SENATO DELLA REPUBBLICA

VI LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SUI PROBLEMI DEL SISTEMA DISTRIBUTIVO

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto Stenografico

5ª SEDUTA

GIOVEDÌ 13 FEBBRAIO 1975

Presidenza del Presidente CATELLANI
e del Vice Presidente ALESSANDRINI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . *Pag.* 103, 107, 110 e *passim*
ALESSANDRINI 107
BIAGGI 108
CALVI 109, 121, 125
FORMA 108, 120, 121
FUSI 108, 119
MANCINI 121
PIVA 126
PORRO 110
GARAVELLO . . . . . *Pag.* 104, 114, 115
MANZI 103, 110
MILARDI . . . . . 116, 121, 122 e *passim*
NEGRINI 107, 112

Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Alfonso Manzi, presidente del settore consumo dell'Associazione generale cooperative italiane; i rappresentanti dell'Unione nazionale cooperative italiane: Giovanni Garavello, segretario generale, ingegner Angelo Calzarolli, responsabile del settore della distribuzione e dottor Gaetano Negrini, dirigente del settore della distribuzione; i rappresentanti della Società partecipazioni alimentari: dottor Renato Milardi, presidente, dottor Paolo Oldano, coordinatore del settore distributivo, professor Luigi Bruni, capo ufficio studi dell'EFIM e Carlo Valli, direttore del servizio marketing.

La seduta ha inizio alle ore 10,10.

P O R R O , *segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.*

P R E S I D E N T E . L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sui problemi del sistema distributivo.

Ascolteremo oggi i rappresentanti dell'Associazione generale cooperative italiane, dell'Unione nazionale cooperative italiane e della Società partecipazioni alimentari.

Ringrazio i nostri graditi ospiti per avere accolto il nostro invito e do la parola, per la sua relazione, al dottor Manzi.

M A N Z I . Debbo premettere che la mancata comunicazione dell'argomento da dibattere mi pone nella condizione di dover esporre le mie idee senza una traccia. In effetti — mi perdoni la Commissione — sarebbe stato molto più pratico che ci fosse stato comunicato in anticipo un argomento preciso, nel quale poter inquadrare le nostre considerazioni.

P R E S I D E N T E . La nostra è un'indagine conoscitiva. Desideriamo che loro ci espongano il loro punto di vista, le loro osservazioni, le loro proposte. Ci rimettiamo alla loro competenza e conoscenza dei diversi problemi della distribuzione in generale: non si è voluto prefissare argomenti.

M A N Z I . Il problema della distribuzione è venuto ad assumere in questi ultimi anni aspetti nuovi e diversi da quelli tradizionali per il diffondersi anche in Italia della grande distribuzione. Nel settore della cooperazione questo fenomeno si è verificato in tempi più ritardati rispetto a quelli del commercio privato. Però il problema è stato avvertito ed è presente nel nostro ambiente. Non è facile per quanto riguarda il nostro settore (parlo della organizzazione cooperativa) procedere ad una trasformazione e ad un adattamento radicali in quanto le caratteristiche socio-economiche del settore sono tali che il consumatore si sente vicino al suo punto di vendita, che ha creato attraverso la cooperativa. Questa ragione introduce esigenze nuove nel campo degli orientamenti che le organizzazioni nazionali della cooperazione devono indicare per potersi adeguare alle nuove forme della distribuzione.

Ma i problemi riguardanti la distribuzione sono ben più complessi di quello che è il rapporto tra socio e cooperativa. Sono problemi che riguardano tutta la vicenda degli approvvigionamenti e, con essi, tutte le questioni relative al credito, al finanziamento, al reperimento dei prodotti, al collegamento con le forze dirette della produzione e, quindi, a un rapporto più ravvicinato tra le fonti della produzione (agricola, industriale o mista) e i punti di vendita rappresentati dalla distribuzione.

Mi perdonerete se espongo le mie idee in maniera non dico confusa, ma improvvisata; vi chiedo quindi di assolvermi anche per quanto riguarda l'imperfezione di metodo nella esposizione.

Che cosa può essere chiesto oggi alla cooperazione per migliorare i criteri della distribuzione? Innanzi tutto una maggiore organizzazione, per il fatto che la cooperazione si presenta frazionata e suddivisa in vari gruppi di colorazione politica diversa. Questo non consente alla cooperazione — devo dichiararlo con tutta sincerità — di poter svolgere in forma più concreta e incisiva la sua funzione. Certo, una organizzazione a carattere nazionale, concordata tra le grandi centrali della cooperazione, che oggi in Italia si presentano

in numero piuttosto cospicuo rispetto agli altri paesi d'Europa, indubbiamente faciliterebbe i problemi organizzativi della distribuzione. Oggi abbiamo la Lega delle cooperative, la Confederazione, l'Associazione generale cooperative, l'Unione nazionale cooperative e altre organizzazioni. Indubbiamente un'intesa sarebbe auspicabile per poter affrontare i problemi della distribuzione e della trasformazione dei punti di vendita, per quel senso unitario di politica commerciale e consumistica che dobbiamo svolgere.

La cooperazione oggi ha creato grossi centri della distribuzione, ma non tutta la cooperazione si presenta organizzata. Vi sono ancora le forme tradizionali, che però a poco a poco si vanno concentrando, cosicchè il fenomeno della polverizzazione dei punti di vendita, che esisteva anche nella cooperazione, si è moderato attraverso la fusione di piccole cooperative in centri di dimensioni superiori. Questa linea di condotta dovrà essere ulteriormente perseguita al fine anche di diminuire l'incidenza dei costi unitari sul prezzo dei prodotti distribuiti.

In più la cooperazione deve porsi il problema del collegamento tra cooperative di produzione e cooperative di vendita, soprattutto nel settore agricolo. Ciò però non è facile, perchè, pur in un'apparente affinità di ispirazione morale, gli interessi son divergenti: le cooperative di produzione tendono a ottenere il massimo prezzo per i prodotti da loro ceduti; le cooperative di consumo tendono a realizzare il minimo costo nei loro acquisti. È qui che dovrebbe intervenire la forza di una grande organizzazione, in maniera da stabilire intese nella necessaria correlazione tra i settori produttivo e distributivo.

Un altro problema notevole è quello del credito. Tutto il movimento commerciale ha bisogno di un credito immediatamente disponibile e cospicuo per poter procedere alla costituzione delle scorte necssarie per la distribuzione. Il credito oggi ha un costo eccessivo, per cui non sempre gli stessi margini di copertura delle cooperative riescono a contenerlo. Un tempo il fido commerciale veniva incontro alla distribuzione, perchè gli acquisti si facevano con pagamenti dilazionati, per cui il commercio poteva procedere alla distribuzione dei prodotti riservandosi il pagamento a 2-3 mesi. Questo oggi non è più possibile, perchè i fornitori esigono il pagamento immediato. La presenza del credito è quindi indispensabile, ed esso dovrebbe essere concesso a costo moderato, perchè il conseguente margine di maggiorazione sui prodotti, specie sugli alimentari, che mal sopportano margini eccessivi, possa essere contenuto. Il credito alla cooperazione e alla distribuzione dovrebbe essere privilegiato, assistito da un qualche concorso o soccorso dello Stato.

Per il momento mi limito a queste considerazioni, salvo a riprendere la parola secondo quanto ascolterò dagli altri intervenuti.

G A R A V E L L O . Onorevole Presidente, signori senatori, desidero innanzi tutto ringraziare a nome dell'Unione nazionale cooperative italiane (UNCI) per l'invito ricevuto che mi permette di far conoscere il pensiero dell'UNCI sui problemi della distribuzione in occasione della presente indagine conoscitiva. A tale indagine la nostra Unione guarda con estremo interesse per l'importanza del tema, per le attese esistenti nel Paese, sul piano delle iniziative legislative e per l'eccezionale momento che attraversano il settore del commercio e i prezzi al consumo.

Fra gli indirizzi generali che hanno portato alla costituzione nel 1971 dell'UNCI, la quarta Unione nazionale delle cooperative in ordine di tempo, ed alla quale già aderiscono oltre 2.550 cooperative dei vari settori, fra cui significativo quelli del consumo e della distribuzione, vi è stata la constatazione che la evoluzione rapida, disordinata e convulsa della realtà economica e sociale dell'Italia agli inizi degli anni '70 richiedeva da parte della società un maggior impegno civile associativo e legislativo che incidesse nel campo della distribuzione in modo da eliminare l'accumulazione di indebiti profitti, la dispersione delle troppe iniziative e da ridurre le eccessive intermediazioni parassitarie tra la produzione e il consumo.

Da qui l'impegno primario a fondare in Italia, sull'esempio di altri Paesi, una scuola centrale di formazione cooperativistica, con una ramificazione per regioni e zone o pro-

vince, economicamente omogenee, diretta ad educare i consumatori allo spirito cooperativistico e a promuovere tutte le opportune iniziative nel settore dei quadri dirigenti, intermedi e di base per gestire moderne strutture cooperativistiche nel settore della produzione, specie agricolo-alimentare, e nel settore della commercializzazione dei beni prodotti.

Convinti, per esperienza personale e per tradizione storica, che nel settore della distribuzione la cooperazione di consumo è chiamata a svolgere, nella particolare congiuntura del Paese, un importante funzione al servizio del consumatore, si pone il problema di promuovere nuove cooperative e di associare in termini più progrediti ed efficienti, specie attraverso la cooperazione di secondo grado e quella confederale nazionale, le cooperative che in Italia sembrano rifiutare, nella loro maggioranza, il collegamento di tipo confederale. A tal riguardo l'UNCI ha promosso lo sviluppo delle sue strutture periferiche, per quanto riguarda la cooperazione agricola e di consumo su basi consortili, in Piemonte, nel Veneto, nelle Marche, nel Lazio e in altre dieci regioni, cercando, attraverso scambi informativi e visite conoscitive, la collaborazione innanzi tutto didattico-tecnico-organizzativa con organismi analoghi in campo internazionale, specie con quelli della Germania federale e della Francia.

La scuola centrale, attraverso le iniziative realizzate, quelle in atto e quelle in programma (citeremo in particolare un progetto che richiede il finanziamento della CEE) ha preparato centinaia di esperti ed operatori in grado di essere: animatori di gruppo; docenti di corsi di base sulla cooperazione; dirigenti amministrativi di cooperative e loro consorzi: tecnici di contabilità aziendale-fiscale tributaria; ricercatori di mercato; programmatori economici e sociali nel settore cooperativistico.

I corsi centrali che si realizzano sono a carattere convittuale e semiconvittuale, con seminari e gruppi di studio e l'uso di apparecchiature didattico-scientifiche rispondenti ai migliori *standard* del settore delle nuove tecniche di insegnamento.

La scuola centrale dell'UNCI, in seguito ad una indagine condotta attraverso le sue strutture periferiche, ha in corso di avanzata progettazione un piano di interventi per la formazione del personale da adibire nel settore della conservazione alimentare. L'UNCI è cosciente dell'assoluta urgenza degli interventi nel settore dell'industria alimentare e conserviera nel nostro Paese, e quindi della formazione professionale dei quadri per le strutture cooperativistiche produttive e per quelle commerciali. L'industria conserviera italiana nel settore alimentare può valorizzare la produzione delle cooperative agricole e a volte salvare la produzione che va distrutta (mele, arance, limoni, per non parlare del settore della pesca, ove parte dei prodotti ittici e drenata dall'industria conserviera straniera) offrendo in tal modo un'azione calmieratrice al consumo, nel momento in cui riduce il costo della produzione. Abbiamo così individuato, per l'azione formativa della scuola centrale dell'UNCI in questo momento, l'importante settore alimentare-conserviero che può creare, in un futuro abbastanza immediato, nuovi sbocchi occupazionali e nel contempo offrire, attraverso le strutture produttive e distributive, un contributo al problema dei prezzi di certi generi.

