

PARTE II

RELAZIONE DELL'ONOREVOLE GIUSEPPE ORLANDO

A) PROBLEMI EMERGENTI PER L'INTERVENTO

Capitolo I. - FATTORI CHE AGISCONO SUI COSTI DI PRODUZIONE
DELL'AGRICOLTURA.

Capitolo II. - FATTORI CHE AGISCONO SUI PREZZI DI VENDITA
DEI PRODOTTI.

Capitolo III. - LA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DEI PRODOTTI.

Capitolo IV. - LA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI.

Capitolo V. - LE ISTITUZIONI.

CAPITOLO I

FATTORI CHE AGISCONO SUI COSTI DI PRODUZIONE
DELL'AGRICOLTURA1. I PROBLEMI DELLE STRUTTURE E I LORO RIFLESSI SULL'EFFICIENZA
TECNICA ED ECONOMICA DEL LIVELLO PRODUTTIVO PRIMARIO.

È evidente che l'indagine tende ad individuare i fattori specifici che, agendo sul livello di efficienza delle attività produttrici di beni e dei servizi che interessano i prodotti agricoli, rappresentano le cause dirette da rimuovere con una opportuna azione politico-amministrativa e legislativa. Tuttavia, non può trascurare - anche se esclude per definizione di trattarne in questa sede - l'esame, sia pure per grandi linee, dei fattori generali dai quali dipende in primo luogo quel livello.

Tali fattori generali sono connessi al problema dello stato di ammodernamento delle strutture della produzione agricola, oggetto, come è noto, della più generale politica agraria. Se li trascurasse, rischierebbe di perdere di vista il quadro di riferimento rispetto al quale vanno collocati i fattori specifici e quindi l'azione volta a rimuoverli.

Come è noto, il problema dualistico dell'economia italiana si è venuto profondamente mutando nel corso dello sviluppo economico degli anni '60. Alla tradizionale contrapposizione tra centro-nord e mezzogiorno, tra economia sviluppata e sostanzialmente integrata nell'economia europea ed economia arretrata del Sud, si è venuta in parte aggiungendo, una nuova contrapposizione tra zone svantaggiate e non (secondo la specificazione delle direttive socio-strutturali della CEE) nonché, per quanto riguarda il centro-sud del paese, tra aree interne (secondo la dizione della legge n. 183 del 1976) ed aree esterne di pianura. Queste ultime in crescita demografica e di attività, spesso fino alla congestione e avviate anche al sud, grazie alla valorizzazione delle loro risorse, a superare lo « stato » di arretratezza e, quindi, a svilupparsi in modo autonomo; le prime in stato di abbandono e di progressiva perdita di popolazione. Dunque, due grandi realtà sulla cui diversa e divergente storia non è

qui il compito d'indagare anche perché una esauriente letteratura l'ha già acutamente fatto (e se ne trova ampia documentazione nei dati aziendali dell'indagine INEA, anche se questa, come si dirà, ha rappresentato più le aree esterne che quelle interne), ma che pongono obiettivi d'intervento pubblico profondamente diversi: la realtà esterna, quelli della razionalizzazione e dell'ammodernamento di una struttura che sostanzialmente, salvo eccezioni anche consistenti, ha raggiunto un suo assetto stabile quanto a strutture produttive primarie, a formazione imprenditoriale o professionale dei suoi addetti, a dotazione di capitali fondiari e di scorta, ad infrastrutture e contesto civile. Vi sono, è vero, problemi di ingrandimenti e di economie interne organizzative, ma i suoi problemi di fondo sono, specialmente nel sud, i processi integrativi orizzontali e verticali e dei relativi rapporti tra agricoltura ed industria, la produttività derivante soprattutto dallo sviluppo e dalla diffusione della tecnologia, l'efficienza del mercato alla produzione e l'efficienza ed equità (1) di tutto il processo distributivo; ma i programmi di intervento, per risolvere o accrescere queste funzioni, non debbono sostanzialmente farsi carico del problema a monte della valorizzazione di risorse potenziali inutilizzate, della struttura produttiva da trasformare e del contesto infrastrutturale e produttivo e civile che forniscono le economie esterne, se non in quanto tale problema riguardi l'esigenza di investimenti necessari alla valorizzazione delle risorse interne.

Questo è, invece, il problema di fondo preliminare della prima realtà, quella delle zone interne - come ampiamente documentano i dati dell'indagine - specie nelle sue aree più marginali, rese tali soprattutto dal processo di abbandono che il ruolo subordinato dell'agricoltura ha finora provocato e che certamente hanno aggravato il già difficile quadro del Mezzogiorno.

Se, dunque, per le zone di pianura ed esterne i problemi della trasformazione sono tutti o quasi tutti legati alla efficienza del rifornimento e ai prezzi dei mezzi tecnici, alla politica dei prezzi dei prodotti, al finanziamento delle singole trasformazioni aziendali e dei miglioramenti tecnologici, allo sviluppo delle funzioni di integrazione con l'industria alimentare, allo sviluppo dei servizi commerciali interni e di esportazione e di distribuzione in genere, entro la politica della Comunità economica europea e delle relative sue esigenze di competitività così come oggi si è andato configurando, allontanandosi dai principi del trattato; per le zone interne questi problemi di programmazione hanno per obiettivo fondamentale la mobilitazione e valorizzazione di risorse potenziali, per le quali esse sono spesso decisamente vocate ma che invece sono male o per nulla utilizzate e che recherebbero sollievo, indirettamente ma anche direttamente, al problema complesso dell'occupazione meridionale. Politica dunque di programmazione straordinaria che ha anche l'obiettivo di soddisfare l'esigenza di creare un contesto territoriale - en-

(1) Nel senso puntualmente precisato dall'economia del benessere ed in particolare da T. SCITOVSKY in: *Welfare and competition*, Allen & Unwin 1952, a cui si rimanda.

tro un disegno di assetto del territorio che riequilibri lo sviluppo economico e sociale tra le due grandi realtà - che se non è privo di grandi infrastrutture, realizzate dalla politica della Cassa per il Mezzogiorno, manca invece quasi completamente sia di contesti urbani di sostegno sia di quelle dotazioni a scala di zona che servono a vitalizzarla e a collegarla con le grandi opere, così da rendere queste anche al servizio non soltanto delle zone esterne, come sono state progettate e realizzate finora, ma di quelle zone interne da mobilitare.

Va rilevato in sintesi del resto che il problema della razionalizzazione da un lato e della ristrutturazione dell'altro hanno nel nostro paese un rilevante spazio da conquistare, come risulta dal dato sintetico dell'incidenza della spesa di esercizio (al netto degli ammortamenti) sulla produzione lorda vendibile, passata appena dal 21,1 per cento nel 1953-56 al 26,8 per cento nel 1976, mentre negli altri paesi della Comunità, con riferimento all'anno 1974, tale percentuale andava da un minimo del 41,6 per cento per il Lussemburgo ad un massimo del 58,6 per cento per il Belgio.

Incidenza delle spese di esercizio per l'agricoltura in percentuale della PLV (Italia - anni vari):

1953-1956 (media)	21,1 per cento
1962	21,7 per cento
1970	23,2 per cento
1976	26,8 per cento

FONTE: Annuari I.N.E.A.

Germania (1974)	51,2 per cento
Francia (1974)	44,3 per cento
Italia (1974)	27,2 per cento
Olanda (1974)	50,8 per cento
Belgio (1974)	58,6 per cento
Lussemburgo (1974)	41,6 per cento

FONTE: Situazione dell'agricoltura Comunitaria, 1976 all. III, Tav. 1/43, pag. 16.

Non è compito di questa relazione individuare la politica e gli indirizzi nazionali perché le regioni realizzino tanto l'obiettivo del nuovo disegno di assetto del territorio quanto lo sviluppo zonale; sembrano comunque ferme tre linee, che fanno necessariamente da quadro di riferimento politico delle analisi e delle proposte anche sul tema oggetto dell'indagine:

1. L'intervento per le zone interne ha natura per definizione « speciale » e « straordinario » perché quello « ordinario », essendo fondamentalmente basato almeno fino ad oggi sulla provvista di mezzi finanziari, mobilitabili su istanza dei singoli interessi privati, rischierebbe di restare inutilizzato per l'assenza di una azione di informazione, sollecitazione e di sostegno senza la quale i soggetti, che pur possono essere attivi e dotati di fantasia creativa, non riescono, proprio per la mancanza di quegli strumenti, a tradurla in scelte e decisioni operative e quindi ad essere veramente capaci di autogestione.

Da ciò deriva che la programmazione va concepita per « progetti di sviluppo » individuabili sul territorio, in rapporto alla determinazione di obiettivi specifici derivabili dalle finalità generali del programma economico e sociale regionale, e coordinabili nella gestione per piani zionali (di comunità montana o di comprensorio).

2. In applicazione dei principi basilari della legge n. 984 del 1977, responsabile delle progettazioni, nell'ambito della programmazione, è la Regione che dovrebbe, a tal fine, creare una struttura amministrativa, tenuto conto anche delle deleghe agli enti locali, alle comunità montane e ai comprensori, nonché del ruolo che è stato riconosciuto dalla legge alle organizzazioni professionali — struttura dotata di tutti quei servizi di sostegno senza i quali una azione straordinaria a livello zonale rischia il fallimento — servizi naturalmente generali, validi anche per le realtà esterne ma sperimentabili e finalizzabili prioritariamente nelle più difficili e complesse zone interne:

2.1. individuazione, delimitazione e scelta prioritaria dei progetti o pacchetti di progetti relativi alle aree valorizzabili entro il grande contesto territoriale, da riparare nei suoi più gravi dissesti e da conservare e tutelare nelle sue qualità ambientali, spesso elevate, dall'azione devastatrice del tempo e delle acque;

2.2. individuazione delle sperimentazioni e delle ricerche indispensabili all'avvio e alla crescita dell'azione d'intervento e collegamento con le relative istituzioni di ricerca;

2.3. definizione dell'azione di assistenza tecnica o più propriamente di assistenza allo sviluppo per il coinvolgimento dei soggetti attivi nelle varie iniziative del progetto, nel ruolo selettivo che il tipo di intervento richiede rispetto ai traguardi operativi da raggiungere;

2.4. organizzazione dell'informazione di base per la lettura delle potenzialità delle risorse, per lo studio e la progettazione e per la successiva gestione;

2.5. approntamento di servizi di formazione imprenditoriale e professionale;

2.6. riorganizzazione del credito agrario su basi strettamente finalizzate agli obiettivi specifici e ai traguardi operativi del progetto;

2.7. azione di sviluppo dell'integrazione orizzontale - cooperativa o associata - sia per la conduzione dei terreni e dei servizi produttivi, sia per la commercializzazione e la trasformazione dei prodotti;

2.8. collegamento con le altre branche della amministrazione e con i vari enti territoriali e funzionali per l'attivazione di iniziative nei settori produttivi diversi da quello strettamente agricolo e zootecnico, compatibili o complementari con il progetto, nonché nella protezione e conservazione dell'ambiente e nella realizzazione delle opere infrastrutturali e civili.

Naturalmente le due linee vanno seguite ovunque si ritenga necessaria un'azione d'intervento speciale: quindi, anche nelle aree esterne (e la vicenda delle bonifiche nelle aree di pianura sono un esempio efficace della necessità di tale « specialità »). Anche se in tal caso l'intervento speciale si configura, come nel programma particolare, in un contesto di intervento ordinario; mentre nelle zone interne è vero l'inverso nel senso che l'intervento ordinario va finalizzato ed attuato esclusivamente o quasi in funzione di quello speciale.

Va inoltre osservato che la loro « specialità » sta nel tipo di azione di intervento e di strumentazione prevalentemente attiva, di iniziativa pubblica di cui esse hanno bisogno per realizzare una mobilitazione e valorizzazione di risorse per le quali sono vocate, ché altrimenti non avrebbero luogo se affidate alla semplice sollecitazione privata; ma esse non devono in alcun modo essere concepite senza tener conto dell'interdipendenza con le aree esterne e più « forti » di cui ciascun progetto o azione ha bisogno per non restare episodio isolato, non giovare del loro sostegno e, quindi, creare le condizioni per il loro fallimento. Sia, tuttavia, evidente che se per queste zone interne l'intervento e la strumentazione non fossero « speciali », la maggior forza, la maggior dotazione di economie esterne surclasserebbero l'intervento nelle zone interne, finendo per assorbire, come sempre è accaduto, la grande maggioranza delle risorse finanziarie pubbliche disponibili ed attirando senza difficoltà la grande maggioranza dei capitali privati.

3. La specialità dell'azione è indispensabile muovendoci, come ci muoviamo, nel contesto dei vincoli della Comunità economica

europea (2). Date le difficoltà rilevanti e lo stato di abbandono delle zone interne, la grande maggioranza delle iniziative da intraprendere, specie nella fase d'avvio – ch  a regime consolidato dovrebbero poter contare su una propria autonoma capacit  di sviluppo – vanno concepite nell'ambito di quel contesto, in armonia con le nuove direttive della CEE, nonch  con gli orientamenti che sono andati di recente sempre pi  consolidandosi in quella sede. Ci  significa:

3.1. che la finalit  di base che deve guidare l'azione pubblica   la massimizzazione della valorizzazione possibile cos  da rendere minima la differenza tra questa e le condizioni di competitivit ;

3.2. che tra i servizi di sostegno di cui si   detto, in quanto non condannabili dai divieti comunitari – come sarebbero quelli dell'integrazione di redditi monetari generalizzati e permanenti – si progetti una serie di sostegni *reali* che, senza incorrere nelle sanzioni comunitarie, siano capaci di garantire economie di costo a copertura di quelle differenze. Tali possono essere le tariffe politiche o l'uso gratuito temporaneo e a scalare a carico della collettivit  di mezzi e servizi produttivi, quali l'acqua per l'irrigazione, le tariffe per l'energia elettrica, i costi di trasporto di fattori produttivi e di prodotti, le tariffe per la fecondazione artificiale o la monta taurina, l'uso del veterinario, le tariffe di macellazione pubblica, le integrazioni strategiche di mangimi, la somministrazione di antiparassitari, la distribuzione di sementi elette, il servizio della contabilit  eccetera, nonch  i premi speciali di costituzione e temporanei di gestione per le cooperative sorgenti con articolati piani di attivit  e di investimenti;

3.3. che l'azione italiana nella CEE e nel sistema monetario europeo si sviluppi perch , attraverso l'azione regionale, la politica delle infrastrutture produttive e civili, quella delle strutture e quella dei mercati e dei prezzi, si affermi, specie in concomitanza con l'entrata dei paesi mediterranei, il principio del sostegno formalmente riconosciuto e pur sempre graduale e non permanente, delle aree deboli valorizzabili, come principio di eliminazione di squilibri che provocano col tempo nel contesto europeo gli stessi fenomeni di degradazione, di congestione e di inutilizzazione delle risorse che lo sviluppo concentrato delle aree forti ha provocato nel nostro paese, tra le due grandi realt  che lo compongono.

(2) Che d'altra parte non ha potuto non riconoscere con la direttiva per le zone svantaggiate, la necessit  d'interventi speciali per tali aree.

2. FERTILIZZANTI.

1. Come è largamente documentato dall'analisi, la situazione di difficoltà in cui versa la nostra produzione di concimi trae origine da una causa generale che riguarda - nonostante che il settore abbia una sua spiccata autonomia - la crisi della industria petrolchimica in complesso e da una causa specifica relativa alle scelte di fondo operate intorno al 1960 dalle imprese che agiscono nel settore stesso dei fertilizzanti.

La struttura produttiva dell'industria dei concimi risulta squilibrata, infatti, a favore degli azotati ed in particolare dell'urea e a danno dei fosfatici, dei potassici e soprattutto dei complessi.

Causa di ciò è appunto la strategia di sviluppo perseguita dalle grandi imprese (praticamente due soltanto nel settore degli azotati, ANIC e Montedison) sollecitate dal 1960 in poi e fino al 1970 ad effettuare forti e crescenti investimenti, più diretti all'estendimento e all'ampliamento degli impianti, che non al loro rinnovo. Questa sollecitazione è dipesa da tre fattori:

a) La domanda estera di azotati - soprattutto dai paesi in via di sviluppo e dell'Est europeo - è stata lungo il decennio 1960-70 particolarmente intensa (1), sollecitando fortemente la produzione di urea (cosa che non è avvenuta per i fosfatici e i potassici); produzione che essendo legata alla esigenza di grandissimi impianti non può fare a meno di un tale volume di domanda, tenuto conto della bassa domanda interna;

b) Dato il fortissimo sviluppo dell'industria petrolchimica, facente capo agli stessi gruppi industriali, questi avevano una larga disponibilità della virgin nafta e del metano, materia prima base per la produzione degli azotati;

c) Il maggior contenuto nutriente dell'urea consente, a parità di peso, riduzione nei costi di trasporto, di stoccaggio e di applicazione, dando così luogo a minori costi complessivi e quindi a maggiori possibilità di profitto.

Va poi osservato che, data l'intensità della domanda e le grandi dimensioni degli impianti, si sono determinate, dopo una breve parentesi di cartello (2), quelle condizioni di oligopolio aggressivo

(1) Nel 1968 aveva raggiunto il 55 per cento circa della produzione totale di concime e nel 1976 il 43 per cento.

(2) I rapporti tra le industrie chimiche ebbero una vicenda molto complicata e tempestosa: l'accordo di esclusiva Montecatini-Federconsorzi fu annullato nel '56-'57 e sostituito nel '58 con quello ANIC-Federconsorzi con cui quest'ultima si impegnava a collocare 2/3 della produzione di concimi azotati dell'ANIC. La guerra commerciale intrapresa dalle industrie escluse dall'accordo (Montecatini-Vetrocoke, Edison, Caffaro e Rumianca), e coalizzate dal giugno '60 nel cartello SEIFA (Società per lo sviluppo dei consumi dei fertilizzanti), fu durissima. Essa si concluse con una convenzione del settembre 1960 SEIFA - ANIC - Federconsorzi.

che accentuano la rivalità tra le imprese per la conquista di quote crescenti di mercato e che indeboliscono la naturale tendenza alla collusione.

Dopo il 1969-70 la situazione è profondamente mutata. La crisi del petrolio, aggravata in qualche misura dalla distruzione di uno dei più grossi *cracking* etilenico, quello di Brindisi, ha messo in difficoltà l'industria chimica di base troppo rigida per le sue grandi dimensioni, per la forzatura della localizzazione meridionale, e per la mancanza di specializzazione delle industrie a valle del processo: così da ridurre il vantaggio del primo dei tre fattori motivanti più sopra elencati.

Contemporaneamente si è sviluppata, in modo rilevante, la produzione degli azotati nei paesi in via di sviluppo, produttori o no di petrolio, e nei paesi ad economia pianificata dell'est europeo; con la conseguenza di una improvvisa e crescente riduzione della domanda estera dei nostri azotati che ha cessato di rappresentare il fattore propulsivo primario, così come era stato fino ad allora.

A ciò si aggiunga la stasi, per effetto della crisi dell'agricoltura ed economica generale italiana, della domanda interna.

TABELLA 1

ESPORTAZIONE DI CONCIMI CHIMICI
(10³ tonnellate)

1964	1.675
1965	1.625
1966	1.535
1967	1.718
1968	1.893
1969	1.454
1970	1.149
1971	1.226
1972	1.070
1973	872
1974	1.172
1975	587
1976	1.368
1977	1.338

TABELLA 2

CONSUMI DI AZOTO (N) IN ITALIA

(10³ quintali)

1960	2.983
1971	6.188
1972	6.223
1973	7.064
1974	6.655
1975	7.101
1976	6.926

Come conseguenza di tutto ciò si hanno, da un lato, un eccesso crescente, sempre nel settore degli azotati, della capacità installata (nel caso dell'urea, questa si era raddoppiata nel giro di 6 anni) e dall'altra una preoccupante diminuzione del tasso di utilizzo, caduto al 59 per cento negli azotati (nel 1974 era del 75-80 per cento), al 64 per cento in quello dei fosfati e al 61 per cento in quello dei complessi.

Così l'industria si presenta ora con le caratteristiche tipiche dell'oligopolio non aggressivo, ed in fase di difesa - dei cui effetti parleremo più avanti -; con notevoli differenze di modernità tecnologica degli impianti per gli stessi azotati (molti stabilimenti sono costretti a usare virgin nafta più costosa anziché metano per indisponibilità di quest'ultimo) (3); con forte obsolescenza degli impianti di fosfatici e dei complessi la cui età media supera i 19 anni (contro 5,6-7,8 dell'urea e i 6,5-13 del nitrato ammonico) (vedi quanto segue in tale documento), passati in parte molto rilevante dalla Montedison alla Federazione italiana dei Consorzi agrari, che insieme controllano la quasi totalità della produzione (95. per cento), con conseguenze sui costi di produzione.

(3) Differenze che implicano variazioni di costo che vanno dalle 15.000 lire circa per quintale di urea nel più modesto stabilimento di Nera Montoro della Terni - ANIC (dichiarato in udienza) alle 23.900 circa in quello più vecchio di Ravenna (accertato attraverso informazioni dirette).

Grazie alla esistenza del CIP (Comitato interministeriale prezzi) cioè di una politica pubblica di amministrazione e di controllo dei prezzi, il livello di questi è inferiore alla media di quello dei paesi europei - tant'è vero che l'Italia non importa azotati che in quantità minime - ma poiché lo scarto esistente è calcolato sul divario massimo, esso è in realtà inferiore a quello ufficiale.

Ma a proposito di confrontabilità dei prezzi con quelli praticati in altri paesi, occorre andar cauti, se non si vuole incorrere in un errore che frequentemente si commette: quello cioè di trarre giudizi dal loro puro confronto monetario non già soltanto ai fini di determinare il grado di competitività del nostro prodotto sui mercati esteri - il che è comprensibile - ma anche al fine di stabilire la sopportabilità, in termini di costo, per gli agricoltori dei diversi paesi.

Per dare un tale giudizio, il confronto puramente monetario anche se espresso nella stessa unità monetaria è scorretto giacché occorre tener conto del diverso e talvolta diversissimo potere d'acquisto.

Se ci si limita al confronto puramente monetario si avrebbero i seguenti dati per il 1977:

	Prezzo medio ponderato in U.C. per 100 kg. di tutti i concimi espressi in elementi fertilizzanti
Italia	30,5
Germania	36,9 (1)
Francia	33,1
Olanda	41,6
Belgio	35,3
Regno Unito	28,9

Da esso risulterebbe che effettivamente in Italia i concimi hanno un prezzo inferiore a quello degli altri paesi europei, salvo che rispetto al Regno Unito.

Il che fornirebbe la spiegazione dell'importanza delle nostre esportazioni.

(1) Scorie Thomas perchè la Germania, ne fa un grande uso in luogo del perfosfato.

Tuttavia se il confronto si fa tenendo conto del diverso potere d'acquisto si avrebbero i seguenti risultati:

DATI AL 1977

	Indice dei prezzi dei concimi fatto=100 quello italiano	Indice del v.a. per addetto fatto=100 quello italiano	Spesa per concimi per addetto in U.C. fatto = 100 quello italiano
Italia	100,0	100,0	100,0
Germania	121,0	129,4	477,3
Francia	108,5	167,8	528,0
Olanda	136,4	322,9	627,2
Belgio	115,7	316,2	885,3
Regno Unito	94,7	154,2	592,2

Da essi si ricava che la differenza in più dei prezzi esteri rispetto a quelli italiani è più modesta e in molti casi molto più modesta della differenza del potere d'acquisto espresso in v.a. per addetto. In altri termini mentre l'agricoltore olandese, belga, francese e tedesco spende poco di più per un quintale di fertilizzante (tra l'8 e il 36 per cento) ricava un valore aggiunto disponibile per le sue spese ben più alto e nella maggior parte dei casi fino a 2-3 volte superiore a quello che ricava l'agricoltore italiano.

Si spiega così il basso consumo relativo di concimi dell'Italia, rispetto al quale quelli degli altri paesi, come documentano i dati della spesa per concimi, è di 5-8 volte superiore; e lo sarebbe ancor di più se invece di esprimerli in valori correnti che considerano prezzi unitari nazionali superiori a quelli italiani, fossero espressi in quantità (moltiplicate cioè per un prezzo medio uguale per tutti).

Di fronte a tale situazione, la logica vorrebbe, di fronte alle esigenze di esportazione che ha l'industria degli azotati in Italia, e al sistema di prezzi amministrati in vigore nel nostro paese, che sul mercato interno i concimi fossero venduti a condizioni di favore, ad esempio attraverso l'integrazione del prezzo in un regime di maggior controllo del prezzo imposto all'industria.

