

SEDUTA DI MARTEDI' 11 GENNAIO 1977

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE DEL COMITATO BONIFAZI

Segue:

INDAGINE CONOSCITIVA DELLA
XI COMMISSIONE PERMANENTE

(Agricoltura e foreste)

VII LEGISLATURA

N. 6 — COSTI DI PRODUZIONE,
TRASFORMAZIONE E DISTRIBUZIONE
DEI PRODOTTI AGRICOLI

La seduta comincia alle 16,15.

PRESIDENTE. Il Comitato d'indagine, sulla base della bozza di programma, ebbe già modo di ascoltare (nella seduta del 14 dicembre) i rappresentanti delle altre organizzazioni che operano nel settore della distribuzione e con queste ebbe un ampio scambio di opinioni. Da parte nostra, fu illustrato il programma che il Comitato di indagine si è dato e i rappresentanti delle organizzazioni riferirono sostanzialmente sulle possibilità di collaborazione con il nostro Comitato per le parti di loro competenza.

Come loro sanno, il Comitato di indagine ha il compito di esaminare come si determina il reddito degli imprenditori agricoli e, in conseguenza di ciò, di esaminare le cause per cui tutta una serie di fenomeni economici si manifestano nei settori della trasformazione e della distribuzione dei prodotti agricoli.

È nostra intenzione svolgere indagini sulla differenza tra il valore della produzione lorda vendibile in agricoltura e di quella al consumo: settore questo di grande importanza soprattutto per alcuni aspetti della distribuzione, e su cui faremo delle proposte più concrete per richiedere una forma particolare di collaborazione da parte della vostra organizzazione. Credo che voi possiate fornire degli elementi conoscitivi molto utili ai fini che il Comitato si propone.

Conoscete i settori nei quali l'indagine si articolerà. Per quanto riguarda la formazione dei costi aziendali, credo che la collaborazione ci sarà fornita dalle organizzazioni contadine cooperative e sindacali e così pure per quanto attiene ai mezzi di produzione necessari all'agricoltura; bisogna però che la nostra indagine punti anche sui problemi della gestione del credito e su quelli relativi ai costi: costi di produzione, del mercato all'ingrosso e del mercato al dettaglio.

Sulla base quindi di questa bozza di programma, abbiamo bisogno di ricevere da parte vostra delle indicazioni - oltretutto sulle questioni del credito e dei costi di distribuzione - sul controllo della qualità dei prodotti e sull'incidenza di talune voci di spesa, come la pubblicità. In proposito

non manca una letteratura, ma la collaborazione delle organizzazioni può portare a far emergere molti aspetti della distribuzione che ancora rimangono in ombra.

Precisate le finalità del nostro Comitato, credo sia opportuno dirvi come si intende procedere nei lavori.

Questa prima udienza con la Confcommercio vuole essere una presa d'atto del nostro programma. Si tratta quindi di un semplice scambio di opinioni da cui non pretendiamo di raccogliere tutti gli elementi che riguardano gli aspetti che ci interessano, ma solo precisare qual'è lo spirito di collaborazione e le possibilità concrete di aiuto da parte delle singole organizzazioni. Al termine di questa fase preliminare, avremo a disposizione uno studio - che già è in fase di elaborazione o, per lo meno, di preparazione - predisposto dall'ISTAT, dall'INEA e dall'IRVAM. Sulla base di esso, dovremmo avere delle udienze conoscitive, durante le quali saranno ascoltati rappresentanti delle industrie di trasformazione e rappresentanti delle industrie dei mezzi di produzione, in modo da completare il quadro di conoscenze da parte del nostro Comitato.

Vi preghiamo quindi di fornirci fin da oggi tutto il materiale esistente presso la vostra organizzazione, anche relativo ad altri istituti, che sia utile alla nostra attività e vi preghiamo anche di concordare insieme quali settori meritino di essere approfonditi al fine di contribuire alla fase conoscitiva vera e propria del nostro Comitato.

Devo precisare che noi non abbiamo costituito una Commissione d'inchiesta con ampi poteri, che richieda i conti economici e i consuntivi di bilancio aziendale in modo analitico; pertanto i nostri compiti sono circoscritti dalle norme regolamentari che stabiliscono quali sono i limiti e le competenze delle Commissioni per le indagini conoscitive.

Tuttavia, riteniamo che i rappresentanti della Confcommercio possano aiutarci nell'approfondimento dell'analisi sui costi di distribuzione, fornendo al Comitato il maggior numero possibile di dati analitici, che consentano di costatare la reale entità dei bilanci delle aziende e di verificare quali

siano le voci che incidono maggiormente sui costi di distribuzione, nonché di acquisire notizie più precise sulla fornitura delle merci da parte delle industrie di trasformazione.

