivarono alla conclusione di ridurre i prezzi del 10 per cento. Nel valutare l'opportunità di una modifica dell'attuale percentuale della grande distribuzione a struttura capitalistica, non bisogna dimenticare che in Italia non sussistono certo le condizioni per una pressione tale da indurre queste grandi reti distributive ad operare una riduzione dei prezzi.

Uno studio della CEE ha dimostrato l'elevato costo della distribuzione in Italia, ma il costo maggiore l'abbiamo nella commercializzazione dell'industria (trasporti e grossisti), mentre invece la nostra rete distributiva, paragonata per esempio a quella della Germania occidentale, che pure è una delle più avanzate come struttura, ha un costo di una volta e mezzo inferiore. Come vedete, sono quindi molti gli aspetti da approfondire.

Aggiungo un'altra cosa. Noi abbiamo sollecitato i nostri gruppi ad accordarsi con le Annone comunali: fatture alla mano, si stabilisce il ricarico del prodotto, che viene così offerto al pubblico ad un prezzo controllato dal Comune. È stata un'iniziativa formidabile, l'attuazione di una vera politica annonaria, anche perchè ha creato la convinzione che la distribuzione è un servizio sociale.

Con i collegamenti citati pensiamo di aver dato un valido contributo ad una politica di contenimento dei prezzi. Non dimentichiamo però che oggi le industrie non alzano i listini, ma hanno una voglia matta di farlo. È probabile, per esempio, che si abbia un aumento nei prezzi del settore lattiero-caseario.

F A R A B E G O L I . È un settore però quasi tutto cooperativizzato.

F O R N A S A R I . Sì, ma i contadini stanno macellando le vacche e la produzione italiana di latte è risibile.

P R E S I D E N T E . Ringrazio tutti i nostri ospiti. Ora ritengo opportuno ascoltare i rappresentanti dell'ISCOM (Istituto per gli studi e la documentazione sul commercio e sul turismo). Sono presenti: l'avvocato Tommaso Pesce, consigliere d'amministrazione; il dottor Antonio Stellatelli, consulente; il dottor Giuseppe Cerroni, dirigente dell'ufficio rapporti con il Parlamento ed il dottor D'Amato, dirigente dell'ufficio studi.

Ringraziamo anche questi signori e li preghiamo di svolgere la relazione, dopo di che potranno fare le loro domande.

P E S C E . A nome del comitato direttivo, dal quale sono stato prescelto per guidare questa delegazione, porgo il saluto ai componenti di questa Commissione del Senato, ringraziandoli anche per la possibilità che ci hanno dato di esprimere le nostre opinioni sull'argomento oggetto dell'indagine. Saremo lieti di mettere a disposizione della Commissione tutti gli elementi da noi elaborati, sia quelli già pronti, sia quelli in fase di approntamento.

Mi limiterò a localizzare i problemi centrali, sui quali si è appuntata l'attenzione dell'ISCOM nell'arco della sua ancora breve attività.

Poi, i colleghi che formano la delegazione interverranno sui singoli argomenti, in relazione alle particolari competenze di ciascuno di loro ed alle domande che verranno rivolte.

L'Istituto, nato con lo scopo di studiare le problematiche del commercio e del turismo, parte da un presupposto: il sistema distributivo va ristrutturato, tenendo conto della massima produttività, raggiungibile e compatibile con le esigenze sociali del Paese. Quindi, a nostro giudizio, il problema della ristrutturazione del settore distributivo non è solo tecnico-economico: la valenza socia-

le va cercata nella funzione di mediazione fra produzione e consumo. Ovviamente tale tipo di interventi postula il possesso, e la messa a punto, di strumenti di conoscenza dei fenomeni che vanno verificati ai vari livelli, economico, statistico e sociologico, al fine della migliore utilizzazione delle risorse disponibili.

Uno degli studi fondamentali al quale si sta dedicando l'ISCOM è quello sui costi di distribuzione. Cercare, cioè, di far luce su tutti i fenomeni che incidono sulla formazione dei costi. Al riguardo vi potrà intrattenere il dottor Stellatelli che coordina il lavoro di questo gruppo di studio; lavoro che saremo lieti, appena completato, di portare a vostra conoscenza.

Sulla base di questi dati, tenuti costantemente aggiornati, sarà possibile suggerire le linee di una moderna politica dei prezzi.

Saremo pertanto lieti di mettere a disposizione del Parlamento gli elementi in tal modo conseguiti.

In secondo luogo l'ISCOM sta affrontando il problema della preparazione di un piano di formazione che consenta agli operatori commerciali di acquisire le più aggiornate tecniche manageriali assieme a una profonda coscienza del loro ruolo sociale e professionale.

Ci stiamo muovendo su due direttive: l'una riguarda gli imprenditori commerciali, l'altra riguarda gli addetti al commercio. Abbiamo in Italia già un esempio nel CAPAC, il Politecnico del commercio di Milano.

È nei nostri programmi integrare questa ed altre iniziative pilota, come la Scuola per quadri dirigenti di Roma e quella di Reggio Emilia, in un unico programma nazionale, nonchè di moltiplicare esperienze del genere articolandole in collaborazione con gli enti locali, le Camere di Commercio, inquadrandole nelle competenze delle Regioni.