Inoltre, essendo molto debole la struttura del CIP che funziona su domanda di variazione come un comitato mediatore, senza una propria attrezzatura di calcolo dei costi e delle loro modifiche, esso si presta - soprattutto in fase « non aggressiva » che invece consentirebbe, ad una struttura pubblica validamente attrezzata, di

giocare sulla rivalità oligopolistica - ad esercitare una mera funzione di contenimento delle richieste di cartello. Il che porta fatalmente all'aumento costante del prezzo ma mai alla sua diminuzione, come avrebbe potuto avvenire, dopo l'aumento vertiginoso dei prezzi internazionali del 1974, a seguito della successiva caduta nel 1975, 1976 e 1977 (4). Va per la verità detto che, a causa delle disfunzioni del CIP, che provvede alla variazione dei prezzi con ritardo talvolta notevole, si sono avuti aumenti di prezzo, in corrispondenza al rialzo internazionale di un anno prima, quando ormai i prezzi sul mercato mondiale erano in diminuzione e viceversa riduzioni quando ormai l'effetto di caduta si era esaurito ed era stato sostituito da un nuovo aumento. Aumenti, dunque, che il cartello finisce sempre per spuntare proprio per la debolezza strutturale del CIP e per il comportamento concorde e collusivo delle industrie le quali forzano la trattativa con richieste in partenza elevate, subordinando in certo senso le vendite all'interno alle esportazioni - delle quali l'industria, date le sue rilevanti dimensioni, ha assoluto bisogno, anche se nel far ciò persegue politiche di discriminazione dei prezzi a sfavore del mercato interno (5) - quando, come avvenne nel 1974, i prezzi internazionali le favoriscono in modo rilevante.

Le prospettive poi non sembrano positive:

1) perché il tasso di crescita nelle ultime quattro annate dei prezzi è stato più alto in Italia che non negli altri paesi, riducendo il « vantaggio » in termini di minori prezzi assoluti di cui si giovava l'agricoltura italiana in confronto a quella degli altri;

2) perché la struttura debole del CIP non riuscirà più - in queste condizioni di crescenti difficoltà per l'industria - a stabilire prezzi giusti in relazione a costi, per tecniche evolute, che consentano il sano sviluppo dell'agricoltura, industria e commercio;

3) perché occorrono molti anni per correggere lo squilibrio produttivo tra i vari tipi di concimi e per eliminare le obsolescenze;

4) perché le prospettive di concorrenza estera da parte dei produttori nuovi entrati andranno peggiorando fortemente;

(4) Ciò è documentato dall'udienza Bertuzzi n. 20 pagina 12. Nell'udienza Passoro, poi (n. 20 pagina 2), in occasione delle lamentele avanzate contro le sistematiche decurtazioni fatte dal CIP alle richieste di aumento - ovviamente molto più alte per scontare anticipatamente le prevedibili decurtazioni - si dice « Basti come esempio ricordare che con il provvedimento precedente all'ultimo e che risaliva all'ottobre 1976 (dunque in fase di crollo del prezzo internazionale) si ridusse circa ad un terzo la richiesta di aumento da noi presentata e che fu ottenuta con un ritardo di circa 8 mesi. Anche con l'ultimo provvedimento a fronte del 30 per cento (*sic!*) dopo 12 mesi fu riconosciuto un aumento del 10 per cento ».

(5) Ad esempio nel caso del solfato di ammonio dividendo i valori delle esportazioni del 1976 per le quantità esportate, queste ultime trasformate in unità fertilizzanti, il valore medio è risultato di lire 15.585 contro lire 26.672 riportato dalla statistica CEE come prezzo interno italiano; analogamente per il nitrato di ammonio lire 15.620 contro lire 24.112.

5) perché gli altri paesi praticano politiche di *dumping* - rispetto alle quali non vengono contrapposte politiche di difesa - che si fanno gravemente sentire proprio in quei settori (fosfati e complessi e in particolare fosfatobiammonico) che più hanno bisogno di una azione programmata di ristrutturazione sui quali il commercio d'importazione italiano ha realizzato speculativamente rilevanti utili;

6) perché la struttura oligopolistica permette alle industrie di praticare ugualmente una politica di elevati profitti (sconti e abbuoni nel rifornimento delle materie prime, utilizzo di processi di trasformazione interna con produzione in proprio del metano, scelta del periodo di acquisto, ampia capacità di stoccaggio, ecc.) che, tuttavia, per la mancanza di condizioni di domanda crescente, esclude un loro comportamento « aggressivo » e, quindi, quella rivalità che si traduce in benefici - dato il prezzo politico - per gli utilizzatori in termini di minori prezzi, ma soprattutto in termini di condizioni di vendita e di presentazione.

2. Strutturalmente vi è poi un secondo fattore fortemente negativo: il 58-59 per cento della distribuzione dei concimi è effettuato dalla Fedit (6) che, quindi, rispetto agli altri distributori è di gran lunga il maggiore; tale distribuzione avviene con contratti di esclusiva o con riferimento ad essi: di questa esclusiva non è stato possibile accertare i termini nelle udienze con i responsabili federconsortili, ma di essa si è avuta conferma esplicita nelle udienze delle industrie.

Ciò ha determinato tre conseguenze:

2.1. una completa aderenza alle esigenze delle scelte industriali e quindi dell'offerta anziché a quelle obiettive della domanda, che ha portato ad imporre all'agricoltura un rifornimento relativamente troppo elevato di azotati di fronte al possibile e oggettivamente più conveniente sviluppo per la collettività, dei composti, secondo le tendenze di quasi tutti i più avanzati paesi europei (7); imposizione che è stata resa possibile dall'organizzazione capillare di « assistenza » che oggettivamente rappresenta il canale per « orientare » l'acquisto verso i tipi oggetto del contratto di esclusiva; fatto che è tanto più squilibrante perché opera in assenza di un sistema di assistenza tecnica pubblica;

(6) Anche se di recente si è andata manifestando una certa tendenza alla diminuzione di tale percentuale, per effetto di una maggiore presenza degli altri operatori (in particolare cooperative).

(7) L'indice del maggior uso di composti è dato soprattutto dal maggior consumo di ossido potassico: Belgio 33 per cento, Germania federale 35,4 per cento, Francia 35,5 per cento, Polonia 40,8 per cento, Germania democratica 39,2 per cento, contro 18,4 per cento per l'Italia (anno 1975-76) nonché del minor consumo di azotati: Polonia 33,4 per cento, Francia 36,4 per cento, Germania federale 39,5 per cento, Belgio 40,4 per cento, Italia 48,3 per cento (ISTAT, Annuario di statistica agraria, 1977, tab. 100).

2.2. una spiccata tendenza a resistere ad una maggior trasparenza dei prodotti commercializzati che si potrebbe realizzare attraverso l'etichettatura del prezzo industriale CIP di vendita e del prezzo maggiorato delle 900-1.000 lire al quintale per il costo della distribuzione; nonché attraverso la standardizzazione e la riduzione delle « composizioni » e dei « contenuti » in unità nutrienti, corrispondenti alle diverse esigenze tecniche degli ordinamenti colturali e dei prodotti. Una tale mancanza di trasparenza rende possibile una diversificazione dei prezzi di vendita all'agricoltura - risultata in modo netto nei prezzi d'acquisto rilevati all'azienda attraverso l'indagine INEA, nonché una pratica evasione del prezzo amministrato attraverso la politica degli sconti sulle quantità maggiori di acquisto - e così realizzare un ricavo distributivo maggiore delle 900-1.000 lire ed una pratica forzatura della domanda;

2.3. un conseguente rilevante ostacolo all'introduzione d'innovazioni nella produzione industriale: tipico è l'esempio, lamentato dall'industria nell'udienza Montedison n. 20 del 18 maggio 1978 di non riuscire a trasformare le sperimentazioni già fatte nella produzione di fertilizzanti liquidi - assai meno costosi e assai più convenienti per il minor spreco che essi implicano - in una loro distribuzione su larga scala. Essa, infatti, urta contro la struttura tendenzialmente « conservatrice » del distributore che, operando in regime di pratico monopolio (8), resiste alle innovazioni implicanti analoghi rischi di immobilizzi e di cambiamento. Del resto tale resistenza risulta esplicitamente nella risposta data dalla Fedit al questionario inviato dal Comitato d'indagine, quando esprime il suo giudizio negativo su tale innovazione per l'agricoltura italiana (v. documentazione d'archivio).

Un tale complesso di distorsioni sui consumi e sul livello dei prezzi (specie futuri) comporterebbe ad avviso del relatore una serie coordinata di interventi che si possono così riassumere:

1) Formulazione o riformulazione, entro il piano di settore dell'industria chimica, di un piano di ristrutturazione del settore fertilizzanti basato sui seguenti punti, qui appena accennati per non essere questo il luogo per tali proposte:

a) l'obiettivo dello sviluppo prevalente degli azotati va sostanzialmente corretto in modo da mutare il rapporto azoto-anidride fosforica-ossido di potassio a favore di questi due ultimi; il che implica un minor aumento della produzione di azotati e un sensibile maggior aumento di concimi composti;

b) va inoltre affrontato il problema dell'obsolescenza degli impianti dei fosfatici e del rifornimento del metano agli impianti di urea che sono ancora costretti a ricorrere alla virgin nafta;

(8) Come si è detto la Fedit ha contratti di esclusiva con l'ANIC e convenzioni con la Montedison per gli azotati (93 per cento della produzione) ed è insieme alla Montedison produttrice del 95 per cento dei fosfati consumati.

c) va inoltre affrontato il problema della regolamentazione degli scambi con l'estero così da evitare da un lato gli effetti del *dumping* praticato dagli altri paesi ai prodotti d'importazione ed in particolare al fosfato biammonico degli Stati Uniti;

d) va poi subordinato il sostegno pubblico della ristrutturazione alla pubblicità dei contratti di esclusiva;

e) infine, va affrontato, attraverso appropriata normativa il problema della certezza e regolamentazione del disinquinamento e, tenuto conto dell'insoddisfacente sistema dello scarico a mare oggi attuato, il problema della ricerca per soluzioni più confacenti di eventuale riciclo.

2) Ristrutturazione della Federconsorzi come distributore di mezzi tecnici per l'agricoltura che deve assicurare la natura effettivamente cooperativa ai singoli consorzi agrari, affidando alla Federconsorzi il compito limitato ma fondamentale di servizio di secondo grado di cooperative per la promozione commerciale specie nelle aree di ampliamento della produzione agricola, per il controllo delle norme di standardizzazione e di riduzione dei tipi e delle confezioni in relazione alle effettive esigenze tecniche dei fabbisogni, per il controllo del commercio con l'estero, per lo sviluppo e la diffusione delle nuove tecnologie produttive, per la sperimentazione e la dimostrazione. Al fine di ridurre il pericolo delle restrizioni monopolistiche, vanno incentivate le organizzazioni cooperative di distribuzione alternativa e relativi contratti con l'industria.

3) Ristrutturazione del Comitato interministeriale prezzi, con dotazione di analisi ed elaborazioni autonome, tali da non agire più su richiesta ma su iniziativa diretta, sulla base delle variazioni e dei confronti del mercato internazionale accertati direttamente e con l'obiettivo di correggere attraverso la politica dei prezzi le distorsioni che la politica industriale ha finora operato sulla domanda.

4) Approvazione di norme per l'etichettatura obbligatoria dei prezzi CIP di vendita e dei prezzi di acquisto da parte degli agricoltori; e di norme per la definizione degli *standards* sia delle composizioni, sia dei contenuti, sia delle confezioni, definiti a seguito dello studio analitico e prospettico dei fabbisogni tecnici delle varie realtà agricole produttive del paese.

3. MACCHINE AGRICOLE.

1. Profondamente diverse sono, invece, le vicende della industria delle macchine agricole. Essa, negli anni '50 non poté usufruire del fattore trainante dell'esportazione ed anzi ebbe bisogno di una azione di sostegno vigoroso per il suo decollo, giacché gran parte delle non numerose macchine domandate dall'agricoltura erano di fabbricazione estera (Massey Harris e Ferguson in particolare per

le trattrici). L'azione di sostegno si esplicò con la emanazione della legge cosiddetta Fanfani del 1952 - alimentata nel tempo dalla costituzione e quindi dalla continua ricostituzione del fondo di rotazione - che permise agli agricoltori l'acquisto a tassi di particolare favore delle macchine agricole, Fiat in particolare, scoraggiando l'importazione di macchine di fabbricazione estera giacché il prestito a tasso di favore era riservato alle sole macchine di produzione italiana; tale condizione venne rimossa soltanto dalla legge n. 454 del 2 febbraio 1961 all'articolo 12.

Così la produzione di trattori e poi di motoperatrici semoventi, si sviluppò in modo rilevante passando, per i primi, da 6,4 milioni di CV del 1958 a 38,5 milioni nel 1976 (5 volte) e mutando intorno al 1970 la situazione di saldo passivo con l'estero in saldo attivo.

L'impresa *leader* del settore è la Fiat, sulle 4 che coprono l'80 per cento della produzione, i cui interessi e struttura rivolti principalmente al settore delle automobili e alle grandi dimensioni, hanno provocato due fatti che hanno finito per giocare un ruolo distorsivo sulla domanda, riassumibile nei seguenti due elementi:

1.1. finché il sostegno della domanda ha alimentato la richiesta di trattori, di relativi pezzi di ricambio e di macchine motoperatrici semoventi, la produzione di macchine operatrici semplici e di macchine ad elevato contenuto specialistico tecnologico (macchine da raccolta speciali) non ha decollato e si limita a presentarsi come una struttura polverizzata perché destinata alla funzione di semplice assemblaggio di parti importate o prodotte da altri con scarsa capacità promozionale e limitate prospettive.

Vale la pena di precisare cioè che il decennio (1952-61) di « scoraggiamento » di acquisto di macchine estere e il contemporaneo sviluppo della domanda di macchine italiane (in grande prevalenza trattori in armonia con la prima fase di meccanizzazione di una agricoltura) attraverso un forte ed efficiente canale distributivo dotato di assistenza e di centri di riparazione e di ritiro-macchine con personale specializzato, ha creato, soprattutto in forza di un accordo di esclusiva con la produzione nazionale, una pratica barriera all'entrata per gli altri trattori o motoperatrici (9).

Nel momento in cui, conclusa la prima fase di meccanizzazione questa avrebbe potuto estendersi alla integrazione con macchine operatrici, la citata disposizione liberalizzatrice del Piano Verde, in presenza di una struttura produttiva fortemente polverizzata ha lasciato senza protezione l'industria delle macchine agricole operatrici italiane, costringendola prevalentemente al ruolo di semplice assemblatrice di parti estere importate; con tutte le conseguenze di mancato sviluppo tecnologicamente avanzato che questo implica (siamo in presenza di 1.500 unità produttive con non più di 1 miliardo di lire di fatturato annuo ciascuna e di 300 unità con

(9) Nel senso dimostrato da J. BAIN nel suo notissimo scritto *Barriers to new competition*, Cambridge 1956.

un fatturato compreso tra 1 e 10 miliardi, come documenta la proposta di piano di settore del Ministero dell'industria).

In conseguenza di ciò l'agricoltura ha un patrimonio trattori e motori altissimo, tenuto conto della ben più alta percentuale di terreni di alta collina e di montagna del nostro Paese. Tanto elevato da essere il terzo d'Europa; ma la loro utilizzazione è bassissima (300-ne della lavorazione del suolo e della grande raccolta e dei trasporti aziendali e interaziendali, la meccanizzazione delle diverse operazioni colturali, per le quali sono necessarie macchine operatrici azionate dal trattore o da motore nonché delle operazioni di raccolta specialistica.

1.2. La quantità dei mezzi meccanici, i forti costi produttivi ed i notevoli tassi di interesse passivi hanno determinato un elevato indebitamento dell'agricoltore e quindi un alto costo finanziario di gestione, compensato solo in parte per le piccole e piccolo-medie aziende dalla normale pratica del dare a noleggio, che potrà determinare, a mano a mano che aumenterà il parco trattori e motori, una inevitabile crisi di ristagno e di aumento dei costi, senza corrispondente incremento della produttività. Il fatto è aggravato dal ritardo della Fiat a sostituire la sua numerosa gamma di tipi di trattori (come risulta dalle udienze vi sono 540 modelli diversi di trattori ed oltre il 50 per cento della produzione interessa 13 modelli diversi) « con un solo tipo di trattore universale che sia in grado di fare molti lavori » (udienza Chiapponi, direttore del servizio vendite della Fiat-trattori). Il ritardo è motivato dal fatto che « l'ampiezza media delle aziende, nell'arco di 10 anni, partendo da 6 ettari ha raggiunto appena i sette ettari » per cui l'agricoltura, per sottodimensionamento dell'azienda, « è ben lontana dal consentire il raggiungimento di questo obiettivo ».

2. Questo, dunque, è il nodo di fondo per l'evoluzione, non quantitativa trattoristica, ma polivalente e integrale della meccanizzazione della nostra agricoltura, come non è avvenuto finora. Esso è stato aggravato dal sistema distributivo attuato attraverso il contratto di esclusiva siglato tra la Fiat e la Federconsorzi. Come è risultato dalle udienze, « il trattore, proprio perché usato in campagna, richiede tutta una serie di servizi che vanno dal servizio assistenza tecnica, ai ricambi, al ritiro dell'usato »; in conseguenza di ciò l'industria ha ritenuto nel momento del decollo « di individuare nella organizzazione dei consorzi agrari che era già presente sul mercato un canale che ci avrebbe consentito, in un arco abbastanza breve di tempo, insieme al nostro sforzo di realizzazione di trattori idonei alle esigenze italiane, quei risultati di servizio che in effetti abbiamo raggiunto ». E così la Federconsorzi ha fatto da efficiente, passivo e consolidante canale distributivo degli indirizzi politici dell'industria produttrice che opera in condizione di monopolio giacché è incontrovertibile che il gruppo Fiat (e la relativa esclusiva Federconsorzi) per la meccanizzazione agricola, controlla direttamente, come documentato dalla relazione Fiat annuale 1977 (pagina 54), circa il 40 per cento delle vendite interne e indiretta-

mente, attraverso le consociate Gherardi, SAIMM, Toselli, Laverda, circa un altro 6-10 per cento; per cui in complesso la relativa quota raggiunge circa il 50 per cento dell'intero mercato, di cui non ha potuto per scelta funzionale modificare gli effetti distorsivi. Oltre a ciò nel restante 50 per cento solo la SAME Lamborghini ha una dimensione consistente (con una quota di mercato di circa il 22 per cento), per cui tra l'impresa leader e la SAME si stabiliscono spesso piuttosto rapporti oligopolistici che comportamenti concorrenziali.

L'indagine non ha inoltre potuto appurare se al costo di distribuzione è o no elevato in senso assoluto e in senso relativo ai servizi che rende, effetti distorsivi a parte. Nelle udienze si è parlato del 22 e 30 per cento (« per certi tipi di macchine estremamente impegnative ») ma oltre all'affermazione più volte fatta che saremmo più prossimi al 22 - cioè un livello sopportabile - che al 30 - cioè un livello abbastanza elevato - non è stato smentito che il 15 per cento di questo costo (più il 12 per cento di puro onere dei servizi) rappresenterebbe l'effettivo utile dei Consorzi o comunque che tale margine non scenderebbe sotto il 10 per cento di tale costo.

Un fattore di aggravio dei costi per l'agricoltore che le udienze hanno denunciato è l'impossibilità di « contrattare il prezzo finito con gli utilizzatori a seconda della loro capacità di pagare »; impossibilità determinata dal fatto che tale contrattazione del prezzo è possibile « nella misura in cui si possono contrattare a monte altri elementi che influiscono sui costi. Se - ad esempio - si riuscisse a contrattare a livello CEE l'acciaio, si potrebbe ottenere risultati soddisfacenti a vantaggio del settore dell'agricoltura ».

Pur non comprendendosi bene che cosa significhi questa contrattazione dell'acciaio, sembra porsi il problema di una politica di prezzi a controllo pubblico per destinazioni particolari come quella di mezzi tecnici per l'agricoltura. Il che favorirebbe un migliore equilibrio nel rapporto tra costi di produzione e ricavi.

Il problema di fondo di una politica d'intervento che abbia per obiettivo una modifica sostanziale dei costi complessivi dell'agricoltura dovuti alla meccanizzazione, è legato alla trasformazione della domanda da semplice o prevalente domanda di trattori e di motori a domanda di meccanizzazione integrale delle operazioni colturali a seconda delle esigenze di complementarietà e di specializzazione. Questo è connesso, è vero, alla trasformazione e all'ammmodernamento della struttura produttiva agricola, ma tale cambiamento può trovare non poca remora nelle linee politiche e nella struttura industriale e dell'assestamento che esse trovano da parte della struttura distributiva.

Dunque, i problemi di base sembrano essere i seguenti:

- 1) la ristrutturazione nel senso di una loro fusione, potenziamento e ammodernamento delle piccole unità produttive di macchine operative semplici e specialistiche di raccolta ad alto contenuto tecnologico;

- 2) l'incentivazione, attraverso il sostegno della sperimentazione, della produzione di trattori polivalenti;
- 3) l'incentivazione delle organizzazioni cooperative agricole per i servizi di meccanizzazione integrale delle diverse operazioni colturali, ai fini di ridurre sempre più la sottoutilizzazione del parco trattoristico o il noleggio individuale;
- 4) la ristrutturazione della Federconsorzi e dei consorzi agrari lungo la stessa linea già indicata per i fertilizzanti;
- 5) l'incentivazione delle organizzazioni cooperative capaci di attrezzarsi, anche regionalmente, con mano d'opera specializzata, automezzi, punti assistenziali, magazzini ricambi e ritiro dell'usato, secondo la legislazione vigente di sostegno della cooperazione;
- 6) il riciclo organizzato dell'usato;
- 7) l'attrezzatura del CIP per il calcolo dei costi di produzione dei modelli standards « consigliati » per i vari ordinamenti produttivi e per le diverse operazioni, ai fini di aumentare il livello di informazione degli agricoltori relativamente ai prezzi di acquisto.

4. MANGIMI.

1. Se i due settori dei fertilizzanti e delle macchine agricole, si presentano caratterizzati da condizioni di oligopolio indifferenziato, il primo sostanzialmente in tutti i suoi composti, e da condizioni di oligopolio differenziato nel settore dei trattori e dei motori e di leadership oligopolistica nel settore delle macchine operatrici, il settore dei mangimi è, invece, caratterizzato dalla polverizzazione delle imprese, dalla bassa tecnologia ed intensità di capitali, dalla presenza di distorsioni nella concorrenza (10). È anche vero che il 70-80 per cento della produzione mangimistica fa capo ad un numero limitato di imprese con elevata attività produttiva. Occorre, quindi, una seria politica che porti allo scoraggiamento dei mangimifici non qualificati.

Nonostante la rilevante numerosità delle imprese (1.500 unità delle quali 87 per cento nel centro-nord del Paese) e nonostante le loro ridotte dimensioni – dai più piccoli che producono 20 quintali-ora ai più grandi con 300-400 quintali-ora, contro impianti nel MEC che superano anche i 1.000 quintali-ora – attraverso il loro tacito accordo, agisce praticamente una barriera all'entrata di nuove imprese che si manifesta nel rendere difficile ai nuovi entrati l'utilizzo dei magazzini di stoccaggio (mais, soia e farina di pesce). Si vedano in proposito, le dichiarazioni del dottor *Niccolai*, amministratore delegato

(10) Mancanza di trasparenza e disomogeneità, secondo la puntualizzazione fattane dalla moderna teoria dei mercati.

della Niccolai e del dottor Fedron, rappresentante dell'Associazione nazionale dei produttori di mangimi. Questa indisponibilità degli spazi di stoccaggio, oggi nelle mani degli importatori di cereali, gioca altresì in senso restrittivo sulle stesse imprese attualmente operanti nel settore, tant'è vero che nelle udienze essa è stata denunciata come la strozzatura maggiore (11). Naturalmente i profitti possono essere elevati sia per le piccole aziende (che, in assenza di un controllo dei contenuti, possono giocare, quando si siano assicurate le condizioni minime di disponibilità dei prodotti base, sulla diversità delle composizioni); sia soprattutto per le aziende maggiori, che ovviamente godono di condizioni di particolare favore nel rapporto con i detentori dello spazio di conservazione, e che possono usufruire delle doppie economie derivanti loro dai processi integrativi che esse hanno realizzato tanto nel settore del pollame quanto in quello dei suinetti (fornitura del mangime e della materia prima vivente e ritiro e vendite del prodotto finito).

Date le condizioni di disinformazione derivanti da tale mancanza di trasparenza, i profitti sono considerati in modo tale da difendere il settore dalle variazioni congiunturali e non sempre evitando quelle conseguenze di deterioramento degli alimenti cui una organizzazione così « provvisoria » dà origine.