È stato detto, nel corso di una precedente seduta del Comitato, che esistono dei prodotti sul contenuto dei quali non vengono date le necessarie informazioni: in questo senso non esiste una norma che tuteli il consumatore. Inoltre è stato accennato al fatto che alcuni prodotti italiani vengono esportati ed elaborati all'estero per poi tornare già confezionati in Italia con un notevole aggravio di prezzo. Su questi argomenti desidereremmo che i rappresentanti della Confcommercio esprimessero il loro parere, in modo da consentire ai membri del Comitato di capire fino in fondo i motivi dell'aumento dei costi nel duplice passaggio dalla produzione alla trasformazione e da questa alla distribuzione.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Innanzitutto desidero ringraziare il presidente ed i membri della Commissione per averci dato modo di intervenire a questo dibattito.

Come premessa desidero dire che presso la Confederazione generale italiana del commercio e del turismo è stata costituita una commissione che dovrà occuparsi dei problemi inerenti all'indagine conoscitiva promossa dal Parlamento. In rappresentanza di tale commissione sono venuti assieme a me il dottor Forcella, il dottor Bauchiero e la dottoressa Galmonte, che è il capo del servizio studi della Confcommercio. La commissione, ovviamente, è molto più numerosa; fin d'ora, però, posso assicurare gli onorevoli deputati che gli esperti dei singoli settori saranno ben lieti di fornire ogni possibile chiarimento utile all'indagine nell'ambito delle loro specifiche competenze.

In primo luogo, desidero dire che l'impostazione metodologica dell'indagine conoscitiva, testé illustrata dal Presidente, mi trova perfettamente consenziente. Noi abbiamo preparato un appunto abbastanza generico che brevemente cercherò di illustrare; se i commissari lo ritenessero opportuno, comunque, tra due o tre giorni, potrei far pervenire al Comitato in forma scritta quanto avrò modo di dire nel corso del dibattito, in modo da rendere disponibile una maggiore quantità di dati.

Purtroppo sono costretto ad iniziare il mio intervento con una precisazione che

potrebbe apparire polemica; spero che i commissari, che sanno non essere nelle mie abitudini polemizzare, vogliano scusarmi.

È opportuno, però, far notare che alcuni dati pubblicati sul quotidiano *Il Sole 24 ore* dell'11 dicembre sono assolutamente inesatti. Nel fare il resoconto del convegno di Bologna sulla tutela del settore alimentare quel giornale riportava, in riferimento alla produzione lorda vendibile dell'agricoltura, valutata in rapporto al flusso di spesa relativo ai consumi finali dei prodotti, che la produzione lorda vendibile, per l'appunto, è di duemila miliardi.

ORLANDO, *Relatore*. Dodicimila! Non può che essere un errore materiale!

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Sono ben lieto di apprendere che si tratta di un errore di stampa. La produzione lorda vendibile ammonta, infatti, nel 1975, a 12.670 miliardi; secondo le stime della Confagricoltura, nel 1976, arriverebbe a 15.680. Il flusso di spesa relativo ai consumi finali, nel 1975, è di 24 mila miliardi: è facile constatare che quest'ultima cifra è praticamente il doppio della prima.

Non bisogna però dimenticare di aggiungere alla cifra corrispondente al prodotto lordo vendibile dell'agricoltura l'altra che riguarda il capitolo delle importazioni nette, valutate in 2.700 miliardi. Se a questa cifra, infine, aggiungiamo altri 3.125 miliardi di valore aggiunto delle industrie di trasformazione alimentari possiamo vedere come il margine di commercializzazione è molto diverso da quello che inizialmente si poteva prevedere.

Quanto poi alla cosiddetta speculazione del settore di distribuzione, la cui intermediazione sarebbe responsabile degli alti costi e causa anche dell'inflazione di cui soffre il paese, va detto che l'andamento dei prezzi alla produzione ed al consumo - secondo i dati ufficiali - dimostra con chiarezza come, anche per il settore alimentare, l'intermediazione della distribuzione assorba, in realtà, gran parte dell'aumento dei prezzi che si è avuto modo di registrare a monte.

Il contenimento dei prezzi finali, in presenza di una domanda ridimensionata e di costi gestionali crescenti va tutto a discapito dei margini di guadagno.

Affinché le parole non restino parole, ci siamo permessi di preparare una tabella

di dati compilata secondo le ultime informazioni ISTAT. I dati che abbiamo, relativi al mese di ottobre, danno questi valori per gli indici dei prezzi alla produzione: per i prodotti di origine agricola, 240,4, per i prodotti zootecnici, 236,6, per i prodotti industriali, 217,5; mentre per i prezzi al consumo dei prodotti alimentari l'ISTAT dà un indice pari a 213,4.