Come terza ricerca l'Istituto sta esaminando le possibilità operative di realizzare nuove infrastrutture per il commercio, attraverso interventi combinati dall'autorità pubblica e degli operatori. Lo scopo è di eliminare forme anacronistiche di presenza dell'intermediazione. Si tratta — come, peraltro, è avvenuto già all'estero — di strutturare forme fisse di organizzazione di mercato, compresi i mercati all'ingrosso polivalenti, in modo da raggiungere più obiettivi contemporaneamente: l'obiettivo che riguarda più direttamente il problema della distribuzione, e cioè una minore incidenza dei costi di distribuzione; e quello di natura sociale, oltre che economica, cioè la trasparenza dei mercati e la possibilità, per l'operatore acquirente, di compiere le sue scelte in un mercato organizzato dove pur sempre esista la concorrenza; la qual cosa non può che essere vantaggiosa per i consumatori agli effetti della formazione dei prezzi.

Vi è però un altro obiettivo: espellere dalla città e dal centro storico alcune funzioni che ne compromettono la vitalità e che concorrono a creare i problemi caratteristici dei centri urbani. Mi riferisco alle incidenze negative sul tessuto urbano dei trasporti, della manipolazione, carico e scarico delle merci. Tanto più se si considera che il 50-60 per cento delle merci, una volta introdotto nelle città, rifluiscono nell'*hinterland* degli stessi capoluoghi.

L'accorpamento delle suddette funzioni in centri organizzati consente economie di scala interne dovute ai minori costi di distribuzione, ed esterne, conseguenti ai benefici effetti verso le città e verso il sistema dei trasporti

In questo quadro ci si può chiedere legittimamente —e lo studio è in fase abbastanza avanzata — se è opportuno realizzare una struttura del genere anche nelle città annonarie, con l'obiettivo di ottenere da un canto la trasparenza del mercato, e dall'altro di rispondere all'esigenza dell'opinione pubblica di conoscere come si formano i prezzi. Il che significa assicurare un circuito d'informazione che supera i limiti della localizzazione delle diverse fasi di commercializzazione.

Si tratta del problema del collegamento con altri centri di produzione, il quale riguarda tanto le informazioni, quanto la rapida circolarità delle merci. Insomma la pianificazione di centri commerciali all'ingrosso per generi alimentari passa anche attraverso la ristrutturazione dei trasporti. Nel momen-

to in cui, cioè, si discute di mercati alimentari, non può non avere la sua rilevanza il problema del collegamento tra Sud e Nord, tra la Sicilia e i centri di commercializzazione del Nord. Ecco, quindi, che vanno esaminati tutti i molteplici aspetti che la ristrutturazione del sistema dei trasporti comporta: quelli ferroviari, quelli via mare (e, quindi, l'uso dei *container*), nonchè quelli per via aerea.

L'ultimo aspetto sul quale desideravo soffermarmi riguarda il problema della ristrutturazione graduale dell'organizzazione del commercio. Va da sè che la polverizzazione del commercio pone grossi problemi — anche di sopravvivenza — al piccolo operatore, ed è altrettanto evidente che una riorganizzazione di tali piccoli operatori non può avvenire senza un intervento graduale di tutti e soprattutto delle autorità. Una ipotesi di intervento che a tal fine stiamo esaminando, è quello della graduale messa a riposo di quei piccoli operatori che non possono essere più utilizzati, nemmeno per mezzo di corsi di riqualificazione professionale, in strutture commerciali rinnovate.

L'eventualità di un prepensionamento dei piccoli commercianti è però collegato allo sviluppo dell'associazionismo, con l'utilizzo di servizi comuni per l'assistenza tecnica, commerciale, finanziaria, fiscale e soprattutto di mercato, tenendo conto delle esigenze dei consumatori.

Sempre nel quadro della ristrutturazione del commercio, stiamo seguendo con molta attenzione il piano Efim, cioè il piano alimentare che comporta la realizzazione o la ristrutturazione di cinquemila punti di vendita, e l'organizzazione di centri territoriali nel Mezzogiorno. Ovviamente tale piano coinvolge una serie di interessi che trascendono il fatto della distribuzione commerciale, perchè riguardano anche altri fattori produttivi, quali il riordino della zootecnia, il problema degli allevamenti, dei mercati interni ed esterni e la ristrutturazione dell'agricoltura.

B E R T O N E . Vorrei porre una domanda telegrafica. Ho sentito parlare, avvocato Pesce nella sua relazione, di prepensionamento, ipotesi posta anche dai rappresentanti della grande distribuzione. Ora, a questo proposito, vorrei capire bene (a parte il fatto che in Italia ne abbiamo fin troppi di pensionati e prepensionati), chi paga questo prepensionamento e con quale tipo di pensione sia possibile invogliare i piccoli commercianti a smettere la loro attività, dal momento che credo a tal fine sia necessaria una pensione di un certo livello. E poichè penso che non sia possibile assegnare ai futuri prepensionati una pensione superiore a quella ottenuta fino ad ora dagli altri piccoli commercianti mi chiedo come sia possibile realizzare la sua ipotesi.