Vorrei qui illustrare una delle nostre iniziative, intraprese nel 1974. Per venire incontro ai consumatori dei maggiori mercati e ai produttori agricoli, l'UNCI ha promosso attraverso cooperative aderenti punti di vendita al fine di ridurre le difficoltà dei consumatori nell'acquisto di carne. Dal punto di vista organizzativo il bestiame viene identificato in sede di macellazione, determinandone il proprietario, le caratteristiche, la qualità ed il prezzo. La cooperativa non acquista o vende, cioè non fa commercio in applicazione della legge n. 59; si tratta di vendita diretta da parte degli allevatori che conservano la proprietà degli animali: i soci della cooperativa rispondono così dei difetti e beneficiano dei pregi. Ciò che i soci, poi, devono alla cooperativa come quota parte delle spese sostenute per il servizio di spaccio, costituisce la sola entrata della cooperativa. Per tutti questi motivi e per quanto contenuto nella legge, non c'è licenza di vendita.

Desideriamo richiamare l'attenzione della Commissione sulla opportunità che in sede di Governo e legislativa venga data una corretta intepretazione della legislazione tributaria. Come UNCI, riteniamo che occorra pervenire ad una chiara regolamentazione, in linea non soltanto con la legge n. 59 del 9 febbraio 1963 e con la legge n. 426 dell'11 giugno 1971, ma anche con la politica nazionale e comunitaria.

A parere dell'UNCI, quale interprete delle esigenze del settore, e necessario agire in un quadro di coerenza e di rispetto del peso che tali iniziative ed altre analoghe avranno per il mondo della commercializzazione, dei consumi e per un rinnovo del settore agricolo.

L'UNCI è convinta che lo stato attuale del sistema distributivo nel nostro Paese contribuisca a riscaldare i prezzi al consumo, incida negativamente sulla produzione, crei zone di ombra e di sottoccupazione nella fascia dei lavoratori del settore.

Le grosse aziende di Stato e non, che si occupano della distribuzione, da sole non possono modificare il sistema o rinnovarlo, mentre rischiano a volte di creare grosse tensioni sociali e scontri di interessi nell'area del piccolo dettaglio.

L'eccessiva polverizzazione del sistema distributivo postula come fondamentale il momento associativo di tipo cooperativistico e consortile dei punti di vendita. Questo associazionismo di base fra i dettaglianti non contrasta, anzi deve trovare la sua integrazione e la sua esaltazione nell'incontro con la grande distribuzione di Stato e non, per la funzione sociale che essi devono continuare ad esercitare, anche per l'impossibilità di ipotizzare insediamenti diretti della grossa distribuzione in piccoli centri e in quartieri abitativi ove è richiesto un servizio locale di distribuzione.

L'UNCI, nata per arricchire il pluralismo associativo del movimento cooperativistico italiano, ha ritenuto preliminare, per realizzare un tale traguardo, offrire un primo contributo alla formazione di massa allo spirito cooperativistico, formazione realizzata attraverso scuole e centri di animazione cooperativistica ed indirizzata ai consumatori, ai dettaglianti, ai produttori, ai lavoratori e alle loro famiglie, organizzando accanto alle cooperative edilizie ed i servizi, cooperative agricole di produzione e punti di vendita, anche se la maggioranza di questi è stata finalizzata, sotto un'impetuosa domanda, alla vendita di pochi generi essenziali: carne, pasta, zucchero, olio, vino, burro.

Per quanto riguarda in particolare la rete distributiva, l'UNCI, mentre valuta positivi alcuni grossi investimenti operati dalla grande distribuzione privata e da quella delle partecipazioni statali, specie sul piano dell'approvviggionamento, della produzione e dei grossi supermercati, ritiene però necessario limitare l'azione della grande distribuzione, integrarla con quella delle cooperative di consumo e di distribuzione, e porla anche come garante della distribuzione delle cooperative agricole e dei loro consorzi.

La formazione di base dei cooperatori, a parere dell'UNCI, incentiva l'organizzazione dei consumatori in gruppi o in cooperative di consumo. Le difficoltà odierne della distribuzione al dettaglio (lievitazione dei costi d'esercizio e irrazionale rapporto tra punti di vendita e utenza) se opportunamente evidenziate, facendone prendere coscienza agli interessati possono essere utilizzate per la modifica del sistema distributivo e possono favorire l'aggregazione dei dettaglianti in gruppi di acquisto ed in cooperative e quella contemporanea dei produttori; a ciò mira l'azione organizzativa dell'UNCI.

L'aggregazione dei dettaglianti in cooperative (non necessariamente firmate da un numero di soci non elastico, come quello attuale di nove) va opportunamente sostenuta da una legislazione e da una politica che apra le fonti del credito, anche in presenza di capitali sociali limitati, per acquisti di scorte, attrezzature, eccetera. Essa annulla l'intermediazione nell'acquisizione dei prodotti delle cooperative agricole e di trasformazione (che vengono quindi valorizzate), crea moduli di acquisto ottimali per gli altri prodotti messi in commercio solo dalla grande distribuzione. Ed è questo un punto di incontro fra le cooperative e la rete produttivo-distributiva delle aziende a partecipazione statale.

N E G R I N I . L'UNCI, consapevole che in Italia la cooperazione come espressione imprenditoriale senza scopo di lucro e con fine mutuallistico è stata in gran parte disattesa nella pratica attuazione, anche per il continuo evolversi della società, vuole far risorgere in nuove iniziative di qualunque settore economico del Paese il suo spirito cooperativo. La mancata realizzazione dei princìpi cooperativi nelle attività esistenti dimostra che gli operatori, in questo campo, non erano sufficientemente preparati allo scopo e non hanno potuto cogliere le occasioni per valorizzare e rendere operanti i princìpi da loro solo teoricamente enunciati. La cooperazione, sotto l'aspetto comportamentistico dell'operatore economico implica una visione del mondo economico tutta particolare; non è il conseguimento del profitto a determiiare le scelte, ma il razionale modo per ottenere costi sempre inferiori da trasferire sui prezzi a beneficio della collettivita. Ecco, quindi, l'impegno dell'UNCI, con le proprie scuole, di arrivare alla creazione di una classe dirigente preparata ed informata ai princìpi della cooperazione da applicarsi in tutti i settori economici ove utili e determinanti si rivelano tali princìpi.

Anche nel settore della distribuzione e del consumo la cooperazione come forma giuridica dell'apparato economico attivo e come principio regolatore delle scelte economiche si dimostra oggi utile, necessaria e determinante, se scopo del settore deve essere l'interesse del consumatore e non il lucro del distributore.

La realtà italiana presenta una situazione che può essere così sintetizzata, nel campo della distribuzione: polverizzazione dei punti di vendita circa 800 mila (uno ogni pochissimi abitanti); presenza di grossi complessi, sia privati che a partecipazione statale; scarsa presenza di cooperative di distribuzione e consumo.

Come sempre, in assenza di legislazione o di attuazione rapida della legislazione esistente gli estremismi si verificano e via via che il tempo passa si consolidano fino al momento in cui una delle due parti, e non può che essere la più grande, elimina l'altra. Ciò, quindi, che può sembrare in un primo momento elemento concorrenziale e quindi vantaggioso per il consumatore, diventa elemento disgregatore e quindi in contrasto con l'interesse generale. In presenza della sola grande distribuzione il consumatore viene a trovarsi alla mercè degli accordi dei grossi gruppi economici e perciò indifeso.

La cooperazione nel settore della distribuzione, con il collegamento naturale della cooperazione alla produzione agricola e non agricola è elemento di rottura verso i grossi gruppi della distribuzione e può assumere dimensioni economiche valide per una gestione razionale e veramente interessante per il consumatore. La ristrutturazione che il settore della distribuzione richiede in Italia deve passare per il tramite delle cooperative di distribuzione, necessariamente collegate a quelle di produzione. In pratica è il mondo della cooperazione che può difendere il consumatore. L'attuale situazione che presenta grossi gruppi e piccoli dettaglianti è transitoria.

Ciò che ci aspetta se non incentiveremo la cooperazione in tutti i settori della vita economica, specie della distribuzione, è un futuro dove il risultato non sarà l'interesse generale, ma il massimo profitto di pochi.

P R E S I D E N T E . I colleghi della Commissione porranno ora i loro quesiti.

A L E S S A N D R I N I . Ringrazio i nostri ospiti per le esaurienti relazioni svolte in merito ai grossi problemi della distribuzione. Desiderei tuttavia sapere qualche cosa di più preciso: qual è il giudizio particolare dei nostri ospiti sulla grande e sulla piccola distribuzione? La domanda si riferisce a un problema di carattere generale. Infatti non c'è nessuno che non veda come la grande distribuzione si stia insediando nel nostro Paese e come questo insediamento poggi su taluni aspetti validi, indiscutibilmente validi, tanto è vero che forme di cooperazione tradizionalmente operanti nel nostro Paese hanno riprodotto le linee organizzative e strutturali della grande distribuzione.

Avrei piacere di conoscere il vostro parere sulle possibilità di sopravvivenza della piccola distribuzione e sul rapporto futuro tra piccola e grande distribuzione. Inoltre sarebbe interessante avere dati sul rapporto di tollerabilità fra grande e piccola distribuzione, anche con riferimento all'organizzazione cooperativa.

La cooperazione di consumo per quanto riguarda il classico settore alimentare è in profonda crisi nell'intero Paese. Vi sono sì fenomeni locali di reviviscenza e tentativi di rinnovamento, però mi consta che il settore è in crisi e le vecchie cooperative dei nostri padri chiudono i battenti una dopo l'altra. Vorrei avere un giudizio, in modo particolare da parte del dottor Manzi, sulle ragioni di questa crisi.

Per quanto riguarda la grande distribuzione, se dovessi esprimere un giudizio, almeno in base a personali esperienze, dovrei dire che tale tipo di distribuzione è gradita al consumatore, che vi trova il proprio interesse. Sono però convinto che se non controllato nelle forme legittime il fenomeno può assumere una posizione monopolistica pericolosa per il consumatore. In ogni caso queste strutture moderne vanno esaminate con estrema obiettività, per quello che di positivo e di negativo presentano.

Si è parlato delle forme associative. Come si intendono realizzare queste forme associative? Forse attraverso gruppi d'acquisto? Su piano operativo, queste forme sono di scarso interesse. C'è, invece, qualche cosa di consolidato che possa stare a fianco della grande distribuzione?

Si è parlato poi di garanzia sulla qualità dei prodotti. Il problema è stato posto, in generale, da tutti i cooperatori intervenuti all'indagine conoscitiva, però in termini tali da non convincere. Garanzia della qualità del prodotto vuol dire, in sostanza, che mancando la possibilità di un controllo effettivo, concomitante e serio, quello che viene posto in vendita dalla cooperazione è il meglio che c'è sul mercato. Peraltro, nel momento in cui il consumatore acquista il prodotto non può verificare o confrontare la qualità, lo accetta così com'è. Quindi nessuna garanzia sostanziale, al massimo una questione di fiducia. Infine le facilitazioni creditizie e gli interventi di carattere pubblico devono essere effettuati nei confronti della generalità della distribuzione, e questo per non creare posizioni di privilegio a carico della collettività. In modo più preciso mi sento di affermare che la piccola distribuzione incontra non lievi difficoltà operative e ha gli stessi interessi, le stesse necessità di agevolazioni creditizie che hanno la cooperazione.

F O R M A . Si è parlato dell'associazionismo di base dei punti di vendita. Gradirei avere qualche delucidazione su come viene concepito dall'UNCI questo associazionismo.

Altra domanda: in relazione all'assenza di legislazione, i nostri ospiti ritengono che occorranno nuove norme o piuttosto nuovi finanziamenti sulla base delle norme già esistenti?

F U S I . Sarebbe interessante sapere che rapporti hanno le cooperative vostre associate con la produzione e quali esperienze concrete di associazionismo sono state acquisite.

Al termine di questa indagine conoscitiva, avremo un dibattito generale. Sarà poi elaborato un documento nel quale dovranno essere riassunti gli aspetti fondamentali della nostra indagine, unitamente alle proposte che a nostro avviso si rendono necessarie per il superamento della grave situazione esistente nel settore della vita distributiva. Pertanto ogni esperienza positiva che ci verrà fornita servirà ad una più concreta elaborazione delle proposte.

B I A G G I . Quando parlate di cooperative vi riferite soltanto ai prodotti alimentari o potete dare garanzie che questo sistema di commercializzazione dei prodotti si possa estendere ad altri settori, come ad esempio l'abbigliamento? Mi sembra che attualmente una parte predominante delle cooperative operi nel settore alimentare.