Questi dati hanno un significato: voglio dire che il settore del commercio ha assorbito l'aumento dei prezzi all'origine. Negli ultimi sei anni la crescita dei prezzi finali dei prodotti alimentari è stata più contenuta di quella registrata a monte; mentre vediamo che i prezzi finali del commercio sono aumentati del 113 per cento, gli aumenti alla produzione vanno dal 117 al 140 per cento, e questo è un dato che deve far riflettere.

Anche considerando l'andamento più recente, relativo ai primi dieci mesi del 1976, si rileva un incremento del prezzo finale dell'ordine del 18,3 per cento, mentre si ha un aumento all'origine del 22,7 per cento per i prodotti agricoli, del 16,9 per cento per i prodotti zootecnici, del 28,2 per cento per i prodotti industriali.

Nel corso del 1976, si può affermare che il settore del commercio ha continuato ad assorbire in gran parte la spinta inflattiva proveniente dall'origine, soprattutto in presenza di una domanda ridimensionata e di costi aziendali sempre crescenti. Mentre infatti alla produzione i prezzi variano con un aumento del 23,7 per cento, al consumo variano con un aumento del 18,3 per cento. Naturalmente questi sono dati che forniremo al Comitato in modo più completo.

Per i prezzi alla produzione e al consumo abbiamo alcuni indici che consentono un miglior confronto; sempre partendo dalla base 100 del 1970, nell'ottobre del 1976 i prezzi del frumento e dei cereali alla produzione sono aumentati del 131,5 per cento per il frumento e del 153,3 per cento per i cereali, mentre l'aumento per il pane e derivati è stato del 107,0 per cento. Si tratta di un raffronto che va fatto, così come si può fare per i prezzi dei legumi e delle patate, dove si è registrato un aumento alla produzione, rispettivamente del 211 e del 184 per cento ed un aumento al consumo del 47 per cento.

Lo stesso discorso vale per il settore delle carni bovine, ovine, suine, caprine, dove l'aumento alla produzione è stato di 144-171 per cento, mentre al consumo è stato

del 227 per cento. L'ultimo esempio è quello relativo ai prezzi del latte nella cui produzione si è avuto un aumento del 146,0 per cento per il latte e del 202,2 per cento per il burro e i formaggi, mentre al consumo l'aumento è stato del 144,1 per cento.

D'altra parte, il settore del commercio è l'unico, oltre a quello dell'industria, ad aver accusato nel 1975 una riduzione in termini reali del valore aggiunto pari al 2,1 per cento, mentre nel settore agricolo si è avuto un incremento del 2,7 per cento.

Se si considera che nel commercio il reddito da lavoro dipendente è aumentato, fra il dicembre del 1974 e il dicembre del 1975, del 25 per cento, è evidente che il contenimento dei prezzi finali è avvenuto a spese della remunerazione del lavoro autonomo e del capitale impiegato. Si tocca un tasto delicato quando si parla di struttura imperniata su aziende a conduzione familiare, ma è proprio grazie a questa struttura che esiste una certa elasticità nell'operare in condizioni scarsamente remunerative. In sostanza, il margine della commercializzazione non supera il 20 per cento.

Nel periodo 1970-1975 il valore aggiunto, cioè la remunerazione spettante ai fattori produttivi, è cresciuto in misura del 90 per cento nel settore agricolo e del 77,5 per cento in quello commerciale; in termini reali, quindi, i prezzi del settore agricolo hanno subito, nel periodo considerato, incrementi più consistenti di quelli registrati dai prezzi del settore commerciale: infatti, gli aumenti di prezzi verificatisi negli anni 1970-1975 risultano pari all'80 per cento in agricoltura e al 57,1 per cento per i prodotti del commercio; a dimostrazione di tali dati esistono tabelle che mi permetterò di sottoporre alla vostra attenzione, dalle quali risulta in maniera assai chiara come il movimento dei prezzi, nei due settori, si sia evoluto secondo le linee da me indicate. Forti incrementi hanno registrato alcuni prodotti del settore agricolo: la percentuale oscilla da un minimo del 49 per cento, per i foraggi ad un massimo del 74 per cento, per le patate.

Per i prodotti dell'allevamento l'aumento dei prezzi è stato inferiore a quello del settore agricolo nel suo complesso: l'incremento registrato è dovuto ad un aumento del 58 per cento, per i prodotti zootecnici non alimentari e del 50 per cento per quelli alimentari.

Qualora il Comitato lo desideri e sia in grado di fornirci, quale elemento di guida,

quanto il Presidente ha detto all'inizio della seduta, le indicazioni qui enunciate potranno essere riassunte in una più chiara ed organica minuta, della quale ognuno potrà prendere visione.