In conclusione, mi chiedo chi paga, e con che tipo di pensionamento si pensa di risolvere la questione.

T I B E R I . L'Italia si sta avviando, nelle sue varie attività operative, verso livelli di distribuzione del lavoro che possiamo considerare simili a quelli in essere in paesi che prima di noi sono passati attraverso le nostre esperienze, raggiungendo uno *standard* di vita verso il quale ci stiamo dirigendo. In pratica l'agricoltura, un tempo preponderante dal punto di vista di unità operative impiegate, si sta attestando ormai su una percentuale di incidenza del lavoro che è del 16-17 per cento. È ovvio che per discendere dal 40-42 per cento di venti anni fa ai livelli attuali si sono creati una serie di problemi e di fenomeni che ancora la nostra società non è riuscita a risolvere. Fino ad oggi è stata l'industria ad assicurare il maggiore assorbimento delle unità operative espulse dall'agricoltura, ma, dati i livelli di saturazione ormai raggiunti, penso che d'ora in poi il maggiore assorbimento si dovrebbe avere nell'ambito dei servizi.

La mia domanda è questa: dal momento che il commercio e la distribuzione lentamente stanno avviandosi verso un processo di razionalizzazione, quale è la loro capacità di assorbire funzionalmente le notevoli forze di lavoro risultanti dai processi di ammodernamento e di trasformazione degli altri settori dell'economia?

È chiaro che noi questi processi li vediamo favorevolmente e dovremo fare tutto il possibile per favorirli ancora. La mia domanda peraltro è questa. Nella difficoltà del processo di razionalizzazione di tutto il sistema distributivo, a parte il problema particolare della collocazione di elementi che per età o sesso non sono piu assorbibili, l'attività di distribuzione è in grado, nel processo di qualificazione, di assorbire un contingente che è collegato sia all'espulsione dal tessuto economico di altri settori sia all'assorbimento di nuovi, idonei elementi propulsivi? I dati che ci sono stati forniti in un precedente colloquio dovrebbero darci una risposta positiva, perchè si è parlato, si è detto che in Italia il dodici per cento delle persone attive è addetto al sistema distributivo, mentre paesi che hanno strutture di distribuzione più razionali assorbono contingenti maggiori in percentuale di manodopera.

Ora, dal momento che il vostro Istituto si prefigge lo scopo di arrivare ad una migliore organizzazione della distribuzione, vorremmo sapere se dalla vostra indagine può emergere un'ipotesi favorevole riguardo alla domanda da me posta.

B I A G G I Il compito dell'Istituto è certamente quello di studiare l'andamento dei costi di distribuzione ed eventualmente fare anche delle pubblicazioni che permettano poi di valutare il fenomeno e di fornire quindi elementi generali validi anche per il legislatore Ora vorrei chiedere: su questo piano sono stati già iniziati degli studi, avete già qualche orientamento? E se questo fosse già in atto, chiederei: c'è differenza fra l'andamento della distribuzione al Nord e al Sud, tenendo conto della diversa densità dei punti di vendita? Questo potrebbe permettere di vedere qual è l'incidenza del fenomeno sull'aumento dei costi.

Seconda domanda. Quando fate le vostre analisi, le fate in termini generali oppure distinguendo tra piccola e grande azienda, per vedere, cioè, quale è l'andamento dei costi nei supermercati rispetto al commercio tradizionale? Fate poi analisi distinte fra l'andamento dei costi dell'attività commerciale di natura privatistica e quello del settore cooperativistico, per vedere anche qui se l'uno più l'altro settore possa servire a contenere l'andamento al rialzo dei prezzi? E avete notato se nel campo della grossa distribuzione le cooperative riescano a restare al livello dei prezzi della detta grossa distribuzione privata ed eventualmente svolgano anche un'azione di calmiere? E siete andati ad analizzare gli elementi che compongono i diversi costi della distribuzione, cercando di notare anche quale incidenza ha il costo del denaro nelle aziende cooperativistiche rispetto a quelle private?

Si è detto che la spesa per i trasporti incide molto sul costo della distribuzione in Italia; dalle vostre analisi si potranno trarre elementi per orientare l'installazione dei centri produttivi in modo che il Sud possa trarne dei vantaggi? E infine, qual è la differenza di incidenza del costo della manodopera fra azienda cooperativa ed azienda privata?

F A R A B E G O L I . Nella sua relazione, avvocato Pesce, ha fatto cenno al piano EFIM. Non ho ben capito se il suo istituto sia favorevole al piano o se addirittura non abbia fatto qualche studio per l'EFIM. Lei ritiene che sia giusto e logico che un organo delle partecipazioni statali, debba inserirsi nel Mezzogiorno, nel settore della commercializzazione? Non ci sono dubbi che nel Mezzogiorno ci sono necessità non solo nel settore della commercializzazione, ma direi soprattutto nel settore produttivo. Lei ritiene che queste ragioni siano valide per un'iniziativa delle partecipazioni dello Stato? O non ritiene che si debba lasciare maggiore spazio all'iniziativa privata?