Uno degli aspetti su cui abbiamo soffermato la nostra attenzione si riferisce alle posizioni intermedie, tra produzione e distribuzione. Vorrei sapere qual è il punto di vista

dei nostri ospiti su questo aspetto. Il collegamento diretto tra la produzione agricola e la distribuzione può essere facile in certe zone, ma tale fenomeno, visto nel quadro generale di tutto il Paese, può cambiare profondamente.

Per favorire la cooperazione sostenete la esigenza di rendere piu agevole l'accesso al credito; ma per quanto ci riguarda, oltre al credito che è stato da voi ritenuto indispensabile — specie quello a lunga scadenza — per investimenti strutturali, su quali altri interventi occorrerebbe puntare per favorire queste forme di associazione?

Avete anche detto che quando giungete a forme di confederazioni fra produzione e consumo, avete di fronte interessi contrastanti inevitabili, perche ognuno — anche se opera nel campo della cooperazione — cerca di trarre il massimo vantaggio. Voi pensate che si possano conciliare questi due aspetti? Secondo voi, può il produttore agricolo, nel quadro di una visione sociale, accettare prezzi controllati e contenuti per favorire il fenomeno della distribuzione?

Nella parte finale avete detto che nel settore commerciale esiste un orientamento verso tre forme: grossi commercianti, cooperazione e piccoli e medi commercianti. Però, a mio parere, c'è una tendenza alla scomparsa dei piccoli e medi commercianti ed al potenziamento delle grandi organizzazioni che spesso determina situazioni di monopolio. Non ritenete che anche la cooperazione possa essere interessata a questo fenomeno? Sono dell'avviso, invece, che nel campo commerciale un minimo di competitività debba rimanere, perchè creando un solo tipo di attività commerciale verrebbe annullata ogni possibilità di concorrenza.

La mia parte politica considera valida la cooperazione, però come strumento che possa servire a controbilanciare delle situazioni di predominio create dalla grande distribuzione, svolgendo così una funzione calmieratrice meritoria. La cooperazione deve anche tendere a modificare il modo di ragionare degli operatori economici e a fare affermare una più varia visione di socialità e di comprensione umana. Per favorire questa esigenza della collettività non possiamo però auspicare una forma unica di attività commerciale che potrebbe portare ad inconvenienti monopolistici. Questo pericolo è già in atto nelle zone in cui il supermercato predomina.

Presidenza
del Vice presidente ALESSANDRINI

C A L V I . Mi limito a una sola domanda. Voi avete parlato di scuole per la formazione dei cooperatori, dirigenti, eccetera, ma io vorrei sapere quale è l'indice di partecipazione consapevole dei soci all'attività delle cooperative che, secondo me, è determinante nella politica di una cooperativa e, in linea generale, anche per l'intero movimento cooperativo. Proprio perchè sono un po' vecchio, prima del fascismo, ho avuto modo di conoscere alcune cooperative; ricordo che esisteva un grande spirito di partecipazione dei soci, le assemblee erano molto frequentate e la politica della cooperativa si determinava appunto attraverso questa partecipazione attiva dei soci. Venuto il fascismo, le poche cooperative che si salvarono si videre imposti i dirigenti dall'alto, in modo autoritario, per cui le assemblee furono disertate.

Voi, ripeto, avete parlato di scuole; sono certamente necessarie, ma temo che in fatto di frequenza lascino a desiderare. Le ritengo utili per quanto riguarda la formazione tecnica di coloro che devono operare nella cooperativa in qualità di tecnici ai vari livelli, ma per una vera formazione occorre anche la partecipazione alla vita cooperativa. Insisto, pertanto, nel chiedervi se esiste oggi in Italia, a trenta anni dalla Liberazione, questo spirito cooperativistico nei soci. Vorrei fare una considerazione: in passato si è sempre sostenuto che le cooperative quando si ingrandivano troppo nel numero dei soci non erano più cooperative, in quanto già allora si manifestavano gli inconvenienti propri di un eccessivo assemblearismo. La cooperativa, cioè, era concepita in una dimensione ottimale: nè pochi soci nè troppi. Vorrei chiedervi: esiste ancora questa concezione della cooperativa e c'è in Italia un indice

di ripresa sotto questo aspetto della cooperativa.

Infine un'ultima cosa: quando ero al Ministero del lavoro in qualità di sottosegretario, si parlava di realizzare il « Codice della cooperazione ». Credo che l'iniziativa non abbia avuto seguito. Ritenete utile la realizzazione di questo codice?

P O R R O . Desidero solo puntualizzare una questione. La distribuzione e i prezzi sono elementi di primaria importanza nella vita economica sia della famiglia che dell'intero Paese. Ritengo che sia di grande utilità la creazione di un organismo composto dalle diverse forze politiche e sindacali che disciplini tutta la materia e in particolare svolga una funzione di calmierazione dei prezzi. Vorrei conoscere la vostra opinione in proposito.

P R E S I D E N T E . Prego i nostri ospiti di rispondere alle domande che sono state loro rivolte.

M A N Z I . Le considerazioni fatte dal senatore Alessandrini sulla grande distribuzione e sulle differenziazioni fra il nuovo criterio che viene imposto dalla grande distribuzione e la forma tradizionale alla quale apparteneva il vecchio mondo della cooperazione sono esattissime. In effetti, il grosso pubblico dei consumatori oggi mostra di apprezzare questa nuova forma della grande distribuzione: si entra in un grande magazzino e si finisce con il trovare tutto. Non così nelle vecchie forme della cooperazione, per non risalire proprio alle origini, quando la cooperativa di consumo era costituita da un nucleo di consumatori che serviva sè stesso: era la cooperativa chiusa, la cooperativa che vendeva ai soli soci e che alimentava con il finanziamento apportato dai soci stessi. Una cooperazione dunque, che pur avendo gettato le basi per il suo futuro sviluppo, era limitata, misera, si rifaceva a princìpi che oggi sono stati abbandonati, fatta eccezione per l'intonazione morale e la struttura etica cui tuttora si ispirano.

La grande distribuzione oggi non solo si è posta nel mercato nazionale, ma ha imposto i suoi criteri anche alle altre forme della distribuzione. Di cio si sono accorti i piccoli operatori commerciali, i quali hanno sentito la necessita di raggrupparsi. I famosi *groupements d'achat*, che in Francia sono stati costituiti nell'immediato dopoguerra, in Italia hanno trovato sviluppo soltanto di recente. Ma per quale motivo i piccoli imprenditori hanno sentito la necessita di riunirsi? Soprattutto per esercitare in forma collettiva l'acquisto dei prodotti. Mentre prima attraverso la formazione di raggruppamenti soprattutto agricoli — i consorzi agrari ne sono un esempio — si sono organizzati i produttori agricoli per la vendita collettiva dei prodotti, oggi si avverte il fenomeno contrario: si formano raggruppamenti per l'acquisto collettivo dei prodotti, restando ogni operatore legato al proprio punto di vendita, al proprio spaccio e così via.

Indubbiamente, la presenza della grande distribuzione condiziona anche la posizione della cooperazione. La cooperazione deve portarsi gradatamente verso queste forme e alcuni tentativi in questa direzione sono stati fatti in maniera molto apprezzabile sia dalla Lega nazionale delle cooperative sia dalla Confederazione cooperative italiane: sono state create nuove forme di cooperazione che hanno dimostrato la loro validità. Quale è il punto da risolvere? Il punto da risolvere è di carattere sociale, oltre che economico, e soprattutto etico.

La forma primordiale di cooperazione, la più, ortodossa e tradizionale, cioè la cooperativa di consumo legava a sè il socio che partecipava in maniera costante all'attività dello spaccio, faceva sentire la sua voce che arrivava direttamente al gestore dello spaccio che era uno dei soci. Ricordo che in una cittadina dell'Emilia, che è stata maestra e scuola di cooperazione, a Gualtieri, esistevano sette od otto cooperative di tutti i tipi (braccianti, muratori, agricoltori, eccetera) e tutti si ritrovavano nella cooperativa di consumo, ogni volta che c'era un'assemblea, per trattare i problemi della distribuzione. Localmente queste forme di collegamento fra cooperative che producono e cooperative che distribuiscono sono possibili. Oggi il problema invece ha assun-

to dimensioni molto più vaste: tocca a noi realizzare questi collegamenti fra il grande movimento cooperativo di produzione — dovunque esso si trovi — e la cooperativa di distribuzione — dovunque essa eserciti la sua attività. Ecco, dunque, che si impongono criteri organizzativi diversi che devono superare l'aspetto locale della cooperazione. Oggi, per esempio, ci troviamo di fronte alla realtà delle regioni. Proprio nell'ambito delle Regioni dovremmo costituire magazzini a servizio delle cooperative di distribuzione, dove affluiscano i prodotti delle cooperative di produzione in modo da semplificare al massimo il rapporto di scambio e renderlo più economico possibile a vantaggio dei consumatori. Questi grandi magazzini non solo dovrebbero realizzare tali incontri economici, ma dovrebbero servire per l'assolvimento di problemi di più vasta portata che vanno al di là della produzione nazionale: voglio riferirmi ai prodotti che importiamo dall'estero.

Sono d'accordo sull'opportunità che non si creino vantaggi non giustificati a favore della cooperazione, soprattutto per quanto riguarda il credito — d'altronde lo Stato farebbe ricadere sulle spalle di tutti la copertura di questi sacrifici —. Condivido pienamente le considerazioni del senatore Alessandrini: nell'ambito del credito agevolato non devono esistere particolarità, ma questa forma di credito deve riguardare la globalità degli operatori.

Solo mi permetto di sottoporre all'attenzione degli onorevoli senatori di questa Commissione l'esigenza che, nell'ambito dalla necessaria difesa degli interessi delle grandi masse dei consumatori, siano riservati alla cooperazione particolari contingenti su *plafond* di importazione di tutti i prodotti di qualsiasi genere, siano essi di prima necessità o voluttuari, perchè la presenza della grande distribuzione ha condizionato anche il funzionamento delle cooperative. Oggi le cooperative di consumo che attraverso la concentrazione sono riuscite a realizzare questi nuovi grandi magazzini, hanno bisogno anche loro di avere un eclettismo merceologico che sia di richiamo per i consumatori. Non un richiamo appariscente, che induca il consumatore a comperare anche quello che non gli è necessario, perchè allora scivoleremmo sul problema del consumismo indiscriminato. Noi vogliamo che la cooperazione assolva alle sue funzioni presentando ai consumatori i prodotti essenziali, pur non trascurando però di tenere nei propri spacci quelli che Manzoni chiamava i prodotti per « l'ornamento della vetrina », i prodotti che non servono al consumo quotidiano, ma che sono necessari per arricchire pittorescamente la gamma merceologica.

Sul problema del rapporto tra socio e cooperativa, quando quest'ultima raggiunga le dimensioni della grande distribuzione, mi permetto di far presente che la soluzione del problema stesso non è difficile, in quanto è ben vero che la cooperativa, come qualsiasi altra società, è regolata dai suoi organi, il principale dei quali è l'assemblea, ma la legge sulle cooperative prevede anche le assemblee parziali. Possiamo perciò far sì che i vari soci che fanno capo a una sola cooperativa con più spacci possano predisporre le assemblee di spaccio, in maniera che l'ambiente umano e sociale che lo frequenta si senta legato all'andamento e funzionamento della comune intrapresa e possa far sentire la sua voce, attraverso lo spaccio, ai centri decisionali dell'azienda cooperativa.

