



Giunte e Commissioni

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

n. 36

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

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

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

38<sup>a</sup> seduta: mercoledì 14 settembre 2011

Presidenza del presidente DIVINA

**I N D I C E****Audizione di rappresentanti dell'Unione Petrolifera**

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 3, 6, 7 e <i>passim</i>	* DE SIMONE . . . . .	Pag. 6, 7, 8 e <i>passim</i>
GALLONE (PdL) . . . . .	7, 8	DE VITA . . . . .	4, 6, 7 e <i>passim</i>
PITTONI (LNP) . . . . .	8, 9, 10		

---

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

*Sigle dei Gruppi parlamentari: Coesione Nazionale-Io Sud: CN-Io Sud; Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; Per il Terzo Polo (ApI-FLI): Per il Terzo Polo (ApI-FLI); Unione di Centro, SVP e Autonomie (Union Valdôtaine, MAIE, Verso Nord, Movimento Repubblicani Europei, Partito Liberale Italiano): UDC-SVP-AUT:UV-MAIE-VN-MRE-PLI; Misto: Misto; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS; Misto-Partecipazione Democratica: Misto-ParDem.*

*Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Pasquale De Vita, presidente dell'Unione Petrolifera, il dottor Piero De Simone, direttore generale e il dottor Marco D'Aloisi, responsabile delle relazioni esterne.*

*I lavori hanno inizio alle ore 14,25.*

#### PROCEDURE INFORMATIVE

##### **Audizione di rappresentanti dell'Unione Petrolifera**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle determinanti della dinamica del sistema dei prezzi e delle tariffe, sull'attività dei pubblici poteri e sulle ricadute sui cittadini consumatori, sospesa nella seduta del 20 luglio scorso.

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

È oggi prevista l'audizione di rappresentanti dell'Unione Petrolifera. Sono presenti il presidente Pasquale De Vita, il direttore generale Piero De Simone e il responsabile delle relazioni esterne Marco D'Aloisi.

Avevamo intenzione di svolgere questa audizione prima della pausa estiva, perché il nostro ruolo di vigilanza sul sistema di prezzi e tariffe ci imponeva di monitorare con particolare attenzione il periodo in cui, anche per scelte forzate, la maggioranza delle famiglie italiane va in ferie e parte per le mete turistiche. In tale periodo, quindi, il consumo di carburanti è un dato assodato e questo comporta un'incidenza sui bilanci familiari che per noi è estremamente importante. Teniamo infatti presente che ormai una larga fascia di popolazione contrae i propri consumi sui quali grava ogni ulteriore piccolo aumento del costo dei beni di larga necessità. Pertanto, ogni euro eroso al reddito familiare dall'aumento dei prezzi e delle tariffe rappresenta un euro sottratto ai consumi e, quindi, alla globalità del sistema economico. Una domanda sempre più fiacca si traduce pertanto in un problema di macroeconomia.

Per questo motivo avremmo preferito ascoltare i rappresentanti dell'Unione Petrolifera prima della fine delle ferie estive, ma questo non è stato possibile per una serie di motivi da voi adottati che avrete modo di argomentare e giustificare.

Pur conoscendo le elaborate dinamiche di questo particolare settore, diversi sono i dubbi che nascono da un raffronto che abbiamo potuto

fare con relativa semplicità. Da una fotografia dell'andamento del Brent negli ultimi anni abbiamo constatato che il prezzo massimo del petrolio al barile si è registrato nell'autunno del 2008, quando tale prezzo manteneva un livello costante tra i 130 e i 140 dollari, con un riflesso sul costo del prodotto finito, quindi della benzina e del gasolio, che raggiunse l'1,50 euro al litro. Nel primo semestre di quest'anno il prezzo ha superato i 100 euro al barile – la punta è stata anche di 115 euro – ma attualmente è a quota 88 euro. Nonostante questo, il prezzo medio pubblicato oggi, 14 settembre, dalla «Staffetta quotidiana», il quotidiano delle fonti di energia, è per il gasolio di 1,50 euro al litro e per la benzina di 1,62.

Siamo oggi qui per capire perché il prezzo del petrolio al barile, anche a fronte di un cambio ancora favorevole euro/dollaro, ha registrato un calo sensibile, mentre il prezzo del prodotto finito (benzina e gasolio) rimane elevato, addirittura superiore a quello registrato nell'autunno 2008 in cui l'aumento del prezzo al barile aveva giustificato anche l'impennata dei prezzi al consumo.

Per la risposta a tale quesito lascio la parola a lei, presidente De Vita.