E così resta tra l'altro totalmente irrisolto il grave problema del rifornimento straordinario di mangime in quegli anni che, per di più hanno una cadenza ciclica sostanzialmente accertata (12), in cui si ha deficienza grave nella produzione foraggera. Problema che colpisce gli allevamenti bovini ed ovini ma in modo spesso drammatico questi ultimi (13) e che essendo troppo rischioso per una struttura privata tanto polverizzata e sotto dimensionata, inesistente praticamente nel Mezzogiorno dove il fenomeno assume dimensioni vistose, dovrebbe essere risolto direttamente dalla mano pubblica.

Sorge così l'esigenza di affrontare un problema che riguarderà anche altri prodotti d'importazione e che si pone come una distorsione grave per l'equilibrio a breve tra domanda ed offerta e, quindi, per la stabilizzazione dei prezzi: quello della sufficienza degli spazi di stoccaggio, e della loro piena e libera disponibilità attraverso re-

(11) Si vedano più avanti i dati relativi agli stoccaggi per i cereali e altri (pagine 52 e seguenti).

(12) Per quanto riguarda l'Italia e il Mezzogiorno in particolare, si veda lo studio dell'*équipe* di ricercatori diretti da G. Orlando « Piani zonalì delle cinque zone interne della Sardegna » (edito dal Centro di programmazione della regione Sardegna, 1970) dove è stato accertato che ogni 5-6 anni, per mancanza di piogge autunnali, si ha una grave caduta di peso e una diffusa moria di ovini. Una congrua disponibilità di spazi di stoccaggio e di mangimi (per brevi periodi) eviterebbe il ripetersi del fenomeno.

(13) Tanto lo studio precedentemente citato, quanto le conclusioni dell'inchiesta parlamentare sul brigantaggio in Sardegna (Senato della Repubblica) hanno accertato che a tale deficienza vanno ricondotti i fenomeni dell'abigeato e quindi della catena di vendette che sono alla base del brigantaggio.

golamentazioni tra autorità pubblica e detentori privati (14) nell'interesse generale, onde sottrarli così all'uso restrittivo di coloro che li detengono in condizioni di monopolio per taluni porti o di oligopolio per altri.

Non solo, ma la deficienza dello spazio di stoccaggio - nel giro di un mese o poco più, come hanno messo in evidenza le udienze, tra mais di produzione nazionale e d'importazione, orzo e frumento occorre immagazzinare 150 milioni di quintali, per i quali occorrerebbe una capacità di circa 30 milioni di mc., mentre se ne possiede solo non più di 17 (vedi pagina 60), con una distribuzione territoriale nettamente squilibrata rispetto alla domanda di spazio. Va poi rilevato, come ha accertato una apposita indagine parlamentare sui trasporti (15) in Italia e come sarà meglio precisato nell'analisi del settore distributivo cerealicolo, secondo una nota approntata dall'Ufficio studi della Camera, su richiesta del nostro Comitato d'indagine, che le operazioni di scarico e conservazione nei porti sono particolarmente costose per le inefficienze da cui quell'organizzazione è afflitta.

2. Il problema della trasparenza e della informazione dei contenuti è problema molto grave perché, nonostante la legislazione italiana faccia obbligo di elencare gli stessi sul cartellino, non prescrive la dichiarazione delle rispettive quantità né di conseguenza prevede il loro controllo. Ne deriva che il settore resta caratterizzato dalla non omogeneità e quindi da una formazione dei prezzi che non tiene alcun conto della variazione dei contenuti in rapporto alla congiuntura internazionale.

Nelle udienze il problema è stato affrontato, ma le risposte generalmente hanno esclusa la possibilità di attuare norme di qualità, controllo dei contenuti, corrispondenza delle composizioni al dichiarato. « La formula dichiarata premia il disonesto - sollecitandolo a dichiarare un mangime qualitativamente migliore - poiché i metodi chimici di determinazione non consentono analisi esatte, ma comportano un margine di errore del 10/15 per cento » (udienza del dr. De Porto, n. 6 del 17 dicembre 1976).

In questo settore la Federconsorzi che gestisce in proprio solo una trentina di impianti, di cui 13-14 di un certo rilievo, detenendo tra l'altro un quantitativo rilevante degli spazi di stoccaggio, si comporta secondo gli obiettivi commerciali degli altri importatori escludendo sia una qualsiasi azione di standardizzazione dei nuclei e dei contenuti delle miscele sia una qualsiasi azione stabilizzatrice a breve dei prezzi.

In questo quadro complesso, i problemi che consentirebbero, da un lato, di sviluppare la produzione di mangimi sia semplici che composti in modo che essa abbia effetto propulsivo nelle aree

(14) A simiglianza di quanto avviene in Germania occidentale attraverso il *Bundesanstalt für Landwirtschaftliche Marktordnung* che ha come compito quello di regolamentare e controllare la conservazione dell'intera massa di prodotti per e dall'agricoltura.

(15) Commissione lavori pubblici del Senato.

di nuovo allevamento (in particolare zone interne) e dall'altro di accrescerne considerevolmente l'efficienza e la trasparenza per gli allevatori, sembrano essere i seguenti:

1) approntamento di un piano di ristrutturazione degli impianti produttivi sia per correggerne la distribuzione sul territorio, sia per accrescerne le dimensioni aziendali e l'ammmodernamento tecnologico attraverso incentivi per la fusione, gli ingrandimenti e la costruzione di impianti che abbiano la funzione di razionalizzare la raccolta del mais;

2) tale piano va finalizzato all'accrescimento sostanziale della trasparenza da realizzare con una norma applicativa della recente normativa comunitaria, in materia di commercializzazione degli alimenti semplici (ad esempio etichettatura, esposizione prezzi e riconoscimenti DOC), ed avente contemporaneamente l'obiettivo di introdurre una regolamentazione analoga a quella di altri paesi aventi norme più severe in materia di dichiarazione dei contenuti, e con elevato sviluppo tecnologico di controllo;

3) approntamento di un piano di sviluppo delle attrezzature di stoccaggio, secondo le linee che saranno più avanti delineate per il settore cerealicolo e dei prodotti conservabili d'importazione o di produzione; di tali spazi aggiuntivi e nel complesso, va previsto uno spazio di riserva strategica da rendere disponibile attraverso regolamentazione contrattata tra l'autorità pubblica e i detentori privati per i periodi di crisi cicliche delle foraggere - accertabili sulla base di un approfondito e sistematico servizio previsionale, indispensabile per tutta la complessa materia del mercato alla produzione utilizzando i moderni sistemi sperimentati via satellite - così da evitare i fenomeni di stretta alimentare, specie per gli allevamenti ovini, di cui si sono denunciate le gravi conseguenze;

4) piano di sistematica individuazione delle possibilità colturali di graduale sostituzione degli alimenti importati, sviluppando quella ricerca e quelle sperimentazioni, che sono, specie nel Mezzogiorno, ad uno stadio elementare e del tutto insufficiente;

5) sviluppo degli impianti per la produzione dei foraggi disidratati che a livello delle importazioni da paesi terzi (farina alfalfa soprattutto) ha raggiunto per i paesi del MEC quasi 4 milioni di quintali e che a livello intracomunitario ha toccato un livello di scambi di circa 3,5 milioni, con provenienza dalla Francia e dalla Danimarca e diretti verso la Germania e il Belgio;

6) anche in tale settore ed anzi proprio per la grande difficoltà di valutare gli effetti di un prodotto così disomogeneo, è fondamentale un capillare servizio di assistenza tecnica, particolarmente specializzato e preparato, specie se si tiene conto del fatto che tale voce di spesa, insieme alle altre spese per il bestiame (veterinari, medicine, ecc.) costituisce circa il 65 per cento della spesa complessiva sostenuta dalle aziende agrarie;

7) incentivazione dei rifornimenti aziendali di mangimi alla rinfusa;

8) incentivazione della ricerca scientifica finalizzata allo studio e all'approntamento di formule mangimistiche;

9) incentivazione delle esportazioni di mangimi integrati, capaci di compensare, sia pure parzialmente, le forti importazioni di mangimi semplici;

10) incentivazione alla coltura del sorgo nelle zone del Mezzogiorno, dove tale coltura può dare, con l'irrigazione, dei soddisfacenti risultati.

5. ALTRE SPESE.

Delle spese che incidono sull'esercizio dell'azienda agricola e quindi sui costi, di particolare rilievo è quella delle spese di finanziamento, anche perché non sempre il credito elargito dagli istituti autorizzati funziona; esso poi viene concesso per legge da organizzazioni distributive (fra le quali la Federconsorzi) che, effettuando il servizio contestualmente all'approvvigionamento di materie utili per l'agricoltura o alla vendita di prodotti, congloba due funzioni che invece devono per la loro specializzazione essere svolte da soggetti diversi, il che restringe la libertà di scelta e le condizioni di trasparenza dell'agricoltore nei confronti di entrambe.

Per quanto riguarda le altre voci, ci sembra opportuno chiudere con alcune considerazioni sulle sementi che giocano un ruolo di grande importanza nell'incremento della produttività e che, se non sufficientemente curate dal punto di vista tecnologico e della qualità, possono provocare un danno rilevante. Ebbene il ruolo della Federconsorzi in tale settore è assai più positivo e funzionalmente corretto di quello che essa gioca nel settore dei fertilizzanti, delle macchine e dei mangimi. Essa, infatti, svolge, come è stato documentato dalle udienze, « un lavoro di *trait d'union* abbastanza approfondito tra gli istituti di Stato che si occupano del settore stesso ed i produttori agricoli », « un lavoro di cerniera tra la sperimentazione, la ricerca scientifica e il produttore », un lavoro di organizzazione della produzione delle sementi di cui, come risulta da uno studio di Scarascia Mugnozza, « siamo tributari all'estero per moltissime » voci.

Di qui l'esigenza di un programma di sviluppo della produzione tramite accordi con le aziende che abbia come obiettivo la graduale sostituzione delle importazioni.

Altra voce rilevante di spesa per alcune aziende è quella degli antiparassitari.

Sarebbe al riguardo opportuno, al fine di diminuire i costi incentivare la ricerca scientifica per l'approntamento di nuovi formulati specifici per gli ambienti, le colture, le situazioni operative, capaci di accrescere la fondamentale salvaguardia della salute pubblica e dell'ecologia.

6. CREDITO AGRARIO.

1. L'indagine ha confermato che la riforma del credito agrario è ormai indilazionabile e di fondamentale importanza per le sorti dell'agricoltura.

Le norme che ne regolano l'erogazione risalgono alla legge 5 luglio 1928 n. 1760. Da allora sono profondamente mutati i rapporti di proprietà e di conduzione e, di conseguenza, anche quelli sociali. La legge del 1928 era sostanzialmente omogenea ad un'agricoltura dove l'azienda contadina era essenzialmente basata su una economia di sussistenza e dove le sole unità che potevano utilizzare il credito erano o la proprietà fondiaria o le aziende capitalistiche esistenti; essa non può, oggi, perciò corrispondere alle necessità di un'agricoltura che poggia per l'80 per cento sull'impresa diretto-coltivatrice e su una diversificazione di fasce di produttori che hanno esigenze e finalità nuove.

D'altra parte la crisi del settore agricolo ha messo in luce la necessità di interventi che abbiano come fondamento la redditività sociale, il coordinamento con gli altri settori produttivi, il recupero e l'equilibrio del territorio: cioè il rapporto fra sistema creditizio e programmazione.

L'impresa, nella fase di avvio di interventi coordinati e programmati in agricoltura, assume un ruolo che il credito specializzato e agevolato deve favorire e sviluppare: quello di renderla l'elemento di base nella programmazione stessa.

Ciò presuppone che le disponibilità finanziarie siano accessibili ad un numero sempre più grande di produttori, lo siano sempre e siano erogate per i fini previsti dai piani nazionali e dai programmi regionali; il che significa che la determinazione della quantità messa a disposizione dal credito agrario non può essere lasciata né all'arbitrio né agli interessi « privatistici » del sistema bancario, ma affidata all'autorità politica che ha l'obbligo, per legge, di stabilire i principi generali della programmazione; ed inoltre che il credito deve essere subordinato — nella erogazione e nei controlli — alla finalità di programmi e alla esecuzione di piani aziendali e interaziendali.

Dalla scelta della quantità dei flussi e della finalizzazione discende una duplice priorità: a favore delle imprese che hanno maggiore bisogno di credito per trasformarsi e a favore delle produzioni previste nei programmi regionali; non deve trattarsi, evidentemente, di due esclusività, ma dell'affermarsi di una tendenza che corrisponde alla finalizzazione del credito: possono e debbono essere infatti valorizzati, a determinate condizioni, tutti i tipi di impresa e quelle produzioni che siano richieste dal mercato e diano luogo ad attività riconosciute redditive, secondo i piani di sviluppo regionali.

2. L'attuale struttura e funzionamento degli istituti erogatori di credito agrario ha provocato una serie di strozzature che devono essere al più presto eliminate.

Innanzitutto, a causa del sistema delle garanzie e delle procedure farraginose, gli istituti hanno svolto un'attività che li conduceva ad essere gli arbitri effettivi della erogazione; e ciò costituisce un diaframma incompatibile con le attuali strutture agrarie e, soprattutto, con la esigenza di interventi diffusi, differenziati, programmati.

Gli operatori agricoli spesso incontrano, nei rapporti con tali istituti, difficoltà di ordine formale che impediscono il concreto accesso, al credito agrario, ritardando la attuazione delle leggi che dispongono interventi creditizi a favore del settore agricolo. Incomprensioni ed ostacoli assumono particolare rilievo nei territori di maggiore depressione, nei quali l'accesso al credito dovrebbe essere incrementato e facilitato.

Pertanto, sarebbe necessario creare, in chiave di partecipazione, una più stretta collaborazione tra gli istituti stessi e le categorie agricole interessate, chiamando a far parte dei Consigli di amministrazione di detti organismi, rappresentanti delle categorie agricole imprenditoriali designati dalle organizzazioni professionali agricole maggiormente rappresentative a livello nazionale.

Inoltre, i continui e disorganici interventi legislativi, posteriori alla legge del 1928, e la creazione da una parte della Comunità Economica Europea e dall'altra parte delle Regioni, hanno dato vita a tre livelli diversi di normativa: comunitario, nazionale, regionale, spesso in contrasto fra loro e comunque non omogenei e complementari. Tutto questo porta alla conclusione che le istituzioni di credito agrario non possano riflettere più alcuna compiuta scelta politica se non sono sorrette da una logica corrispondente ai nuovi tipi di beneficiari e ai bisogni delle imprese: ciò pone l'urgenza di verificare, in senso lato, il grado di « costituzionalità » e cioè di conformità ai principi costituzionali della gran massa di leggi in materia varate dal 1928 ad oggi.

Tale verifica è tanto più urgente in quanto l'ordinamento regionale pone in risalto una nuova questione, politica, economica, istituzionale: il coordinamento fra il governo centralizzato del credito e le attribuzioni alle Regioni del potere legislativo in materia di agricoltura. Infatti il decreto del Presidente della Repubblica 24 luglio 1977, n. 616, non solo trasferisce la « materia », così come è stata delineata dall'articolo 1 della legge n. 382, con le competenze affini e complementari in modo da poterla gestire globalmente, ma precisa anche che sono trasferite anche le funzioni « concernenti ogni tipo di intervento per agevolare l'accesso al credito, nonché la disciplina dei rapporti con gli istituti, la determinazione dei criteri di ammissibilità ed i controlli nella sua effettiva destinazione ». Tali norme devono spingere alla ricerca di un nuovo sistema di erogazione del credito, il quale, ferme le attribuzioni statali per la fissazione dei tassi e la manovra nazionale dei flussi

destinabili ai vari settori produttivi, abbia come punti di riferimento le imprese e i programmi regionali (16).

3. Attualmente operano nel settore una molteplicità di tipi di istituzioni: dagli istituti speciali (costituiti però su basi federative dalle banche partecipanti), alle sezioni speciali di banche di interesse nazionale, dalle casse di risparmio a quelle rurali e artigiane, dagli enti intermediari di credito alle banche popolari. Essi hanno strutture profondamente diverse, zone di intervento, sistemi e costi diseguali per la provvista dei mezzi finanziari.

Ne è risultata, sia per la limitata circoscrizione territoriale e per la presenza in essa dei grandi istituti, una difficoltà crescente per i piccoli istituti a base associativa; e d'altro canto, gli istituti speciali sono stati ristretti nella loro attività dalle basse quote di partecipazione di quelli competenti soprattutto per la preferenza a finanziare settori di più alta redditività e di più rapido rientro. Questo sistema complesso è stato reso ancor meno efficiente da forme di erogazione rigida rispetto alle mutate condizioni della produzione agricola e delle imprese: tipi fissi di erogazione, mentre l'esigenza attuale è quella di realizzare più interventi coordinati dal piano aziendale; molteplicità delle operazioni, mentre si impone una forma più agevole di accesso; doppia istruttoria; procedure lunghe e onerose.

A ciò deve aggiungersi il credito in natura, che se anche rappresenta una parte minore della erogazione è ormai in contrasto con corrette regole di concorrenza e rappresenta una forma di mediazione, incuneatasi tra industrie produttrici e distributori di mezzi tecnici e prodotti da una parte ed imprese agricole dall'altra, che contribuisce ad alterare le ragioni di scambio fra agricoltura e industria, tra agricoltura e distribuzione.

Va tuttavia studiata la possibilità di consentire controllate forme di credito in natura alle cooperative agricole di conduzione e di servizio riservate ai propri soci.

Non si può, dunque, rimandare oltre la ristrutturazione degli istituti erogatori sia per quanto riguarda il numero, le funzioni, la composizione degli organi di amministrazione, i rapporti con le Regioni e le categorie.

Ed è altrettanto urgente, con una diversa politica dei tassi, attualmente modificati troppo frequentemente, diminuire le difficoltà operative degli istituti e le incertezze dei produttori; elevare la entità del credito, almeno per le categorie più deboli e per le complesse opere di ristrutturazione delle imprese, sino al totale costo delle opere; e, cosa importantissima in un momento in cui si pro-

(16) Si ricorda che sul riordinamento del credito agrario risultano assegnate alla Commissione Agricoltura le proposte di legge nn. 913, 2378 e 2652, di diversa iniziativa, che tengono conto tra l'altro, della esigenza di un coordinamento tra il Governo centrale e le attribuzioni di funzioni alle regioni, con particolare riferimento all'articolo 109 che fissa linee generali, di principio, dell'intervento nel credito, ripartito appunto tra Stato e regioni.

spetta la diffusione dell'affitto, assicurare l'assistenza della garanzia sussidiaria ai produttori non proprietari di terra e con limitate garanzie reali.

4. I problemi qui sollevati hanno diretta attinenza con l'indagine condotta per l'accertamento dei costi di produzione, trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli; il Comitato, pur rendendosi conto che il credito è parte non secondaria anche dei processi che seguono la produzione, ha deliberatamente concentrato l'attenzione su quello attinente l'esercizio dell'attività agricola e gli investimenti per il suo sviluppo.

Esso in effetti agisce direttamente sui costi generali (costo del denaro, fidejussione, procedure, ecc.) o indirettamente (entità dei flussi, garanzie, entità del credito rispetto al corso delle singole opere, ecc.); in ogni caso agisce sulle prospettive future dell'agricoltura italiana e sulla capacità delle imprese.

Pertanto il Comitato ritiene utile fissare alcuni elementi di ordine generale e particolare per il riordino del credito agrario, che possono trovare la loro specifica forma in una legge nazionale di principio e, quindi, nella successiva fusione in un testo unico delle norme in materia di credito agrario, che abbia non solo il compito di renderne agevole l'applicazione ma anche di disciplinare i rapporti fra pubblica amministrazione e istituti erogatori per quanto concerne il credito agevolato e l'impiego di fondi di anticipazione. Tali elementi possono essere così sintetizzati:

a) ogni anno, il CIPE, considerato lo stato dell'economia nazionale e le disponibilità complessive del sistema bancario, conformemente agli obiettivi dell'anno successivo stabiliti nei piani nazionali e nei programmi regionali, dovrebbe determinare l'ammontare delle risorse finanziarie da destinare al credito agrario; una simile determinazione dovrebbe avvenire in piena concordia con le Regioni e con il Comitato interministeriale per il credito e il risparmio, in modo tale da assicurare una conseguente applicazione delle decisioni da parte dell'intero sistema;

b) lo Stato e le Regioni, con proprie norme coordinate, debbono assicurare la finalizzazione del credito agrario ai rispettivi piani o programmi; ciò deve significare non solo il rispetto delle funzioni regionali in materia di agricoltura, ma anche la definizione di un rapporto nuovo fra istituti erogatori e regioni, attraverso intese e convenzioni, che nel rispetto delle varie competenze, assicurino l'obiettivo fondamentale della rispondenza del credito alla programmazione;

c) lo Stato, sulla base di una legge di principio con delega chiaramente definita dal Parlamento e sotto il suo costante controllo, deve procedere alla ristrutturazione degli istituti erogatori, nel rispetto di norme certe di concorrenza, di efficienza del sistema, di riequilibri territoriali, di partecipazione della pubblica amministrazione;

d) la definizione di una diversa tipizzazione delle operazioni di credito dovrebbe corrispondere alla necessità di piani poliartico-

lati, senza dover perfezionare tante operazioni quante sono le destinazioni a breve, medio e lungo periodo; ciò comporta di conseguenza l'introduzione di nuove forme di finanziamento, l'elevamento dei prestiti sino al costo totale nelle opere da realizzare, lo snellimento delle procedure sia tecnico-amministrative che finanziarie;

e) l'accoglimento nel sistema di credito agrario, in modo diffuso e controllato, del conto corrente, al fine di avvicinare i produttori all'intervento pubblico; e l'estensione di tutte le forme di erogazione agli affittuari, ai coloni e ai mezzadri, a tutti coloro cioè che non possono offrire garanzie, ma assicurano la esecuzione dei piani e lo elevamento della produzione e della produttività; a questo secondo fine è essenziale la presenza organica delle Regioni nelle Sezioni specializzate per la deliberazione sulle richieste di garanzia onde dilatare il numero delle imprese che concorrono a realizzare i previsti programmi;

f) l'affermazione dei principi di priorità nella erogazione del credito agrario per i vari tipi di impresa, come definiti negli Statuti Regionali;

g) di fronte alle nuove esigenze dell'agricoltura, alla varietà dei tipi di imprese e alla richiamata riforma del credito agrario, deve acquisire sempre maggiore rilievo l'organizzazione nella domanda; e non solo da parte delle organizzazioni professionali ma anche, in forme differenziate, dalla pubblica amministrazione; soltanto una richiesta generalizzata e organizzata di credito può consentire di collegarsi alla effettiva finalizzazione agli obiettivi dei piani, attraverso la assistenza tecnica e lo sviluppo della professionalità degli imprenditori;

h) una simile visione complessiva di riforma richiede non solo una legge nazionale di riordinamento del credito agrario ma tutta una serie di misure; in particolare una legge di riforma del Testo unico sulle casse rurali e artigiane e norme regionali di unificazione delle leggi di spesa e delle leggi di procedura.

Il Comitato, anche sulla base delle consultazioni effettuate e degli studi specifici che ha ordinato, è consapevole che i problemi accennati sono soltanto una parte di quelli che attengono al credito agrario; ma ha voluto evidenziare quelli che ritiene essenziali e urgenti per contribuire alle ulteriori scelte del Parlamento e delle Regioni, e per indicare anche i terreni di intervento e di mobilitazione delle organizzazioni e dei singoli.

PAGINA BIANCA

CAPITOLO II

FATTORI CHE AGISCONO SUI PREZZI DI VENDITA
DEI PRODOTTI

I fattori che agiscono sui prezzi di vendita dei prodotti si ricollegano al modo come oggi si presentano le funzioni della loro trasformazione industriale, della loro commercializzazione all'origine nonché della loro commercializzazione nelle diverse fasi della distribuzione fino al consumo.

Un modo che per le scelte economiche che riguardano il periodo iniziale della vita della Repubblica ed in particolare il decennio 1950-60, ha privilegiato i settori industriali a tecnologia avanzata piuttosto che quelli di tipica tradizione del nostro paese, quali sono appunto l'agricoltura, l'industria alimentare ed il commercio dei prodotti agricolo-alimentari.

È da questa scelta, di cui sommariamente richiameremo gli effetti prima sulla trasformazione e poi sulla commercializzazione, che dipendono le gravi discrasie e distorsioni che rendono ancor oggi insoddisfacente la formazione del prezzo di vendita alla produzione e al consumo, e appesantiscono il costo della distribuzione complessiva. Dall'analisi dei flussi in quantità e valore che il Comitato d'indagine ha ritenuto di effettuare con una sua propria valutazione, sia pure su dati forniti prevalentemente dall'Istituto centrale di statistica, ma anche dalle indagini speciali dell'IRVAM e dell'Unione camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, risulta il seguente quadro del costo di distribuzione, per i principali settori, riferito al 1976, prima come aumento del prezzo di entrata nelle diverse fasi, ad iniziare da quello della produzione primaria, e poi come incidenza delle stesse fasi sul valore del prodotto al consumo.