Collegamento tra cooperative di produzione e di consumo: il contrasto di interessi c'è e non si può negare. Io stesso nella mia attività di cooperatore ho cercato nel migliore dei modi di collegare la cooperativa di produzione a quella di consumo, ma non sempre mi è stato possibile. Per esempio, a Reggio Emilia, dove vi sono raggruppamenti formidabili nel campo caseario e dove esiste un diffuso movimento di cooperative di consumo, non sempre queste ultime trovano il loro vantaggio nel rifornirsi dalle organizzazioni cooperative della produzione; nè le cooperative di produzione a collocare i propri prodotti presso le coperative di consumo. È un lavoro duro, quindi, però bisogna arrivarci. E sono convinto che ci si arriverà, perchè la cooperativa di consumo, una volta collegata ai centri di produzione,

rappresenta una garanzia di smaltimento dei prodotti e la possibilità da parte di chi produce di trovare un sicuro collocamento. Certo, ci sono momenti particolari di mercato nei quali i produttori possono collocare i loro prodotti meglio altrove che nelle cooperative di consumo, ma c'è anche il rovescio della medaglia. Si pone perciò l'opportunità di un collegamento stretto, da prevedere non nell'anno economico, ma nel periodo decennale (l'industria conserviera fa i bilanci ogni cinque anni, proprio perchè non sempre l'annata è qualificabile e indicativa agli effetti della dimostrazione di un determinato fatto produttivo). Occorrerà però tutta la forza delle organizzazioni rappresentative della cooperazione per creare questi collegamenti e mantenerli. Ecco perchè dicevo che, al di sopra dello schema attuale, dobbiamo tendere a realizzare intese anche interconfederali nel settore della cooperazione, necessità che discende anche dal fatto che le organizzazioni esistenti oggi in Italia non sono rappresentative in forma uguale e costante dei vari settori della produzione o della distribuzione, ed è quindi necessario che vi sia un collegamento di vertice.

Inoltre è necessario che in sede regionale — e in proposito potranno soccorrere appositi provvedimenti legislativi regionali da proporre — si creino dei magazzini di conservazione e trasformazione dei prodotti, di prima manipolazione e di primo confezionamento, al servizio della cooperazione. Ciò potrebbe essere promosso dalle cooperative stesse, in modo da avere nei mercati generali propri *stands* e spazi sufficienti per la manutenzione dei prodotti ed anche per una loro prima trasformazione.

Garanzia della qualità: oggi in effetti assistiamo al fenomeno che il prodotto posto in vendita è visibile solo attraverso una etichetta. Questa non sempre rappresenta un attestato di ciò che la scatola contiene; non sempre sono indicati in forma precisa e trasparente il contenuto e gli ingredienti che hanno concorso a formare il prodotto. Noi sappiamo tutti che molte industrie producono a scatola libera, non etichettata e, a seconda delle richieste delle altre industrie, si scambiano il prodotto; ogni industria che procede alla vendita applica poi la sua etichetta sul prodotto di un'altra industria. Tutto ciò è noto e praticato in Italia da decenni. Ora, la cooperazione, per poter assolvere a quella funzione di garanzia della qualità, è necessario che crei i propri centri chimici di esame dei prodotti in maniera che gli stessi, posti in vendita nella cooperativa, siano sottoposti ad analisi e garantiti da attestati.

Qualificazione dei dirigenti di cooperative: in effetti, esiste da qualche tempo una tendenza da parte di tutte le organizzazioni ad adoperarsi affinchè i nuovi quadri direttivi delle cooperative abbiano una qualificazione particolare. Esiste anche una legge di riforma della cooperazione, emanata dal Ministero del lavoro, che finanzia questi corsi di qualificazione. Molti ne sono stati effettuati nel settore della distribuzione.

Non so se ho risposto in modo esauriente alle domande rivolte; sono comunque a disposizione.

P R E S I D E N T E . Grazie, dottor Manzi.

Do la parola al dottor Negrini.

N E G R I N I . Ho preso appunto di quanto è stato richiesto; molto probabilmente non seguirò nelle risposte un ordine cronologico in quanto la risposta alla prima domanda coinvolge anche le altre.

Il giudizio che il senatore Alessandrini ha dato in un primo momento sul favore con cui il pubblico accetta la grande distribuzione è indubbiamente reale. E vero che il pubblico accetta la grande distribuzione, però noi, conoscendo la realtà del Paese, la sua conformazione territoriale e l'ubicazione della popolazione, dobbiamo tenere presente che l'atteggiamento del pubblico può essere favorevole alla grande distribuzione solo dove essa esiste, e cioè nei grossi centri, perchè la grande distribuzione non si preoccupa dei piccoli centri. Perchè un supermercato possa essere autosufficiente nella gestione, deve operare in un ambito di 25.000 utenze potenziali. A questo punto si impone il problema di chi può andare nei piccoli

centri poichè la situazione che verrà determinata dalla grossa distribuzione lo farà scomparire. Qui subentra il discorso della cooperazione che deve essere messa in grado di resistere alla concorrenza nei grossi centri ad essere presente con forti investimenti dove la grande distribuzione non va (e questo fa parte degli scopi che la cooperazione si prefigge di raggiungere), compensando anche l'eventuale danno che può subire dalla gestione di negozi in piccoli centri. A questo punto mi ricollego alla richiesta fatta dal senatore Forma che accennava all'esistenza di una legge di finanziamento mancante, chiedendo a noi cosa può fare il potere legislativo per aiutare a risolvere i problemi di chi opera nella realtà. La condizione della cooperativa, come operatore economico, non è certamente di privilegio nei riguardi degli altri operatori economici privati o semi privati. Infatti, la grossa distribuzione fa presto a stabilire che occorrono gli investimenti; gli investimenti avvengono in breve tempo, dopo di che si consolida la posizione della grossa distribuzione. La cooperativa, o la cooperazione nella distribuzione, non può invece accedere a particolari crediti a medio o lungo termine, crediti ai quali (non parlo di credito agevolato, e neanche di credito ordinario) può accedere la grossa distribuzione perchè è organizzata imprenditorialmente, in modo cioè diverso dalla cooperativa, che non è una società di capitale e che se non ha un ingente patrimonio immobiliare non possiede garanzie reali per ottenere finanziamenti a medio e lungo termine.

Pertanto, io non dico che bisogna discriminare, e cioè dare il finanziamento ad una parte e non ad un'altra (e mi ricollego al pericolo a cui si riferiva il senatore Alessandrini). Secondo me, se riteniamo che la cooperazione possa essere salvaguardata nella lotta fra grandi e piccoli, deve essere lo Stato a surrogarsi nella garanzia, non avendo, ripeto, la cooperazione garanzie reali da offrire per avere il finanziamento necessario, affinchè non si impadronisca del mercato solo la grande distribuzione di tipo privatistico. Se la cooperazine ha un significato, nel senso di andare dove non è economicamente utile andare, bisogna anche darle la possibilità di compensare le eventuali perdite con un utile ottenibile in altre situazioni. È questo un problema molto importante e se lo si ignora si corre il grosso rischio di perdere di vista la realtà generale del Paese.

Prima ho detto che in assenza di legislazione, o nel momento in cui quella esistente non viene rapidamente recepita e messa in atto, si verifica un dualismo fra grossa e piccola distribuzione, perchè la legge n. 426 ha un netto collegamento con le norme urbanistiche. A questo punto, il legislatore bene ha fatto a legare l'organizzazione commerciale a quella urbanistica, stabilendone i termini di attuazione. Ora, tali termini sono stati rispettati, i piani di fabbricazione sono stati fatti e così pure sono stati realizzati i piani di commercio. Vi è da tener presente però delle difficoltà che possono incontrare gli amministratori locali nel calare questa legislazione in una realtà esistente. Una città si può indubbiamente studiare (esistono, d'altronde, in Italia molti bravi architetti che se ne occupano), ritengo però che lo scopo della razionalizzazione dei centri rispetto alle utenze diventi realizzabile solo nei nuovi quartieri in costruzione e nei luoghi in cui, dal momento che è necessario in poi, avvengono insediamenti. È difficile operare sulla realtà esistente perchè non si tratta soltanto di un problema urbanistico, ma anche di comportamento della popolazione che si sposta, si decentra e via di seguito.

È un problema che indubbiamente deve essere posto, però non se ne può pretendere l'attuazione in modo rapido, date le condizioni di difficoltà.

Altra cosa è il discorso del difficile rapporto che può esistere tra cooperative di produzione e cooperative di distribuzione.

Tutte le organizzazioni che raccolgono le cooperative hanno nel loro seno specifici settori, collegati in confederazioni o in federazioni. Purtroppo ogni settore si è chiuso in se stesso. Noi vorremmo, invece, che si realizzasse piena collaborazione fra i vari settori, non solo sotto l'aspetto formale, ma proprio sotto l'aspetto pratico.

Un grosso problema è quello di far conoscere ai produttori le garanzie che possono avere dalla cooperazione.

Cooperative di consumo. Noi sappiamo che una volta erano gli stessi clienti a dar vita alle cooperative di consumo. Perciò, difficilmente si poteva intravedere nella cooperativa di consumo l'interesse del cooperatore. Ci poteva essere, semmai, il ristorno, con il computo degli introiti e degli interessi a fine anno.

Oggi, però, non è più così. Oggi la cooperativa può avere una funzione calmieratrice dei prezzi con evidente interesse generale e non solo dei soci. A questo punto, quindi, non avendo un interesse particolare, l'azione della cooperativa di consumo diventa un'azione sociale. Tutto ciò è positivo, perchè si diffonde una certa concezione mutualistica del vivere in comunità.

Il discorso, poi, dell'associazionismo di base ha un suo fondamento, perchè oggi possiamo trasferire il concetto della cooperativa di consumo ai dettaglianti ancora esistenti. Il dettagliante avrà così la possibilità — organizzandosi — di resistere all'assalto dei grossi gruppi.

PRESIDENTE. Dò la parola al signor Garavello per le risposte di competenza.

GARAVELLO. Vorrei sottolineare, anzitutto, il carattere generale delle nostre esposizioni: ci riserviamo di far pervenire alla Commissione una relazione più ampia che riteniamo possa rivelarsi utile ai fini dell'indagine conoscitiva.

Per quanto riguarda la situazione dei produttori associati e la vendita dei prodotti soprattutto agricoli voglio fare due esempi. Noi l'anno scorso abbiamo effettuato delle vendite di agrumi al nord e anche quest'anno abbiamo intrapreso un'azione simile. Data l'attuale situazione di crisi è intervenuta l'AIMA che dà ai produttori (mi riferisco in particolare a quelli della Sicilia) 70-80 lire al chilo; gli stessi agrumi vanno dalle 350 alle 400 lire sui grossi mercati come Roma e Milano.

Abbiamo effettuato attraverso cooperative di produzione, cooperative di distribuzione e anche cooperative di altri settori, per esempio di agricoltori, la distribuzione di un vagone di agrumi. Che cosa è avvenuto? Immediatamente la distribuzione non cooperativa si è allineata o ha cercato di allinearsi a queste forme di vendita diretta diminuendo i prezzi di 100 lire al chilo.

Per quanto riguarda la carne, anche in riferimento alle domande del senatore Porro, abbiamo fatto delle esperienze in Piemonte con fabbriche come la Fiat e la Olivetti: attraverso accordi tra le cooperative di produzione e i consigli di fabbrica, ma anche con amministrazioni comunali, abbiamo distribuito la carne a prezzi concordati mediamente inferiori di mille lire al chilo rispetto al normale commercio al dettaglio. E anche in questo caso che cosa è avvenuto? È abbastanza facile prevederlo; tutti i presenti sanno che nel corso dell'ultima manifestazione pubblica dei macellai non c'è stata assemblea provinciale che non si sia scagliata contro le cooperative che in base alla legge n. 59 del 1963 hanno realizzato queste iniziative di vendita diretta. A questo punto interviene il discorso sia della qualità sia del prezzo della merce. In collaborazione con amministrazioni comunali e con consigli di fabbrica abbiamo effettuato delle indagini analitiche su questo tipo di iniziative cooperativistiche e abbiamo scoperto che hanno avuto un effetto di calmiere: per esempio, in provincia di Alessandria, appena la cooperativa ha allestito l'impianto di distribuzione il prezzo della carne è immediatameite diminuito nel comprensorio di 500 lire al chilo. Però c'è un triste fenomeno: mentre prima i macellai distribuivano carne anche di produzione locale, oggi trattano solo carne di importazione, sia congelata sia non congelata. A questo proposito voglio rilevare che il problema della qualità è superiore oggi a quello del prezzo. Tutti sappiamo quanto sia deleterio per non dire delittuoso distribuire carne di cattiva qualità; ebbene è ormai accertato anche dal servizio veterinario di frontiera che la carne importata dalla Danimarca e soprattutto dalla Romania con la carne, così come la intendono comunemente e tradizionalmente le nostre massaie, ha poco o niente a che fare: si tratta di carne gonfiata con estrogeni e altri prodotti chimici. Che effetti questa carne abbia sulla salute dei cit-

tadini un medico potrebbe dirlo meglio di me.

P R E S I D E N T E . Come mai questa carne trattata in questo modo non viene fermata alla frontiera? Se lei fa una denuncia circostanziata ci facciamo carico di portarla nelle sedi adeguate.