*DE VITA.* Presidente, i dati che lei ha esposto mi invitano a fare un chiarimento di fondo che in questo periodo credo sia estremamente necessario.

La stampa, ma anche chi è più addentro alle vicende o che, perlomeno, pensa di esserlo, normalmente opera raffronti come quello esposto da lei poc'anzi: si considera un periodo, lo si confronta con uno successivo e si verifica la differenza. La metodologia è pure corretta, bisogna però utilizzare corretti elementi di base.

Lei ha ricordato che nell'autunno 2008 il prezzo del greggio era di 140 dollari al barile mentre oggi è di 80 dollari. Bisogna considerare che in tal modo non si fa riferimento allo stesso greggio. Dobbiamo infatti chiarire che c'è una differenza tra il Brent e il WTI, il greggio americano, che per molti anni è stato un indicatore assolutamente secondario, valido solo per una parte del mercato americano, e che aveva un prezzo addirittura più alto del Brent.

Negli ultimi anni il WTI ha avuto una forte caduta, perché rappresenta una piccola quantità di petrolio disponibile in una limitata parte degli Stati Uniti, collegata ad una rete di raffinerie e con una scarsa capacità logistica. Il WTI, quindi, non rappresenta un elemento di riferimento per nessuna delle transazioni mondiali che non siano solo quelle relative a quella specifica area americana.

Il raffronto con il prezzo registrato nell'autunno 2008 deve quindi essere fatto con il Brent, cioè con la stessa tipologia di petrolio greggio che nel 2008 costava 140 dollari al barile e che attualmente presenta un prezzo di 110 dollari al barile e non di 80, come erroneamente indicato. Nessuno al mondo compra il greggio a 80 dollari, salvo – ripeto – chi possiede un certo numero di raffinerie in quell'area degli Stati Uniti. I Paesi produttori che vendono il proprio greggio assumono come prodotto di riferimento il Brent.

È necessario che questa differenza sia chiara a tutti e tale precisazione è stata fornita alla stampa ed ai giornalisti attraverso ripetute conferenze e scambio di corrispondenza nelle quali si ribadiva che il raffronto non può essere fatto con il petrolio americano. Il TG1, ad esempio, per una paio di volte si è allineato a questa nostra indicazione, ma poi ha nuovamente ripreso a riferirsi al WTI. Siamo arrivati al punto di condurre un'indagine per avere i nomi dei singoli redattori ai quali inviare direttamente un'informativa in materia, perché non si possono fare raffronti tra dati non omogenei. Il WTI è un greggio diverso dal Brent e nessuno in Europa lo utilizza. Pertanto, non può fare da punto di riferimento.

Riprendendo il confronto con l'autunno 2008 da lei fatto, Presidente, nella correttezza che sempre utilizziamo nelle nostre verifiche dobbiamo scorporare dai prezzi attuali 6 centesimi di tasse e 6-7 centesimi di valore dell'euro nel rapporto con il dollaro (se tale valore diminuisce il greggio ci costa di più). Se nel costo complessivo teniamo presenti questi due elementi ci rendiamo conto che il prezzo della benzina del 2008 è leggermente più alto di quello attuale.

Nella calma di questa sala riusciamo a spiegarci; fuori, nel vociare generale, questo non è possibile. Ecco perché mi fa piacere trovarci ogni tanto in situazioni come questa che ci permettono di mettere in chiaro i nostri dati. Ripeto: il raffronto va fatto sempre con il Brent.

Peraltro, c'è un altro errore metodologico in cui spesso si incorre: il prezzo del greggio non può essere messo a confronto con quello della benzina, perché nel lungo periodo (tre mesi, sei mesi, un anno) gli andamenti dei due prezzi sono abbastanza omogenei, ma in una settimana o addirittura in tre o quattro giorni si può verificare che il primo salga e il secondo scenda. Di fatti, se il mercato americano non tira, il prezzo della benzina scende un po', mentre in estate, quando vi è il grande esodo negli Stati Uniti e la richiesta di benzina cresce, la curva del prezzo di quest'ultima sale più di quella del greggio.

Bisogna considerare, pertanto, il prezzo dei prodotti finiti sui mercati internazionali, perché questo è quello a cui si riferiscono tutte le aziende del mondo. Se si prendono in considerazione il listino Platts della benzina e quello, che è l'unico esistente, del gasolio si nota che le differenze sono minime. Non è vero dunque che quando il prezzo del greggio sale anche quello della benzina aumenta subito, né che quando il primo scende il secondo scende lentamente: essi aumentano e diminuiscono più o meno nella stessa maniera. A dimostrazione di ciò vi sono svariati grafici, alcuni dei quali sono stati inseriti nella documentazione depositata agli atti della Commissione.