Quale rappresentante della Confcommercio desidero esprimere giudizio positivo sullo svolgimento di questa indagine dalla quale, siamo certi, potremo trarre utili indicazioni che ci permetteranno di meglio muoverci in un campo sul quale pesano non pochi preconcetti, false idee e, talvolta, incomprensioni. La nostra disponibilità a collaborare ai lavori del Comitato è assoluta, nonostante le difficoltà che sicuramente incontreremo; ad esempio, il Presidente ha fatto poc'anzi riferimento alla necessità che si pervenga ad una analisi dei costi di distribuzione: ebbene, tanti tentativi sono stati fatti, ma non si è ancora arrivati a qualcosa di concreto. Nessuna difficoltà avremo a fornirvi tutti i dati e le informazioni che riterrete utili relativamente ai vari settori, nonché a fenomeni complessi quali quelli dei canali di distribuzione esistenti nel nostro paese e il relativo svolgimento di funzioni produttive. Ad esempio, non tutti sanno cosa significhi realmente l'espressione: « vendita del prodotto sulla pianta »: sta significare che su un fenomeno apparentemente solo distributivo si innestano altri fattori quali la raccolta, la preselezione e la calibratura del prodotto che, inevitabilmente, concorrono alla formazione del prezzo finale del prodotto. Istituti quali l'ISTAT, l'IRVAM e l'INEA possono fornirci non pochi chiarimenti ed informazioni utili quali basi per indagini a livello campionario per i settori fondamentali. La analisi di struttura dei costi non deve escludere, però, l'esame del loro andamento, dal quale si rileva la misura dello spostamento tendenziale in atto: la Confagricoltura, ad esempio, nelle sue analisi si basa solo sulla struttura dei costi.

È stato chiesto invece di puntare soprattutto sull'analisi di struttura che, secondo noi, è sì necessaria, ma non deve escludere l'esame dell'andamento di questi costi che dà la misura dello spostamento tendenziale in atto.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei ricordare che il Comitato ritiene (questo è un discorso opinabile ma con un suo fondamento) che l'analisi degli andamenti dei costi sia

molto importante a condizione che si riferisca ad una struttura conosciuta, altrimenti non fa altro che trasferire strutture ignote, o meglio, strutture di cui non si sa quali siano i fattori di efficienza, o di inefficienza, per cui le variazioni possono non essere significative. Per esempio, una variazione che può non essere molto forte potrebbe essere giustificata in un certo senso se modificasse o eliminasse fattori di inefficienza che il settore possiede. Se, invece, trasferisce l'inefficienza o la inasprisce, anche se risulta una differenza dei prezzi minore, può essere significativo ed importante compiere una analisi di carattere dinamico (come ella ha sottolineato) soltanto nella misura in cui questa ci aiuti a conoscere più approfonditamente quelle strutture che sono le uniche a poter rivelare le efficienze o le inefficienze del sistema.

Certi settori hanno fatto questo sforzo di approfondimento o lo stanno facendo, come quello agrario, per la rete contabile. Esiste, a tale riguardo, una rete contabile che giungerà a 12 mila aziende di cui si conoscerà analiticamente la contabilità.

Noi crediamo che la Confcommercio e tutti gli istituti che si occupano del commercio debbano cogliere l'occasione offerta dall'indagine parlamentare per mettere a punto tutte queste conoscenze, perché solo con esse l'analisi ha un significato.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. La ringrazio per la sua precisazione, anche perché noi non ci opponiamo a questo tipo di analisi. A proposito della sua osservazione sulla rete di contabilità, posso dire che anche noi siamo in fase di avanzata strutturazione dei quadri di contabilità aziendale che, per esempio, sono molto più estesi al nord rispetto al centro e al sud.

ORLANDO, *Relatore*. Vorrei ulteriormente chiarire in quale senso vada indirizzato il vostro aiuto.

La differenza fra prezzi unitari alla produzione e prezzi unitari al consumo può essere anche elevata e perciò può essere indice di efficienza o di inefficienza. Questa differenza, infatti, può essere giustificata da un'alta produzione di servizi, cioè da una quantità elevatissima di servizi resi a basso costo. In caso contrario, la differenza può essere espressione di pochi servizi pro-

dotti male e ad alto costo. Questi sono i motivi per cui bisogna conoscere le strutture.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Ho già detto che siamo disponibili a tale conoscenza, così come concordiamo con quanto richiesto dalla Confagricoltura in merito ad un maggiore grado di comparabilità con le strutture a livello di Comunità economica europea.