1. Per quanto riguarda la variazione del valore rispetto al prezzo di entrata nelle diverse fasi, sulla base dei dati contenuti nella II parte, « Analisi », cap. I, si avrebbero i seguenti incrementi di valore:

TABELLA 3.

MARGINI LORDI DI TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE
ITALIA 1976

a) Per effetto della trasformazione.

	Coefficienti tecnici (1) %	Fatto = 100 il valore di entra- ta nella I tra- sformazione (o di uscita dal- l'origine)
Industria molitoria:		
farina	76,0	} 118,9
semola	72,0	
Industria paste alimentari	96,1	147,1
Industria del pane	76,0	188,7
Industria del riso	77,5	118,6
Industria dello zucchero	10,8	181,3
Industria dolciaria	86,1	388,1
Industria olearia:		
oliva	18,8	111,0
semi	18,5	138,3
Industria conserve vegetali:		
pomodori	47,2	191,5
legumi e ortaggi	74,3	133,0
frutta	76,8	200,6
Industria lattiero-casearia	(2)	142,5
Industria conserve animali (salumi)	97,7	151,2
Industria conserv. ittiche	82,9	153,7
Industria surgelati	100,0	158,1
Industria dietetici	(2)	149,2
Industria preparati e composti	(2)	277,7

(1) Esprimono la quantità di prodotto principale ottenuto dalla trasformazione rispetto a 100 unità di materia prima impiegata.

(2) Variabili a seconda dei sottosettori.

Questi aumenti implicano un incremento complessivo di valore del 116,6 per cento rispetto al valore all'origine, se si include l'industria dolciaria, e del 60 per cento, se invece questa viene esclusa e viene riferito l'aumento a tutto il complesso delle industrie di prima e seconda trasformazione.

b) *Per effetto della commercializzazione.*

Gli incrementi di valore per la commercializzazione sono invece molto variabili, andando dall'11 per cento appena per la pasta fino al 192 per cento per gli oli e semi oleosi, e con valori di maggior frequenza intorno al 50-70 per cento. Elevato è l'incremento nel settore degli ortaggi, 126 per cento, e della frutta, 149 per cento: ma la II parte della relazione contiene in dettaglio per ciascun prodotto l'analisi sia dell'incremento dovuto all'ingrosso sia di quello dovuto al commercio al dettaglio.

Si può comunque dire in generale che, per i prodotti non conservabili, la prima, l'incidenza della fase all'ingrosso, è nettamente superiore alla seconda, l'incidenza della fase al dettaglio; mentre avviene il contrario per quelli conservabili e a domanda più elastica rispetto al prezzo.

2. Riguardo all'incidenza delle diverse fasi sul valore finale, e sempre sulla base dell'analisi dettagliata contenuta nella II parte della relazione, si avrebbero le seguenti incidenze delle varie funzioni distributive sul valore complessivo al consumo:

TABELLA 4.

MARGINI LORDI CHE GRAVANO SUI PRODOTTI
DESTINATI AL CONSUMO FINALE INTERNO
ITALIA 1976

a) *Per i prodotti non trasformati.*

gruppi di prodotti	INCIDENZA % DEI MARGINI DI DISTRIBUZIONE SUL VALORE AL CONSUMO		
	ingrosso	dettaglio	totale
Ortaggi e legumi . . .	36,2	19,5	55,7
Olive e semi oleosi . .	51,7	14,1	65,8
Frutta	36,5	23,4	59,9
Prodotti allevamento (a)	2,2	42,4	44,6
Totale non trasformati .	16,4	33,4	49,8

(a) Esclusa la macellazione.



Segue: TABELLA 4

b) Per i prodotti trasformati.

Prodotti principali	INCIDENZA % DEI MARGINI DI TRASFORMAZIONE E DI DISTRIBUZIONE SUL VALORE AL CONSUMO			
	trasform.	ingrosso	dettaglio	totale
Farina	20,6	5,5	26,8	52,9
Pasta	39,9	2,1	8,0	50,0
Pane	44,0	—	20,0	64,0
Zucchero	38,9	8,0	5,5	52,4
Olii vegetali	13,8	3,7	19,4	36,4
Conserve vegetali	24,6	7,7	37,6	69,9
Conserve e lavorazioni animali	20,2	5,7	36,8	62,6
Surgelati	25,6	—	36,0	61,6
Vini	9,9	33,2	4,7	47,8
Totale trasformati	27,9	7,8	20,7	56,4

Per l'analisi di ogni singolo prodotto si rinvia, come si è detto, alla II parte della relazione. In essa sono anche contenute le analoghe analisi dell'indagine IRVAM che, come è noto, a differenza di questa elaborazione di carattere macroeconomico aggregata, è stata fatta per campione ragionato. Anche se vi sono differenze giustificate dal diverso metodo, l'ordine di grandezza collima e le conclusioni principali perciò sono analoghe; prime fra tutte:

che il costo varia in funzione del livello di efficienza e di equità delle forme di mercato dei vari settori;

che il costo di distribuzione non è più elevato là dove le operazioni e le funzioni sono più complesse, ma in rapporto al carattere di conservabilità dei prodotti e alla elasticità della loro domanda rispetto al prezzo.

È quindi essenziale un programma articolato d'intervento per modificare quelle condizioni.

Rispetto agli analoghi dati degli altri paesi ad economia più avanzata, le differenze non sono rilevanti, ma è il loro significato che è profondamente diverso.

Infatti, per comprendere quale responsabilità abbia il nostro sistema distributivo, così come, per circostanze storiche, fase di sviluppo ed errori o insufficienze di leggi è oggi organizzato, sul divario tra prezzi alla produzione e prezzi al consumo, è necessario domandarsi quali siano le fondamentali componenti del suo valore aggiunto: e ciò perché diagnosi e cura divergono sensibilmente a seconda della natura di quelle componenti. Esse, come per qualsiasi attività produttiva, *a parità di servizi resi* sono: i costi, ai quali i vari servizi vengono prodotti, e i profitti, che, in relazione alle particolari forme di mercato, vengono fatti propri dalle categorie operatrici interessate.

Se il volume della produzione dei servizi è massimo con un dato volume di risorse impiegate e, il che è lo stesso, se un dato volume di produzione è ottenibile con un impiego minimo di risorse, cioè ai costi più bassi, si dice che la distribuzione dei beni e dei servizi tra i vari membri della collettività e la distribuzione del reddito è efficiente, dando luogo ad un aumento netto di benessere per la collettività stessa, che potrà godere di un volume maggiore di soddisfazioni sia per l'impiego altrove delle risorse risparmiate, sia per l'aumento quantitativo dei servizi resi; aumento che si manifesta, quindi, senza sottrazione o trasferimento di reddito da una categoria ad un'altra del sistema distributivo.

Ma la teoria economica afferma che l'analisi del benessere di una collettività non si esaurisce soltanto nel giudizio del grado di efficienza. Una distribuzione, anche se efficiente, può presentare un grado diverso di equità, nel senso che, rispetto ad una distribuzione considerata ideale, i benefici massimi forniti dal suo alto grado di efficienza, sono diversamente distribuiti tra i membri della collettività stessa, per opera del sistema dei prezzi relativi; che può dar origine ad un trasferimento di reddito da una categoria ad un'altra.

Si è detto « a parità di servizi resi » perché anche se costi e profitti non divergessero sostanzialmente in termini relativi nelle diverse realtà distributive, la differenza può anche essere notevolmente maggiore - e questa è la terza componente del valore aggiunto o costo di distribuzione - per la quantità e la qualità dei servizi forniti da quelle diverse realtà.

È, quindi, analizzando queste funzioni nei loro costi, nei loro contenuti, nelle strutture che le producono e nelle forme di mercato che le caratterizzano che si può trarre un giudizio sul loro « stato di salute », sulle cause che lo determinano e sulle proposte di « cambiamento » che è opportuno avanzare.

In materia di prodotti agricoli e del divario di prezzo tra la produzione e il consumo, occorre fare una distinzione tra prodotti

avviati al consumo allo stato fresco e prodotti avviati al consumo dopo un processo di lavorazione o di trasformazione.

Mentre per i primi il divario è funzione esclusivamente dei processi di commercializzazione sia alla produzione che alle fasi intermedie, per i secondi quel divario è funzione anche di processi più o meno complessi che trasformano nella forma, oltre che nello spazio e nel tempo, i prodotti originari.

CAPITOLO III

LA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DEI PRODOTTI

1. Le cause che stanno alla base delle vicende che hanno sviluppato l'industria petrolchimica dopo il 1950 e insieme ad essa altri settori a tecnologia avanzata stanno, in contrapposto, alla base della spiegazione che ha visto progressivamente languire e ristagnare l'industria alimentare nel suo complesso, che resta un fondamentale settore dell'industria manifatturiera italiana.

Come illustra egregiamente il programma finalizzato per l'industria collegata all'attività agricolo-alimentare redatto dal gruppo di lavoro costituito dal Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato in data 23 marzo 1978, « nel passato la maggior parte di questi processi di trasformazione era essenzialmente connessa alla necessità di conservare il prodotto » mentre oggi, guardando allo sviluppo raggiunto da tale tipo di industria negli altri paesi occidentali, essi « sono legati, e lo saranno ancor più in futuro, ad esigenze non soltanto di semplice conservazione ma piuttosto di facilità di preparazione dei cibi, di controllo della qualità e di riduzione dei costi » degli alimenti.

Tuttavia, dalla analisi contenuta nella II parte della relazione « emerge che questo settore manifatturiero è condizionato da una serie di problemi di base, comuni a tutti o alla maggioranza dei comparti che lo compongono, nonostante l'elevata eterogeneità dei comparti stessi; problemi che pongono gravi remore alla concretizzazione delle sue potenzialità di crescita.

« Si tratta - afferma il citato programma - di problemi che fondamentalmente derivano da tradizionali realtà, quali la struttura frammentata e ancora largamente artigiana del settore, le carenze organizzative delle attività economiche che a monte ed a valle sono i diretti interlocutori di questa industria, la rigidità delle istituzioni pubbliche; tradizionali realtà alle quali si sovrappongono situazioni nuove, conseguenti alla realizzazione del Mercato comune, all'internazionalizzazione dei mercati dei prodotti alimentari, all'evoluzione della società ed al mutare dei rapporti tra lavoro ed impresa. L'incontro di queste vecchie e nuove realtà impone un'azione di cam-

biamento che implica l'impegno a guidare questo cambiamento come norma d'azione nello sviluppo dell'industria alimentare italiana ».

Orbene questa struttura e la scelta della politica in favore dei settori nuovi a tecnologia avanzata dominati dalla sollecitazione della domanda estera, ha implicato un suo fisiologico ristagno e il mantenimento delle linee tradizionali derivanti dalla « eccessiva fedeltà di questa industria al mercato interno – inteso sia quantitativamente che qualitativamente – a scapito della necessaria attenzione alla domanda estera ».

Sotto lo stimolo di una crescente espansione della domanda interna, la produzione per l'esportazione è stata considerata come una attività residua. Si è inoltre sottovalutata la circostanza che, a causa del processo di integrazione europea, il mercato nel quale la nostra industria alimentare è chiamata ad operare in piena concorrenza ha ormai un'ampiezza non soltanto nazionale, ma europea e che, come conseguenza, la capacità competitiva sul mercato nazionale necessita di una analoga capacità a livello europeo. A ciò ha anche contribuito una eccessiva fiducia nella possibilità di imporre il prodotto italiano al consumatore straniero per una supposta superiorità qualitativa dei prodotti nazionali, con la conseguenza di non differenziare la produzione, in funzione delle preferenze dei consumatori nei vari mercati di sbocco.

In verità, i mutamenti che si sono andati delineando nei consumi alimentari del nostro paese, nel corso degli anni sessanta e nei primi anni di questo decennio, confermano che l'orientamento del mercato italiano non è dissimile da quello delle società più sviluppate. I comparti dell'industria alimentare che presentano i più alti tassi di sviluppo, anche se oggi rappresentano una frazione ancora relativamente modesta della domanda, riguardano i prodotti con un alto numero di componenti, con una elevata complessività del processo di lavorazione, frutto di nuove tecnologie, destinate ad un consumatore relativamente giovane. I comparti stazionari o in regresso sono caratterizzati, di norma, da tecnologie e da mercati tradizionali. Una siffatta fedeltà al mercato interno, un mercato, a livello organizzativo, in larga misura vecchio, obsoleto, carico dei retaggi di una economia tradizionale, ha gravemente limitato la conoscenza dei passaggi obbligati che caratterizzano la via della modernizzazione dell'industria alimentare, così da non consentire di comprenderne, con la necessaria intensità e diffusione, i più importanti problemi strutturali.

In questo modo, ogni sforzo possibile è stato diretto allo sviluppo degli impianti e della tecnologia, tanto che, come norma, senza escludere per altro significative eccezioni per alcuni comparti, categorie d'impresе ed aree geografiche, il settore si caratterizza oggi frequentemente per notevoli eccedenze di capacità produttiva e per *standards* tecnologici di alto livello, come conferma la presenza sui mercati esteri dell'industria italiana delle macchine alimentari.

Ma, contemporaneamente, è sfuggita al sistema, nel suo insieme, o comunque non si è acquisita in misura sufficientemente diffusa

ed intensa, la consapevolezza della profonda evoluzione che domina lo schema concorrenziale di una moderna industria alimentare, la progressiva transizione cioè da una competizione fondata sul prezzo verso una competizione basata sul prodotto. Per usare parole più semplici si è sottovalutato il ruolo fondamentale che la politica di innovazione del prodotto alimentare gioca nelle economie sviluppate come strumento di crescita del mercato delle imprese. E, di conseguenza, non si è stimata abbastanza la circostanza che una moderna industria alimentare vive in tempi di profonde trasformazioni delle forme organizzative, in cui le strategie concorrenziali mutano continuamente, in relazione al prodotto, alla marca, alla pubblicità, al prezzo, ai canali distributivi, alle modalità di penetrazione sui mercati stranieri.

Come risultato finale, l'industria alimentare italiana si trova oggi a dovere affrontare i problemi di una produzione prevalentemente orientata su prodotti di prima trasformazione. Una produzione pertanto strutturalmente instabile e vulnerabile, sia per la variabilità dell'offerta agricola, sia per le difficoltà di differenziare i suoi prodotti, a livello del consumatore, sia infine per la facilità con cui può trovarsi a competere con le analoghe produzioni dei Paesi terzi.

Più analiticamente, l'industria alimentare italiana è chiamata a risolvere i problemi connessi alla limitatezza della diffusione delle moderne funzioni industriali di ricerca e sviluppo e di pianificazione, e delle moderne forme di gestione e di organizzazione delle imprese.

In ultima analisi - conclude il programma - «la nostra industria alimentare si trova essenzialmente a dovere affrontare il problema di recuperare un ritardo organizzativo nato dalla fedeltà ad una realtà che in vero è solo espressione del passato.

Ma ciò implica lo sviluppo di un gravoso e complesso processo di concentrazione di mercato. Si tratta infatti di abbandonare l'attuale organizzazione del settore, dominata da una polverizzazione di imprese che è frequentemente causa di fenomeni di concorrenza distruttiva, per passare al modello organizzativo proprio delle moderne industrie alimentari. Un modello caratterizzato, come è noto, dalla coesistenza e dalla complementarità di due maggiori gruppi di imprese nettamente distanti per dimensioni, ma non per questo meno efficienti. Un gruppo, il più numeroso, costituito da imprese di piccole e medie dimensioni, interessate di norma alla produzione di alimenti convenzionali, e dotate pertanto di scarso potere di mercato, ma che, per la loro dimensione, sono nelle condizioni di minimizzare i costi delle funzioni di trasformazione dei prodotti e della loro distribuzione fisica a livello locale. L'altro gruppo, assai meno numeroso, formato da imprese di grandi dimensioni e più adatte pertanto a condurre a buon termine i programmi di ricerca e sviluppo e di differenziazione della produzione ed a gestire efficientemente le moderne politiche di marca».

Si aggiunga che in rapporto ai doveri che incombono alla azione pubblica è accaduto, nel corso dell'esperienza fatta dall'in-

industria alimentare, che tale intervento dei pubblici poteri si manifestasse in modo opposto all'obiettivo indicato che essa avrebbe dovuto perseguire. Essa infatti è stata rivolta più che a determinare il quadro entro il quale sviluppare l'attività del settore, a entrare direttamente nell'attività economica. Il che se non è da criticare in sé né per la diretta presenza, né per la dimensione di tale presenza, lo è invece notevolmente sia per l'insufficiente cura da esso rivolta alla definizione delle regole generali di comportamento, sia per non esser variata in alcun modo l'organizzazione della pubblica amministrazione anche in merito alla definizione e alla gestione della politica generale e delle funzioni che il settore avrebbe dovuto svolgere nei confronti sia della produzione agricola sia del consumo, quasi che fosse ancora possibile pensare al cambiamento per via spontanea. Basti, al riguardo, considerare - ma ciò riguarda non soltanto la mutanda funzione della trasformazione, ma quella della commercializzazione e della distribuzione in generale - che ancor oggi anacronisticamente si occupano di quelle funzioni ben cinque Ministeri: quello dell'Agricoltura e foreste, quello dell'Industria, commercio e artigianato, quello delle Partecipazioni statali, quello del Commercio con l'estero e quello dei Trasporti senza nessuna istituzione di collegamento e d'integrazione.

2. Nell'esaminare i problemi emergenti dall'analisi svolta da questo Comitato di indagine ed i cui risultati sono raccolti e commentati nella II parte della relazione, ci limiteremo dunque a prendere in considerazione solo quei settori - e i più importanti soltanto - della trasformazione che riguardano la prima trasformazione, la fase cioè in cui pesa in modo rilevante tra le materie prime utilizzate il prodotto agricolo, escludendo tutte quelle successive fasi della seconda ed ulteriore trasformazione in cui il peso del prodotto originario è tanto limitato che la sua influenza sul costo di produzione e sul prezzo di acquisto e di vendita è sostanzialmente poco rilevante. Così limitando la relazione e le proposte, ci renderemo meglio conto dell'influenza che, in base alle forme e alle imperfezioni di mercato esistenti, il costo di produzione della trasformazione ha sull'insieme del costo di distribuzione o valore che si aggiunge - in corrispondenza o no al valore dei servizi resi dalla funzione - al prezzo originario o, come si dice, « alla produzione », prima che il prodotto giunga alla destinazione finale cioè al consumo; e al tempo stesso l'influenza che esso ha, sempre in base alle forme e alle imperfezioni del mercato, sulla stessa formazione del prezzo alla produzione.

Per la congenita debolezza e polverizzazione dell'offerta agricola le strutture a valle che sono per natura più forti, almeno localmente, trasferiscono « all'indietro » le loro inefficienze e le loro carenze funzionali, nonostante la politica protettiva comunitaria: donde l'esigenza di affrontare, insieme al problema di una modernizzazione e del cambiamento delle strutture agricole, anche la modernizzazione e il cambiamento delle strutture della distribuzione e quindi anche della trasformazione industriale dei prodotti.

È pertanto con tale finalità che il Comitato d'indagine ritiene di suggerire direttive di intervento che peraltro nella sostanza non differiscono da quelle analoghe del programma finalizzato del Ministero dell'Industria.

1) Riorganizzazione del settore che si riassume nei seguenti punti:

a. favorire una intensa e volontaria concentrazione d'impresе capaci di conseguire congiuntamente due obiettivi:

a. 1. porre il settore nelle condizioni di contare su un sufficiente numero di imprese capaci, per l'efficacia nel gestire le moderne funzioni industriali, di competere con successo nel mercato interno e nel mercato internazionale;

a. 2. rafforzare e sviluppare le medie e piccole imprese che siano disposte ad adottare le strategie e gli strumenti necessari per una effettiva competitività. Tali obiettivi sono conseguibili sia attraverso concessioni di agevolazioni fiscali e finanziarie, sia attraverso il blocco di ogni incentivo alla proliferazione indiscriminata, specie nei settori e nelle aree sufficientemente dotate;

b. agevolare la costituzione di consorzi di commercializzazione delle piccole e medie imprese, organizzando una azione di guida alle imprese partecipanti nelle strategie da adottare e una azione di informazione sulle condizioni da soddisfare per realizzare con successo tali strategie;

c. sollecitare i processi di diversificazione produttiva sia della singola impresa che dei consorzi di imprese, per realizzare un maggiore potere contrattuale nei riguardi del mercato finale, per diminuire i costi di produzione attraverso il pieno utilizzo annuale degli impianti e per conseguire occupazione più stabile e continuativa.

2) Razionalizzazione dei rapporti tra l'agricoltura e l'industria che si riassume nei seguenti tre punti:

a) definizione per i principali prodotti agricoli, attraverso la collaborazione delle organizzazioni professionali interessate, di un quadro contrattuale base della negoziazione e di sviluppo dell'integrazione verticale e di programmazione della produzione dell'intero settore;

b) promozione di iniziative comuni tra cooperazione agricola e industria pubblica e privata di trasformazione;

c) adeguamento del quadro istituzionale della cooperazione per renderla capace - anche attraverso l'associazionismo e la concentrazione delle imprese cooperative - di realizzare una effettiva concentrazione dell'offerta e di gestire le strategie concorrenziali della moderna industria.

3) Adeguamento della politica CEE, sia nel senso che non vi sia discriminazione per ciò che concerne la preferenza comunitaria fra prodotti dell'industria alimentare di prima trasformazione, sia nel

senso che essa tenga sempre in considerazione le esigenze dell'integrazione agro-industriale e di sviluppo dell'industria trasformatrice.

4) Finanziamento dell'espansione delle esportazioni e sostegno per garantire tale espansione.

5) Regolamentazione della qualità degli alimenti e relativa trasparenza.

6) Sviluppo di organismi di informazione economica circa i mercati interni e stranieri, le imprese in essi operanti e le forme di concorrenza che li caratterizzano, nonché istituzione di nuovi servizi di promozione collettiva delle vendite.

7) Potenziamento dell'attività pubblica e privata di ricerca e di sviluppo, in particolare assegnandolo come ruolo primario alle imprese a partecipazione statale, coordinate dal proponendo ente pubblico agricolo-alimentare, specie nei settori dove più esigenti sono le trasformazioni tecnologiche ed organizzative.

8) Formazione degli addetti ai vari livelli.

3. — Un tale piano d'indirizzi è in linea, a parere del Comitato, con l'obiettivo di cambiamento che si è posto come esigenza primaria della trasformazione.

Ma sempre a parere del Comitato, esso ha bisogno di ulteriori precisazioni per dotarlo di operatività, finalità precipua di questa relazione, anche se essa non vuol avere carattere esaustivo della molteplicità dei problemi posti.

La operatività si concretizza nei seguenti quattro punti che, a parere del Comitato, è necessario sviluppare per dare concretezza alla azione pubblica e così accelerare il « cambiamento » di cui si è detto.

1) Il « cambiamento », come si è detto, si fonda innanzitutto sulla ristrutturazione del settore; tale ristrutturazione dovrà avvenire:

a. in primo luogo seguendo uno schema generale di riferimento macroeconomico tale da adeguare gerarchicamente gli impianti alle diverse funzioni (primarie, intermedie e finali) che ciascuno di essi è destinato a svolgere;

b. in secondo luogo sviluppando l'efficienza del singolo impianto e della collettività di impianti, quando le ridotte dimensioni non permettono la attuazione autonoma delle funzioni previste;

c. in terzo luogo, realizzando nell'impresa o collettività di imprese la capacità ad attuare le strategie proprie della moderna industria.

In ciò appunto deve consistere il cosiddetto « piano di settore ».

Questi obiettivi possono essere realizzati attraverso due strumenti essenziali, che finora o non hanno operato, o sono stati utilizzati senza criteri di riferimento, dando luogo spesso a eccessi

di capacità e quindi a bassi tassi di utilizzazione, e che, ad esempio, nelle direttive del programma finalizzato del Ministero dell'industria sono appena delineati e soprattutto visti come azioni additive e separate: l'agevolazione fiscale creditizia e finanziaria in genere e la assistenza tecnica e l'informazione. Esse vanno, invece, concepite come strumenti sistematici per il raggiungimento di quegli obiettivi.