Vorremmo discutere con la stessa pacatezza con la quale stiamo discutendo qui oggi, ma non ci riusciamo mai. Sono quindi grato di questa occasione perché ci consente di spiegare che occorre fare sempre riferimento anzitutto al greggio Brent, poi al prezzo dei prodotti sui mercati internazionali di riferimento per il mercato interno. Da questo raffronto, si evince che le curve dei prezzi sono praticamente identiche. In questo

momento la situazione non è delle migliori, perché la quotazione dell'euro sta scendendo (un euro vale 1,45 dollari).

*DE SIMONE.* Se, come ha suggerito il presidente De Vita, mettiamo a confronto i valori di luglio 2008, quando un barile costava 144 dollari e 1 euro valeva 1,59 dollari mentre ora vale 1,36 dollari, la perdita di valore dell'euro vale circa 8 centesimi per litro. Se a ciò si aggiungono i 6 centesimi di aumento di accisa (non vi è ancora stato l'adeguamento dell'IVA al 21 per cento, che comporterà un aumento aggiuntivo di circa 1 centesimo), si torna al prezzo di partenza. Ciò significa che se oggi avessimo la quotazione dell'euro del luglio 2008 e non fosse intervenuto l'aumento delle accise, il prezzo della benzina sarebbe di circa 13 centesimi inferiore rispetto a quella data.

*PRESIDENTE.* Vi lascio parlare, perché i numeri possono essere letti con lenti diverse. A noi risulta che l'aumento delle accise sia notevolmente inferiore.

*DE VITA.* È di 6 centesimi.

*PRESIDENTE.* No, a noi risulta un aumento di poco superiore ai 2 centesimi.

Quanto al cambio dell'euro, ieri un euro valeva 1,45 dollari (dato che oggi è già cambiato), per cui non vi è un sostanziale distacco dal valore del 2008. Quanto al prezzo al barile, pur prendendo a riferimento il Brent, tra i 140 dollari del 2008 e i 110 di oggi, permane una differenza di 30 dollari. Vorrei sapere se ciò è determinato dai costi industriali o dal mercato internazionale, ovvero se vi sono nella filiera distributiva componenti che in questo momento sono riuscite a monetizzare meglio che nel passato.

*DE VITA.* Signor Presidente, se si considerano i costi di un litro di benzina, si vedrà che – tolte le tasse, i prodotti, le accise e l'IVA – a disposizione delle società restano 14 centesimi al litro, con i quali bisogna pagare 4 centesimi ai gestori e, diversamente per ogni azienda, l'ammortamento degli impianti, la manutenzione degli stessi, il trasporto del prodotto e i costi di struttura. Fatto questo calcolo, in un momento normale, alle aziende rimane 1 centesimo (forse alle più efficienti 2 centesimi). Questo è il vero margine di manovra.

Viene da chiedersi allora come sia possibile che vi siano aziende con il marchio che applicano sconti di 10 centesimi. Ebbene, si tratta di azioni promozionali, che le aziende legano allo scendere dall'auto, al rifornirsi della benzina da soli oppure in certe ore, quando gli impianti sono chiusi. Ciò significa che il gestore non percepisce più i 4 centesimi e non ci sono tanti altri costi. Peraltro, campagne di questo genere durano per un certo periodo e, in tal caso, non si recuperano i costi fissi (investimento e così via) ma solo quelli variabili.

Se si vuole fare un calcolo matematico, come qualunque bravo amministratore fa, il margine è di 14 centesimi, e si tratta di numeri che non inventiamo noi, ma che derivano dall'incidenza del Platts e delle tasse.

PRESIDENTE. Dottor De Vita, lei ha detto che all'azienda residua un margine di 14 centesimi al litro. Come è possibile però che il prezzo del carburante non risenta oggi della diminuzione del costo della materia prima? È possibile che vi siano aumenti dei costi relativi alla distribuzione (trasporto, distribuzione e vendita)? Vorrei sapere cosa date per assodato dietro la dizione «materia prima».

DE VITA. Il listino internazionale varia in continuazione.

DE SIMONE. Tutti gli operatori comprano a quel prezzo, non solo in Italia, ma anche nel resto d'Europa e nell'area del Mediterraneo; quella è la quotazione a cui vendono e comprano tutti i raffinatori nell'area. È un prezzo quotato a Londra da Platts, che è un'agenzia terza che rileva e registra giornalmente tutte le transazioni.

GALLONE (Pdl). Tuttavia, negli altri Paesi europei, non si rileva, in proporzione, lo stesso aumento che si registra in Italia.