Colgo l'occasione per dichiarare fantascientifico il ricorso ad un sistema di rilevazione che, allo stato attuale, mi sembra assolutamente fuori della realtà.

ORLANDO, *Relatore*. È un sistema che serve solo per la rilevazione pedologica e geomorfologica dei terreni.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Circa la vendita diretta (parlo sia di cooperative agricole *ad hoc* sia di enti di consumo) noi riteniamo che l'indagine che si vuole fare - lo ha detto anche il Presidente - potrà dimostrare come anche in questi casi ci sia un costo di distribuzione. Se, infatti, il produttore vuole fare anche il commerciante, deve anche inserire un costo di distribuzione in quanto la funzione distributiva, da chiunque svolta, deve avere un suo costo, una sua remunerazione che solo fittiziamente (dico questo senza polemica nei confronti di alcune parti), in alcuni casi, può scomparire ricadendo sulla comunità, come è avvenuto in molte città italiane.

In altre parole, quando si vorranno fare delle comparazioni fra la vendita diretta e la vendita in mercati aperti e liberi, bisognerà considerare la effettiva parificazione dei costi e non solo le entrate e le uscite.

Ribadiamo la nostra totale disponibilità per il proseguimento dell'indagine con l'impegno di fornire tutto il materiale e la documentazione necessari, affinché raggiunga dei risultati positivi.

PRESIDENTE. La ringrazio. Prima di aprire la discussione e di dare la parola ai colleghi, vorrei rivolgere una domanda sul problema del rapporto tra congiuntura e struttura, che è già stato sollevato dal relatore, onorevole Orlando.

Mentre infatti mi sembra di poter condividere la gran parte dell'impostazione data dall'onorevole Alesi, per quanto riguarda

il discorso degli indici di aumento dei prezzi con cui ha voluto dimostrare che i prezzi finali al commercio avrebbero avuto un aumento inferiore rispetto a quelli degli altri settori, vorrei chiedere se l'interpretazione che si è data della variabilità degli indici possa essere veramente quella che ha dato l'onorevole Alesi.

A me sembra che bisognerebbe fare, non solo una distinzione tra struttura e congiuntura, ma anche, all'interno della congiuntura, esaminare bene che cosa significhino questi diversi andamenti dei prezzi al dettaglio.

Mi pare che questo sia un punto abbastanza delicato, perché, se arrivassimo alla conclusione che nel commercio al dettaglio non ci sono squilibri e non ci sono incidenze che devono essere esaminate più approfonditamente ed anche eventualmente corrette, allora la nostra indagine dovrebbe considerare questo non necessario di ulteriori chiarificazioni.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. È proprio perché ritengo questo punto, che ha sottolineato il Presidente, di grande importanza che mi sono permesso di dare delle cifre in termini di valore aggiunto divise tra settore all'ingrosso e settore al dettaglio.

Io affermo comunque che, guardando il quadro nel suo insieme, notiamo come il valore aggiunto del commercio abbia accusato nel 1975 in termini reali una diminuzione del 2,1 per cento. Il Presidente ha rilevato che questo fenomeno risulta maggiore relativamente al mercato all'ingrosso: noi cercheremo di affrontare in maniera più approfondita questo problema nella promemoria che invieremo al Comitato. In ogni caso, questo non significa che bisogna abbandonare l'indagine sul settore del commercio: siamo e ci consideriamo responsabili come tutti gli altri.

SPONZIELLO. Vorrei raccomandare all'onorevole Alesi di considerare con particolare attenzione, nella memoria che ci invierà, il problema dell'incidenza dell'intermediazione.

Vorrei poi rivolgere una breve domanda per sapere come mai, per prodotti identici di quotidiano consumo alimentare, sulla stessa piazza, sulla stessa strada, esistano

prezzi diversi, e di molto. Vorrei sapere se la Confcommercio riesce a fare qualcosa per disciplinare e stabilizzare questa realtà.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Io penso che siano prodotti « apparentemente » identici.

Pregherò comunque anche i colleghi che mi accompagnano di fornire qualche maggiore chiarimento.

SPONZIELLO. Mi sembra che anche la soluzione di questi problemi contribuisca ai fini che il Comitato si propone.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Vi sono, talvolta, delle situazioni obiettive.

BAUCHIERO, *Rappresentante della Confcommercio*. Come ha sottolineato il relatore, onorevole Orlando, non bisogna considerare soltanto il costo dell'intermediazione, ma anche il servizio che questa fornisce. Pertanto, quando ci si trova di fronte al fenomeno lamentato della differenza di prezzo tra due merci di eguale natura, bisogna valutare oltre all'identità del prodotto, anche l'identità del servizio. Infine, non bisogna dimenticare che, in linea di larga massima, i prezzi dei generi alimentari sono di libera determinazione, pertanto è sempre il grande criterio della libera concorrenza che determina il prezzo e l'afflusso ad un determinato esercizio.