F E R R U C C I . È stato detto che tra i compiti dell'Istituto vi è quello di studiare i prezzi. La domanda è questa. Vorrei sapere quali sono le fonti di rilevamento dei prezzi, cioè le fonti alle quali l'Istituto attinge per i suoi studi.

F U S I . Intanto vorrei completare la domanda del senatore Farabegoli perchè non ho ben capito se il vostro Istituto sia o no favorevole a questo intervento, a mio avviso molto discutibile, delle partecipazioni statali nel settore alimentare. Discutibilissimo è invece l'intervento delle partecipazioni nel settore dell'agricoltura, dove, se non sbaglio, con la costituzione delle regioni e delle comunità montane si è aperta una vasta ed ancora non risolta problematica. L'interferenza di un ente a partecipazione statale in tale settore mi sembra anacronistica e contro tutta una linea che è stata elaborata nel corso di questi anni. Noi vorremmo avere una risposta precisa. La domanda è stata posta in altre riunioni, ma nessuno ci ha detto come la pensa in proposito. Ci auguriamo che in questa occasione la risposta sia precisa.

P R E S I D E N T E . Diamo allora la possibilità all'avvocato Pesce di illustrare il suo punto di vista su questo particolare problema.

P E S C E . Personalmente, pregherei il dottor Stellatelli di intervenire nel dibattito, per la parte di sua competenza, sviluppando concetti di sintesi, ma anche dandoci ulteriori chiarimenti, senza badare all'ordine in cui le domande sono state poste.

Poi, sempre se gli onorevoli commissari lo ritengono opportuno, pregherei il dottor D'Amato di intervenire fornendo notizie sull'attività dei settori che ho trascurato; sull'opportunità, cioè, di una pianificazione urbanistico-commerciale sia a livello regionale che comunale.

Poi, per completare il giro conoscitivo in questa udienza, il dottor Cerroni potrebbe dare qualche utile indicazione anche sul problema della formazione professionale, così come il dottor Stellatelli ne potrebbe fornire sul credito.

S T E L L A T E L L I . Mi sembra che i vari interventi si siano concentrati soprattutto sul problema dei costi di distribuzione e quindi risponderei su tale argomento, anche perchè tutte le altre osservazioni vi si collegano, in parte o del tutto. Il nostro progetto di studio tende ad esaminare a fondo i processi di formazione dei costi di distribuzione, a tutti i livelli, dalla produzione al consumo. In definitiva, infatti la domanda cui si deve rispondere è quella sui motivi che fanno crescere i prezzi.

Evidentemente il costo di distribuzione è un elemento del prezzo, anche se non lo condiziona completamente, dal momento che il prezzo può crescere anche indipendentemente dalla stazionarietà del costo di distribuzione, perchè nel prezzo confluiscono non solo i fattori distributivi, ma anche, naturalmente, quelli produttivi. Non si può, quindi, cominciare un'azione di contenimento dei prezzi a partire dalla distribuzione, ma è necessario iniziare dalla produzione.

Sui costi, inoltre, incidono anche le dimensioni delle aziende produttrici. Le grandi imprese industriali, produttrici di paste alimentari, ad esempio, come la Barilla o la Buitoni, arrivano a consegnare il loro prodotto fino al singolo punto di vendita. Le medie aziende, invece, non arrivano ai distributori al dettaglio, bensì solo fino ai medi distributori di zona. Le prime impiegano in pubblicità una certa cifra del loro bilancio annuale, cosa che le seconde non sono in grado di fare, e così via. Tutto ciò, naturalmente, incide sul prezzo del prodotto al dettaglio.

Altro fattore di differenza nella formazione del prezzo finale sta nel tipo di organizzazione di vendita. Le grandi società di *supermarket* ottengono certi sconti che i piccoli commercianti non possono certo ottenere. L'eventuale formazione di gruppi d'acquisto, inoltre, non è da sola sufficiente a garantire una diminuzione di prezzo, se la polverizzazione della consegna vanifica l'unitarietà dell'ordinazione.

Rispondendo implicitamente alla domanda sulla distribuzione nel Sud, c'è da dire che la contraddizione non è tanto tra settentrione e meridione, quanto tra le possibilità di distribuzione della grossa azienda, contro quelle della piccola azienda, della grande città, contro il piccolo paese o la

frazione di montagna, e così via. Una grossa azienda come la Barilla, ad esempio, che voglia arrivare a distribuire in tutta Italia, deve coprire almeno novantamila punti di vendita; ora è evidente che avrà un certo prezzo l'operazione di rifornimento di serie di commercianti al dettaglio raggruppati in una città, o comunque in un grosso centro abitato, e ben altro prezzo avrà il rifornimento del singolo spaccio, della piccola frazione di montagna.

Altro svantaggio della distribuzione nel Sud è dovuto al fatto che la maggior parte delle industrie produttrici è concentrata al Nord; si ha, quindi, trattandosi di merci deteriorabili e di merci povere, un maggior costo per il trasporto a lunghe distanze, accresciuto anche dal costo del ritorno a vuoto. Un *Tir* che va in Sicilia con la carne Simmenthal, dovrà tornare al Nord vuoto. Il carico vuoto, quindi, per il ritorno, va a gravare sul costo del prodotto al punto di vendita finale.