DE SIMONE. Il confronto dei prezzi a livello europeo viene effettuato settimanalmente dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, quindi non da noi, e denota negli anni il mantenimento di uno stacco di 3,5 centesimi di euro per litro. Questa è la differenza del sistema distributivo italiano rispetto agli altri Paesi europei; inoltre, il differenziale è fermo da quattro o cinque anni, scontando una situazione della rete distributiva italiana che sicuramente è meno efficiente di quella europea.

GALLONE (Pdl). Signor Presidente, bisognerebbe essere in grado di spiegare ai consumatori finali quanto ci state ora dicendo nella maniera più semplice possibile. Parlo in questo momento da cittadino consumatore. Ciò che stupisce il consumatore finale è che a una diminuzione del costo del greggio (anche se, come avete spiegato, non è quella effettiva rispetto al Brent) non corrisponda mai un calo del prezzo della benzina. Possibile che i prezzi dei mercati internazionali siano sempre così in disparità rispetto al Brent? Questa non proporzione è talmente costante che il consumatore finale si chiede come sia possibile che non vi sia mai un adeguamento.

DE SIMONE. Presidente, ho qui un grafico, che non abbiamo inserito nella documentazione per la Commissione in quanto denso di valori numerici, che mostra come nel 2008, quando il greggio costava 144 dollari al barile, il prezzo del prodotto finale sia crollato alla fine dello stesso anno (il grafico riporta anche il Platts della benzina). Allora i prezzi sce-

sero, dopodiché, dal 2009 in poi, vi è stata una lievitazione, con un andamento simmetrico.

GALLONE (*PdL*). Pertanto, dal prezzo finale dovremmo accorgerci del calo del costo a monte che è indicato nel grafico.

DE SIMONE. Dall'inizio di agosto rispetto all'inizio di settembre il prezzo si è ridotto di 2 centesimi. Che poi il consumatore non se ne accorga è un altro problema.

GALLONE (*PdL*). È quello che succede a noi parlamentari: stiamo riducendo moltissime nostre attribuzioni ma di questo all'esterno non v'è traccia. Forse sarebbe necessaria una maggiore comunicazione. Anche la nostra Commissione dovrebbe mettere in evidenza certi dati e tenersi aggiornata su queste fluttuazioni.

DE VITA. Possiamo stabilire un continuo flusso di informazioni con la Commissione.

GALLONE (*PdL*). Quanto meno quando accade il contrario. Non c'è nessuna polemica in questo; stiamo solo cercando di capire a nostra volta, per dare poi delle risposte ai consumatori.

DE SIMONE. Siamo tutti intenzionati a dare un'informazione il più possibile corretta.

PRESIDENTE. Scusatemi, ma stiamo procedendo in modo un po' disordinato, anche se questo è sintomo del grande interesse che c'è sull'argomento. Ad ogni modo, è questo il giusto modo in cui una Commissione deve lavorare, trattandosi di una sede meno formale dell'Assemblea plenaria.

PITTONI (*LNP*). La mia sensazione, che è quella del consumatore raccolta dalla stampa, è che il prezzo, più che seguire i meccanismi e le dinamiche che avete addotto – di certo con serietà, così come hanno fatto i vostri predecessori – a giustificazione dei costi, segua principalmente la legge della domanda e dell'offerta. Non appena inizia la stagione turistica, puntualmente, sistematicamente, il prezzo aumenta; viceversa, non appena la stagione turistica termina, il prezzo torna a scendere. È possibile che ogni anno puntualmente si verifichi la stessa situazione?

DE VITA. La cosa non dovrebbe sorprendere perché dobbiamo considerare la stagionalità dei prodotti.

Quando per gli impianti di riscaldamento si utilizzava il gasolio, il combustibile veniva comprato ad agosto (ad un prezzo basso a fronte di un consumo quasi inesistente) per essere poi venduto a gennaio; infatti, poiché con l'avvicinarsi della stagione invernale il prezzo del gasolio au-



mentava, conveniva accollarsi gli oneri finanziari dello stoccaggio della materia prima pur di pagarla di meno.

Teniamo presente che non possiamo limitare il discorso al nostro Paese ma dobbiamo estenderlo al mercato internazionale al quale l'Italia è agganciata. Infatti, se gli americani nei mesi estivi utilizzano molto la macchina – anche se con la crisi si sono ridimensionati anche loro – gli Stati Uniti sono costretti a chiedere benzina ai mercati asiatici ed europei, essendo la benzina un prodotto scarso sul proprio mercato. A quel punto, però, il prezzo della benzina aumenta. Quindi, senatore Pittoni, è giusta la sua osservazione sulla legge della domanda e dell'offerta: se sul mercato internazionale la domanda di benzina è alta ma è bassa l'offerta, il prezzo sale; è normale che sia così. Quest'anno poi incidono anche tanti altri fattori. Probabilmente la crisi ridurrà le impennate del prezzo, ma più o meno la dinamica è questa.