Nel valutare questo tipo di problemi occorre far bene attenzione, perché per poter arrivare ad un prezzo unitario in ogni quartiere e in ogni esercizio si dovrebbe partire da una commercializzazione d'imperio che presuppone un tipo di economia ben diversa dalla nostra. Inoltre, le differenze di prezzo di una stessa merce sono ampiamente giustificate - tranne casi macroscopici - dalle differenze di qualità.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Mi è parso di capire che il relatore non sia d'accordo con quanto detto testé dal collega Bauchiero. Comunque, per rispondere alla domanda che è stata posta, desidero dire che personalmente ho avuto modo di costatare notevoli differenze di prezzo tra merci dello stesso tipo. Tanto per fare un esempio, recentemente a Venezia ho visto che il prezzo del filetto in due

macellerie poste una di fronte all'altra variava dalle 6.300 alle 8.200. Anch'io mi sono meravigliato moltissimo, però riflettendo in base alla mia esperienza, non ho potuto fare a meno di pensare che vi è gente che macella delle bestie di prima qualità, se non di qualità *extra*, mentre, invece, altri macellano bestiame di seconda e di terza qualità. Ritengo, pertanto, che nel giudicare non si possa prescindere da questo tipo di valutazioni.

ORLANDO, *Relatore*. Condivido pienamente quanto detto dal dottor Bauchiero, però desidero chiedere ai rappresentanti della Confcommercio se non pensino anch'essi che l'Italia sia uno dei paesi più arretrati in merito alla regolamentazione degli *standards* ed alla normativa sulla qualità dei prodotti alimentari.

Se è vero, com'è vero, che ad una qualità diversa deve corrispondere un diverso prezzo, è altrettanto vero che il consumatore non possiede gli strumenti di valutazione necessari, per cui tutto il discorso sulla qualità perde ogni valore.

Tra una decina d'anni almeno, un consumatore educato riuscirà a distinguere tra le diverse qualità. Si può obiettare che già oggi una massaia è molto più precisa nelle sue richieste, però, perché avvenisse questa trasformazione, ci son voluti ben quindici anni. E inoltre non bisogna dimenticare che non tutti i consumatori - specie in certi quartieri - riescono ancora oggi a fare i propri acquisti con cognizione di causa.

Ripeto, le leggi in materia di *standards* nel nostro paese sono ancora allo stato primordiale, nonostante la normativa comunitaria che è coercitiva; non si tratta di dar vita ad una commercializzazione di imperio, ma ad un sistema che educi il consumatore al fine di rendere trasparenti le differenze tra le merci.

Personalmente ritengo che questo sia un argomento qualificante per i commercianti che vogliono esercitare la loro professione in un contesto più moderno e funzionale e che non vogliono che la propria vita sia basata su strutture e sistemi primordiali.

Desidero tornare un attimo sul discorso del contributo che la Confcommercio può dare allo svolgimento dell'indagine conoscitiva che stiamo portando avanti e, in par-

licolare, all'analisi strutturale dei costi di produzione, di trasformazione e di distribuzione dei prodotti agricoli. È uno sforzo notevole, anche perché si tratta di una inchiesta, che può essere utile - se mi è consentito dirlo - alla stessa Confcommercio.

Ritengo, infatti, che acquisire come punto di partenza per la propria evoluzione il risultato di una indagine parlamentare sia un fatto fondamentale per le scelte politiche settoriali che la categoria intende assumere.

In altre parole intendo dire che la conoscenza strutturale delle variazioni è molto più importante di quella del dato medio poiché, da questo punto di vista, sappiamo bene che esiste realmente un certo equilibrio con gli altri settori. In linea di massima quanto sto dicendo è riscontrato in ogni analisi macroeconomica.

Il dato fondamentale che bisogna isolare è la continua variazione dei costi intorno al dato medio assieme all'altro elemento, di non minore importanza, dell'arretratezza dei sistemi di intermediazione, specie in alcune zone del paese.

Quando si parla di servizi resi, si potrebbe obiettare che è un servizio anche l'intermediazione del mediatore napoletano nello spotalizio della figlia. Ma è un servizio che come paese civile possiamo accettare? Evidentemente no. È di questi problemi che dobbiamo farci carico per vedere quali strumenti sono necessari per modificare la situazione esistente.

Si tratta, comunque, di vedere questi problemi, di struttura e di congiuntura, nel modo meno aggregato possibile senza fare riferimento solo a periodi di stagnazione, perché in questo caso è evidente che il settore commerciale è quello che ne risente maggiormente.