G A R A V E L L O . Oggi, ripeto, il problema della qualità e della garanzia per la salute dei cittadini è superiore a quello del prezzo tenendo conto che la carne viene consumata anche da bambini in tenera età.

P R E S I D E N T E . Alla frontiera esiste un servizio veterinario: carne dalle caratteristiche da lei denunciate dovrebbe essere bloccata. Però su questa questione dovremmo avere dei dati precisi per poter intervenire. Trattare la carne con gli estrogeni è un reato. Comunque sarà mia cura inviare il resoconto stenografico della seduta al Ministero della sanità perchè disponga un'approfondita indagine.

G A R A V E L L O . Queste indicazioni le ho avute da un veterinario e mi sono permesso di riferirle alla Commissione.

Ritornando al problema del prezzo, posso dire che, attraverso le forme di vendita diretta dei prodotti agricoli e non, il risparmio di una famiglia tipo si aggira intorno alle 10-11 mila lire mensili.

Per quanto riguarda il problema della partecipazione, al quale si è riferito il senatore Calvi, posso dire che la scuola da noi creata è stata proprio indirizzata verso la forma della partecipazione dei cooperatori. A mio avviso le cooperative devono essere autogestite o autodirette se preferite questa seconda espressione. Perchè? Per evitare fenomeni di strumentalizzazione politica delle cooperative; in alcuni casi questi fenomeni si sono verificati in vista di scadenze elettorali con distribuzione di prodotto superiore a quella consentita dai bilanci. Se gli agricoltori, è un esempio, sono direttamente in grado di dirigere la cooperativa e non ci sono interessi contrastanti o interessi che vanno al di fuori di una gestione economicamente valida, episodi come quello da me ricordato non accadono certamente. In altri casi abbiamo avuto cooperative nelle quali i cooperatori avevano poco o niente a che fare con la gestione e venivano chiamati una volta all'anno per ratificare le decisioni.

Però, una coperativa non può essere gestita direttamente dai cooperatori se questi ultimi non hanno una preparazione adeguata. Ecco la funzione della scuola. Per fare un esempio: nel settore agricolo noi sappiamo che la scolarizzazione arriva mediamente alla quinta elementare. Non si può pretendere che persone con un bagaglio così scarso di conoscenze siano in grado di dirigere una cooperativa e di risolvere i problemi di cui ci siamo occupati.

Comunque, affinchè vi rendiate meglio conto del modo in cui funziona la nostra scuola, metto a disposizione della Commissione una copia dei programmi di studio.

Mi permetto di lasciare alla Commissione i programmi della nostra scuola, dove proprio oggi si inizia un corso per dirigenti amministrativi delle cooperative per quanto riguarda l'introduzione dell'IVA, dato che per legge è obbligatoria la tenuta dei libri sociali. Noi sosteniamo che i tecnici dirigenti delle cooperative devono provenire direttamente dai cooperatori; perchè, altrimenti, il tecnico anche se valido, non determina la politica della cooperativa, anche se contribuisce indirettamente a formarla.

P R E S I D E N T E . Questo è connesso non tanto alla distribuzione, quanto all'organizzazione cooperativa.

Ringrazio i rappresentanti dell'Associazione generale cooperative italiane e dell'Unione nazionale cooperative italiane per quanto comunicato alla Commissione e ci auguriamo di poter trarre dalla loro esperienza qualcosa di utile per la nostra indagine, che riguarda il settore del commercio nel senso più lato.

(La seduta, sospesa alle ore 11,50, è ripresa alle ore 12).

Presidenza
del Presidente CATELLANI

P R E S I D E N T E . Ascoltiamo ora i rappresentanti della Società partecipazioni alimentari e precisamente il dottor Milardi, presidente, il dottor Oldano, coordinatore del settore distributivo, il professor Bruni, capo ufficio studi dell'EFIM, e il signor Valli, direttore del servizio *marketing*.

Pregherei il dottor Milardi di svolgere la sua relazione.

M I L A R D I . Desidero innanzi tutto ringraziare la Commissione per l'opportunità che ci è stata concessa di esporre il nostro punto di vista sui problemi del settore della distribuzione. Preciso innanzi tutto che abbiamo esaminato la possibilità di operare nel settore distributivo sulla base del Programma alimentare richiestoci con legge 7 maggio 1973, n. 243. Nell'ambito di questo Programma alimentare vengono previsti interventi in cinque settori, quelli relativi alla produzione di carne, ai prodotti ittici, agli ortofrutticoli, ai vini ed ai problemi della distribuzione. La Sopal opera gà nel settore della distribuzione, ma in quello tradizionale, attraverso una società che con un'organizzazione capillare arriva a distribuire i prodotti sino al dettagliante e attraverso una organizzazione di commercializzazione all'ingrosso (la CIDAC, l'ALBACORA e una commissionaria, l'AGIND di Piacenza, che opera soprattutto per il collocamento di grosse partite di prodotti, con specifica vocazione per la commercializzazione all'estero). In aggiunta a questo abbiamo creato due società di distribuzione all'estero, la C.B.A. Ltd. in Inghilterra e un'altra nel territorio della Repubblica federale tedesca.

Credo che, avendo già ascoltato alti e qualificati operatori del settore, dati molto esatti sulla situazione del settore distributivo in Italia siano già stati forniti. Conseguentemente, in maniera molto sintetica, vorrei solo riassumere alcuni elementi che credo siano di notevole importanza per descrivere esattamente la situazione, anche se con tutta probabilità ripeterò dati già acquisiti.

Il settore distributivo in Italia è estremamente frazionato, perchè vi operano 1.050.000 punti di vendita al dettaglio, di cui 495.000 nel settore degli alimentari. Chiedo scusa se insisterò particolarmente sui problemi della distribuzione alimentare, perchè questo è lo specifico settore che intendiamo affrontare e non abbiamo considerato approfonditamente settori merceologici diversi. La struttura della rete distributiva attuale, con il numero di operatori che ho citato, comporta evidentemente una qualificazione professionale degli operatori che non può non essere definita deficitaria e con livelli di profitto e di produttività minimi, perchè in Italia per ogni operatore della distribuzione alimentare il numero dei clienti è estremamente esiguo, 111 in media. Naturalmente questo comporta, per conseguenza, una ricerca di allargamento dei ricavi sui singoli prodotti, in quanto il numero delle persone mediamente servite da ogni negozio è estremamente basso, nel migliore dei casi la metà del numero dei possibili clienti in altri Paesi europei. Quindi si è venuta a determinare una situazione per cui, tra l'altro, i problemi organizzativi connessi con il rifornimento di questa grossa rete comportano oneri e costi estremamente pesanti. Questa complessità di rifornimenti determina l'introduzione nel processo distributivo di una serie di operatori diversi, grossisti di una certa dimensione, grossisti più piccoli, distributori, intermediari di commercio in genere, i quali premono da un lato per ridurre il ricavo delle industrie produttrici e dall'altro tendono ad aumentare il prezzo del prodotto al consumatore. Quindi di questa situazione chi ne risente particolarmente sono appunto le industrie e i consumatori. Il mezzo per ovviare a questi fenomeni limitanti dell'industria e gravemente avvertiti dai consumatori consiste nella razionalizzazione e modernizzazione del sistema distributivo.

Su quest'ultimo punto vorrei porre all'attenzione della Commissione due elementi. Abbiamo potuto constatare che la modernizzazione del sistema distributivo, contrariamente a quanto si creda, non significa una riduzione delle possibilità di lavoro offerto, ma, di contro, la qualificazione di coloro che ope-

rano all'interno del sistema e l'aumento dell'occupazione nel settore.

Ci sono dati che vorrei citare: in Italia nel periodo 1961-71, il numero degli esercizi alimentari è aumentato dell'1,91 per cento, mentre gli addetti sono aumentati del 3,29 per cento. In Francia si è verificata una riduzione degli esercizi alimentari del 3,40 per cento, ma non vi è stata riduzione nel numero degli addetti in termini di posti di lavoro. Lo stesso fenomeno si è determinato nella Repubblica federale tedesca, nel Regno Unito ed in Svezia dove alla diminuzione degli esercizi alimentari ha corrisposto un aumento degli addetti alla distribuzione. Con questo voglio dire che modernizzare non significa ridurre il numero dei posti di lavoro nel settore.

La situazione del sistema distributivo italiano ha attirato l'attenzione delle grandi organizzazioni di distribuzione straniere. Tali aziende si stanno già presentando in Italia in maniera massiccia e con degli aspetti che giudico inquietanti. Il giorno in cui non fossimo più in grado di dominare il fenomeno distributivo essendo la distribuzione in mano di terzi, avremmo risultati negativi agli effetti della nostra produzione e industria. Ad esempio, a Roma, esiste una grossa iniziativa, la « Metro », una delle più grandi aziende del mondo nel campo del *cash and carry* che ha già aperto in Italia 6 grossi centri di distribuzione all'ingrosso. Se avranno occasione di visitarne gli impianti, potranno rilevare che perfino i mattoni sono stati importati dall'estero. Ho citato un caso limite per sottolineare a che livello si può arrivare nel caso non si affronti la situazione. Noi riteniamo che vi debba essere la possibilità di offrire a chiunque di lavorare nel nostro Paese, ma non dobbiamo rimanere indietro rispetto agli altri riguardo alle forme moderne di commercio.

Loro sanno che Gruppi finanziari italiani sono interessati al settore della grande distribuzione attraverso le sue varie forme (la Montedison con la Standa, l'IFI con la Rinascente - Upim - SMA, la SME con la GS, eccetera); però, oggi, tale partecipazione riguarda solamente il 6 per cento circa del totale della distribuzione al dettaglio in Italia; nel campo alimentare tale percentuale si riduce al 5 per cento e ciò vuol dire che il 95 per cento dei prodotti alimentari viene distribuito attraverso i 495.000 dettaglianti cui ho fatto cenno. Risolvere il problema attraverso l'incremento dei Supermercati e del grande dettaglio in genere non è la sola strada possibile e, date le profonde differenziazioni della realtà socio-economica italiana, mentre da un lato va sviluppato il grande dettaglio, dall'altro occorre che anche il piccolo dettaglio ottenga gli opportuni supporti per sopravvivere e giuocare il suo ruolo.

Mi pare che spesso si polemizzi a torto sulla validità dei *supermarkets* rispetto al commercio tradizionale: noi riteniamo invece che queste due forme di distribuzione abbiano ciascuna la sua validità in relazione alla realtà in cui opera l'apparato distributivo in Italia. Riteniamo pertanto necessari, da un lato, lo sviluppo di tutte le formule di grande distribuzione, e, dall'altro, la ristrutturazione della distribuzione a livello di piccolo dettaglio attraverso le varie forme di associazionismo dei dettaglianti. Pensiamo inoltre che si debbano promuovere serie iniziative che portino a far sì che i piccoli dettaglianti comprendano che il loro interesse non può trovare un ragionevole motivo di esistere nella dimensione attuale. A tale scopo, si stanno determinando, soprattutto nell'Italia settentrionale, fenomeni di associazione tra dettaglianti che, oltre che alla realizzazione di economie di scala date dagli acquisti e da altre funzioni e servizi svolti in comune, portano spesso alla unificazione di cinque-sei licenze in uno stesso esercizio di dimensioni più razionali.

Esiste poi il fenomeno dei grossisti, che molto spesso vengono considerati gli intermediari che traggono maggior beneficio dalla confusione esistente nel settore in questo momento. Non si può negare che il grossista abbia assolto ad una sua funzione nella situazione in cui si è trovato· egli ne ha tratto notevoli profitti, ma è stato il ganglio per mezzo del quale si è arrivati ad una organizzazione della distribuzione, ovviamente ora superata data la realtà sopra descritta.

Senza dubbio, la situazione dei dettaglianti si può migliorare e qui abbiamo delle idee

da sottoporre alla loro attenzione e discussione, sulle quali siamo pronti a fornire i chiarimenti necessari. Riteniamo che oggi anche un'azienda a partecipazione statale come siamo noi non abbia i mezzi finanziari, tecnici ed organizzativi sufficienti a risolvere totalmente il problema.