Vi ricordo che praticamente tutte le compagnie energetiche del mondo fanno riferimento all'indice Platts che rileva i prezzi reali a cui avvengono le transazioni in una determinata ora del giorno, scartando i livelli anomali (troppo alti e troppo bassi). Non c'è da meravigliarsi se ad un picco della domanda corrisponda un picco del prezzo; se l'indice Platts rileva proprio quel picco, il prezzo registrato è maggiore.

*DE SIMONE.* Questa è la spiegazione dei movimenti dei prezzi a livello internazionale.

Per quanto riguarda il mercato nazionale, da un'analisi che abbiamo condotto risulta che i consumi non presentano più un'impennata nel periodo estivo. Anche questa è una convinzione che è nata da un riscontro della realtà. Peraltro, proprio quest'anno nel mese di luglio si è registrato un crollo della vendita di benzine: –12 per la benzina e –6 per il gasolio in termini di consumi, una delle punte più basse. Se il comportamento delle compagnie fosse strumentale, allora avrebbero dovuto abbassare i prezzi per cercare di vendere di più. Ma questo tipo di correlazione, invece, non esiste.

*PITTONI (LNP).* Il presidente De Vita però, rispondendo alla mia domanda, ha ammesso che la correlazione tra prezzo e mercato esiste.

Prima si era parlato di tutto tranne che della legge della domanda e dell'offerta e il presidente De Vita ha ammesso che questa legge esiste.

*DE SIMONE.* Nel mercato internazionale, però.

*DE VITA.* Il senatore Pittoni si riferisce alle manovre delle aziende, tanto per intenderci.

*DE SIMONE.* Ma nel periodo estivo i consumi sono scesi. Quindi, non si è verificato l'effetto cui lei si riferiva.

PITTONI (*LNP*). A luglio, però, c'è stato l'imprevisto del maltempo che ha fermato il turismo.

PRESIDENTE. Il nostro impegno è quello di capire la dinamica dei prezzi e, una volta diagnosticate le anomalie di questo complesso settore, trovare una soluzione, una cura alla patologia.

Abbiamo parlato di rete, di efficienza, di *self*; conosciamo le questioni irrisolte del processo di normalizzazione e razionalizzazione della rete e del sistema distributivo.

Come può intervenire l'Unione Petrolifera, con quali strumenti, su quali specifici ambiti o tratti di filiera – premesso quanto da voi annunciato – perché la benzina arrivi alla pompa con un prezzo più adeguato alla fatica che il sistema Italia fa per sostenersi? Ogni costo maggiorato, ogni inefficienza, infatti, si riverbera sui consumatori con effetti al limite del devastante.

Analizzando il sistema industriale distributivo, quali soluzioni suggerirebbe al legislatore l'Unione Petrolifera per raggiungere gli obiettivi che abbiamo indicato?

*DE VITA*. Qualcosa si può fare.

Anzitutto, l'intervento legislativo dello scorso luglio determinerà sicuramente un vantaggio. Infatti, la differenza di 3,5 centesimi di euro al litro con il resto d'Europa deve tenere conto del fatto che in Europa esiste un 95 per cento di *self service*: quasi la totalità dei clienti scende dalla macchina e fa benzina da sola. In Italia si registra un 40 per cento di *self service*, quindi la nostra media è più alta perché c'è un servizio diverso. Abbiamo ancora un'utenza che ama restare in macchina, alla quale fa piacere che il ragazzotto con il cappellino lustrì il parabrezza, un'utenza che non scende dall'auto. Abbiamo proposto di adottare un'iniziativa insieme ai consumatori per spiegare come si può risparmiare. Le opportunità ci sono, e anche molte, l'utenza però non le premia. Conseguentemente, il gestore che applica uno sconto nell'area *self service*, quando vede che l'utenza non ne usufruisce, rialza il prezzo e l'opportunità viene meno.

Il primo passo, pertanto, dovrebbe essere quello di istruire l'utenza e spingerla ad utilizzare al massimo le opportunità che il mercato offre. Non mi riferisco solo alle iniziative delle aziende di marchio, ma anche alla grande distribuzione perché – come ho accennato – il 10 per cento degli impianti è libero, non ha marchio e spesso applica prezzi più bassi per attirare clienti.