Il prezzo, in definitiva, è il punto finale dove si assommano tutti i fattori; chiarire tale punto, quindi, significa chiarire tutti i fenomeni sociali ed economici del Paese.

Altra osservazione, tanto più valida per il Sud, è che una struttura distributiva verticalizzata per prodotto subisce un costo maggiore di distribuzione.

Voglio ricordare che in paesi europei come la Francia o la Germania, l'80 per cento dei prodotti sono acquistati da cooperative od unioni, che coprono la quasi totalità dei punti di vendita. Tale struttura organizzativa permette di raggiungere punte di efficienza che oggi in Italia non abbiamo toccato.

Noi, ad esempio, abbiamo ancora l'idea che un *Ipermarket* sia qualche cosa di eccezionale, mentre in Francia ed in Germania esiste una vasta rete che copre la quasi totalità della grande distribuzione.

Circa la domanda posta dal senatore Tiberi, penso che essa vada modificata: il senatore Tiberi si è chiesto quali siano le possibilità del settore commerciale di assorbire la manodopera espulsa dall'industria e dall'agricoltura. Ebbene è più giusto domandarsi quali siano le possibilità di assorbimento del settore terziario, il cui sviluppo è condizionato dalla possibilità di rendere servizi efficienti ed adeguati alla reale necessità dell'utente.

I servizi si possono fornire solo a condizione di avere uomini preparati.

Uno dei servizi che in Italia muove i primi passi è quello della gestione elettronica dei dati.

Nel settore, solo l'Olivetti, oggi come oggi, sta tornando ai piccoli calcolatori; ma tutti i servizi per l'organizzazione delle aziende commerciali e del settore terziario implicano la gestione dei calcolatori. Mancano, però, gli uomini qualificati che gestiscano le strutture e mancano gli investimenti in tali strutture. Il problema della qualificazione nasce a sua volta dalla mancanza di scuole che la forniscano. Il settore terziario non può assorbire manovalanza generica, come accade ad esempio nel settore edile, e la soluzione dei suoi problemi, uomini e strutture, va inquadrata nell'evoluzione del sistema economico italiano se si vuole che svolga quella che, in fondo, è la sua funzione.

Con ciò credo di aver risposto esaurientemente al senatore Biaggi.

Il senatore Farabegoli ha chiesto se siamo favorevoli al piano EFIM.

Consideriamo alcuni dati: i dettaglianti sono 800 mila, quasi tutti in aziende a conduzione familiare, 400 mila alimentari e 400 mila non alimentari.

Abbiamo detto che il piccolo dettagliante non ha nè la formazione nè i capitali necessari, non ha cioè l'imprenditorialità necessaria per rilanciare se stesso e tutto il settore. È evidente che occorre un investimento, quale si è già avuto nell'industria, di uomini e di mezzi. Il commercio non ha quella capitalizzazione — che nel sistema economico è data dalle conoscenze, dai capitali e dalle strutture — capace di far fare il salto qualitativo che oggi il Paese richiede. Occorre un intervento dall'esterno; se gli operatori economici più avveduti, più avanzati, o le istituzioni sindacali e federali possono fare questo passo, non vedo perchè, a loro volta, le Partecipazioni statali non possano intervenire, naturalmente senza eliminare dal sistema gli operatori esistenti, ma aiutandoli a progredire.

Pertanto, se è vero che il piano EFIM rientra in uno schema più globale, in una logica della strutturazione del sistema distributivo italiano, dove il Sud è una parte di tale sistema insieme al Nord, non vedo per quale motivo le Partecipazioni statali non vi possano intervenire.

Da parte nostra abbiamo fatto delle osservazioni al piano EFIM, chiamandole linee di attivazione, perchè tendono a far sì che le forze confluiscano e non vi sia dispersione di uomini e di mezzi.

Ed ecco, vengo a rispondere al senatore Bertone sulla gestione del prepensionamento per il quale occorre fare un discorso che rientra nella logica finora svolta.

Il sistema attuale è centenario ed arcaico e non può essere modificato se non ricorrendo ad una vera e propria rottura. Occorre, innanzitutto, preparare i giovani per poi poter favorire le persone anziane al momento dell'uscita dalle piccole, piccolissime aziende commerciali. In Italia la superficie media dei negozi è intorno ai 20 - 30 metri quadrati.

Quale produttività si vuole ritrovare in 20 metri quadrati di impresa commerciale, soprattutto se si pensa che la scolarità degli appartenenti al settore non raggiunge nella maggior parte dei casi la terza elementare?

Non dimentichiamo i problemi sollevati dall'IVA alla piccola e media azienda.

Quindi, ripeto, il discorso sul pensionamento va visto nel quadro generale di una violenta ristrutturazione del sistema perchè, se lo si vuole abbandonare a sè stesso, vengono fuori i problemi cui accennava il senatore Bertone, riguardo alla reperibilità dei fondi.

B I A G G I . Mi sono dimenticato di domandare se esiste qualche studio sulle vendite a premio e sulla loro incidenza nei costi della distribuzione.