Le strade che noi indichiamo sono le seguenti. Noi riteniamo che l'azienda a partecipazione statale debba svolgere un'azione di supporto, di esempio, ma non di sostituzione dell'attività dei privati.

Riteniamo, poi, che la funzione del grossista debba essere rivista. Il grossista deve passare dalla sua attuale funzione di acquirente e ridistributore di prodotti, secondo l'andamento del mercato, a quella di tramite attraverso cui si possa snellire e modernizzare il processo di distribuzione.

Noi vediamo oggi trasformarsi il grossista in gestore di impianti cosiddetti *cash and carry*, attraverso cui vengono distribuite merci qualificate e garantite, nel rispetto di certi limiti di prezzo.

Oggi la distribuzione avviene attraverso tutta una serie di magazzini e depositi di svariate dimensioni e caratteristiche. Ebbene, l'industria deve essere in condizione di poter consegnare i prodotti a magazzini del tipo *cash and carry*; da questi, il dettagliante deve avere la possibilità di scegliere e prelevare il prodotto già selezionato in base alle esigenze del cliente, badando più alla qualità che al prezzo, quest'ultimo essendo già fortemente scontato. In sostanza, noi riteniamo che il magazzino del grossista nella sua funzione statica non abbia più ragion d'essere. Il magazzino del grossista deve essere trasformato, viceversa, in un magazzino « aperto », con la più ampia gamma di prodotti e pertanto di scelta che — con il minore impiego possibile di capitale e con la più ampia rotazione di merci — possa consentire di rifornirsi, liberi da pressioni del grossista, di ciò che serve in quel momento, con la garanzia che quello che si acquista abbia già subìto una qualificazione di qualità e di prezzo da parte dei produttori.

Quindi, questo è il primo passo importante: creare in compartecipazione con i grossisti una serie di società di gestione di magazzini *cash and carry* aperti a tutti i dettaglianti. Ciò consentirà lo snellimento dei passaggi che attualmente le merci devono obbligatoriamente seguire.

Un altro aspetto che dobbiamo tenere presente è quello relativo all'associazione tra dettaglianti. Io provengo dall'ENI e adesso sono all'EFIM. In passato con l'AGIP realizzammo una prima riforma nel settore della distribuzione carburanti. Dalle pompe che offrivano benzina di qualunque tipo passammo alla qualificazione dei punti di vendita, offrendo dei prodotti garantiti con specifiche di qualità, con un servizio uniforme, con un'organizzazione amministrativa e di controllo unificata. Ebbene, perchè questo non deve essere possibile nel settore della distribuzione? cos'è che grava oggi fortemente sul dettagliante? Tutta una serie di costi per gli acquisti nonchè l'impossibilità di effettuarli su scala ottimale, che si traducono in realtà in una scarsa capacità contrattuale nei confronti del produttore.

Vi è, poi, un'incapacità di giudicare se il prodotto che viene distribuito risponda a garanzie di qualità. Chiedo scusa se insisto molto sul concetto della qualità dei prodotti, ma è una delle più gravi carenze del settore. In Italia esiste un'industria di trasformazione, ma non esistono ancora delle specifiche e dei determinati *standards* di qualità. Oggi in una scatola di pomodori l'industriale può mettere da uno a dieci pomodori. Questo è demandato alla buona fede, alla serietà del produttore. Gli industriali hanno chiesto una regolamentazione che però non è stata ancora adottata. È un aspetto particolarmente importante, perchè la qualità garantisce il consumatore.

Queste cose noi abbiamo proposto nel piano alimentare che nella seduta del 14 settembre scorso il CIPE ha approvato per la parte tecnica, ma non ancora per la parte finanziaria, malgrado la legge specifichi che questa è un'incombenza riservata al CIPE medesimo. Il nostro obiettivo è di realizzare una organizzazione di *cash and carry* a cui facciano capo 5 000 punti di vendita ripartiti su tutto il territorio nazionale. In tali punti di vendita il dettagliante dovreb-

be operare in proprio, con licenza commerciale a lui intestata ed esercizio di sua proprietà, ma con un'immagine uniforme nei confronti del consumatore. All'attività che il commerciante svolge verrebbe pertanto data un'impronta unica nella presentazione delle merci al cliente, nelle tecniche di vendita e di *marketing*, nelle tecniche di acquisto, proprio per mettere a disposizione del pubblico un prodotto qualificato al giusto prezzo.

Un'organizzazione di questo genere consentirebbe altresì la riqualificazione professionale dell'operatore.

Questo è, in breve, il programma che noi intendiamo sviluppare in questo campo, a parte evidentemente la proposta di promuovere altre forme commerciali, che noi riteniamo moderne, per l'affermazione dei prodotti italiani all'estero. Si tratterebbe, in sostanza, dell'acquisizione di partecipazioni in grosse società commerciali operanti all'estero, in modo da imporre il prodotto italiano. Ma, questo, non è un tema all'ordine del giorno. Vi è inoltre un altro tipo di organizzazione, il *Marketing Board*, cioè un'organizzazione che coordina l'attività di industrie che operano nel settore delle esportazioni, perchè unifichino i loro canali commerciali in modo da ridurre i loro costi.

Queste sono le forme di intervento che dobbiamo promuovere e tutto ciò senza ridurre minimamente la forza di lavoro, ma qualificandola e migliorando la qualità del prodotto.

Quando cioè si venderà una cassa di scatole di pomodori pelati attraverso tale organizzazione, si sarà certi che queste scatole sono state confezionate con 30 chili di pomodori freschi, e non con 15 chili e con l'aggiunta di acqua, cosa che attualmente accade molto spesso. Saremo anche sicuri che l'industria che ci ha venduto i pomodori pelati non è un'azienda fuori legge in quanto paga regolarmente salari e contributi agli operai.

I riflessi sono molti: quelli da me indicati sono solo una parte. Con la mia esposizione, comunque, ho voluto fornire indicazioni di carattere generale riservandomi in sede di replica, se lo riterrete opportuno, di fornire ulteriori elementi.

F U S I . Questo incontro con i rappresentanti dell'EFIM era molto atteso perchè il discorso sull'intervento delle aziende a partecipazione statale era emerso più volte durante altre udienze conoscitive e desideravo conoscere con più esattezza i programmi di intervento che in queste occasioni ci sono stati esposti.

Premetto che la mia parte politica non ritiene utile nè opportuno l'intervento delle partecipazioni statali nel settore distributivo perchè ciò non e in sintonia con i compiti istituzionali delle partecipazioni statali. Comunque, poichè è ormai diventato di moda che gli enti di Stato o a partecipazione statale si interessino di tante cose, dalla vendita al dettaglio all'acquisto di testate di giornali, non ci meravigliamo più di nulla.

Devo dire anche che ci sembrano assai discutibili le decisioni del CIPE di autorizzare questi interventi senza consultare il Parlamento che viene a conoscenza di queste autorizzazioni a cose fatte.

Fatte queste considerazioni di carattere generale, credo che il problema che già abbiamo discusso in altre udienze e che oggi viene riproposto da un'azienda a partecipazione statale è il seguente: un ente di Stato può svolgere tali iniziative? (È stato anche fatto un riferimento alla legge n. 343). Secondo noi, queste iniziative possono essere valide per quanto riguarda lo studio, e l'intervento nella fase della commercializzazione, cioè a monte; non lo riteniamo valido invece per il settore della vendita al dettaglio perchè fra i compiti degli enti di Stato non esiste certamente quello di fare il bottegaio.

È stato enunciato dal dottor Milardi un settore della vendita al dettaglio, perchè fra programma per la realizzazione di 5.000 punti di vendita nel Mezzogiorno d'Italia, è stato poi toccato il problema degli « ingrossi » e quello delle affiliazioni. Questi programmi ci sembrano identici a quelli enunciati da altre aziende a partecipazione statale. Per esempio, abbiamo ascoltato il rappresentante della Standa, che pure è una azienda a par-

tecipazione statale, e anche in quella occasione abbiamo sentito parlare di punti di vendita, di affiliazioni, di « ingrossi ».

La mia domanda è questa: se la Montedison, che è un'azienda a partecipazione statale, attraverso la Standa interviene in questo settore, se le tre finanziarie che sono state citate, tutte più o meno con consistenti partecipazioni statali, operano sempre nella stessa direzione, ciò non rappresenta una politica di sprechi, di dispersioni, di costi che si sommano e che in ultima analisi vengono pagati dai consumatori?

Potrei giudicare valido un programma di concorrenza delle aziende pubbliche nei confronti delle aziende private ma mi sembra illogico che esistano programmi di concorrenza fra aziende pubbliche. Operando in questo modo non si ottiene certamente la razionalizzazione del settore; si otterrà solo la riduzione del numero dei dettaglianti, un evento certamente utile se però avviene in una forma che garantisca l'attività produttiva e sociale di questi imprenditori economici. Sarebbe utile, per esempio, l'intervento dello Stato ma attraverso una politica di sostegno a una libera, volontaria associazione di dettaglianti, amministrata da loro stessi, ma non la loro subordinazione alle aziende della grande distribuzione, come di fatto avviene attualmente.

Vorrei conoscere inoltre come si concilia il programa di queste società a partecipazione statale con gli orientamenti della 426 nel rapporto con le Regioni, circa i problemi relativi alla programmazione della rete commerciale. Cioè, quali sono i rapporti in atto con le varie Regioni.

L'altra domanda è questa. È possibile sapere con precisione qual è oggi la consistenza della penetrazione del capitale straniero in questo settore? Questa è una cosa importante, perchè il dottor Milardi ci ha portato un esempio abbastanza significativo e vorrei dire preoccupante.

Pertanto una maggiore conoscenza del problema può permettere riflessioni utili anche ai fini di iniziative da sviluppare a livello parlamentare.

F O R M A. Il discorso del senatore Fusi è importante e in parte lo dovremo completare tra noi, perchè vi sono affermazioni che mi hanno un poco meravigliato, data la parte da cui provengono.

Sull'ultima osservazione del capitale straniero, indubbiamente è importante conoscere il *quantum* e il come, perchè l'essere pregiudizialmente contro, in un'epoca di multinazionali, mi pare una piccola sfasatura e bisogna tenere conto di alcune situazioni che ci portano ad una visione diversa del commercio internazionale.

Invece, volevo porre alcune domande sulla grande distribuzione, che indubbiamente presenta delle condizioni di risparmio nello approvvigionamento e di perfezionamento delle strutture. Mi risulterebbe però che porta a forti carichi di personale, che poi si riflettono sui costi.

Io sarei grato se potessimo conoscere alcuni degli ultimi risultati economici della grande distribuzione, almeno quelli ufficiali, che mi pare non siano negativi.

Circa la creazione e il rifornimento dei 5.000 punti-vendita di cui ci è stato parlato, che indubbiamente devono essere qualcosa di diverso da una catena di distribuzione, io gradirei avere qualche chiarimento sul modo di organizzazione di questi punti, sulla partecipazione del personale già esistente in questi punti; vorrei anche conoscere se questi punti siano visti tutti come perfezionamento di negozi esistenti o se debbano anche intendersi creazione di nuovi punti di vendita. Con l'abbondanza che abbiamo di questi ultimi, sarebbe utile un'azione di redistribuzione.

Una domanda volevo inoltre porre sul problema dell'associazione dei dettaglianti, sullo scopo di questa associazione, che non può essere di rifornimento se abbiamo una differenziazione merceologica fra i commercianti associati.

Lei ci ha parlato di dettaglianti che si mettono in associazione pur conservando una distinzione merceologica. Caso che mi pare non molto frequente.

M I L A R D I . Intendevo dire la licenza del macellaio che si allea con quella del venditore di generi alimentari.

F O R M A . Naturalmente. La Associazione dei dettaglianti porta a una facilitazione nella ricerca dei mezzi, sia per le garanzie, sia per l'insieme dei mezzi finanziari, sia anche per quanto riguarda i locali per nuovi esercizi che possono essere più razionali e più decorosi. Penso porti qualche difficoltà in tema di personale, forse ancora più grave di quelle che incontra la grossa distribuzione che si avvale di personale esterno. Vorrei sapere come si può avviare a soluzione questo problema.

C A L V I . Prima di tutto una precisazione. Quando ha detto che i punti di vendita sono un milione, ha poi aggiunto che il cinque per cento soltanto apparterrebbe a queste grosse iniziative. Ma in questo cinque per cento è compresa anche tutta la parte cooperativistica?