Il secondo passo dovrebbe essere quello di spingere le aziende affinché, con le nuove norme, aprano i *self service*. Anche il *self service* non presidiato potrebbe essere una soluzione; penso a un impianto che non preveda gestore anche di giorno, facendone così risparmiare il costo. Certo, vi sono delle difficoltà da superare perché i gestori non vedono di buon occhio questa soluzione, che significa una diminuzione della loro presenza. Dal momento però che queste iniziative si portano avanti attorno a un tavolo, importante è trovare una soluzione. Quindi, bisogna

intervenire rendendo la rete sempre più economica e, purtroppo, l'economicità sta nell'usare il meno possibile le persone, attuando una forte selfizzazione e spingendo l'utenza a utilizzare il *self service*.

Se si agirà lungo queste due linee riusciremo anche a chiarirci con l'opinione pubblica. Saremmo felici di riuscire a spiegare con pacatezza quanto stiamo dicendo, essendo l'Unione Petrolifera vittima di un bombardamento mediatico continuo. Non c'è giorno in cui non si pubblichi un «titolaccio» sul giornale; qualche volta le cifre riportate negli articoli non quadrano, ma ormai il titolo è pubblicato ed è quello che conta. Pertanto, parteciperemmo volentieri a iniziative volte a istruire l'utenza.

Credo che questi siano gli interventi che si possono adottare in concreto.

*DE SIMONE.* Signor Presidente, un altro elemento da porre all'attenzione è relativo allo sviluppo delle attività *non oil*. Nel confronto con l'Europa, richiamato dal presidente De Vita, è stato posto l'accento sul fatto che negli altri Paesi europei vi è una percentuale elevatissima di selfizzazione che in Italia non esiste. Ebbene, un altro elemento che ci differenzia dall'Europa e determina maggiori costi nel sistema distributivo è proprio lo sviluppo delle attività *non oil*. Negli altri Paesi europei l'attività *non oil*, quindi la vendita di merci diverse, consente altro reddito per il gestore, mentre in Italia l'attività si basa esclusivamente sulla vendita di carburante, esercitando quindi sull'attività *oil* una pressione in termini economici. Il costo imposto dal gestore è corretto; non stiamo dicendo che il gestore italiano si arricchisce ma che vende solo benzina e gasolio, mentre all'estero si vendono anche altre merci.

Pertanto, lo sviluppo del *non oil* «fa a pugni» con un sistema distributivo molto parcellizzato, perché non si può pensare di diffondere la vendita di altre merci nei piccoli impianti da marciapiede. L'attività *non oil* richiede un impianto grande, con una struttura, e in Italia, come ricordato, abbiamo 24.000 impianti che, tra l'altro, numericamente crescono invece di diminuire. Questi sono gli elementi di diversità del sistema distributivo italiano, che si sostanzia poi nei 3,5 centesimi di euro al litro di differenza di costo rispetto al resto d'Europa.

*PRESIDENTE.* La manovra economica approvata nello scorso luglio ha affrontato anche la questione degli impianti e ha già autorizzato la commercializzazione di prodotti *extra* carburanti. Mi pare vi sia stata, a seguito di una regolamentazione dei Monopoli in materia, una limitazione nella vendita dei tabacchi ma, se non sbaglio, in base al nuovo dettato normativo, tutto il resto – dai giornali ai generi di prima necessità – può già essere venduto presso le stazioni di servizio.

Vorrei sapere se avete da fornirci al riguardo qualche vostro elemento di valutazione.

*DE VITA.* Presidente, bisogna vedere qual è l'effetto *in loco*, perché da un lato c'è la legge, dall'altro, le amministrazioni che dovrebbero ap-

plicarla. Una lieve liberalizzazione nella vendita di merci diverse vi era già stata, ma posso assicurare che *in loco* è molto diffusa la difficoltà di ottenere la possibilità di vendere insieme alla benzina altri beni. Sul luogo il resto della struttura commerciale non gradisce questa competizione perché, a rigore, l'apertura di queste rivendite dovrebbe essere legata a una modifica degli orari, che prima o dopo arriverà. Da noi gli orari sono molto limitati e alle ore 19,30 il distributore chiude; negli altri Paesi, dove è fiorita l'attività *non oil*, l'orario del distributore non è così rigido, infatti resta aperto fino alle ore 21-21,30, diventando il negozio del fuori orario. I clienti non hanno bisogno di affrettarsi perché i negozi chiudono alle ore 18 o 19, dal momento che sotto casa trovano quanto occorre (latte, giornale e quant'altro). Per poter sviluppare il settore *non oil* bisognerebbe toccare pertanto l'orario di apertura.