S T E L L A T E L L I . Le vendite a premio sono una forma promozionale, una forma di recupero di certi margini a carico della distribuzione, oppure una forma indiretta di aumento del prezzo, nel senso che prima si aumenta il prezzo e poi si dà il premio. Evidentemente rientra nell'analisi dei costi di produzione che, ripeto, riguarda non solo il costo del prodotto nel negozio, ma risale alle spese di produzione. La pubblicità che cos'è? È costo, dato da investimenti in moneta, per fare una vendita. Se non si ricorre alla vendita a premio si può fare una campagna pubblicitaria di 4 miliardi.

P R E S I D E N T E . Scusi se la interrompo, ma dal lato della distorsione della volontà del consumatore la vendita a premio ha un effetto negativo.

S T E L L A T E L L I . Occorrerebbe fare un discorso più approfondito su come si influenza il compratore, e sulle abitudini di acquisto, rischiando di andare fuori dall'oggetto del nostro incontro.

La vendita a premio è uno strumento per influenzare il consumatore soprattutto per certi tipi di merci che incidono sul costo della vita. Anche io considero tale mezzo più negativo che qualificante, ma il giudizio può estendersi anche ad altri mezzi; ad esempio alla vendita di porta in porta di prodotti alimentari ad un costo più alto. Qui, però entra in gioco il comportamento d'acquisto del consumatore, il quale non compra se non a quelle condizioni, perchè è abituato così. I costi dipendono anche dalle abitudini italiane d'acquisto. Come per la carne di cui viene acquistata la fettina e non le parti meno nobili che esportiamo in Germania.

Al senatore Ferrucci, che aveva fatto una domanda sulle fonti per lo studio dei prezzi, rispondo che tale studio va articolato innanzitutto sotto il profilo macroeconomico. Ossia va svolto sul contributo dato dalla distribuzione al reddito lordo nazionale, in modo da poter distinguere tra parassitismo e produttività e tra speculazione e lavoro; ed individuare l'effettivo contributo del processo distributivo diviso tra i singoli componenti. Per esempio, si può sfatare il discorso che la vendita all'ingrosso è un fatto puramente speculativo. I gruppi d'acquisto se vogliono realizzare qualcosa di efficiente devono assolvere la funzione di vendita all'ingrosso.

Anche la cooperazione non può che far risalire il dettaglio alla funzione di vendita all'ingrosso. Ecco che allora il problema vero è distinguere quali sono le funzioni produttive e quali sono, invece, quelle marginali o addirittura negative per il sistema. Ma non possiamo, ad esempio, credere che la cooperazione e l'associazionismo eliminino un passaggio, eliminino la funzione della vendita all'ingrosso. Non è affatto vero. Vi sono funzioni che vanno comunque retribuite perchè rientrano strutturalmente nel sistema. Non ha importanza chi svolge la funzione. È importante come viene svolta. Se un gruppo d'acquisto o un'unione volontaria impianta un magazzino all'ingrosso, svolge vere e proprie funzioni di vendita all'ingrosso e non mi si venga a dire che il costo di quel magazzino, di quella gestione, non va a finire nel prezzo. Il problema, come ho già detto, consiste nel distinguere la funzione da chi la esplica, e se viene esplicata male o bene, cioè se l'istituto è veramente rispondente all'esigenza della distribuzione.

Ecco che allora sulla dinamica dei costi di distribuzione vanno considerate le funzioni, e conseguentemente occorre ricercare chi le assolve meglio, al minor costo.

C E R R O N I. Per la valutazione degli interventi formativi che l'ISCOM, direttamente o per conto della Confcommercio, si è impegnato a sviluppare, bisogna partire da una domanda a monte, vale a dire quale diritto o dovere ha un gruppo sociale organizzato di assumere verso la più vasta platea degli operatori commerciali responsabilità inerenti la formazione, che coinvolge contenuti più vasti di quelli della pura formazione tecnica. Nel momento in cui ci siamo posti di fronte ai problemi formativi — e quindi a problemi che, mediante la formazione, investono la stessa identità sociale, economica e politica del commerciante — abbiamo colto altre due prospettive: oltre a un progetto formativo, un progetto organizzativo ed uno culturale.

Sappiamo perfettamente come nell'attuale dinamica sociale il ruolo delle forze intermedie abbia subìto uno sviluppo, andando a coprire aree e interventi che altre parti sociali non hanno saputo o voluto affrontare.

Ecco perchè il discorso della formazione parte dalla caratteristica del commerciante italiano, come lavoratore autonomo, come aspirante imprenditore e come ceto medio. Sono sicuramente tre temi che vanno tenuti presenti in un dibattito che non voglia ridurre la formazione a puro strumento di conoscenze nozionistiche. Ecco perchè l'attuale panorama formativo sul quale stiamo intervenendo comprende più strutture. La prima delle quali è rappresentata dai CAPOT (Corsi professionali per operatori del turismo e dei servizi).

La stessa dinamica per la quale ci si introduce nel settore del commercio ha prodotto, come conseguenza, la non professionalità della maggior parte degli operatori, e questo rappresenta l'elemento frenante per una ristrutturazione del sistema.

Si pensi soltanto alla funzione atipica svolta dall'ambulantato, per vedere come in quest'area ci si muova a livello della sottocultura, e quindi come esista una capacità minima di sapersi raccordare a un discorso di produttività e di sapere offrire una serie di servizi, oltre che una serie di beni.