Il confronto poi con il settore agricolo che segna valori positivi può non essere significativo, perché è proprio in periodo di crisi che l'agricoltura dà sempre valori positivi. Eventualmente il rapporto va fatto nel periodo di sviluppo esterno, che in genere è contraddistinto da perdite per l'agricoltura perché questa (che non è più il settore rifugio) subisce la maggiore forza contrattuale dell'industria.

L'analisi va fatta cercando di disaggregare il più possibile questi dati di carattere congiunturale, perché è chiaro che la dinamica del costo del lavoro va vista in confronto alla dinamica dei ricavi; è chiaro

che in questo senso il minore ricavo può essere espressione di un peso particolare del costo del lavoro o di altre voci che pesano di più in altri settori.

Ecco la ragione di una indagine disaggregata sulle varie strutture: cercare di capirle meglio. Del resto, di tutti i paesi civili hanno questi dati sulle strutture ripartiti nelle varie attività; noi dovremmo riuscire, per lo meno, a sapere quali dovrebbero essere i costi ottimali per avere un termine di confronto utile.

COMPAGNA. Desidero insistere su questo ultimo punto della disaggregazione, per quanto riguarda l'analisi congiunturale e strutturale.

Circa l'intermediazione tutti sappiamo che questa può essere fisiologica, cioè svolta in maniera efficiente, o patologica, come si riscontra specialmente in alcune zone del paese ed in settori particolari.

Non mi riferisco solo alla intermediazione camorristica e mafiosa, ma a tutta la intermediazione che esiste in Italia, e credo che se riuscissimo a ridurre il peso (specialmente laddove questa si manifesta in forme patologiche, come in quel passaggio dai 12 mila 700 miliardi ai 24 miliardi) riusciremmo ad evitare l'espropriazione del valore aggiunto, sia a monte che a valle.

Detto questo in linea generale, desidererei sapere in modo specifico come si pone il triangolo agricoltura, commercio, industria nel settore ortofrutticolo, dove la intermediazione ha sempre avuto un peso rilevante.

Da questa riflessione si potrebbero anche ricavare dei consigli di natura legislativa ai fini, non dico della eliminazione, ma quanto meno della riduzione dell'incidenza della intermediazione patologica.

SPONZIELLO. Vorrei sapere quale sarebbe il parere della vostra organizzazione se si attuasse una normativa per rendere obbligatoria in Italia la stampigliatura delle date di produzione su tutti i prodotti inscatolati, imbustati e conservati in genere.

Si tratta di una carenza della nostra legislazione. Ovviamente, è necessario che la Confcommercio sia chiara in merito: una normativa che renda obbligatoria la data di immissione del prodotto sul mercato si rende necessaria per una elementare forma di rispetto verso il cittadino acquirente; il compratore ha il diritto di sapere se il pro-

dotto inscatolato è conforme o meno ai requisiti della commestibilità.

BAMBI. Desidero scusarmi per non aver potuto seguire la relazione: tuttavia, desidererei avere un chiarimento sull'argomento relativo ai mercati all'ingrosso, al nodo dei passaggi dalla produzione al consumo; è necessario chiarire qual'è la loro formula gestionale, il loro tipo di organizzazione che largamente si differenzia da quella degli altri paesi europei. I rappresentanti della Confcommercio dovrebbero saperci dire - in seno all'indagine che andiamo svolgendo - quali ipotesi di carattere legislativo potrebbero essere adottate per la gestione dei mercati relativamente al rapporto tra produttori ed operatori economici. Qual'è il tipo di controllo ottimale per la Confcommercio? In tale direzione che ruolo e che funzione rivestono gli enti locali? A nostro avviso, il problema non è trascurabile, perché in esso si annidano i fenomeni della mafia e della camorra; una legislazione più idonea eliminerebbe l'aumento dei prezzi del quale si caricano le merci per i cosiddetti percorsi inutili: questo fenomeno crea difficoltà di organizzazione al regime commerciale e al sistema distributivo in genere, nonché, ovviamente, al consumatore.

Lo spirito di collaborazione che ci anima dovrebbe muoverci alla soluzione di questi problemi negativi, moltiplicatori di costi e rallentatori del meccanismo che porta dalla produzione al consumo; inoltre, una loro soluzione ci consentirebbe una distribuzione degli utili, non tramite la riduzione della quantità, ma tramite la riduzione dei costi di produzione da ammortizzare, che inciderebbero in misura minore sui prodotti immessi sul mercato.

ALESI, *Rappresentante della Confcommercio*. Concordo con quanto ha detto il relatore sulla qualità e sullo *standard* delle merci, anche perché - e chiedo scusa per la semplicità della risposta - è interesse del commerciante; ugualmente giuste sono le osservazioni relative alle strutture commerciali e alle difficoltà nelle quali ci troviamo, data l'attuale situazione di mercato.