Orbene, le agevolazioni e l'assistenza tecnica per avere successo devono essere specificatamente finalizzati e tali non potranno esserlo se l'azione pubblica non si dota del piano particolareggiato di cui si è detto, che indichi rispetto alla attuale situazione quali siano gli interventi per garantire lo schema di massima efficienza, la realizzazione della funzione assegnata, la dotazione all'impresa della capacità strategica necessaria. Parlando delle proposte per i singoli settori, risulterà chiaro il contenuto di tale piano di ristrutturazione rispetto al quale l'azione pubblica deve rigorosamente subordinare gli strumenti indicati e l'azione privata abbia un quadro di orientamento per le sue iniziative.

2) Sia gli strumenti indicati, sia le azioni complementari da sviluppare (ricerca, informazioni, formazione professionale, promozione, marketing, razionalizzazione dei rapporti tra agricoltura e industria, finanziamento delle esportazioni, regolamentazione generale della qualità degli alimenti) devono scaturire da una normativa generale che si pone come integrativa e correttiva della legge sulla ristrutturazione industriale (12 agosto 1977, n. 675).

3) Esiste poi la necessità di individuare una serie di norme specifiche che le caratteristiche strutturali o le esigenze particolari del settore pongono come indispensabile complemento (per risolvere, ad esempio, il problema della depurazione e quello del riciclaggio delle acque utilizzate).

4) Esiste, infine, la necessità di affrontare il tema dell'adeguamento professionale e riorganizzativo di tutta la pubblica amministrazione chiamata nei vari Ministeri interessati a realizzare la gestione di interventi del tutto nuovi, nella loro filosofia, da quelli del passato.

In quasi tutti i settori (salvo per il vino e, in parte, per i formaggi) non sono affatto affrontati i problemi del marketing o lo sono ad uno stadio appena iniziale. Di essi, anche se si farà richiamo nei singoli settori esigenti come azione di sollecitazione dei pubblici poteri, in quanto problemi emergenti, se ne affronterà sistematicamente la analisi e le proposte nel capitolo della commercializzazione.

Il Comitato ha ritenuto centrali per l'operazione di « cambiamento » che si vuole intraprendere: l'industria molitoria e pastaria; l'industria delle carni; l'industria delle conserve vegetali; l'industria lattiero casearia; l'industria olearia; l'industria del vino e delle bevande alcoliche.

L'analisi e le proposte presuppongono quelle analisi e azioni generali di cui si è parlato nella parte generale relativa alla trasformazione e si pongono, quindi, come « specifiche » e complementari.

1) INDUSTRIA MOLITORIA E PASTARIA

1. 1. I problemi chiave dell'industria molitoria sia per gli sfarinati che per le semole hanno bisogno a monte di taluni interventi generali.

a) In primo luogo vanno revisionati tanto la legislazione esistente sulle sementi così da assicurare un più rigoroso controllo delle varietà e degli inquinamenti in rapporto alla destinazione (sfarinati o semola), quanto il sistema stesso con cui si attua il controllo. Tale revisione va coordinata con analoga più rigorosa legislazione e controllo delle paste alimentari, ma di cui si dirà più avanti.

b) In secondo luogo i molini sono riforniti della materia prima dagli spazi di stoccaggio o dai magazzini generali; questi ultimi sono generalmente ubicati nei porti, e rispetto ad una consistenza di 704 unità per l'intero paese per un complesso di 13 milioni di metri cubi, sono attivi soltanto 423, cioè circa il 60 per cento per un totale di 10,7 milioni di metri cubi (vedi tabella 5). Tali spazi sono per 555 e 293 rispettivamente in mano ai consorzi agrari provinciali (77 e 70 per cento rispettivamente della totale capacità). A tali strutture vanno aggiunti gli impianti di stoccaggio di proprietà dei consorzi e della Federazione dei consorzi agrari che per quanto riguarda il grano si sintetizzano in 2.090 unità per una capacità complessiva di circa 28 milioni di quintali (26,0 dei consorzi e 2,0 della Federazione) e per quanto riguarda gli altri cereali in 57 unità per una capacità di circa 1,9 milioni di quintali; corrispondenti entrambe ad una capacità di circa 6,0 milioni di metri cubi (a stima).

È quindi determinante il ruolo che tali organismi dei Consorzi agrari e della Fedit svolgono nell'efficiente rifornimento dei grani ai molini e nella conservazione in genere (tra magazzini generali e altri impianti di stoccaggio si tratta di una disponibilità attiva di non più di 17 milioni di mc di contro ad un fabbisogno di circa 30 milioni). Poiché sui 10,7 milioni di metri cubi dei magazzini generali 8,4 si trovano in Piemonte, Lombardia, Friuli-Venezia Giulia ed Emilia e dei 2.090 magazzini grandi della Federconsorzi ben 1129 sono ubicati nelle indicate regioni, è determinante il ruolo dei consorzi agrari del nord e della loro Federazione, che, rispetto al centro e al Mezzogiorno, si trovano in una posizione di rilevante ruolo di determinazione dei rifornimenti (18).

Va quindi, affrontato anche questo ruolo della Federconsorzi, oltre quello già esaminato nella parte dei mezzi tecnici, affinché sia regolamentato nell'interesse dell'intera collettività, sia per diminuire i costi, rappresentati dalla forte presenza di capacità inutilizzata e dalla pessima distribuzione territoriale anche rispetto alle aree di produzione (costi di trasporto e di assicurazione); sia per eliminare

(18) I dati sono stati rilevati dall'analisi degli Annuari ISTAT del Commercio o forniti dalla stessa Federconsorzi.

TABELLA 5.

MAGAZZINI GENERALI ATTIVI 1976

PROPRIETA	NORD		CENTRO		SUD		ITALIA	
	Prin- cipali	Suc- cursali	Prin- cipali	Suc- cursali	Prin- cipali	Suc- cursali	Prin- cipali	Suc- cursali
—	—	—	—	—	—	—	—	—
CAP	14	259	2	6	4	8	20	273
Altri	98	16	10	—	6	—	114	16
Totale . . .	112	275	12	6	10	8	134	289
In migliaia di m ³ totali .	9.566		509		668		10.742	

il sistema di « lavorazione su ordinazione » dei molini che, scaricano sui produttori lo stoccaggio dei grani e sui grossisti di sfarinati lo stoccaggio della farina, e quindi i relativi costi che costituiscono la voce più elevata del costo della molitura, e che i molini imputano (!) ugualmente, come se fosse sostenuto in proprio, nel calcolo che essi presentano al CIP per la determinazione del prezzo amministrato.

La restituzione del carattere effettivamente cooperativo ai consorzi agrari, la messa a disposizione effettiva dell'AIMA - rinnovata nei suoi ruoli di organismo regolatore del mercato e promotore del suo sviluppo ed ammodernamento - dei propri impianti e di quelli della Federconsorzi - che dovrebbe, come si è detto, trasferire tutti i ruoli primari (quali sono appunto anche quelli della raccolta dei prodotti) ai Consorzi per dedicarsi soltanto, a livello della propria potenza organizzativa e di prestigio, ai ruoli di II grado (promozione e *marketing*) oltre che la regolamentazione della disponibilità pubblica per le emergenze nazionali e regionali, dovrebbe risolvere il problema della strategia dello stoccaggio nell'interesse dei produttori e della collettività in genere, bilanciando il potere del commercio e degli importatori.

c) In terzo luogo va affrontato il problema della inefficienza dei sistemi portuali. Secondo dati presuntivi rilevati nel corso dell'indagine del Comitato e da altra indagine parlamentare effettuata dalla Commissione Lavori Pubblici del Senato, il costo per tonnellata scaricata e manipolata non dovrebbe superare, considerando i necessari investimenti, le 7.600 lire circa, mentre in realtà sembrerebbe raggiungere attualmente le 15.000 lire, fino a punte di 30.000 per merce particolarmente ingombrante.

Non è compito di questa indagine accertare le cause di costi tanto elevati che, tuttavia, ha ritenuto opportuno far affrontare dall'ufficio studi della Camera che ha approntato una nota al riguardo, acquisita agli atti, dalla quale si evince la necessità di far luce con una opportuna ricerca su tale tema.

1. 2. Vi sono poi interventi specifici che il Comitato ritiene di riassumere così brevemente:

a) *Industria degli sfarinati.*

Essa è caratterizzata dalla estrema polverizzazione degli impianti ad alta macinazione - che se è diminuita tra il 1971 e il 1977 (passando da 1662 a 1483) è pur sempre troppo sottodimensionata per rispondere alle moderne esigenze economiche della produzione e delle farine -; dal loro squilibrio distributivo nel paese in rapporto alle aree di produzione (1009 nell'Italia centro-settentrionale contro 374 in quella meridionale ed insulare); dalla loro prevalente inefficienza tecnologica; dal basso utilizzo delle capacità; dal fatto che il commercio del grano è per il 50,2 per cento in mano a commercianti ed importatori che, quindi, rendono particolarmente debole la posizione contrattuale dei produttori.

Due sono quindi gli obiettivi:

l'approntamento di piani di settore regionali per l'analisi critica dei singoli impianti, per la individuazione di un loro schema più equilibrato territorialmente e ciò al fine di assisterne tecnicamente la ristrutturazione e incentivarne le specifiche trasformazioni;

la costituzione di organizzazioni di produttori col compito di promuovere azioni comuni di vendita.

b) *Semoleria.*

Trattandosi di industria a destinazione specializzata (la pasta) al contrario della produzione di sfarinati la cui destinazione è plurima (panetterie, pizzerie, commercianti, industria dolciaria, pasticci artigianali) essa è assai meno polverizzata (190 unità nel 1978) e sottodimensionata e, quindi, presenta un'assai minore inefficienza tecnologica.

Esistono tuttavia una serie di problemi che vanno affrontati e risolti.

Il sistema in vigore, infatti, prevede il prezzo amministrato CIP per la pasta, riferita al solo requisito che sia di grano duro senza altra specificazione. Ciò consente un largo uso delle miscele di tale grano che, come è noto, in relazione alle diverse varietà, ha differenti contenuti di glutine, elemento fondamentale per la qualità della pasta; con le miscele vi sono, dunque, possibilità di evadere il prezzo imposto con la diversificazione delle qualità. Ciò ha, ad esempio, consentito di creare paste speciali cosiddette « glutinate » a prezzo diverso da quello amministrato. Da ciò deriva la necessità di diversificare il prezzo amministrato in relazione al contenuto di glutine - e così consentire la diversificazione della produzione - con conseguente obbligo di dichiarare tale contenuto. L'obbligo e la diversificazione potrebbero essere estese alle paste miste di grano duro e di grano tenero richieste soprattutto all'estero, sempre che ciò venga negoziato con i paesi destinatari che da questo punto di vista adottano composizioni molto diverse, come l'azienda Barilla ha messo in evidenza.

Un secondo problema riguarda l'esigenza vivamente avvertita dall'industria pastaria di incentivare la sua integrazione e la definizione di *standards* con i molini, al fine di evitare frodi nella composizione delle semole. Il problema si ricollega, come quello precedente, alla necessità di revisionare la legislazione sulle sementi, di cui si è detto.

Un terzo problema riguarda le condizioni in grande prevalenza illegali in cui operano i molini e le semolerie per quanto riguarda l'evasione delle norme sociali per l'impiego del lavoro e il rispetto delle norme sull'IVA; condizioni che vanno modificate nella misura in cui si opera per la modernizzazione del settore.

2) INDUSTRIA DELLE CARNI

Problemi emergenti non si pongono ormai più per le produzioni di carni avicole e in parte di quelle suinicole, dove il processo di trasformazione è avviato alla completa integrazione verticale e alla adozione delle moderne forme di *marketing*.

Essi, invece, si pongono ed in modo rilevante per la produzione e lavorazione delle carni bovine ed ovine.

Per esse esistono tre fasi o processi industriali: quella della macellazione, quella della prima lavorazione (disossazione e congelamento) e quella della conservazione in scatola o nelle forme degli insaccati e varie.

In realtà, la seconda fase è ancora ad uno stadio iniziale e al massimo si trova annessa alla prima fase.

Per tutti si presuppone affrontato e avviato a soluzione il problema della ristrutturazione degli allevamenti oggi ancora largamente familiari e di piccole dimensioni o lasciati ai rischi dell'incertezza della produzione o delle disponibilità foraggere: il ruolo della programmazione, e in particolare degli indirizzi in rapporto alle voca-

zioni delle risorse, della trasformazione delle forme familiari a ciclo integrale in forme diversificate nelle diverse attività (produzione dell'allevamento, svezzamento, ingrasso e finissaggio), della ricerca per la individuazione delle razze e dei tipi di allevamento, è al riguardo decisivo per l'accelerazione di questo processo.

a) *Macellazione.*

La esistenza di circa 12.000 macelli - di cui solo 100 corrispondenti alle norme minime della CEE - tra pubblici che sono la maggioranza, e privati, il più delle volte di piccola e piccolissima dimensione e senza attrezzature, fino ad esser semplici stanze di macellazione, conferisce un carattere di estrema polverizzazione che rende elevato il costo della macellazione sia perché i costi fissi gravano su un volume trattato molto ridotto, sia soprattutto perché o vanno perduti o vanno svenduti i numerosi suoi sottoprodotti che costituiscono materia prima spesso pregiata di altre industrie: da quella dei fertilizzanti e dei mangimi come il sangue, a quella dell'abbigliamento come le pelli, le ossa e il crine, a quella farmaceutica come le varie ghiandole ormonali; senza contare i ricavi aggiuntivi che possono essere ottenuti dall'utilizzazione razionale del « quinto quarto ».

Ma non basta, la storia comunale del nostro paese ha privilegiato il momento del consumo, cosicché i macelli sono sorti non in base ad un razionale piano di distribuzione delle varie tipologie richieste dalle varie funzioni (mercato all'origine, mercati intermedi e mercati al consumo), ma sempre o quasi sempre - salvo un primo modesto tentativo di correzione avvenuto dalla fine degli anni 60 - in rapporto alle esigenze dei centri di consumo. Ne è nata una struttura distorta che non soltanto ha contribuito a mantenere elevati i costi (la necessità di mantenere la funzione della macellazione per dare lavoro alla categoria dei macellatori anche quando sarebbe stato conveniente eliminarla per sostituirla con quella del solo mercato di carne foranea; il troppo lento sviluppo di questo mercato che consente rilevanti economie nei costi di trasporto e di assicurazione; il problema della razionale distribuzione delle varie parti dell'animale (parti nobili rispetto alle altre) in funzione delle diverse esigenze della domanda rispetto al reddito che, se non risolto, dà luogo a costi di redistribuzione); ma ha impedito di creare uno schema nazionale macroeconomico del mercato e della macellazione razionale rispetto alle linee di sviluppo della produzione zootecnica. L'esempio relativamente recente della costruzione di un grande centro di macellazione a Roma in sostituzione del vecchio ed obsoleto impianto del Testaccio è una prova della volontà di « cambiamento » dei vecchi indirizzi.

Il Comitato, pertanto, ritiene che sia giunto il momento per la formulazione da parte del CIPE e da parte delle Regioni rispettivamente di un piano nazionale e di corrispondenti piani regionali aventi come finalità: a) il primo, rispetto all'attuale consistenza, di individuare ubicazione, dimensioni e tipologia dei centri di macellazione e di mercato alla produzione; ubicazione, dimensione e tipo-

logia dei centri di mercato e di smistamento intermedi; numero, dimensioni e tipologia dei centri di mercato al consumo nelle regioni; b) i secondi di affrontare il problema relativo a questo terzo punto.

I piani dovranno, seguendo gli esempi della Francia, del Regno Unito e della Germania che li hanno affrontati, indicare le modalità relative alla sollecitazione della costruzione degli impianti ove mancanti, alla fusione di quelli sottodimensionati, ove possibile, o alla chiusura di quelli superflui o inefficienti ove necessario. Dovranno inoltre risolvere il problema, per i macelli alla produzione, della costituzione di centri al servizio di più impianti (le cui dimensioni, pur se convenienti, non lo consentono) per la utilizzazione razionale e industriale dei sottoprodotti.

Esso dovrà infine farsi carico:

del problema della prima lavorazione delle carni consistenti nella disossatura e nel congelamento, che è problema essenziale sia per il rifornimento delle carni all'industria, sia per dare impulso alla attività di preparazione dei tagli per l'ingrosso e di pre confezionamento per il dettaglio;

del problema degli impianti di depurazione di cui generalmente difettano e che invece sono indispensabili per la eliminazione e il riciclaggio di uno dei fattori maggiormente inquinante.

In merito, infine, al problema della conservazione della carne fresca sorge il problema dei rifornimenti e della conservazione della carne importata che, come è noto, costituisce circa il 50 per cento della totale carne bovina consumata. Nel modo come oggi avviene è determinante, per le sue conseguenze restrittive sul mercato, il fatto che gli spazi frigoriferi siano prevalentemente in mano privata e che non esista una efficiente catena del freddo. Secondo i dati pubblicati dalla rivista *Il Freddo* dell'Associazione frigoriferi italiani (1974) e una stima del loro aggiornamento al 1977, fatta sulla base di « Economia industriale 1977 » della Confederazione generale dell'industria italiana, gli spazi frigoriferi italiani polivalenti ammontavano a circa 6,4 milioni di mc. di cui 2,7 pubblici e 3,7 privati.

Nonostante che all'incremento degli ultimi tre anni abbiano contribuito prevalentemente gli impianti pubblici, la situazione e quindi la politica di restrizione in relazione all'andamento dei prezzi continua ad essere gestita dai privati. Non solo, ma gli spazi pubblici sono solo di proprietà pubblica, perché di norma vengono concessi ai privati. La situazione del mercato delle carni - ma, come vedremo, anche di altri prodotti freddoesigenti - è pertanto carente dal punto di vista dell'equilibrio tra domanda ed offerta, con la conseguenza che il Comitato non può ritenerla soddisfacente e considera opportuno un doppio intervento oltre a quanto si dirà nel capitolo della commercializzazione.

l'accelerazione di un programma di incremento costruttivo degli spazi pubblici, sulla linea degli ultimi tre anni;

la regolamentazione rigorosa dell'uso privato di tali spazi attraverso le concessioni.

Esso osserva, inoltre che gli sforzi sono concentrati in grande prevalenza nel nord del paese (70-75 per cento circa) e, quindi, la politica di accelerazione del programma di costruzione deve tendere a riequilibrare, tenuto conto delle esigenze dei trasporti, la loro distribuzione territoriale.

b) *Conservazione in scatola e lavorazione degli insaccati.*

La struttura dell'industria di conservazione delle carni è molto diversa. Essa è fortemente concentrata nel settore delle carni in scatola (5 industrie); è polverizzata nel settore della lavorazione degli insaccati dove operano circa 900 imprese oltre a circa 1000 altre di carattere artigianale.

Per entrambe, tuttavia, il livello tecnologico degli impianti sembra soddisfacente, anche se la capacità produttiva non è completamente utilizzata.

Il carattere di oligopolio del primo settore, per la preferenza che in sede comunitaria viene accordata al commercio di carni congelate, rispetto alla trasformazione industriale, è oggi in posizione difensiva per cui vale la pena di approfondire i termini di questo suo comportamento per le conseguenze, anche indirette, che esso può avere sul mercato delle carni bovine in generale.

Va ricordato dall'analisi contenuta nella seconda parte del rapporto che il regime comunitario in materia di importazione di carne bovina ha avuto tre fasi: la prima che è durata fino al 1974 di piena libertà di approvvigionamento dei paesi extracomunitari, con esenzione dal prelievo; la seconda, dopo il peggioramento della situazione internazionale, che è durata fino al 1977, in cui la Comunità passò ad una situazione opposta di restrizione, stabilendo un divieto formale di importazione dai paesi terzi; nel 1977 la Comunità ha abbandonato la clausola di salvaguardia, cioè il divieto all'importazione, ma contemporaneamente ha posto il limite che la libertà di acquisto dai paesi terzi era concessa solo dopo aver accertato che all'interno della comunità esisteva *deficit* di carne da industria.

Questo stato di cose avrebbe concorso - come hanno denunciato i rappresentanti dell'industria in udienza - a creare una situazione paradossale di cui il Comitato non può non farsi carico, almeno nel denunciare la necessità di una sua approfondita verifica.

L'accertamento in parola è effettuato dall'organismo di intervento che, nel caso dell'Italia, è l'AIMA, la quale distribuisce i permessi all'importazione dai paesi terzi sulla base delle richieste presentate dagli aventi titolo che per legge sono rappresentati sia dagli industriali che dai commercianti. In questo modo alle grandi industrie vengono assegnate quote molto inferiori alle loro esigenze, costringendole a ricomprare la carne dai commercianti o addirittura a farsi « prestare » da questi il titolo per effettuare tutte le operazioni necessarie. Ciò determinerebbe un aumento del prezzo della materia prima importata di circa il 30 per cento. Secondo le dichiarazioni della Simmenthal - che per tale motivo ha presentato ricorso alla corte dell'Aja - tale prezzo, che nel 1977 è stato al

momento della cessione di 1060 lire al chilo, raggiunse al momento del riacquisto 1318 lire. Non vi è dubbio che se le cose stanno, come sembra, nel modo indicato, va rivista la legge di funzionamento degli acquisti AIMA nel quadro della ristrutturazione di tale organismo.

Vi sono poi altri problemi la cui soluzione concorrerebbe a diminuire i costi di produzione:

il primo riguarda il fatto che con la preferenza comunitaria in atto, riceviamo carne con un contenuto di grasso assai più elevato di quello della carne proveniente dai paesi terzi, costringendo ad operazioni di degrassaggio: problema da risolvere a livello europeo nel contesto della preferenza comunitaria;

il secondo riguarda il fatto che i produttori europei di banda stagnata, che sono organizzati in cartello, hanno l'esclusiva della vendita ai paesi membri, imponendo prezzi assai più elevati di quelli che potrebbero praticare i paesi terzi: problema da risolvere anche esso a livello europeo, ammettendo l'importazione da paesi terzi per rompere il cartello;

il terzo riguarda la mancanza di centri di disosso, magari consorziati, per le piccole industrie di lavorazione degli insaccati: problema da risolvere attraverso l'incentivazione di tali centri a carattere cooperativo.

Problema, infine, comune ad entrambe le lavorazioni è quello dello sviluppo del *marketing*, ma di esso si parlerà quando nel capitolo IV si affronteranno i problemi della commercializzazione.

3) INDUSTRIA DELLA TRASFORMAZIONE DI FRUTTA E ORTAGGI

1. *Problemi.*

I problemi si pongono in modo molto diverso se si tratti di prodotti da surgelare o se si tratti di prodotti da appertizzare o fare succhi o disidratare, specie se per questi ultimi vi è alternativa tra prodotti destinati alla trasformazione soltanto o prodotti destinati sia alla trasformazione e sia alla vendita allo stato fresco.

2. *Surgelazione.*

L'industria che se ne occupa ha un altissimo grado di concentrazione, essendo appena quattro le unità che coprono il 90 per cento del mercato.

Nell'analisi dei costi di trasformazione (vedi capitolo 2, paragrafo 1, tab. 3) è risultato che l'aumento del valore aggiunto dal prezzo all'origine al prezzo del prodotto surgelato è molto rilevante (indice 158,1) se si tiene conto del fatto che il coefficiente tecnico

per i prodotti vegetali è uguale ad 1 e se ci si riferisce al dato della trasformazione complessiva dei prodotti agricoli (esclusa l'industria dolciaria), che è pari a circa 160, i cui coefficienti tecnici sono tutti più o meno rilevantemente inferiori a 1. Ciò sembrerebbe la naturale conseguenza di una politica di accordo oligopolistico in fase non aggressiva, capace di assicurare alti profitti alle poche industrie operanti. In realtà non è così, perché nonostante l'esiguità del numero d'industrie, esiste nel settore una forte rivalità determinata essenzialmente dalle notevoli differenze tecnologico-organizzative esistenti tra una di queste industrie, l'ALGEL società per azioni, e le altre tre. La differenza porta automaticamente ad un livellamento del prezzo al costo marginale (più in ogni caso una quota di profitto) anziché, come si verificherebbe in fase aggressiva, ad una sua riduzione, conseguenza dei benefici indotti dalla condizione tecnologicamente ed organizzativamente più forte.