M I L A R D I . No, è fuori.

C A L V I . Ancora una precisazione: Può darsi che io non abbia capito bene le ultime considerazioni che lei ha fatto, cioè che bisogna puntare sulla qualità e per puntare sulla qualità ci deve essere una minore dispersione nella varietà. Cioè, chi commercia, se vuole poter curare bene la propria attività commerciale, deve limitare la quantità o varietà dei prodotti. Io, però, constato che la tendenza è ben diversa. Faccio un esempio: una volta i macellai vendevano solo carne bovina, nemmeno quella di maiale. Adesso, invece, il macellaio vende polleria, insaccati, scatolame, eccetera e non e un *supermarket*. Gli manca soltanto di vendere il sapone.

Mi è sembrato che lei abbia detto che, perchè la distribuzione in Italia sia economica, occorre quella impostazione. Ma noi vediamo, in pratica, che avviene tutto il contrario.

Infine, devo notare una cosa: finalmente è venuto un rappresentante di settore a non parlarci del credito. È stata una dimenticanza?

M I L A R D I . Per rispetto ho ritenuto non parlare d'un argomento così dolente.

M A N C I N I . Ritengo che l'audizione di stamane sia praticamente una delle più importanti della nostra indagine, perchè abbiamo quali interlocutori i rappresentanti di un settore di grande interesse, e pertanto dobbiamo cercare di sapere il più possibile.

La prima questione che vorrei porre si riferisce a un rilievo del dottor Milardi, il quale ha sostenuto che, nonostante la diminuzione dei punti di vendita al dettaglio, su alcuni mercati esteri, il livello di occupazione è rimasto invariato, se non addirittura aumentato. Vorrei sapere se tale tasso d'incremento corrisponde a quello globale della popolazione attiva dei Paesi a cui si è riferito, o se è un fatto esclusivo della rete distributiva.

Inoltre, vorrei conoscere meglio qual è il tipo di rapporto tra la vostra organizzazione e le fonti produttive. C'è un rapporto diretto, nel senso che riuscite a fungere anche come organizzazione che orienta e stimola la produzione, soprattutto nel settore agricolo, oppure restate indifferenti di fronte alle tristi sorti della nostra agricoltura? Sollevo questo problema perchè sono particolarmente interessato alla questione della Maccarese. Non so se l'abbiate seguita: si tratta di un'azienda delle partecipazioni statali, l'unica che opera nel settore agricolo, che è in fase di smobilitazione. Sono due o tre anni che si discute su questa questione della Maccarese, una grossa azienda a ridosso di un un grande mercato di consumo, qual è quello romano. Se per malaugurata ipotesi questa intenzione di smobilitare dovesse corrispondere al vero — e i sintomi ci sono — sarebbe un esempio negativo di notevole portata verso tutto il mondo contadino. Si dice sempre ai contadini di restare sulla terra, di farla fruttare, eccetera; ma poi, invece, l'unica organizzazione in mano allo Stato smobilita, dando un pessimo esempio, e, anche, diminuendo la credibilità del discorso che si va facendo sulla ripresa della nostra agricoltura. Il problema è rilevante, perchè, tra l'altro, investe l'orientamento politico delle

partecipazioni statali, nelle cui scelte sembra che non si possa discutere in sede parlamentare, tanto è vero che da tempo non si risponde alle interrogazioni ripetutamente presentate sull'argomento, forse proprio per non dare risposte impopolari. Vorrei avere da voi un giudizio su questa questione e sapere se avete intenzione di agganciarvi a un discorso di questa natura.

Anch'io poi, come il senatore Fusi, sono curioso di conoscere dati sulla presenza del capitale straniero nel nostro Paese. Si tratta di una domanda che abbiamo posto anche a rappresentanti di altre organizzazioni, ma non ci è stata data risposta, non so se per un silenzio voluto o per disinformazione. La cosa anche se può non destare eccessive preoccupazioni o scandalo, pone tuttavia il problema del dosaggio di questa presenza nelle strutture distributive italiane, anche perchè, se è vero che la distribuzione è condizionata dagli orientamenti produttivi, è anche vero che gli orientamenti produttivi, (la cosiddetta programmazione) sono condizionati anche dalla rete distributiva, da quel sistema che qualcuno ha definito « esercito di persuasori occulti », che orienta i consumi primari della popolazione.

Infine, la questione della qualità: lei dottor Milardi, ha detto una cosa giusta, seria, puntando sul problema della qualità. Ma proprio stamane, nella precedente audizione, abbiamo ascoltato delle affermazioni molto preoccupanti e ritengo che la nostra Commissione dovrà avere un incontro con il Ministro della sanità per un esame e una valutazione concreta degli interventi necessari a garanzia del consumatore, sotto il profilo della qualità del prodotto e, quindi della salvaguardia della salute pubblica. Abbiamo sentito, per esempio, parlare di importazioni di carne nociva a causa del trattamento che si fa agli animali allevati in alcuni paesi. Vorrei che il dottor Milardi riprendesse questo problema. E sarà bene che nelle indicazioni conclusive della nostra indagine conoscitiva vi sia un serio intervento presso le autorità sanitarie dello Stato, perchè questi aspetti siano adeguatamente approfonditi di fronte al Parlamento e alla opinione pubblica.

P R E S I D E N T E . Poichè nessun altro chiede di parlare, pregherei il dottor Milardi di rispondere ai quesiti posti.

M I L A R D I . Chiedo innanzi tutto scusa se non ho fornito dettagli quantitativi sui nostri programmi, ma ho ritenuto che il problema dovesse essere posto nelle sue linee generali. E vorrei subito anche precisare che il nostro gruppo, l'EFIM, non possiede giornali e non ha intenzione di comprarne.

È stato osservato che il nostro intervento nella rete distributiva a livello di dettaglio sarebbe inutile, giacchè vi sono altre aziende delle partecipazioni statali che intervengono nel settore. Questo è vero, ma il settore nel quale noi vogliamo intervenire è diverso da quello nel quale operano già le partecipazioni statali, la grande distribuzione. Invece, noi vogliamo offrire, per una più efficace gestione, un servizio ai singoli operatori privati, che devono rimanere tali e indipendenti. Questa è la linea che noi seguiamo, perchè a ciò chiamati dall'autorità politica.

Ci fa piacere che altri abbiano parlato delle stesse cose; ciò significa che tutti abbiamo visto la soluzione del problema in determinati strumenti che sono quelli che molti operatori del Nord Italia hanno realizzato attraverso forme cooperative che sono elementi validi di innovazione.

Debbo chiedere scusa di un'omissione: ho dimenticato di dire che il nostro programma alimentare ed il nostro intervento nel settore distributivo prevede che l'80 per cento dell'attività e degli investimenti sia realizzato nel Sud Italia, nell'area della Cassa per il Mezzogiorno, dove esistono, rispetto al Nord, e al Centro, condizioni e situazioni molto diverse e molto più gravi. Desideriamo modernizzare soprattutto l'attività di distribuzione dove maggiormente ve ne è bisogno.

Pertanto, non ritengo che questo nostro compito sia ripetitivo rispetto a quello di altre aziende pubbliche; su 495.000 punti di vendita, se ne interessiamo 5.000, tocchiamo l'uno per cento degli operatori del settore distributivo alimentare.

Noi vogliamo creare un'organizzazione che possa essere non solo nostra, ma anche di

altri. Ammettiamo infatti il principio della concorrenza tra aziende a partecipazione statale, perchè ciò consente di rivedere reciprocamente il proprio operato e permette a chi dirige il settore di verificare se abbiamo operato bene.

Noi indichiamo una strada e creiamo servizi che riteniamo utili non solo ai fini generali, ma anche perchè, evidentemente, se dobbiamo realizzare interventi nel settore carne, ortofrutticoli, vini, eccetera, dobbiamo offrire ai nostri *partners* a monte della produzione industriale un mezzo di sicuro collocamento di parte della produzione. Questo discorso non è fine a se stesso perchè non creeremo un'organizzazione che vincolerà gli aderenti al collocamento delle nostre produzioni, ma consentirà competitività con le altre.

Come si concilia il nostro programma con i programmi regionali? Anzitutto abbiamo preso contatto con quasi tutte le regioni per vedere cosa si può realizzare insieme a loro. Però, ai fini della legge n. 426, è da rilevare che i *cash and carry* sono magazzini all'ingrosso e non hanno bisogno di licenza o di autorizzazione, mentre i singoli operatori associabili attraverso il « franchising » sono titolari di licenza propria.

Per quanto riguarda la presenza del capitale straniero nel settore, esso è relativamente limitato; ci sono però i segni che i colossi americani e francesi stanno intervenendo in questo campo, soprattutto attraverso le formule più avanzate.

La mia convinzione personale è che non possiamo sbarrare la strada agli stranieri, anche perchè ci portano idee nuove e stimolanti che possiamo seguire; non vedo negativamente tale ingresso, ma lo considero pericoloso se non ci mettiamo sulla stessa strada, in condizioni di seguire modernamente i loro metodi. Diversamente, il nostro sistema di distribuzione è destinato a dipendere da terzi, i quali ci imporranno i loro prodotti. Ben vengano, pertanto, gli investimenti stranieri, ma, ripeto, noi italiani non assistiamo passivamente a tutto ciò.

Quanto alla quantizzazione del nostro programma, debbo dire che abbiamo previsto nel settore distributivo investimenti per 135 miliardi che dovrebbero servire per 5 miliardi al consolidamento delle organizzazioni di distribuzione attuali e per 7 miliardi alla creazione di nuovi *marketing boards*. Nel Salernitano abbiamo creato un'unione di otto società che vendono su canali comuni; abbiamo alcune difficoltà perchè non è facile mettere insieme diversi operatori soprattutto in quella zona, ci siamo però avviati e ci siamo sentiti dire che è l'unico intervento moderno e valido che è stato realizzato nel Salernitano. Desidero precisare che era necessario fare tutto ciò perchè nel settore del pomodoro l'Italia produce circa venti milioni di casse di cui dieci vengono esportate. La maggioranza degli operatori, soprattutto salernitani, all'atto della campagna si recavano all'estero e stipulavano contratti a qualunque prezzo; poi rientravano in Patria e ottenevano il finanziamento attraverso banche, depositando il contratto. Non badavano al prezzo, ma quel prezzo faceva mercato per tutto il resto degli operatori. È chiaro che poi l'operatore campano o non consegnava, oppure produceva prodotto scadente con grave danno per le capacità commerciali degli altri operatori che invece agivano diversamente. Abbiamo deciso allora di eliminare queste deficienze finanziarie croniche con l'ammasso volontario della produzione; ai produttori anticipiamo il 70 per cento del valore del prodotto nell'anno precedente e a mano a mano che si vende liquidiamo la differenza.

Noi abbiamo potuto accertare che i costi commerciali di queste imprese, che erano dell'ordine del 12 per cento, si sono ridotti del 3 per cento perchè si è unificato il sistema di lavoro. La stessa cosa si sta facendo a Piacenza, con il consorzio dei formaggi tipici italiani. Abbiamo anche chiesto l'intervento di una banca dell'IRI. La stessa operazione abbiamo ripetuto in altre zone e altre ne faremo. Pensiamo così di fornire una strada agli industriali, che consenta loro di arrivare sul mercato in condizioni non di inferiorità e con riduzione sostanziale dei costi.

Per quanto riguarda il *cash and carry* e il *franchising* abbiamo previsto un investimento di 107 miliardi, di cui 13 per qualifi-

cazione ed addestramento di personale. Infatti dobbiamo insegnare come si vende, come si presenta un prodotto.

Abbiamo previsto di spendere, poi, dai 10 ai 15 miliardi per investimenti in partecipazioni in società estere, perchè attraverso il controllo di società di distribuzione estere vogliamo far sì che, ad esempio, il nostro vino arrivi all'estero con validi ricavi. Contiamo, attraverso queste forme, di sottrarci al dominio dell'importatore straniero. Noi abbiamo avuto casi di prodotti del Napoletano che sono stati ricomprati da un operatore tedesco dopo sei passaggi, attraverso varie speculazioni. Queste sono forme di autolesionismo che dobbiamo evitare. Quindi, interveniamo su questi mercati e prevediamo qualche cosa che consenta ai nostri industriali di difendersi opportunamente.