Quindi, l'impegno della categoria, mediante le sue articolazioni, è proprio quello di raccordarsi ai vari operatori commerciali selezionati nei vari settori merceologici.

Un corso per ambulanti non va assolutamente bene per i dettaglianti di generi di abbigliamento, nè questo per i dettaglianti di generi alimentari, richiedendo ciascuno una serie di conoscenze diversificate.

Accanto a questi corsi che si rivolgono direttamente agli operatori commerciali, c'è poi il corso per addestratori, per coloro cioè che gestiranno la formazione. La nostra *élite* tecnica è estremamente povera. Alcune zone sono ricoperte da esperti milanesi, altre da torinesi: una mediante un nostro intervento presso la scuola di Reggio Emilia. In queste prospettive, quindi, il nostro maggiore sforzo è proprio rivolto verso gli addestratori: la formazione del capitale umano, in questo momento è prioritaria rispetto alla costituzione delle strutture.

Un altro campo di attività a livello formativo va indirizzato alle forme associate: gruppi di acquisto e unioni volontarie non possono continuare a mantenere le attuali forme di gestione, spesso affidate a un commerciante tra i tanti che il gruppo riunisce, magari al più anziano, quindi al commerciante che ha abbandonato la propria attività per dedicarsi a questa funzione. Se così fosse il discorso dell'efficienza dei gruppi di acquisto e delle unioni volontarie verrebbe drammaticamente ad evidenziarsi in modo negativo per come si realizza di fatto.

Si pone poi anche il problema di una programmazione nazionale di queste forme di attività.

Innanzitutto si tratta di stabilire qual è il ruolo delle regioni e qual è il ruolo delle categorie. Sicuramente non si tratta però di spogliare le regioni dal loro fondamentale attributo. Si tratta però di giudicare la situazione per quella che è; vale a dire che difficilmente le regioni, nel quadro delle loro attribuzioni, hanno quegli addestratori e quel personale specializzato che un'attività di formazione sempre postula.

Ecco perchè l'intervento diretto della categoria, per colmare questa mancanza di conoscenza, è necessario. Per quanto riguarda quindi la formazione si dovrà arrivare ad una forma di intervento coordinato.

Noi proponiamo provvedimenti analoghi a quelli previsti dalla legge francese, in modo da valorizzare gli attuali istituti specializzati, collegandoli alla programmazione di competenza regionale. È evidente però che alcune azioni di supplenza sono necessarie fino a quando non si realizzino piani di questo genere.

Si può dire che il nostro è l'impegno proprio di una categoria che si mette in funzione di supplenza rispetto a da una serie di carenze a livello amministrativo.

STELLATELLI. Vorrei aggiungere qualcosa sul credito.

Se vogiamo favorire il commercio, soprattutto quello associativo, bisogna incentivarne la ristrutturazione. Faccio presente che la ristrutturazione dei punti di acquisto implica strutture centrali, depositi e servizi di notevole consistenza. Quindi occorre fare in modo, anzitutto, che la struttura centrale sia in grado di assistere i singoli dettaglianti che da soli non ce la fanno.

Invece, per quanto riguarda l'unione volontaria, il discorso è diverso: non bisogna incentivare la struttura centrale, la quale non è altro che il consorzio associativo tra i vari grossisti e dettaglianti; l'unione volontaria è appunto una associazione tra grossisti e dettaglianti.

Occorre, invece, stimolare il singolo grossista e il dettagliante, a ristrutturare il proprio deposito. La legge prevede, però, soprattutto incentivi per la struttura centrale; nel nostro caso le vere strutture sono quelle periferiche, per cui il problema va centrato non sulla struttura burocratica della centrale — ammettendo che comunque la centrale di acquisto abbia bisogno di strutture organizzative efficienti — ma sulle strutture operative periferiche a livello dell'imprenditore grossista insieme ai dettaglianti associati. Ora, la legge non individua gli associati dell'unione volontaria, cioè non prevede l'incentivo creditizio all'associato, il che falsa l'obiettivo.

Un altro aspetto riguarda l'incentivo dato sugli impianti e sulle scorte; però le scorte vengono valutate secondo una percentuale sul valore degli impianti, mentre invece le scorte sono in funzione del volume di vendita, per cui dovrebbero essere valutate diversamente, (per esempio, ad un quinto del volume delle vendite). Si raggiungerebbero così due scopi: anzitutto si avrebbe la « rotazione quattro », che è un principio base di efficienza dell'azienda commerciale; in secondo luogo, facendo riferimento al volume delle vendite, si indurrebbero gli imprenditori ad essere più onesti nelle loro dichiarazioni ai fini fiscali. In tal modo si moralizzerebbe il settore, gratificando gli imprenditori più corretti e, nello stesso tempo, dando una incentivazione tecnicamente più esatta rapportata al giro di affari dell'impresa.

D'AMATO. Il mio intervento volge sui piani di sviluppo e di adeguamento pre-

visti dalla legge n. 426 del 1971. Con questa legge il legislatore si è proposto di migliorare il sistema distributivo dal lato strutturale e dal lato funzionale. Gli obiettivi di miglioramento generico della rete distributiva vengono anche analizzati in funzione delle varie forme di vendita non tralasciando neppure le forme dell'ambulantato.