Per spiegare meglio il fenomeno - tanto più importante quanto più si manifesta, come sta avvenendo, una progressiva dilatazione della domanda di prodotti surgelati - è appunto opportuno riportare quanto il dottor Pretti direttore generale dell'ALGEL ha riferito all'udienza del 18 aprile 1978 su questo punto. Premesso che nel campo dei surgelati, a differenza di altri tipi di produzioni industriali, vi è l'assoluta necessità che il prodotto agricolo sia concepito già idoneo per la successiva trasformazione industriale e non è possibile l'approvvigionamento delle materie prime da surgelare sul mercato, egli ha affermato che l'industria dei surgelati deve pianificare nel tempo perché ha necessità di fare investimenti molto rilevanti e deve quindi sapere dove e come si possono reperire le materie prime, stabilirne le caratteristiche tecniche e soprattutto conoscerne il costo. A tal fine l'ALGEL nel suo stabilimento di Cisterna determina il prezzo agricolo per i prodotti che l'agricoltore deve conferire; prezzo che viene determinato stabilendo il reddito netto da garantire al conduttore dell'impresa convenzionata con la società. Naturalmente, per far questo, la società deve affrontare, con elevatissima probabilità di ottenere i risultati attesi, un rigoroso programma agronomico cui si devono attenere i produttori: tipo di seme, tipo di coltivazione e fornitura se è necessario delle macchine, determinazione analitica del costo di coltivazione, corretta valutazione previsiva della resa per ettaro ottenibile. In una parola una completa integrazione verticale « all'indietro » che tende a trasformare i produttori in lavoratori dipendenti, perché con certezza di remunerazione e assenza totale di rischio.

Il problema, quindi, nel caso della surgelazione si risolve:

a) sollecitando analoghe trasformazioni nelle altre industrie con totale separazione di questo settore da quegli altri conservieri che esse svolgono, ché altrimenti una così rigorosa integrazione verticale non si riuscirebbe a realizzare;

b) sollecitando la promozione da parte delle Regioni di cooperative, con preferenza assoluta a quelle che aderiscono alle associazioni di produttori di cui alla legge n. 674 del 1978, in modo che

il produttore non si trasformi in lavoratore dipendente, considerando, tuttavia, a forte carico pubblico gli ingenti investimenti che le iniziative esigono.

Non va dimenticato, come si è già accennato, che strettamente collegato al problema della produzione è quello dei trasporti frigoriferi, che altrimenti le unità produttive nascenti non potrebbero disporre dei mezzi necessari al successo della distribuzione nei punti di vendita. Un tale problema che si pone anche per il freddo necessario per gli altri prodotti, è affrontato, nell'ambito delle infrastrutture e dei servizi della commercializzazione, al capitolo IV.

3. Appertizzati, succhi e disidratati.

Il problema in tale settore è completamente diverso.

In primo luogo si tratta di una industria polverizzata (secondo i dati IRVAM 14 industrie che trattano soltanto il 13,4 per cento della totale quantità prodotta, hanno più di 500 addetti), di discreto ed anche buon livello tecnologico (si veda l'indagine dell'Unione camere di commercio, tavola 8) il cui maggiore difetto è l'eccessiva specializzazione produttiva che la costringe a lavorazioni stagionali, quindi a bassi tassi di utilizzo degli impianti, bassi tassi d'impiego di mano d'opera fissa, elevato impiego di lavoro stagionale: con effetto sui costi che l'indagine ISTAT, per le industrie con più di 20 addetti (19) e quella dell'Unione camere di commercio, per le unità con meno di 20 addetti (20), ha ampiamente documentato (si veda parte II della relazione).

Si aggiunga come fattore di incidenza sul costo complessivo per la collettività, la distorta distribuzione territoriale degli impianti, ubicati soprattutto al Nord e spesso lontani dalle aree di produzione.

Si aggiunga, infine, che a causa di questo stato di cose da qualche anno i nostri prodotti stanno subendo una forte concorrenza da parte dell'industria conserviera estera che rende difficile una operazione di lancio di nuove produzioni, specie nel settore dei legumi.

Vi è, dal punto di vista del livello organizzativo e dell'eliminazione dei fattori d'insufficienza, una rilevante differenza tra le industrie del Nord, dove dopo il 1960 si sono localizzate una serie di industrie estere del settore a tecnologia ed organizzazione avanzate, e quelle del Sud che hanno continuato nella loro impostazione tradizionale, anche se (v. udienza Cirio del 18 aprile 1978) qualcosa si sta muovendo verso il « cambiamento ».

(19) Valori aggiunti per addetto nelle varie industrie considerate: 5,4; 5,9; 3,1; 5,9 milioni di lire, contro una media generale per tutta l'industria alimentare di 8,9.

(20) 4,3 per gli ortaggi; 5,9 per la frutta (tabella 8).

I problemi dell'industria tradizionale sono i seguenti:

sostituzione della struttura intermediaria per la raccolta della materia prima; sostituzione che non avviene perché l'industria imputa questa impossibilità alla mancanza di iniziative cooperative da parte dei produttori. Questi hanno, infatti, allo stato delle cose, convenienza ad avere a che fare con gli intermediari sia perché costoro ritirano loro sia il fresco che il trasformabile (e per il pomodoro i due mercati si fanno concorrenza) sia perché forniscono il credito di cui hanno bisogno non soltanto per fini produttivi;

necessità di ampliare la gamma dei prodotti trattati per eliminare gli onerosi costi che la specializzazione comporta;

necessità di disporre di rapporti contrattualmente definiti con i produttori e loro cooperative attraverso le loro organizzazioni dei produttori, così da poter contare su prodotti omogenei ai fini della trasformazione, nei tempi necessari, nelle quantità preventivamente stabilite;

necessità di organizzare un servizio di assistenza tecnica per garantirsi puntuale conformità dei risultati agli impegni contrattuali quali-quantitativi;

necessità di sviluppare, in connessione all'esigenza di dare in corrispondenza impulso alla ricerca ed alla sperimentazione generale pubblica agricola, la ricerca e la sperimentazione specifica industriale destinata a ridurre i costi di produzione sia con la determinazione, a livello dell'azienda agraria, delle varietà adatte ai tempi e alle esigenze della lavorazione, delle tecnologie e migliori per la coltivazione, sia con la determinazione, a livello dell'azienda industriale, del tipo di prodotto da produrre, della gamma di diversificazione, del tipo di confezione, ecc.;

necessità infine, di sviluppare fortemente il *marketing*, secondo le linee che il rapporto indica al cap. IV, quando affronta il tema della commercializzazione.

Le proposte che il Comitato suggerisce per risolvere questi problemi, pur rimandando un loro esame compiuto alle sedi più proprie, sono le seguenti:

a) in primo luogo, per eliminare la strozzatura più grave che in qualche regione è patologica, rappresentata dalla necessità dei produttori di ottenere il credito di cui hanno assoluto bisogno, la Regione si faccia garante, secondo le forme che vengono indicate nel cap. IV, commercializzazione all'origine, della promozione della funzione creditizia.

b) la Regione, in secondo luogo, assicuri incentivi rilevanti alla formazione di cooperative di raccolta e prima lavorazione dei prodotti da trasformare dando preferenza a quelle cooperative che aderiscono alle associazioni dei produttori.

c) lo Stato, d'intesa con le Regioni, formuli un piano di ristrutturazione del settore, individuando lo « stato di salute » tec-

nologica-organizzativa delle imprese e la presenza o meno in esse delle funzioni corrispondenti alle necessità più sopra elencate. Tale piano deve essere utilizzato sia per informarle sia per concedere loro incentivi finalizzati alla ristrutturazione necessaria e all'organizzazione delle funzioni mancanti. A tal fine dovrà predisporre un servizio di assistenza tecnica adeguatamente preparato.

d) lo Stato, inoltre, provveda - con parziale delega alle Regioni per i prodotti localmente significativi - ad emanare norme sugli *standards* dei prodotti trasformati - così come nel cap. IV si fa riferimento ad analoghe norme per i prodotti originari - e sulle loro confezioni; così da assicurare piena trasparenza al mercato al consumo e alle diverse fasi intermedie.

e) infine, siano limitate le agevolazioni per rinnovi di impianti o per costruzione di nuovi impianti, alle due seguenti condizioni:

1) dimensione minima tecnico-economica per l'economicità gestionale;

2) localizzazione in aree agricole vocate alla produzione delle colture da trasformare, con particolare riguardo alle aree irrigue del Mezzogiorno.

Data l'impossibilità di fissare a priori i parametri relativi a queste condizioni, il giudizio di congruità dovrà essere espresso da un'apposita commissione tecnica. In ogni caso la concessione di agevolazioni dovrà essere subordinata all'esistenza di organici rapporti di coordinamento con la produzione agricola.

La concessione di agevolazioni deve essere inoltre tesa a facilitare:

il graduale trasferimento di impianti da aree di vecchia produzione con vocazioni alternative a nuove aree più idonee;

la realizzazione di impianti polivalenti;

l'installazione di impianti di depurazione.

4) INDUSTRIA LATTIERO-CASEARIA

1. *Struttura e problemi.*

Sono molto diversi a seconda che si tratti dell'attività che si occupa del trattamento igienico del latte o di quella che produce prevalentemente derivati, anche se, per ragioni di diversificazione produttiva presso la prima vi è una certa attività integrativa di produzione dei secondi.

1.1. *Latte alimentare e trattamento igienico del latte.*

Perché in questo settore vi sia un rilevante mutamento, occorre modificare profondamente lo schema che attualmente lo caratterizza. Si tratti o no di aree di produzione, il latte alimentare confluisce

alle Centrali del latte e dopo la entrata in vigore della normativa liberalizzativa della CEE, alle industrie che si sono dedicate alla produzione prevalente di latte alimentare e del suo trattamento igienico oltre che alla produzione diversificata dei derivati. L'ipotesi che stava a base di questo schema tradizionale era la prevalente impostazione annonaria, cioè il rifornimento del consumo dei grandi centri urbani, delle Centrali del latte.

Ora questo sistema semplificato e chiuso è stato causa di restrizione allo sviluppo della produzione e lo è ancor oggi, perché le industrie espandono soprattutto i tipi di prodotti richiesti dall'estero (latte speciali).

In realtà vi è profonda differenza di funzioni tra una centrale o una industria che opera in aree di rilevante concentrazione produttiva del latte e centrali che invece hanno solo funzione terminale di distribuzione al consumo; nel primo caso essa non può non essere, se vuole essere fattore di sviluppo del settore ed elemento d'incremento di redditività e di diminuzione dei costi, un centro di produzione capace di elevata competitività ed espansione; nel secondo caso deve essere soprattutto un mercato o centro di distribuzione per il consumo.

Nel primo caso i fattori che assicurano l'espansione sono:

condizioni di refrigerazione sia al momento della raccolta del latte sia nel trasporto dall'azienda produttrice alla centrale o industria;

condizioni di indennità degli allevamenti dalla TBC;

capacità della centrale o industrie di adottare i più moderni ritrovati tecnologici ed in primo luogo quelli che consentano di produrre accanto al latte pastorizzato anche quello sterilizzato, cioè a lunga conservazione; il quale può essere venduto sia intero che parzialmente scremato;

condizioni di diversificazione produttiva (jogurt, dessert, latte speciali, caseina, ecc.);

contratti standard tra associazioni di produttori e centrali o industrie per la garanzia quali-quantitativa del latte consegnato, per il suo prezzo e per i tempi di pagamento.

In tal modo, si aprirebbe per questo tipo di centrali o industrie una prospettiva di grande interesse: non soltanto la distribuzione capillare nei piccoli centri anche lontani sprovvisti di centrale, ma soprattutto l'esportazione. È vero che l'industria *leader* che oggi segue questo schema, la Parmalat, come è risultato in udienza (19 aprile 1978) oggi importa il 40 per cento del suo fabbisogno; ma è convinzione del Comitato che quei fattori contribuirebbero rilevantemente ad espandere la produzione del latte nazionale all'azienda - che oggi nelle zone interne integrativamente irrigabili ha non lievi prospettive di sviluppo - ma anche a diminuire fortemente la importazione del latte in polvere di cui tutte le piccole industrie - il settore è, infatti, caratterizzato da una accentuata

polverizzazione a basso livello tecnologico - hanno bisogno per mancanza sostanziale di attrezzature capaci di assicurare quelle condizioni di trasporto e lavorazione immediata in condizioni di freddo.

Quanto all'esportazione essa ha come rilevante prospettiva il Nord Africa e i paesi del Medio Oriente dove oggi, arriva soltanto latte in polvere della Nestlé. La posizione geografica del nostro paese e le ottime relazioni commerciali che abbiamo con questi sbocchi favoriscono notevolmente questa prospettiva, tenuto conto dell'enorme differenza nel gradimento del consumatore che ha il latte liquido intero (o anche parzialmente scremato) rispetto al latte in polvere.

Il Comitato, quindi, ritiene di dover proporre l'approntamento di un piano del latte di ristrutturazione delle Centrali, distinguendole nelle due categorie sopra indicate: quelle che essendo a ridosso di grandi aree di produzione, attrezzabili per assicurare quei prerequisiti, possono svolgere una funzione industriale espansiva, e quelle che, essendo soprattutto centri di raccolta per grandi aree di consumo, non hanno tale funzione industriale, ma quella di assicurare il migliore rifornimento dei vari prodotti all'area di consumo, secondo le esigenze della domanda.

Il piano, come tutti quelli che sono stati proposti, deve servire per consentire alle Amministrazioni regionali un intervento di assistenza tecnica alla ristrutturazione delle singole unità e la concessione di finanziamenti finalizzati alla sua realizzazione.

È poi fondamentale che sia presentata una normativa - integrativa della legge n. 306 - capace di migliorare il sistema di classificazione del latte alla produzione qualitativa e della fissazione dei relativi prezzi. Con analoga normativa per il latte lavorato si renderà così trasparente al consumatore italiano e a garanzia della esportazione, natura, contenuti e quindi, prezzi del latte, il quale, regolato come è da prezzi amministrati, darebbe luogo senza questi analitici *standard*, a quelle stesse frodi e concorrenza restrittiva di cui si è già parlato trattando della pasta. Inoltre, e sempre allo stesso fine, è indispensabile per i latti lavorati che il latte sterilizzato torni ad essere, come tutti gli altri latti, sottoposto a controllo amministrativo CIP, giacché altrimenti, per il tramite della liberalizzazione, si froda fundamentalmente la legge di controllo del prezzo del latte, dato il basso livello di informazione del consumatore.

Tale normativa deve essere sorretta da un lato da un servizio rigoroso di controllo del rispetto degli *standards*, cosa che può avvenire alla centrale come avviene per la carne col veterinario « pubblico » presso il Mattatoio; e dall'altro da una azione di assistenza tecnica specifica alle stalle e presso le cooperative per insegnare a migliorare la qualità del latte.

1.2. Produzione dei derivati.

a) Un primo importante derivato che non viene adeguatamente valorizzato è il siero il quale finora era impiegato esclusivamente nella alimentazione suina onde il sorgere di grandi alleva-

menti presso gli stabilimenti lattiero-caseari. Ora vi è la tendenza a farne direttamente mangimi, ma la sua destinazione migliore sarebbe la polvere per biscotti, che appunto incomincia ad essere sviluppata.

Il problema della produzione di derivati suini è afflitto da due strozzature rilevanti: la prima è la scarsa conoscenza da parte degli allevatori del meccanismo del ciclo suino secondo il quale vi è regolare andamento al rialzo e al ribasso entro 4-5 anni (lunghezza del ciclo) del prezzo della carne, con notevole profondità di intervallo tra il punto di massimo prezzo e quello di minimo prezzo connesso al funzionamento del fenomeno del teorema di Cobweb (21); la seconda è la eccessiva fedeltà degli allevatori alle esigenze tradizionali della domanda interna che, essendo fortemente orientata sulla produzione di prosciutti di grandi dimensioni per assicurare una parte di grasso, sollecita gli allevamenti di soggetti di 150-160 chili anziché il magrone (90-110 chili), producendo una perdita che dipende dal fatto che dopo i 110 chili l'incremento in peso dell'animale è minore in termini di ricavi all'incremento dei costi di alimentazione.

Il Comitato ritiene di dover proporre una profonda revisione degli indirizzi suinicoli basata:

1) sulla costituzione di un servizio capillare ed efficiente di informazione per gli allevatori perché comprendano quali sono gli effetti ritardati sul prezzo dell'imitazione di caricare i porcili quando il prezzo incomincia ad aumentare, effetto che si traduce nel doverli vendere, ad ingrasso avvenuto, in fase di caduta del prezzo e viceversa (22);

2) sulla incentivazione, sostenuta dall'assistenza tecnica, per la diffusione del « magrone », sollecitando la domanda verso tale tipo di prodotto che tra l'altro è quello richiesto dal mercato estero.

Formaggi duri.

Qui la cooperazione, spesso nel Nord di notevoli dimensioni ed efficienza, ha raggiunto uno sviluppo notevole e risultati anche rilevanti.

Il problema del loro sviluppo è fondamentalmente dipendente dallo sviluppo delle tecniche ed organizzazioni di *marketing* - di cui si parlerà nel cap. IV sulla commercializzazione - oltre che naturalmente delle condizioni relative alla qualità del latte e alla raccolta in condizioni di freddo, di cui si è parlato per il latte alimentare.

(21) Teorema della ragnatela.

(22) Negli Stati Uniti e in Danimarca una azione informativa capillare degli allevatori in questo senso ha ridotto sia la lunghezza che la profondità del ciclo.

Formaggi molli.

Il problema è, invece, per questa categoria completamente diverso, giacché se esiste un notevole sviluppo cooperativo, esso tuttavia è fatto di unità spesso sottodimensionate e scarsamente efficienti, con nullo o scarso potere contrattuale. Di qui l'esigenza, che il Comitato ritiene di dover sottolineare, di procedere ad una generale revisione degli impianti singoli, per la quale sono indispensabili strumenti: l'assistenza tecnica specifica al servizio d'ogni ristrutturazione; l'incentivazione finanziaria finalizzata alla prospettata ristrutturazione. Vi sono poi due problemi fondamentali:

a) I formaggi molli e semimolli costituiscono una miriade di tipi dalle più diverse composizioni quanto ai differenti tipi di latte di vacca e quanto a latte di vacca e di pecora e di capra; il che consente concorrenza sleale e arbitrio rilevante in materia di prezzi, puntando sull'ignoranza del consumatore. Di qui l'esigenza assoluta di determinare rigorosamente gli *standards* per legge e di istituire un servizio di controllo; il che non impedisce certo che si realizzino prodotti nuovi, come potrebbe essere auspicabile per un giusto principio di diversificazione produttiva e di adattamento alle diverse esigenze della domanda.

b) I formaggi italiani hanno un mercato estero ristretto ed anzi subiscono, per quelli generici non fortemente tipicizzati, la concorrenza estera, giacché la materia prima costa in Italia di più. In una parola, come ha affermato Invernizzi in udienza, i formaggi italiani all'estero «sono solo per amatori». Occorre affrontare il problema in modo tale che, sulla base della creazione dei diversi *standards* di latte, sia possibile negare in sede comunitaria l'intervento di sostegno per i formaggi destinati non soltanto agli amatori, al fine di espandere le nostre esportazioni.

È comunque questo un problema molto rilevante, sul quale il Comitato richiama l'attenzione affinché venga studiato a fondo nelle sue possibilità di soluzione.

Le facilitazioni per l'esportazione possono, in ogni caso, assumere quel carattere «reale» di cui si è parlato nel cap. I, per restare nell'ambito dei principi ispiratori della regolamentazione comunitaria.

5) INDUSTRIE DEGLI OLII E DELLA VINIFICAZIONE

1. Per questi due settori il Comitato ha ritenuto di dare solo alcune indicazioni di massima quali sono emerse dalle elaborazioni dell'IRVAM, dall'indagine dell'ISTAT e dalle udienze. Per gli altri settori l'indagine offre soltanto la documentazione - raccolta nell'archivio sistematico di cui si è data notizia nell'introduzione - che potrà essere esaminata successivamente per trarne suggerimenti d'intervento.

Olii.

Le proposte che sembrano urgenti sono le seguenti:

1) Per quanto riguarda l'olio di oliva, i suggerimenti emersi sono i seguenti:

1. 1. Incentivazione alla revisione – per fusione, ingrandimento o soppressione – degli impianti di spremitura delle olive (frantoi), affinché essa avvenga con più elevata efficienza tecnica, con migliore e più completa utilizzazione dei sottoprodotti e derivati, con maggiore potere contrattuale nei confronti dei commercianti e degli industriali della raffinazione, privilegiando le forme cooperative;

1. 2. revisione delle denominazioni previste dalla legge, semplificandole in rapporto alle esigenze della domanda;

1. 3. Revisione del sistema delle aste AIMA, sia rendendole più frequenti (mensili anziché *una tantum*) ed escludendo gradualmente i commercianti. Se non si operasse in tal senso, si ripeterebbe, come in effetti si ripete, l'inconveniente gravissimo già esaminato per le carni di costringere l'industriale a riacquistare dai commercianti le partite aggiudicate ad essi, con un aggravio del costo di distribuzione, spesso del tutto parassitario perché tutta l'operazione (contratti con i frantoi, procedure e finanziamento) sarebbe fatta dall'industriale ed il commerciante sarebbe un puro negoziatore del titolo.

Va anche controllata l'applicazione fedele del prezzo amministrato per qualità, spesso evaso dall'industriale attraverso concessioni di premi agli agricoltori, nella giustificazione di copertura di spese particolari.

1. 4. L'impegno politico inoltre deve essere quello:

dell'incentivazione della ristrutturazione degli impianti arborei in modo da consentire l'incremento della produttività e la migliore meccanizzazione della raccolta;

della promozione ed incentivazione di estesi e razionali trattamenti fitosanitari per arginare il diffondersi di taluni parassiti quali la fumaggine;

della modificazione della legge sulla classificazione degli olii di oliva, prevedendo la valorizzazione, sia sul piano legislativo che degli interventi, degli olii extra vergine che, pur rappresentando la migliore qualità, finiscono allo stoccaggio.

2) È necessaria la sollecitazione alla raccolta, in fase di vinificazione e distillazione, dei vinaccioli, la cui spremitura ha dimostrato di poter fornire un olio di ottima qualità privo del tutto di acido linoleico. Essendo forti produttori di uva da vino, ed essendo rilevante il movimento cooperativo delle cantine sociali, il problema consiste nel fornire attraverso l'assistenza tecnica il sostegno per la progettazione di ristrutturazione degli impianti

che ne fossero privi - dopo averli identificati - e nel finanziarla a tasso agevolato con rigoroso controllo sulla finalizzazione. Ciò permetterebbe di sostituire notevolmente l'importazione di semi « spremuti » di arachide e di soia che presentano caratteristiche peggiori e che, per quanto riguarda il seme di soia ha un alto costo per le spese elevate del trasporto (proveniente dagli Stati Uniti e dal Brasile) avendo un basso contenuto in olio (18-20 per cento).

È però al tempo stesso indispensabile che il consumatore sia educato al suo uso, con programmi radio e televisivi sulle reti e le ore di maggior ascolto.

3) È indispensabile che con normativa nazionale o si abolisca la dizione « olio di semi vari » - che consente frodi e quindi concorrenza sleale, con ricorso anche ai grassetti animali - pretendendo la dichiarazione percentualizzata con relative tolleranze e indicazione dei metodi di analisi oppure, alla maniera seguita in Francia, con la dichiarazione, quando l'olio di semi abbia un contenuto di acido linoleico superiore al 2 per cento, « da usare solo per condimento e non per frittura ».

4) È necessario che si istituiscano presso gli Enti di sviluppo o altre organizzazioni cooperative e le associazioni dei produttori centri di raccolta per « il seme di girasole » che difficilmente può essere stoccato e che quindi non interessa i commercianti; nonché si incentivino la coltivazione stessa del girasole nelle zone dove tale coltivazione è suscettibile di sviluppo.

5) È indispensabile che si sollecitino, tra le associazioni dei produttori e l'industria di trasformazione, contratti di coltivazione che prevedano la fornitura del seme nella varietà più adatta, l'uso degli antiparassitari e dei concimi, i metodi e i tempi della raccolta nonché il prezzo ante semina.

6) È, infine, opportuno che si diffonda per gli altri semi e per quello di girasole, presso gli Enti di sviluppo, le cooperative e le associazioni dei produttori, con opportuni incentivi e assistenza tecnica, il sistema delle aste per la cessione agli industriali, con esclusione dei commercianti.

Vino.

Il settore è il più dotato di strutture cooperative. Ciò non significa che le cantine sociali abbiano tutte elevato o buon livello di efficienza tecnica ed organizzativa.

Di qui l'esigenza, suggerita dal Comitato, perché le Regioni approntino un piano per la loro ristrutturazione; piano basato come gli altri sull'assistenza tecnica per la progettazione e sulle incentivazioni per il finanziamento agevolato di essa.