Anche a livello europeo in Europa vi è una guerra fredda tra i distributori *non oil* e i negozianti, con la differenza che in Europa le regole si fanno e camminano perché sono giuste, mentre da noi, quando si arriva alla realtà locale, quest'ultima reagisce di più alle spinte dei negozianti che a quelle dei distributori.

PRESIDENTE. Relativamente alla tematica dell'orario bisogna mettere più soggetti a confronto. I rappresentanti dei distributori (FAIB, FE-GICA) hanno capito che non si tratta di un semplice prolungamento della fascia oraria per vendere il prodotto principale, ma di un fattore che relativamente ai prodotti *non oil* potrebbe addirittura rendere il distributore competitivo con il sistema tradizionale del commercio?

DE SIMONE. I gestori finora hanno avuto un atteggiamento molto chiuso nei confronti del prolungamento degli orari, nonostante la nostra richiesta sia differenziata: non obblighiamo a un orario prolungato tutti i gestori ma solo chi vuole.

Credo che il Presidente sia informato delle proposte avanzate dalle associazioni dei gestori che pensano di risolvere tutti i problemi rompendo la filiera e affidandola ad Acquirente unico che dovrebbe acquistare all'ingrosso, accompagnando tale azione con il superamento del principio dell'esclusiva. Proprio a tal proposito, vorrei precisare che quello dell'esclusiva è un falso problema. Tale principio è infatti previsto da una normativa europea. La compagnia petrolifera investe su strutture proprie che presentano il proprio marchio; è impensabile che il gestore possa comprare la benzina da una compagnia diversa e venderla sotto il marchio del proprietario dell'impianto. Se il gestore vuole, può operare attraverso le cosiddette pompe bianche: può realizzare l'impianto, comprare il prodotto al costo più conveniente e venderlo al prezzo che ritiene più opportuno. Pensare di superare il principio di esclusiva sfruttando le strutture delle compagnie petrolifere è un atto impugnabile non solo a livello nazionale ma anche in sede comunitaria.

*DE VITA.* Aggiungo che i gestori gestiscono l'impianto in base ad un contratto di comodato che ha la durata di sei anni più altri sei. Quindi, per 12 anni possono fare quello che vogliono.

*PRESIDENTE.* Esiste però il vincolo di acquistare la benzina dalla compagnia proprietaria dell'impianto al prezzo che da questa è imposto. È una condizione non dico vessatoria ma che presenta margini molto limitati.

*DE SIMONE.* Ma questo è il rapporto contrattuale. Le aziende sarebbero ben liete di avere altre forme contrattuali.

*PRESIDENTE.* Avete toccato il tasto del sistema territoriale e della comunicabilità e della sinergia tra il livello centrale e il livello locale. Il piano di ristrutturazione può avere parzialmente funzionato; si richiedeva infatti di ridurre il numero degli impianti in quanto il margine spettante al gestore era così misero che non era neanche possibile fare una promozione. Gli enti locali però, a fronte di qualche migliaia di impianti chiusi, hanno rilasciato più del doppio delle licenze. Siamo quindi tornati al problema iniziale.

*DE SIMONE.* C'è ancora da segnalare, Presidente, che, nonostante tutta questa situazione, le previsioni di investimento da parte delle aziende nel settore distributivo nel suo complesso per i prossimi anni sono dell'ordine di 2 miliardi di euro per l'ammodernamento e l'adeguamento della rete. Questo dato però è molto aleatorio perché il settore continua ad essere bastonato in maniera assolutamente iniqua e impropria. L'ultimo intervento assolutamente irrazionale è quello dell'aumento della Robin tax al 10,5 per cento.

*DE VITA.* Peraltro, solo l'ENI paga la Robin tax e l'ENI fa i soldi con i buchi che sta realizzando in giro per il mondo. Chi lavora solo in Italia ha i bilanci in rosso e da questi il Governo non prenderà nessun euro.

*PRESIDENTE.* La Robin tax esisteva già da prima per il vostro settore, così come per pochi altri, e ammontava al 5 per cento.

*DE SIMONE.* L'unico anno in cui le aziende chiusero i bilanci in profitto è stato il 2008. Da quel momento in poi hanno sempre chiuso in negativo. Pertanto credo che dal settore raffinazione e distribuzione petrolifera il patrio Governo incamererà molto poco.

Rimane però l'atteggiamento vessatorio perché il comparto energetico è quello più penalizzato rispetto ad altri. O l'IRES aumenta per l'universo mondo industriale, oppure la *ratio* non è chiara.