Per quanto riguarda i problemi relativi ai piani di urbanistica commerciale l'ISCOM si è occupato dei comuni di consistenza demografica non eccedente, generalmente, le 5 mila unità. Però non ha tralasciato di elaborare piani commerciali anche per comuni di consistenza maggiore.

Ma qual è il motivo di fondo per cui lo ISCOM ha dato la priorità ai piccoli comuni? Il motivo è dato anzitutto dalle difficoltà organizzative che i piccoli comuni incontrano nel farsi un proprio piano e, in secondo luogo, dalla volontà di contribuire alla diffusione della legge n. 426 fornendo un contributo conoscitivo di dati obiettivi che consenta, in futuro, di poter elaborare i piani comprensoriali a livello territoriale.

Infatti l'aver scelto di non considerare i piani comprensoriali, se è un limite iniziale, non è tanto dovuto ad una difficoltà di ordine tecnico quanto ad una difficoltà di natura organizzativa e contingente.

Si pensi alle difficoltà di rendere operativa la legge n. 426 per quanto attiene ai piani, perchè i comuni non hanno pianificato nei termini del giugno 1974, ragione per cui il legislatore ha dovuto concedere un anno di proroga. In tale contesto muoversi sin dall'inizio con i piani comprensoriali sarebbe stato quanto meno un'utopia.

L'ISCOM ha elaborato circa 500 piani comprensoriali di cui il 40 per cento per i comuni fino a 5 mila abitanti; altri 300 piani riguardano i comuni che hanno una consistenza demogratica fino a 80 mila abitanti. L'obiettivo immediato è quello di risalire, da questa massa notevole di dati e di informazioni, alla costruzione di una metodologia di piano per i livelli comprensoriali o anche per dimensioni territoriali più ampie, che parta da una verifica reale e corretta di ciò che è stato fatto e di ciò che è ottenuto a livello di piccoli comuni. Se non conosciamo in concreto la realtà dei singoli comuni non possiamo pensare di poter introdurre tutte le variabili esplicative che mettano in grado di elaborare un piano comprensoriale veramente operativo.

A questo punto è opportuna una piccola disamina su come opera l'ISCOM sui piani di sviluppo e di adeguamento.

Si parte da un esame statico dell'attuale struttura della rete distributiva in un comune di media consistenza demografica, non eccedente le 10 mila unità. Si rilevano tutti i dati relativi alla consistenza demografica o alla situazione della popolazione per classi di età, attività professionali, scolarità, eccetera, e si ha, infine un esame sistematico della situazione, in senso statico. Si esamina quindi la struttura della rete distributiva per gruppi di vendita, la loro dislocazione, la loro consistenza, il numero dei titolari, dei dipendenti, la divisione in settori merceologici e si vede qual è l'efficienza della rete distributiva per quel comune in un determinato momento. I comuni, in realtà, avrebbero già dovuto, ai sensi della legge n. 426 del 1971, rilevare la struttura della rete distributiva, ma in molti casi tale rilevazione non è stata effettuata, quanto meno con criteri di concretezza operativa, per cui l'ISCOM ha dovuto anche intervenire in questa fase.

Fatto tale esame statico, si è dovuto provvedere a una ripartizione per tabelle. Dall'esame di questi dati, eventualmente analizzati — laddove la conformazione del comune lo richiedeva — anche per zone commerciali, si è passati al calcolo del mercato reale per poter programmare, in termini specifici di vendita, la necessità della rete distributiva del comune, pianificandola per singoli settori merceologici. In tal senso l'ISCOM ha rilevato dati che ha immagazzinato in un calcolatore elettronico e su cui si stanno facendo esperimenti per poter giungere ad una metodologia che possa riguardare situazioni territoriali molto più ampie del comune.

G A T T O N I . Mi sembra di capire che avete dei testi scritti su quanto ci avete detto oggi in Commissione. Vi saremmo molto grati se ce li forniste.

P E S C E. Circa il problema del prepensionamento abbiamo fornito le motivazioni di massima, ma esso è ancora allo studio nei dettagli. Ad ogni modo, per quanto riguarda tale problema ed anche gli altri oggi dibattuti, non mancheremo di fornire una dettagliata documentazione, per quanto lo stato degli studi consente.

G A T T O N I. Vorrei fare ora una precisa proposta, anche se a prima vista essa potrà apparire fuori luogo. Mi sembra che tra i compiti dell'ISCOM vi sia anche quello sul turismo oltre che sul commercio, campi, tra l'altro, strettamente interdipendenti tra di loro. Vorrei allora pregare il Presidente della Commissione di vagliare l'opportunità di indire un'indagine conoscitiva sui problemi odierni del turismo, con particolare riguardo all'attuale crisi del settore e la conseguente perdita di valuta che esso comporta per il nostro Paese.

P R E S I D E N T E. Ringrazio i nostri ospiti per l'apprezzabile contributo alla nostra indagine da essi apportato e per le memorie scritte che ci vorranno far pervenire.

La seduta termina alle ore 13,30.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT FRANCO BATTOCCHIO