Per quanto riguarda sia le cantine sociali sia le industrie, il Comitato ritiene meritevole d'attenzione questi due punti:

1) La creazione tra i vini del tutto generici che non hanno valorizzazione commerciale e i vini DOC o vini di pregio, di una terza categoria, seguendo l'esempio francese che tra i vini generici e i vini *d'appellation d'origine contrôlée* ha creato la categoria dei *vins des pays*. Ne spiega correttamente il significato il dottor De Marchi della Folonari nell'udienza del 20 aprile 1978: «In altri termini, l'azienda vende sul territorio nazionale vini di grande consumo cercando di definire una politica a livello di fini regionali. Più precisamente, la Folonari da molti anni cerca di portare avanti una politica per migliorare i prodotti vinicoli con riferimento specifico ai vini delle diverse regioni italiane. Non si tratta di vini generici, ma di vini particolari, come il Barbera del Piemonte, il Lambrusco dell'Emilia ed il Tocai del Veneto, che hanno una delimitazione geografica ben precisa.

In mancanza di questa categoria, verremmo ad essere danneggiati sui mercati di esportazione perché, come avrete sentito nelle precedenti audizioni, soltanto i vini a denominazione di origine controllata godono dell'esenzione dalle tasse di compensazione».

Questi vini non offriranno la garanzia di qualità dei vini DOC che sono tanto specifici da pretendere per essi date produzioni unitarie per ettaro ed assicurare quindi uguale gradazione alcolica, uguale colore, uguali qualità organolettiche, a seconda dell'annata; ma non saranno neppure confusi nella grande massa dei vini semplicemente «rossi» o «bianchi», consentendo che si possa avere un vino Barbera (rosso) che si produce non soltanto nelle zone DOC di Alba o di Asti, ma in tutto il Piemonte con qualità variabili ma assolutamente da non confondersi col vino del Tavoliere (ugualmente rosso, ma molto diverso rispetto al primo).

È quindi opportuno aggiungere alla legge n. 65 sui DOC una normativa che risponda a questa finalità, revisionatrice di quella classificazione «a denominazione di origine semplice» che esisteva prima della legge n. 65 e che non sarebbe sufficiente a creare la suddetta categoria dei vini intermedi di cui si è detto.

2) Di sollecitare le Regioni a svolgere, d'intesa con l'ICE, per quanto riguarda l'esportazione, una azione di coordinamento di tutta la propria produzione vinicola, affinché si renda possibile la contrattazione col commercio all'ingrosso e al dettaglio, comprese le cooperative di consumo, e con gli importatori esteri, su partite rilevanti e pianificando nel tempo la fornitura con accordi anche interregionali.

CAPITOLO IV

LA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI

Premessa.

Nel precedente capitolo tra i fattori che agiscono sui prezzi di vendita dei prodotti, abbiamo esaminato la funzione della trasformazione industriale. Ma gran parte dei prodotti agricoli non subiscono processi di trasformazione della forma, ma soltanto processi di trasformazione nello spazio e nel tempo: quella cioè che va sotto il nome di commercializzazione del prodotto originario o del prodotto che viene destinato al consumo allo stato fresco.

Ci occuperemo pertanto ora di questa funzione che, come si è visto nel capitolo II, ha un peso rilevante sia nel determinare il costo generale della distribuzione sul prezzo di vendita al consumo, sia nella stessa formazione del prezzo di vendita all'origine.

Come si è già osservato in quel capitolo, ma come risulterà in modo documentato nella parte II della relazione contenente le analisi di base, come la funzione della trasformazione industriale, anche questa soffre della scelta iniziale che fu fatta negli anni '50 in merito al tipo di sviluppo economico da dare al nostro paese nel senso di aver privilegiato la domanda interna, con tutti i suoi retaggi di tradizionalità e di limitata funzione di conservazione e di trasporto rispetto a quelle proprie di un commercio moderno, che si pone non soltanto il problema di far incontrare comunque l'offerta con la domanda, ma di incidere sul tipo di domanda stesso, sul tipo di prodotti da scegliere, sul modo della loro penetrazione nel consumo finale, sulle forme della loro presentazione, sulla riduzione del costo, grazie al progresso tecnologico e organizzativo degli alimenti.

Le proposte quindi contenute in questo capitolo, si occuperanno pertanto delle distorsioni e carenze ancora fortemente presenti nella fase di vendita alla produzione, nonché di quelle altrettanto fortemente presenti nelle fasi intermedie prima della destinazione finale corrispondente ai mercati all'ingrosso e al dettaglio.

Prima, tuttavia, di affrontare questa duplice analisi, è opportuno dare qualche elemento significativo di cosa s'intende per « cambiamento » della funzione di commercializzazione in generale in rapporto agli obiettivi qui sopra indicati.

Ad avviso del Comitato ciò riguarda tre problemi chiave.

1) La riduzione dei costi di natura cosiddetta logistica corrispondenti alla razionalizzazione della distribuzione fisica dei prodotti (trasporto, raccolta e distribuzione, strutture di conservazione, stoccaggi).

Di fronte all'accrescersi dei volumi globali di beni agro-alimentari destinati al consumo (nell'ultimo quindicennio si sono poco meno che raddoppiati - + 93 per cento -), di fronte alla mancanza di differenziazione tra mercati alla produzione e mercati di consumo, i circuiti fisici di distribuzione si complicano, necessitano di sempre più diversificate e razionali strutture operative, i cui costi capitali e gestionali divengono sempre più rilevanti. Si pensi, ad esempio, a che cosa significa oggi, da questo punto di vista, il circuito fisico del latte o la catena del freddo dei prodotti surgelati. Per quanto questa componente giustifichi, nel caso specifico italiano, la maggiore incidenza del costo di distribuzione globale sul valore dei consumi dei prodotti freschi o soggetti a prime lavorazioni industriali, indubbiamente nel sistema logistico di questi beni si possono verificare distorsioni, causa di diseconomie interne ed esterne che andrebbero eliminate o perlomeno ridotte, anche attraverso interventi pubblici di natura diretta (operativi) o di natura indiretta (legislativi e normativi).

Lo spettro d'intervento può essere molto ampio, coinvolgendo - a puro titolo esemplificativo - le strutture portuali, i magazzini generali, i trasporti-merce pubblici (FF.SS., INT), la standardizzazione dei carichi (containerizzazione), gli autoporti, i nodi di interscambio e così via.

2) Lo sviluppo delle forme di integrazione verticale e la razionalizzazione delle strutture di mercato.

Per la profonda convinzione, o meglio sarebbe dire pregiudizio, che esiste nell'ambiente del produttore agricolo e non soltanto in questo, di una supposta superiorità e spontanea agibilità del prodotto « nazionale », il produttore agricolo, e non soltanto lui, è convinto che basti offrire questo nella sua più ingenua genuinità perché la vendita abbia in ogni caso successo e spunti i prezzi migliori.

Da ciò è dipeso nel passato la ripugnanza del produttore di occuparsi del prodotto al di là del cancello dell'azienda e di presentarlo nelle forme rozze e grossolane con cui lo cavava dalla terra. Da ciò è derivata la sua dipendenza da quegli operatori che, più provveduti di lui, lo manipolavano, lo selezionavano, lo presentavano nelle forme in cui il consumatore interno italiano o meglio ancora quello estero lo volevano.

Con il passaggio da un'agricoltura di autoconsumo ad un'agricoltura di mercato, il produttore agricolo cioè non è stato in grado di darsi un'adeguata organizzazione economica che, oltre a consentirgli minori costi nell'attività di produzione, gli permettesse di acquisire quote sempre maggiori di valore aggiunto.

Ciò, inoltre, ha permesso ai settori meglio organizzati e tradizionalmente portati ad occupare gli spazi che si aprono intorno ad

attività di produzione, di esprimere una forza contrattuale nettamente superiore a quella del settore agricolo.

Valga per tutti l'esempio, che non riguarda il povero agricoltore nelle mani di scaltri intermediari, ma allevatori sofisticati delle zone marchigiane, secondo il quale questi hanno costruito un grande frigomacello nella profonda convinzione che fosse sufficiente mettere insieme i loro vitelloni, capaci di fornire la famosa bistecca alla fiorentina, per ottenere la piena valorizzazione del prodotto delle loro fatiche. Una indagine svolta dall'Ente di sviluppo delle Marche ha accertato, invece, che il grande dettaglio, mentre non aveva alcun interesse alla bistecca, pretendeva il trasporto delle mezzene nei suoi punti di vendita affinché una propria ispezione effettuasse quella selezione, che avrebbe dovuto essere fatta all'origine, in rapporto agli *standards* di vendita più convenienti richiesti dalla propria clientela: con la conseguenza che le mezzene scartate perché non corrispondenti allo *standard* avrebbero dovuto essere vendute a prezzi assai più bassi per il loro più rapido collocamento e il costo relativo avrebbe annullato tutti i benefici di una vendita per grosse partite ad un unico acquirente.

Il pregiudizio e l'insufficiente organizzazione economica, in altre parole impediscono l'assunzione da parte del produttore di funzioni che sono produttrici di ulteriori valori aggiunti e che quindi incidono rilevantemente sul livello del prezzo di vendita.

Il superamento di questa carenza è realizzabile promuovendo quella che si definisce l'integrazione verticale delle funzioni, che se non rende inutile la funzione del mercato all'ingrosso, perché di questa vi è in ogni caso bisogno, per la trasformazione nello spazio e nel tempo, ne riduce e ne semplifica fortemente il ruolo ed accresce in modo rilevante il potere contrattuale dell'agricoltura.

Per quanto riguarda le strutture, mentre i tentativi di intervento hanno finora riguardato la professionalità degli operatori, poco o nulla si è fatto intervenendo in misura modesta sulla organizzazione e gestione di tali strutture, non attivando le necessarie regolamentazioni per la migliore trasparenza dei mercati e per l'orientamento e l'informazione dei consumatori.

3) L'introduzione delle politiche cosiddette del *marketing* a livello delle diverse fasi.

Per quanto riguarda le politiche del *marketing*, occorre aver chiaro che cosa s'intende per questo moderno aspetto della commercializzazione la quale non è soltanto distribuzione fisica, non è soltanto intermediazione mercantile, ma è anche creazione e predisposizione di tutta una serie di servizi finalizzati al miglior adeguamento dell'offerta alle esigenze di mercato, nella piena e reciproca convenienza delle parti interessate: di quella che predispone e attiva tali servizi e di quella che ne è la destinataria.

Benché sia difficile definire sinteticamente i contenuti del *marketing*, esso lo si può considerare come una particolare visione del mercato, secondo cui questo non è qualcosa di definito e sovrastante i comportamenti individuali dell'offerta e della domanda, ma è un sistema aperto (di tipo cibernetico) dove determinanti sono i

processi di retroazione tra tali comportamenti e pertanto esso può essere rappresentato da tutte quelle attività volte a regolare il livello, i tempi e il carattere della domanda e dell'offerta in modo da favorire il raggiungimento degli obiettivi comuni del produttore (reddito) e del consumatore (soddisfazione dei bisogni).

Oggi il *marketing*, o la sua filosofia, trova larga applicazione nel sistema produttivo industriale ed anche nel settore primario in altri paesi ed i costi della sua applicazione assumono importanza sempre più elevata, sia in assoluto che nella composizione relativa del costo di distribuzione globale.

Per il nostro sistema agro-economico, pur con l'elevatezza che raggiungono i costi di commercializzazione del settore, le spese imputabili allo svolgimento delle funzioni di *marketing* sono riscontrabili solo nel subsistema agro-industriale, mentre sono pressoché nulle negli altri circuiti.

Non è che con ciò si auspica un ulteriore aumento del costo di distribuzione, bensì una sua ristrutturazione interna, pensando che una diffusa applicazione delle politiche e tecniche di *marketing* anche nell'agricoltura, possa portare ad un miglioramento tanto della funzione logistica quanto dell'integrazione verticale e ad un contemporaneo miglioramento dell'efficienza produttiva e distributiva, con globali benefici per la collettività, che si esprimono in incremento del valore aggiunto globale e in riduzione dei prezzi di vendita e di acquisto.

Cosa può significare l'adozione del *marketing* in agricoltura lo si può dedurre dall'analisi delle sue funzioni caratteristiche che, se pur mutate dalle pratiche industriali, trovano ormai diffusione in tutti i settori economici anche dei servizi pubblici.

Il *marketing* si estrinseca in:

ricerca e analisi delle opportunità di mercato;

politica dei prodotti, volta alla identificazione della migliore composizione della gamma, delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche in funzione dei destinatari (qualità, dimensioni ecc.), della standardizzazione dei prodotti e loro politica di marca;

politica dei prezzi, in funzione della concorrenza, della domanda, del comportamento del consumatore;

politica della promozione e dell'informazione, volta a tessere con il mercato una rete di comunicazioni non solo per sollecitare la domanda di un determinato prodotto (pubblicità e azioni promozionali) ma anche per informare i destinatari su tutti gli aspetti intrinseci ed estrinseci del prodotto, che possono influire sulla loro motivazione o comportamento all'acquisto;

politica della distribuzione, volta alla identificazione degli opportuni canali di commercializzazione dei beni prodotti.

L'obiezione che l'azienda agricola non è quella industriale, con le sue dimensioni, possibilità e risorse anche finanziarie, non deve far dimenticare che non solo il *marketing* è applicato nel settore agricolo o para-agricolo in altre economie più sviluppate della no-

stra (Stati Uniti, Israele) ma che negli stessi nostri settori più privilegiati quali quello del vino e dei formaggi, il *marketing* viene già applicato anche se molta strada deve essere compiuta.

Solo che necessitano anche qui le strutture operative adeguate, ma gli esempi consortili e associativi dei produttori più avanzati (ad esempio Consorzio Parmigiano Reggiano) dimostrano le possibilità di estensione delle moderne tecnologie commerciali, attraverso la cui diffusione è possibile raggiungere per gli operatori agricoli, soprattutto i più piccoli, l'affrancamento dalle strozzature di mercato oggi rilevabili.

In conclusione, riconsiderando i tre segmenti della distribuzione commerciale precedentemente individuati, i problemi emergenti in ciascuno di essi possono essere così delineati:

a) *problemi della logistica di mercato:*

organizzazione, struttura e funzioni delle reti di trasporto-merce pubbliche e private e relativa attrezzatura in freddo;

organizzazione dei servizi portuali;

organizzazione dei magazzini generali;

standardizzazione dei carichi e dei mezzi di trasporto;

regolamentazione degli imballaggi;

regolamentazione e organizzazione delle strutture di magazzino, stoccaggio e conservazione;

organizzazione degli autoporti e dei nodi di interscambio;

b) *problemi delle strutture di mercato:*

regolamentazione delle borse merci;

strutture, organizzazione e regolamentazione dei mercati alla origine;

strutture, regolamentazione e organizzazione dei mercati all'ingrosso, delle contrattazioni dentro e fuori mercato, dell'accesso;

struttura dei mercati finali (punti di vendita primordiali, senza possibilità di magazzino e conservazione operativi...);

distorsioni nella trasparenza del mercato (assenza di *standards* qualitativi, assenza di regolamentazioni anti *trust*, assenza di informazione e orientamento del consumatore);

c) *problemi di marketing:*

inesistenza di organismi di assistenza commerciale e di mercato;

assenza della ricerca e sviluppo dei mercati;

scarsa rilevanza della cooperazione e dell'associazionismo di vendita nell'agricoltura;

assenza di politiche promozionali e di orientamento dei consumatori sul mercato interno;

limitata diffusione della politica di determinazione e standardizzazione qualitativa dei prodotti agricoli (sia per autodeterminazione dei produttori sia per regolamentazione uniforme legislativa).

Richiamati così sommariamente i problemi emergenti dall'analisi dell'indagine per quanto riguarda la funzione della commercializzazione in generale, esaminiamo ora quelli più specifici delle due sue componenti, commercializzazione all'origine e commercializzazione intermedia, nonché le relative proposte che il Comitato avanza al riguardo.

COMMERCIALIZZAZIONE ALL'ORIGINE

Nonostante un forte progresso avutosi negli ultimi 25 anni per quanto riguarda le strutture della produzione agricola, esse presentano ancora, specie nelle aree interne e in talune esterne del Mezzogiorno, caratteristiche di polverizzazione e di mancanza di attrezzature imprenditoriali che rappresentano fattori notevolmente limitanti del « cambiamento » che si deve realizzare nel mercato e quindi nella stessa loro incidenza sui costi della distribuzione e sulla formazione del prezzo. Ma è pur vero il contrario; che proprio perché tutte le strutture sono in movimento, è ormai indilazionabile il momento di far svolgere una funzione attiva al « cambiamento » stesso del mercato nei confronti della trasformazione delle strutture produttive. Vi è poi da aggiungere che se una parte crescente di produttori agricoli ha ormai imparato a produrre, è pur sempre irrilevante la parte di essi che ha imparato a vendere.

La crescita di questa funzione è legata a tre problemi di fondo:

la revisione della politica agraria comunitaria caratterizzata ancor oggi dal sostegno dei prezzi senza corrispondente sollecitazione a modificare le strutture e da una insufficiente e debole politica di potenziamento e razionalizzazione dei mercati alla produzione;

l'insufficiente e insoddisfacente integrazione orizzontale delle unità di produzione, sia in quanto tali, sia come unità di vendita;

l'insufficienza e l'inefficienza delle strutture dei mercati alla produzione.

1. Il primo problema, dunque, che s'impone per il « cambiamento » nel settore della commercializzazione alla produzione è quello dei condizionamenti e degli effetti negativi che ha avuto la politica agraria comune, nel modo come essa è stata attuata dalla Comunità Economica Europea.

Gli strumenti principi per il raggiungimento degli obiettivi assunti dalla CEE sono l'organizzazione dei mercati agricoli e la politica delle strutture; ad essi devono aggiungersi tutte le altre misure complementari che, anche se non previste espressamente per la politica agricola dal Trattato, sono state però utilizzate o sono utilizzabili a suo favore (interventi di carattere sociale, interventi di politica regionale, ecc.). È indubbio, peraltro, che nel Trattato la politica strutturale fosse rimasta alquanto in ombra, mentre essa ha ricevuto una sua sistemazione organica nella Conferenza di Stresa e si trova ben delineata nella risoluzione adottata in quella sede

l'11 luglio 1958. Questa risoluzione oltre a stabilire un nesso molto preciso tra politica strutturale e politica dei mercati, sottolineava il compito fondamentale della prima, al fine di « contribuire al ravvicinamento dei costi e ad un razionale orientamento della produzione » e di « stimolare il miglioramento della produttività ». La politica dei prezzi doveva a sua volta essere tale da evitare « al tempo stesso... sovrapproduzioni » e permettere di conservare o raggiungere la competitività. La risoluzione citata enumerava tutti i problemi che dopo venti anni conservano una incredibile attualità: contestualità dei due tipi di politica; aiuti alle regioni e alle aziende svantaggiate; raggiungimento di un reddito comparabile a quello degli altri settori attraverso il rinnovamento strutturale; importanza delle imprese familiari (a favore delle quali si invocava l'impiego di tutti i mezzi « intesi ad accrescere la capacità concorrenziale delle stesse »); messa a disposizione dei capitali « che corrispondono ai bisogni particolari del settore agricolo »; collegamento tra politica agricola e politiche commerciali e sociali; riqualificazione della manodopera e sviluppo industriale delle regioni agricole in modo da consentire la « soluzione dei problemi delle aziende marginali non suscettibili di divenire economicamente redditizie ». La storia di questi venti anni di integrazione dimostra quanto le promesse e gli impegni assunti dai sei *partners* e dalle istituzioni comunitarie non siano stati mantenuti.

Certamente si è verificato anche in Italia e nelle regioni più sfavorite un miglioramento della produttività e del tenore di vita nelle campagne, ma risulta molto difficile stabilire il grado di imputabilità all'integrazione italiana nella Comunità e tanto meno all'incidenza positiva della politica agricola comunitaria. Ed inoltre questo miglioramento, visto in termini relativi, si annulla nel senso che gli squilibri sia settoriali che territoriali invece di diminuire si sono accresciuti (il rapporto del reddito tra regioni ricche e povere è ormai di 6 a 1).

Come ha osservato di recente uno studioso della materia: « un fatto è rimasto costante: la politica del carciofo a vantaggio dei *partners* più forti (Francia e Germania) o più agguerriti (Paesi Bassi). Si è sempre « sfogliata » la politica strutturale ed è rimasta l'organizzazione dei mercati e la politica dei prezzi con gli altri elementi ad essa collegati ».

Messa per lungo tempo completamente da parte la politica delle strutture, si è andata costruendo già nei primi anni di realizzazione del mercato comune la politica dei prezzi attraverso le organizzazioni di mercato per i vari prodotti, i cui principi fondamentali sono i seguenti:

- preferenza commerciale per i prodotti comunitari;
- libera circolazione dei prodotti e unicità del mercato;
- solidarietà finanziaria.

Ma anche la politica dei prezzi e dei mercati non è stata attuata correttamente; innanzitutto perché sono state avviate per prime le organizzazioni di mercato che interessavano le regioni centro-

settentrionali della Comunità (i cosiddetti prodotti continentali), mentre alcune organizzazioni dei prodotti « mediterranei » sono state avviate addirittura dopo la scadenza del periodo transitorio (il 31 dicembre 1969).

Per i prodotti continentali la protezione è pressoché automatica e totale per cui in gergo i regolamenti che disciplinano queste organizzazioni di mercato sono definiti di « ferro ».

Per i prodotti mediterranei non vi è invece un'analoga garanzia per i produttori, salvo che per l'olio e il grano duro, per cui vi è il meccanismo particolare dell'integrazione di prezzo e per il tabacco, che, come si vedrà in seguito, ha ricevuto una notevole tutela che si traduce in interventi cospicui del FEOGA.

L'evoluzione passata e recente della politica agricola comune dimostra come i tre principi prima illustrati sono stati applicati in modo molto diverso creando disparità di trattamento tra i vari comparti produttivi.

Gli eventi monetari verificatisi soprattutto dopo le decisioni del Governo americano del 15 agosto 1971 riguardanti il dollaro hanno portato - secondo i dati esposti nella seconda parte del rapporto - un ulteriore duro colpo alla realizzazione dei suddetti principi e in particolare a quello della libera circolazione dei prodotti e della unicità dei mercati.

C'è stato in questi anni di integrazione comunitaria un vero ribaltamento della situazione, per cui l'Italia da paese esportatore è divenuto paese fortemente importatore di prodotti agricolo-alimentari dell'area comunitaria e persino di prodotti ortofrutticoli (23). Nonostante, cioè, le affermazioni contrarie fatte anche dall'Esecutivo, le cifre riportate dimostrano come la preferenza abbia giocato oggettivamente in senso unico, se è vero che c'è stata una netta flessione delle importazioni dei prodotti mediterranei da parte degli altri paesi comunitari. Il che fa venire quanto meno il sospetto fondato che vi sia stato un fattore determinante e che tale fattore sia costituito dal sistema degli importi compensativi. Si può semmai accogliere l'osservazione di carattere generale che fa l'Esecutivo e cioè che non si può scaricare tutto sul sistema agromonetario e sugli importi compensativi che costituiscono « soltanto un fattore tra molti altri: situazione eccedentaria o deficitaria dei mercati regionali, strutture e infrastrutture di commercializzazione, aggressività commerciale, eventi naturali (siccità, inondazioni), l'ampliamento della Comunità, l'azione degli Stati membri, difficoltà amministrative, frodi, eccetera ».

Per l'Italia è il 40 per cento della propria produzione che è soggetta agli importi compensativi, contro il 60/70 per cento della Germania, Francia e Olanda.

Poiché questo 40 per cento si riferisce a quelle produzioni di tipo continentale che hanno registrato maggiori importazioni (granoturco, latte, carne) è evidente che il nostro paese subisce il siste-

(23) Si vedano le analisi compiute dall'indagine IRVAM del settore ortaggi e frutta.

ma degli importi compensativi, mentre la Germania in particolare se ne avvantaggia. Lo stesso Esecutivo riconosce nel suo documento che « da quando non si sono applicati importi compensativi monetari nel settore frumento duro/paste alimentari, la produzione delle paste tende a concentrarsi in Italia più che negli altri Stati membri ».

Come risulta ancora da uno studio compiuto dall'Associazione italiana allevatori nell'ottobre 1977 « gli importi compensativi monetari sono tanto eccessivi nella loro entità da consentire di trasferire il prodotto da paesi a moneta forte (esempio: Germania) a paesi a moneta debole (per esempio: Italia) a prezzi inferiori non al prezzo di mercato, ma addirittura al prezzo di intervento vigente in questi ultimi ».

Gli importi compensativi monetari, cioè, che in linea teorica erano stati fissati proprio per salvaguardare l'unicità del mercato ed evitare deviazioni negli scambi, hanno finito col trasformarsi in un perverso meccanismo di sovvenzione all'esportazione dei paesi a moneta forte verso i paesi a moneta debole e di barriere per le esportazioni di questi ultimi verso i primi.

Va poi osservato che la non completa e squilibrata applicazione del principio della solidarietà, discende dalla singolarità della politica agricola comune che ha predisposto interventi di carattere permanente e molto efficaci per le produzioni con ciclo pluriennale che sono caratterizzate da organizzazioni di mercato molto più fragili con conseguenze che l'analisi compiuta nella seconda parte della relazione documenta quantitativamente.