*DE VITA.* La *ratio* è che purtroppo bisogna fare delle concessioni all'opinione pubblica.

PRESIDENTE. Siete in buona compagnia con gli assicuratori, i bancari e anche la politica.

*DE SIMONE.* Questo tipo di azione comunque determinerà un ripensamento da parte delle compagnie e, quindi, una contrazione degli investimenti che non agevolerà l'ammodernamento.

*DE VITA.* Un elemento di cui bisogna tener conto ai fini di una valutazione globale sull'orientamento delle aziende è che alcune aziende, grandi aziende, grandi marchi, cominciano a vendere la rete.

PRESIDENTE. Gli acquirenti sono italiani o esteri?

*DE VITA.* Ci sono anche operatori italiani.

Se un grande marchio decide di vendere la rete è perché non gli conviene più tenerla in quanto si perde a livello di potenziale. Quando poi ci sarà una qualsiasi crisi, chi farà l'approvvigionamento?

PRESIDENTE. Vorrei assicurare voi petrolieri che non c'è acrimonia nei confronti del vostro settore.

Nel passato ci sono stati altri settori commerciali che hanno registrato margini importanti, e settori strategici come quello dell'energia e della finanza ai quali è stato chiesto uno sforzo aggiuntivo rispetto a redditi identici prodotti in altri settori che, magari, non hanno subito la stessa vessazione.

Il Governo, non volendo aumentare la pressione fiscale e chiedere sacrifici ai cittadini comuni e alle famiglie, deve intervenire nel complesso comparto dell'economia e chiedere ad ogni settore quello che può dare, chiaramente senza interferire nelle dinamiche interne, perché nessuno può permettersi il lusso di smantellare una rete e far mancare l'approvvigionamento energetico. In questo momento è stata intravista la possibilità di far intervenire in tal senso alcune categorie, visti i loro bilanci, evitando di toccare le aziende in difficoltà che presentano bilanci sotto una certa soglia. Alle altre è stato chiesto un minimo di sacrificio.

*DE VITA.* Presidente, se questo ragionamento che lei ha appena fatto fosse stato esplicitato nel momento in cui sono state prese queste decisioni probabilmente gli investitori, anche quelli stranieri, non avrebbero avuto una reazione così negativa. Dopo l'ultima Robin Hood tax gli azionisti di una paio di grandi aziende hanno chiaramente dichiarato che in Italia non riescono più a rimanere. Invece, la sensazione che si è avuta è che ai petrolieri si può dare comunque addosso perché questo tipo di atteggiamento non comporta alcun rischio. Se a tutti fosse stato chiesto di contribuire al risanamento del Paese, credo che le aziende avrebbero risposto

con una certa responsabilità. Invece, agli interventi nei confronti della nostra categoria è stato sempre dato un taglio punitivo. Il problema è anche il modo con cui si fanno certe cose. Invece, si vuole solo dare addosso al settore.

PRESIDENTE. Ammetto che vi è stata una grave carenza, se non addirittura confusione, nella comunicazione, perché in un momento difficile e con una manovra economica che non si era mai vista prima – e che quindi è per questo sensibile – si è permesso di dare interpretazioni e valutazioni a ruota libera su cosa sarebbe stato meglio o peggio. Il Governo avrebbe dovuto nominare un portavoce per la manovra, con il compito specifico di fare chiarezza e spiegare il come e il perché, settore per settore, soggetto per soggetto.

Al riguardo ricordo che vi sono state due manovre economiche, una scritta l'11 agosto, un'altra elaborata ai primi di settembre in Senato, identica a quella approvata oggi alla Camera. Tuttavia, nel tempo intercorso tra la prima e la seconda versione, tutti i quotidiani hanno riportato ogni giorno misure diverse contenute nella manovra, generando una totale confusione. Le manovre scritte sono state due, una originale e una rivisitata, nel frattempo però bisognava parlare di qualcosa.

*DE VITA.* Questo però ha avuto sugli investitori stranieri un impatto non positivo.

PRESIDENTE. Questo lo ammettiamo.

Ringrazio i nostri ospiti per quanto illustrato e per il materiale fornito, che sarà messo a disposizione dei senatori oggi impegnati in altre Commissioni. Sicuramente dovremo prevedere incontri ciclici con i rappresentanti dell'Unione Petrolifera, trattandosi di un settore strategico.

*DE VITA.* Ringraziamo lei, Presidente, e i membri della Commissione per questa audizione e restiamo a disposizione.

PRESIDENTE. Dichiaro conclusa l'audizione e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva in titolo ad altra seduta.

*I lavori terminano alle ore 15,15.*