In sostanza, il totale degli investimenti è di 135 miliardi in otto anni, perchè l'organizzazione di un'attività di questo genere comporta evidentemente tempi piuttosto lunghi. Ecco alcuni dati quantitativi: su 5.000 punti di vendita ce ne devono essere un 30 per cento che abbiano una superficie massima tra i 50 e i 75 metri quadrati; un 45 per cento tra i 75 e i 150 metri quadrati e il resto tra 150 e 350 metri quadrati. Noi prevediamo di finanziare il rinnovo dei negozi, la consegna di tutto il materiale espositivo e di preparazione, ad un tasso medio del 6 per cento, e che la restituzione del capitale investito avvenga in 7 anni. Il che significa che mediamente la quota di ammortamento e di interessi passivi dovrebbe gravare per il 7 per cento per il rimborso del capitale prestato, mentre oggi ai costi attuali la quota media non è inferiore al 14 per cento.

Sono tutti accorgimenti volti a ridurre certi costi al dettagliante, costi di cui molto spesso egli non tiene conto e che sono, invece, all'origine delle sue maggiori difficoltà e spesso dell'abbandono forzato dell'attività.

In sostanza noi razionalizziamo il lavoro: abbiamo un'amministrazione unica, facciamo un trasporto programmato, facciamo un'esposizione di merci uniforme, utilizziamo le tecniche degli esperti di *marketing* e dei vetrinisti.

Riteniamo, così, che i costi di distribuzione dei piccoli dettaglianti — che in qualche caso gravano per il 50 per cento — si possano validamente ridurre almeno al 30 per cento, consentendo così un maggior guadagno. Questo aspetto va visto soprattutto in funzione del mantenimento in vita del dettagliante e in funzione dei prezzi sul mercato.

Aggiungo un'altra cosa. Noi per un certo periodo abbiamo fatto una politica di calmiere dei prezzi. È però difficile attuare una politica di calmiere dei prezzi senza evitare il fenomeno della borsa nera e della scomparsa del prodotto dal mercato. Se abbiamo in mano organizzazioni del tipo da noi prospettato e possiamo controllare i prezzi, allora sì che potremo fare una vera politica di difesa del consumatore. Quindi, non imposizione di calmieri, ma azione diretta a far sì che i prezzi possano essere quelli adeguati, senza speculazioni, eliminando tutto l'arco di costi parassitari.

Noi faremo questo, in linea di massima, se saremo messi in condizione di farlo, perchè attendiamo il via definitivo a questi nostri programmi.

Una precisazione: qualifichiamo il personale, ma l'operatore individuale deve restare assolutamente libero.

Il senatore Calvi ha detto che la qualità si sta deteriorando. Vorrei fornire dei dati e mi scuserete se torno sempre su uno stesso punto che ritengo determinante per la soluzione dei problemi dell'industria di trasformazione alimentare italiana. In Campania esistono 179 industrie di trasformazione di prodotti ortofrutticoli, di cui 132 concentrate nel Salernitano. Di queste 179 aziende, 69 hanno un fatturato inferiore ai cento milioni di lire l'anno, il che significa che lavorano nei sottoscala; ce ne sono solo sei che hanno un fatturato che supera i 3 miliardi di lire.

Si consumano, poi, 23 milioni di ore lavorative, di cui cinque da parte di operai fissi e 18 da parte di operai stagionali che non hanno assolutamente assicurato il loro lavoro.

A questo punto che cosa accade? Una delle cose che ci è stata riconosciuta dai sindacati e mi ha fatto molto piacere sentir dire lunedì scorso è questa: noi rispettiamo integralmente i contratti di lavoro nelle industrie in cui siamo intervenuti. Gli altri non li rispettano. Con quali conseguenze? Confezionano le scatole di pomodori pelati con poca materia prima, non pagano adeguatamente il personale, producono un'unità di prodotto a un costo che è del 50 per cento inferiore rispetto all'industria che produce rispettando tutte le regole del gioco. In questo modo il dettagliante si trova nella situazione di dover acquistare un simile prodotto in quanto l'attrattiva di prezzo è grandissima e non può fare a meno di approvvigionarsi di esso. Di qui scaturisce lo ampliamento delle gamme merceologiche. Questo è un fenomeno che noi vogliamo combattere perchè il consumatore deve essere tutelato.

C A L V I . Sono d'accordo con lei; la varietà delle marche va combattuta. Ma la varietà dei prodotti è un bene o un male? È un bene per esempio che il macellaio venda in alcuni casi anche il latte in contenitori?

M I L A R D I . Vorrei dire una cosa in proposito. Lei ha citato il problema della carne. Cosa sta accadendo in questo settore nel resto del mondo? Il macellaio inteso in senso classico come colui che acquista un animale intero e poi fa i tagli non esiste quasi più. La tendenza attuale è quella di avere il prodotto già preparato, preconfezionato per la distribuzione al consumatore. A Roma, ci sono per esempio i negozi STAR dove il consumatore trova tutte le gamme di produzione della carne. Le confezioni vengono preparate da un'industria e arrivano al negozio già pronte. Questo sistema rappresenta una garanzia per il consumatore.

La terza domanda che il senatore Mancini mi ha fatto è molto cattiva (risponderò come posso): incremento del personale addetto alla distribuzione in proporzione all'incremento del numero degli abitanti. Per quanto riguarda la Francia e la Germania possiamo dire che l'incremento di personale è stato quasi pari all'incremento di popolazione; in Svezia, invece, abbiamo un fenomeno diverso; l'incremento del personale utilizzato è superiore al tasso di incremento della popolazione. In Italia in effetti c'è stata una diminuzione; il personale impiegato è inferiore all'incremento della popolazione.

Veniamo alla seconda domanda del senatore Mancini: voi intendete promuovere la produzione, specialmente quella agricola?

Nel programma alimentare globale evidentemente è previsto proprio questo; in questi giorni abbiamo avviato una serie di colloqui con tutti i rappresentanti delle associazioni dei produttori agricoli nella loro globalità al fine di ottenere un contratto che regoli in maniera definitiva i rapporti tra agricoltori e industria, che è una delle carenze più gravi che avverte chi esercita la attività industriale connessa con l'agricoltura. Il nostro obiettivo è quello di programmare in modo che l'industria possa sfruttare completamente i suoi macchinari e l'agricoltura possa fornire i suoi prodotti a prezzi costanti. Questo comporta una serie di problemi tecnologici: quelli delle sementi, delle varietà dei modi di coltivazione, dell'aggancio dei prezzi alle variabili del costo della vita. Martedì scorso ho discusso di questi problemi con il signor Lardinois — che è il Commissario per l'agricoltura del Mercato comune — e ci siamo trovati d'accordo. A me pare che si possa affermare senza tema di smentita che in Italia esiste un'industria di trasformazione e di conservazione dei prodotti alimentari ma non esiste una vera e propria industria alimentare; questo tipo di industria dà al prodotto un valore aggiunto tale che la partecipazione della materia prima nella formazione del costo finale si riduce dall'attuale 50, 60, 70, 75 per cento — come in alcuni casi avviene — a un livello più accettabile: tra il 25 e il 35 per cento. Cosa vuol dire questo? Che gli impianti che noi oggi gestiamo sono la continuazione dell'attività agricola. Cioè quando conservo i piselli in scatola ho fatto un'attività agricola, non ho trasformato i piselli, li ho conservati. A me pare che gli agricoltori riuniti in forme cooperative deb-

bano arrivare a questi risultati. Quale è la mia funzione: quella di cercare dei *partners*, di sostenerli e poi man mano di lasciarli procedere da soli. In questo quadro dove si colloca un'azienda a partecipazione statale? Più a valle. Cioè quando il semilavorato « piselli » mi arriva, lo metto assieme alla carne o al pesce e produco un prodotto che ha un più alto valore aggiunto. A quel livello il problema del prezzo della materia prima per quanto riguarda il costo finale del prodotto non ha grande importanza.

Attualmente il problema è questo: aiutare le associazioni dei produttori agricoli a crearsi queste strutture di lavorazione e di conservazione dei loro prodotti con apporti tecnologici, con aiuti finanziari, ma poi dobbiamo tendere a creare la vera industria manufatturiera alimentare che è un'industria a bassa intensità di capitale e ad alto contenuto tecnologico. Un'industria di questo tipo si può e si deve creare nel nostro Paese.

P I V A . Io sono emiliano e volevo chiedere questo: noi siamo interessati a questo accordo quadro tra industria e agricoltura. Ci sono delle produzioni che se non sono sorrette da un accordo quadro non si possono fare; è il caso delle « percocche ». Se non si hanno garanzie che questo prodotto sarà comprato e trasformato non si può coltivare. Quindi riteniamo valida una azione delle partecipazioni statali in questa direzione. Solo sembra che nella ricerca di questo accordo quadro le aziende a partecipazione statale non mettano molto impegno. Cosa può dirmi in proposito?

M I L A R D I . Nei colloqui in corso abbiamo come interlocutori il dottor Polidori e il dottor Buganza che sono i rappresentanti delle più grosse associazioni di agricoltori. Il 24 febbraio ci sarà lo scambio dei documenti che stiamo preparando. La mia previsione è che nel mese di marzo arriveremo a qualche risultato concreto. Ci sarà poi un problema di ordine giuridico, perchè noi tentiamo di ottenere uno strumento cogente, valido *erga omnes*.

Per quanto riguarda il problema delle « percocche » lei sa che in Emilia operiamo, per esempio, con la « Colombani » che è una azienda nella quale siamo associati noi delle partecipazioni statali, l'Ente Delta Padano e alcune cooperative di produttori.

I produttori hanno già la garanzia che le loro produzioni — hanno fatto degli impianti per trecento ettari di percocche — vengono assorbite tutte da Colombani. Quindi hanno già la sicurezza che noi assorbiremo per dieci anni tutta la fruttificazione dell'impianto.

Voglio però dirle anche di un altro esempio, se lei mi consente. Noi abbiamo un altro stabilimento a Bari, l'Alco, che ha l'impianto di lavorazione di « percocche », cioè di frutta per sciroppi. Abbiamo offerto a chiunque avesse messo a disposizione degli ettaraggi per la coltivazione delle pesche, cinquecentomila lire di anticipazione per fare il pescheto, gli impianti; le macchine per aiutarli a dissodare e a sistemare il terreno; il contratto con l'impegno a ritirare tutta la produzione fino alla fine, ad un prezzo stabilito, agganciato al variare del costo della vita. Non abbiamo avuto nessuno che abbia accettato questa offerta. Ci hanno risposto: se io per tre anni non debbo prendere soldi — perchè lei sa che per tre anni la pesca non dà nulla — preferisco continuare ad andare avanti a grano. Non le dico lo scandalo che per me è stato, vedere che c'erano grossi personaggi che parlano molto a favore del Mezzogiorno e fanno molto di meno in sostanza. Morale della favola: abbiamo dovuto prendere 50-60 ettari di terra e far vedere come si possono coltivare e ottenere le pesche, e come si ottengono pesche primaticce e tardive. Tra l'altro, c'è anche il problema dell'utilizzo dell'impianto, che lei usa per venti giorni all'anno per le pesche. Perchè non andiamo a specializzarci in questo settore e non facciamo sì che questi impianti vengano utilizzati per sessanta giorni? Questo significherebbe ridurre i costi.

Queste cose sono di una evidenza palmare e sono di una semplicità, se si vuole risolverle, enorme. Però non abbiamo trovato i *partners* nel Sud. Nel Nord, subito. Di qui

il nostro impegno all'80 per cento nel Sud, perchè dobbiamo fare qualche cosa per trasformare certe situazioni.

Per Maccarese, posso dire questo. Il nostro gruppo si chiama EFIM, non è l'IRI. Maccarese è un'azienda IRI che, come Gruppo delle partecipazioni statali, è molto più importante del nostro. Noi su questo argomento non siamo stati assolutamente interpellati. Non è una risposta evasiva, è una realtà così come si presenta. Io penso questo: che non sia nostro compito andare a vedere quello che fa l'IRI o quanto meno criticare.

P R E S I D E N T E . Grazie, dottor Milardi.

Ringrazio i nostri ospiti per la loro partecipazione.

Il seguito dell'indagine conoscitiva è rinviata ad altra seduta.

La seduta termina alle ore 13,25.

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