Affermare che in periodi di crisi l'agricoltura costituisce il settore rifugio è, a mio avviso, non esatto: in tali situazioni è senz'altro il settore terziario quello che maggiormente ne subisce le conseguenze.

Anche noi siamo dell'avviso che i prodotti dovrebbero indicare la data della loro immissione sul mercato e non credo che difficoltà possano sorgere da parte dei Ministeri competenti; oggi, il compratore può avere una idea sulla relativa freschezza del prodotto solo dalle etichette che - come tutti - vediamo - cambiano assai di frequente.

Per quanto riguarda i mercati all'ingrosso sono anni che la nostra confederazione si batte per una loro riforma: l'argomento già in precedenti occasioni è stato ripetutamente posto all'attenzione del Ministero competente, affinché fosse posto fine al gioco speculativo che interferisce pesantemente dalla fase di produzione a quella di immissione sul mercato. **Dovremo fare lo sforzo di cercare di trasformare questa sensazione positiva in qualche cosa di valido per la collaborazione cui aspiriamo.**

PRESIDENTE. Vi ringrazio nuovamente per essere intervenuti e per quanto ci avete detto e, soprattutto, per le espressioni di collaborazione di cui siamo particolarmente lieti, date le difficoltà che certamente incontreremo in tutto il corso dell'indagine.

Riguardo alle nostre richieste, a noi interessa prima di tutto la documentazione che l'IRVAM dovrebbe presentare nello studio che faranno i tre enti scientifici nazionali sulla questione della distribuzione. Ciò non toglie che rivolgiamo anche a voi, dato che avete fatto cenno all'esigenza di contabilità diffusa nel paese, la richiesta di fornirci l'analisi dettagliata dei costi per zona, per alcuni settori e tipi diversi di strutture (grandi, medio-moderne e familiari), in modo da utilizzare queste informazioni come elemento di comparazione con gli studi nazionali e con le altre informazioni fornite da altre organizzazioni.

Si tratterebbe di una forma molto importante di collaborazione, perché da una conoscenza analitica dei costi si possono ricavare migliori indicazioni non solo per il proseguimento dell'indagine, ma anche per la formulazione delle proposte che il nostro Comitato farà alla Camera.

Sarebbe, inoltre, molto utile ai nostri studi un'analisi, possibilmente numerica, delle strutture esistenti, suddivise per numero di dipendenti o per fatturato. Infatti, una ripartizione reale di questa distribuzione fa conoscere esattamente quale sia oggi la sua struttura.

Da più parti è stata avanzata una proposta per una ricerca sui costi ottimali della distribuzione, in relazione ad una serie di fattori, quali l'ampiezza dell'impresa, gli *standards* commerciali, la qualità dei prodotti, il carico di manodopera, eccetera. Bisognerebbe, cioè, fare uno studio, non fantascientifico, ma che si avvicini alla conoscenza delle strutture presenti e future.

Vorremmo avere notizie più precise sui mercati all'ingrosso e, in particolare, vorremmo un giudizio sulla loro organizzazione gestionale ed eventualmente sui loro costi.

Credo sia importante il vostro parere in merito alle considerazioni fatte dall'onorevole Sponziello sugli *standards* e la qualità. È necessario inoltre scoprire quali siano le strozzature principali che si presentano nel settore della distribuzione. Per esempio, riguardo alla grande commercializzazione, noi sappiamo cosa avviene per le carni in una grande città come Roma, e cioè una concentrazione di potere da parte di determinate forze. Tali strozzature sono dovute alla polverizzazione dei punti di vendita

specialmente in talune zone del paese dove sono particolarmente difficili i rapporti con l'industria e con la produzione agricola, soprattutto per alcuni settori, come quello ortofrutticolo. Vorremmo a tale proposito conoscere il peso delle intermediazioni complessive, ma anche il modo con cui si svolgono (passaggi dal produttore al grossista, al mediatore, al mercato generale, eccetera).

Un altro fattore di collaborazione si potrà realizzare se la Confederazione formulerà delle proposte **atte a facilitare il lavoro di sintesi del nostro Comitato.**

Non si è parlato, nel corso di questa seduta, del costo del denaro e del credito, su cui vorremmo notizie che servano a misurare l'incidenza di questa particolare voce nei costi della distribuzione.

Chiediamo, inoltre, che ci sia fornita, dopo essere stata ampliata e corretta, la relazione dell'onorevole Alesi accompagnata da tutto il materiale che voi riterrete utile ai fini della nostra indagine.

La seduta termina alle 18.