Nello stesso ordine di idee va rilevato che per i prodotti della agricoltura meridionale e mediterranea, in genere, sono stati fissati i tipi di intervento e non il loro livello. Cosicché, la politica agricola, lungi dall'effettuare un'opera perequativa, tende ad approfondire gli squilibri favorendo le eccedenze e indirettamente la distruzione stessa dei prodotti (vedi documentazione nella seconda parte della relazione) e sostenendo i prodotti e, in genere, le agricolture delle regioni più forti (vedi studio di G. Coda Nunziante colà citato). La politica agricola comune, come è stato osservato di recente in una analisi molto approfondita, non incide in alcun modo su tutto ciò che è a monte dell'agricoltura e cioè sui mezzi necessari per la produzione agricola. Per tale motivo si può essere concordi con chi afferma che questa politica, pur con i suoi innegabili vantaggi, ha mancato il suo obiettivo principale che era quello di creare uno spazio economico integrato per l'agricoltura europea. In questo senso appare ancora più evidente la carenza di una adeguata politica strutturale che doveva tendere proprio alla modifica della situazione preesistente e al ravvicinamento di così diverse realtà agricole. Basta ricordare che di fronte ormai ai quasi 9 miliardi di unità di conto destinati al finanziamento della politica agricola comune per il 1979, vi è un tetto annuale per la Sezione Orientamento che destina solo 325 milioni alle strutture.

Di fronte ad una situazione così complicata non si può pretendere di offrire soluzioni magiche o vere e proprie panacee dei mali prodotti dalla politica agricola comune. Si possono però indicare

alcune linee per una revisione di detta politica; linee che sono il frutto dei due ultimi anni di dibattito e che si possono sinteticamente riassumere come segue.

1) Maggiore diversificazione dei prezzi, pur nell'ambito di una decisione presa a livello comunitario e limitazione dell'eccessivo automatismo degli attuali congegni di intervento.

2) Diversa attenzione al problema della collocazione del prodotto sia attraverso premi ai trasformatori, sia attraverso tutta una serie di interventi che tendano ad aumentare sia la trasparenza del mercato sia l'efficienza della commercializzazione, della trasformazione e della distribuzione fisica ed economica del prodotto.

3) Massicci interventi di carattere strutturale concentrati nelle regioni più sfavorite non solo nel settore della produzione, ma anche in quello della trasformazione e commercializzazione.

4) Aiuti diretti al reddito degli agricoltori per le regioni dove tale trasformazione delle strutture per la valorizzazione delle risorse, è reso difficile e lento dalla assenza di economie esterne e di soggetti attivi; e in certi casi aiuti al consumo.

Un siffatto programma di revisione deve poter contare su una azione comune dei paesi deboli, specie di quelli « mediterranei » di imminente entrata - azione da contrattare a livello dei loro ministri degli esteri oltre che dell'agricoltura - contando sui reciproci scambi di *know-how* e di esperienze tecnologiche e organizzative nei diversi settori, al fine di evitare l'azione di « divisione » che contrattazioni unilaterali dei singoli con la comunità, dominata dai più forti, riproduca effetti dualistici su larga scala e reciproche concorrenze perverse.

2. Il secondo problema riguarda l'incertezza che a tutt'oggi caratterizza il mondo imprenditoriale agricolo circa il futuro significato della propria presenza nel settore.

Il forte sviluppo del movimento cooperativo agricolo, con le circa 11.000 unità esistenti ad oggi, è perfettamente compatibile, come dimostrano significative esperienze straniere, con lo sviluppo fisiologico del settore, ed anzi pare del tutto positivo sul piano della soluzione di talune carenze che contraddistinguono la struttura della offerta agricola, dell'intermediazione e così via.

Occorre tuttavia distinguere fra le iniziative che rispondono a reali carenze dell'attività agricola e di trasformazione ed iniziative prive di sufficienti supporti organizzativi e commerciali, che paiono trovare l'unica giustificazione della loro esistenza negli incentivi e nell'assistenzialismo, e che neppure consentono reali forme di partecipazione.

A tal fine, cinque sono gli obiettivi che il Comitato ha individuato per correggere questo stato di cose e per procedere risolutamente sulla strada dello sviluppo della cooperazione:

2.1. Giace davanti al Senato della Repubblica la nuova legge sulla cooperazione che ha per scopo l'adeguamento di questa forma di impresa alle esigenze del nuovo modo di conduzione secondo i

principi e la filosofia che muovono oggi le iniziative imprenditoriali di tipo industriale.

Senza entrare nel merito delle norme proposte sembra essenziale che esse debbano assicurare alle iniziative cooperative la conformità alle leggi dell'efficienza senza la perdita di quel carattere di socialità che ne è stato sempre il principio informatore, secondo il quale l'obiettivo dell'impresa cooperativa non è il massimo profitto, ma il massimo prodotto netto da distribuire ai soci; così da assicurare, attraverso la scelta delle iniziative, delle tecnologie e del tipo di organizzazione, la massima occupazione possibile e al tempo stesso, un elevato livello di competitività rispetto all'impresa privata.

Ciò implica l'ammissione di forme associative diverse per numero di partecipanti e per oggetto sociale da quelle previste dalla cooperazione tradizionale, sull'esempio di quanto è stato fatto in Francia dalla legge Pisani del 1962; l'ammissione di diverse forme e intensità di partecipazione al lavoro aziendale da parte dei soci; l'obbligo da parte dei soci di conferire il proprio prodotto in esclusiva alla cooperativa; l'esclusione dagli organi direttivi di enti o società soci; la parità di voto dei soci, qualsiasi sia la importanza della loro produzione; l'obbligo di formulare piani pluriennali pubblici di trasformazione e di attività; l'obbligo di tenere una contabilità dettagliata.

2.2. Per quanto riguarda le iniziative cooperative esistenti è indispensabile che, salvaguardando la libertà dei cooperatori sulla base dei principi costituzionali sulla cooperazione, si assicuri un servizio di assistenza tecnica specifica col compito di revisionare ciascuna iniziativa cooperativa e progettarne le trasformazioni indispensabili ad accertare la validità economica, sia dal punto di vista delle dimensioni, sia dal punto di vista del complesso delle attività attuate e in progetto, sia dal punto di vista di prevederne la dotazione degli indispensabili supporti organizzativi, commerciali e d'integrazione verticale. Ciò con riferimento ai richiamati disegni di legge nn. 70 e 868 sulla riforma della legislazione cooperativistica. A tale servizio di assistenza tecnica è demandato il parere sul piano finanziario - graduato nel tempo e in relazione ai risultati via via previsti e conseguiti - indispensabile alla trasformazione, al quale vanno rigorosamente finalizzati gli incentivi concedibili, eliminando così ogni forma di assistenzialismo.

2.3. Sulla base della formulazione dei piani zionali e regionali, le Regioni dovranno promuovere, utilizzando sia il servizio di assistenza tecnica e finanziaria, sia la concessione degli incentivi, la creazione su larga scala di nuove iniziative cooperative e associative, le quali possono in una prima fase riguardare singole attività di vendita e di trasformazione dei prodotti o loro pacchetti, possono poi, ove la base sociale delle cooperative lo deliberi liberamente, in fasi successive estendere l'organizzazione cooperativa o associativa alla conduzione in comune dei servizi di produzione, anche in forme giuridicamente vincolanti diverse, dei terreni e degli ordinamenti colturali. E ciò per l'indispensabilità che ha sul successo delle iniziative di vendita e di trasformazione il controllo sulle forme e i

tempi delle operazioni colturali, sul tipo di prodotto e sulle varietà, sulle tecnologie adottate ecc., secondo le moderne visioni integrative verticali.

2.4. Tenuto conto delle moderne visioni di *marketing*, le Regioni non debbono promuovere gradualmente l'integrazione verticale « all'indietro », ma anche quella « in avanti », perché le imprese assumano funzioni che sono oggi svolte, talvolta validamente ma più spesso parassitariamente, da terzi operatori, appropriandosi del relativo valore aggiunto attraverso un aumento dei prezzi di vendita. Funzioni che riguardano la prima lavorazione del prodotto originario e di quello destinato al consumo allo stato fresco (pulitura, selezione, confezione, presentazione, conservazione e trasporto; e in data misura commercio all'ingrosso, marchio, vendita al dettaglio ed all'esportazione).

2.5. Se le dimensioni minime attuali dell'iniziativa cooperativa o associativa variano in funzione del tipo di prodotto o dei prodotti trattati, esse mutano considerevolmente, e alla attività primaria principale e spesso plurima si sostituisce una attività specializzata svolta da una impresa diversa, quando quelle funzioni acquistano il carattere di funzioni di servizio per le prime: tale è l'imbottigliamento e l'invecchiamento per il vino; la raffinazione per l'olio; la raccolta di taluni sottoprodotti di elevato valore in piccolo volume nella macellazione; il credito, le assicurazioni e l'assistenza finanziaria per tutte le iniziative; la trasformazione di grado superiore; le vendite collettive specialmente per l'esportazione.

Per tali diverse imprese è necessaria la promozione, sempre da parte delle Regioni, di iniziative di secondo grado consortili tra le cooperative di primo grado costituite per l'attività primaria, al servizio anche di imprese singole.

3. Un terzo problema, strettamente legato al secondo ora trattato, riguarda l'insufficienza e l'inefficienza dei mercati alla produzione.

Come è illustrato nella analisi della seconda parte della relazione, la struttura della commercializzazione dei prodotti agricolo-zootecnici, sia di quelli destinati al consumo allo stato fresco, sia di quelli che subiscono prime lavorazioni industriali o più complesse trasformazioni – e per questi ultimi sia nelle fasi a monte che in quelle a valle del processo industriale – si presenta secondo il classico modello « a clessidra ». Un modello di tal genere si determina in presenza di forte polverizzazione produttiva all'origine (come è il caso delle nostre agricoltura e zootecnia), in presenza di forte polverizzazione delle unità di consumo (fatto implicito e immodificabile) o delle unità di utilizzazione artigianale o industriale (come è il caso della nostra industria agro-alimentare) e in assenza – fatto essenziale – di significativi e diffusi processi di integrazione verticali, ascendenti e discendenti.

È chiaro, esaminando il circuito di un qualsiasi prodotto agricolo, che quando la sua produzione è frazionata in modo rilevante,

frazionata è la sua industria di trasformazione, frazionato è il commercio al minuto del prodotto fresco o di quello conservato, il mercato si struttura spontaneamente, ma con una insolubile interrelazione causa-effetto, nel modello predetto, avallando automaticamente la presenza dei vari incettatori, raccoglitori, trasportatori, mediatori, commissionari, mandatari, astatori, grossisti dei prodotti originari, grossisti dei prodotti trasformati, agenti, rappresentanti, distributori, ognuno dei quali si attribuisce una specifica funzione (reale o fittizia) nel circuito, spesso approfittando di fenomeni di scarsa o nulla trasparenza del mercato, con propri costi e propri profitti.

Oltre allo sviluppo della cooperazione, per eliminare o ridurre fortemente il modello « a clessidra », vi sono quattro strade del resto complementari tra loro e che concorrono a rafforzare la cooperazione stessa.

3.1. La prima è la piena attuazione della recente legge approvata dal Parlamento (20 ottobre 1978, n. 674) sull'associazionismo dei produttori.

Il che comporta, da un lato, che le Regioni realizzino con proprie leggi gli adempimenti previsti dalla legge in questione e dall'altro la creazione di un servizio pubblico per la definizione, nel quadro della programmazione agricola, della politica di mercato per i principali settori, fatta salva la competenza dello Stato in materia di interventi per la regolazione del mercato agricolo ai sensi dell'articolo 71 del decreto del Presidente della Repubblica n. 616 e nel rispetto dei regolamenti sui mercati agricoli della CEE che, sulla base dei regolamenti della Corte costituzionale, sono direttamente applicabili nello Stato membro. Avvenga questo sul modello americano dei *Marketings Orders* - secondo i quali a livello federale e a livello d'ogni stato l'*Agricultural Marketing Agreement Act* del 1937 ha stabilito norme e uffici per regolamentare al primo livello la domanda in termini di programmi destinati ad influenzare ed a promuovere le vendite e, a livello dei secondi, per controllare quantitativamente e qualitativamente l'offerta - oppure sul modello inglese dei *Marketing Boards* - secondo i quali, seguendo lo schema privatistico come previsto dalla legge italiana, si cerca di sollecitare e sostenere azioni analoghe; certo è che lo Stato e le Regioni debbono provvedere ad organizzare un servizio di definizione degli *standards* qualitativi per ciascun prodotto, ai quali le negoziazioni debbono far riferimento per la maggior trasparenza del mercato alla produzione. Tale servizio deve essere garantito da un servizio di controllo specifico relativo alla conformità agli *standards* delle partite vendute. Servizio da coordinare con quello esistente sulle repressioni delle frodi, che tuttavia va ristudiato e riorganizzato perché risponda non soltanto a finalità igienico-sanitarie, come attualmente, ma anche a quelle economiche, di concorrenza leale e di trasparenza.

3.2. Il secondo è rappresentato da quelle iniziative che eliminano il fattore restrittivo principale che favorisce la proliferazione degli operatori cosiddetti parassitari, fattore che è rappresentato

dalla funzione creditizia che essi si attribuiscono e svolgono nei confronti dei piccoli produttori, che, carenti sempre di circolante e non soltanto per le esigenze produttive, sono costretti per procurarselo ad accettare tassi elevati, a vendere nei momenti meno favorevoli, ad effettuare operazioni che invece richiederebbero operatori e momenti diversi.

Iniziative di questo tipo sono state già suggerite nel capitolo sul credito agrario e potrebbero consistere nella promozione ad opera delle Regioni, di consorzi tra produttori (singoli ed associati o loro categorie), commercianti all'ingrosso e industriali trasformatori; capaci, attraverso l'istituzione di fondi di rotazione pubblici, di sostituire integralmente la funzione creditizia degli intermediari.

3. 3. La terza strada è la revisione della funzionalità, ove essi esistono, e la creazione di mercati alla produzione per il prodotto destinato al consumo allo stato fresco: essi sono costituiti da spazi e/o impianti di varia importanza a seconda del numero e delle funzioni che essi assolvono, oltre quella della concentrazione della produzione nelle varie epoche della contrattazione, astata o no, col produttore e con il grossista per le vendite all'interno e all'estero (selezione, pulitura, calibratura, prima refrigerazione, confezioni e imballaggi, trasporti dall'azienda e ai punti di vendita o spedizione).

Sulla base del finanziamento della Cassa per il Mezzogiorno tali mercati alla produzione a funzioni complesse sono sorti in forma associativa, prendendo il nome di « centrali ortofrutticole ».

Sulla base dell'indagine IRVAM, alla quale si rimanda per quanto riguarda gli ortofrutticoli, la percentuale di prodotto che passa per i mercati alla produzione varia dal 6 e 8 per cento per l'uva da tavola e le indivie e lattughe (di cui appena 5 e 1 per cento costituiti da centri associativi), al 27 e al 55 per cento per i carciofi e le fragole (di cui ben il 12 e il 45 per cento costituita da centri associativi). La maggior frequenza tuttavia è intorno al 10-15 per cento. Da ciò può essere misurato lo sforzo che è necessario compiere per dotare la produzione di mercati alla produzione organizzati.

L'ICE aveva nel 1967 approntato un piano a tal fine, che tuttavia è rimasto sulla carta: è quindi necessario che le Regioni nei propri programmi regionali prevedano lo sviluppo di tali strutture, che per ora ricevono senza organici programmi finanziamenti soltanto o quasi dal FEOGA.

3. 4. Infine, l'ultima strada è l'azione per sviluppare l'esportazione che oggi procede per iniziativa privatistica non coordinata. Tale azione, a parere del Comitato, si deve sviluppare secondo le seguenti linee:

a) facilitare l'accesso delle imprese al credito alla esportazione attraverso: l'adattamento di questo credito e delle agevolazioni inerenti alla composita realtà del mercato internazionale, la messa a disposizione dei mezzi finanziari necessari, la semplificazione e l'accelerazione delle relative procedure di controllo amministrativo;

b) dare un'efficace soluzione al problema delle garanzie alla esportazione anche per quanto concerne le oscillazioni dei cambi;

c) assicurare da parte delle rappresentanze italiane all'estero la necessaria assistenza legale ed amministrativa alle varie fasi delle trattative commerciali;

d) concedere agevolazioni finanziarie per la realizzazione e/o lo sviluppo delle moderne strategie all'esportazione (ad esempio: impianto di proprie filiali commerciali).

A questo fine può essere assai utile, sulla base anche di una ricca esperienza straniera, l'opera di appositi organismi finanziari. Questi organismi, alla cui costituzione potrebbero concorrere istituti di credito, grandi imprese e organizzazioni professionali, oltre a corrispondere prestiti a lungo e, ove necessario, a medio e breve termine, dovrebbero assistere le imprese sul piano economico, finanziario, giuridico e fiscale per rendere ad esse più facile lo studio delle loro iniziative all'estero ed il relativo finanziamento. Essi potrebbero inoltre promuovere queste iniziative commerciali partecipando direttamente, a fianco delle imprese interessate, alla formazione del loro capitale di rischio. Le predette funzioni finanziarie e di assistenza possono anche essere demandate ad organismi di promozione delle vendite che siano opportunamente strutturati a tal fine;

e) modificare il regime fiscale riguardante le spese per la costituzione e il funzionamento di iniziative commerciali all'estero, le imposte corrisposte per esse ed i benefici derivanti da questi investimenti;

f) assicurare da parte dell'ICE e dell'IRVAM, ristrutturato per l'informazione, la valorizzazione e la promozione sia all'interno che all'estero (come si vedrà nel capitolo relativo alle istituzioni) l'assistenza tecnica per la ricerca degli sbocchi, per lo studio dell'evoluzione della domanda estera, per il contatto con la clientela, per lo studio della concorrenza, per il coordinamento delle varie iniziative e possibilità regionali, per la promozione collettiva delle vendite, per l'interscambio con le esigenze di importazione.

2) COMMERCIALIZZAZIONE INTERMEDIA

1. L'efficienza dal punto di vista macroeconomico della fase all'ingrosso e indirettamente anche di quella al dettaglio, dipende da distorsioni analoghe a quelle che hanno finora caratterizzato i mercati alla produzione.

I mercati generali, anziché essere tipologicamente diversi a seconda delle funzioni che sono prevalentemente chiamati ad assolvere (funzioni di mercato alla produzione, funzione di mercato di

redistribuzione, funzione di mercato terminale o al consumo), hanno ovunque pressoché le stesse caratteristiche: quelle di essere spazi dove l'operatore all'ingrosso assolve contemporaneamente la funzione di procurarsi la merce all'origine direttamente o da altri operatori, e quella di vendere al dettagliante o addirittura ai consumatori.

Finché avranno questa fisionomia, i mercati generali, anche se formalmente strutture pubbliche, finiranno sempre per contribuire fortemente ad un effetto restrittivo nella formazione dei prezzi e nell'efficiente incontro tra la domanda e l'offerta.

A somiglianza di ormai consolidate esperienze straniere, i mercati generali delle grandi e medie città debbono avere organizzazioni diverse a seconda di quelle tre funzioni fondamentali che debbono assolvere. In altre parole, non è possibile che il commerciante all'ingrosso che opera nel mercato generale di Roma si occupi al tempo stesso dell'acquisto sui mercati all'origine e della vendita al dettaglio per il rifornimento annuario della città, o peggio ancora per l'approvvigionamento delle occorrenze di materia prima per l'industria, o per la vendita all'esportazione. Se il mercato è un mercato terminale, deve essere organizzato in modo tale da sollecitare la presenza di operatori specializzati soltanto nel rifornimento annuario della città, perché solo in questo modo l'offerta quantitativa e qualitativa si dimensionerà, e il prezzo ne sarà la relativa espressione, alla domanda, con le sue esigenze diverse ma nella sostanza omogenee. Se invece il mercato, pur localizzato vicino a un grande centro urbano, deve avere natura di mercato redistributivo, deve essere organizzato in modo tale da sollecitare la presenza di operatori specializzati nella funzione redistributiva e di rifornimento di altri centri urbani. Così come del resto, se è un mercato di una città collocata nell'area di produzione deve essere organizzato in modo tale da sollecitare la presenza di operatori specializzati nella vendita in qualsiasi direzione e per qualsiasi consumatore interno o estero, di zone povere o di zone ricche.

La mancanza di questa strutturazione e la presenza in sua vece di strutture analoghe con funzione mista, si traduce magari in un livellamento dei prezzi, ma certamente in un aggravio di costi generali del sistema, che finiscono per livellarli verso l'alto.

Non è opportuno richiamare a questo proposito quanto si è già detto nella commercializzazione all'origine circa l'automatica riduzione e quindi eliminazione di funzioni intermedie spesso parassitarie che questa riorganizzazione generale dei mercati comporterebbe.

2. Una seconda distorsione, collegata alla prima, che incide sui costi della commercializzazione intermedia è rappresentata dal fatto che i mercati generali sono oggi dei semplici spazi dove i servizi di base e complementari, che sono indispensabili alla funzione, vengono organizzati da ciascun operatore nelle forme più svariate e più convenienti al proprio profitto; mentre tali servizi dovrebbero essere altrettante funzioni pubbliche, parte integrante del complesso di funzioni che il mercato generale dovrebbe organizzare. In questo modo spazi frigoriferi, sistemi informativi, credito, comunicazioni, pesatura,

trasporto, recettività, servizi di carico e scarico, contabilità, laboratori d'analisi, borse merci, astazione ed altre, non rappresenterebbero più altrettante funzioni strumentalizzate da ciascun operatore, a seconda del suo potere per forzare la contrattazione e gravare il prezzo di vendita, ma funzioni a disposizione di tutti gli operatori dell'offerta e di tutti gli operatori della domanda. Il che acquista particolare significato se poi si aggiunge che tali servizi spesso mancano o sono del tutto insufficienti.

3. Una terza distorsione è rappresentata dal fatto che i mercati generali sono oggi separati, distinti e sovente molto distanti fra loro a seconda di raggruppamenti merceologici: mercato ortofrutticolo, mercato dei fiori, mercato del pesce, mercato delle carni.

Dal punto di vista terminale questa dispersione deve essere eliminata perché il mercato deve funzionare secondo i principi del supermercato al dettaglio: cioè il compratore deve poter trovare nello stesso spazio o a breve distanza uno dall'altro, avvalendosi dei servizi comuni, tutti i prodotti di cui egli ha bisogno per formare validamente il proprio assortimento. L'esperienza fatta nei paesi avanzati con la costituzione di *food-centers*, dotati di tutti i servizi indicati, dove sono concentrati tutti e quattro i grandi mercati indicati, con la concentrazione di merci non alimentari per la casa, con gli stabilimenti di imprese di importazione, con amplissime dotazioni di infrastrutture per il trasporto sia su strada che ferroviario, è modello da seguire, così come in parte hanno fatto, ma grazie alla loro funzione redistributiva, Bologna e Verona.

Negli ultimi tempi sono comparsi per iniziativa privata centri all'ingrosso - o addirittura loro catene - con tali caratteristiche (centri commerciali all'ingrosso e *cash and carry*): sono esempi, per ora sporadici, a cui dovrebbe guardare anche il Servizio pubblico dei mercati generali.

Anche se in altre parti della relazione è stato detto che la funzione all'ingrosso potrebbe risultare in parte assorbita da una efficiente organizzazione cooperativa e di produzione, essa resterà sempre una fase determinante vuoi per la funzione redistributiva, vuoi per la funzione annonaria terminale: e questa è del resto la tendenza nei paesi avanzati dove, come è accaduto negli Stati Uniti, il commercio all'ingrosso ha subito fino ad un certo momento una costante riduzione; fino ad un livello, raggiunto il quale esso si è sostanzialmente stabilizzato.

In rapporto a questi tre punti, il Comitato ritiene di avanzare la proposta della revisione della legge 125 del 1959, facendo salvi i principi di libertà di commercio in essa contenuti, ma qualificando l'intervento pubblico in due obiettivi:

1) formulazione di un piano quadro di ristrutturazione, assetto e integrazione dei mercati all'ingrosso dei prodotti agricoli secondo le diverse funzioni ad essi attribuibili, come integrazione necessaria ai piani di commercio urbano previsti dalla legge 426;

2) revisione della parte normativa relativa alla costituzione, funzionamento e gestione delle strutture dei mercati in modo che essi siano promossi dai vari enti ai vari livelli territoriali interessati e dotati di tutti quei servizi, strutture e infrastrutture che sono state sopra indicate, in modo tale da essere accessibili liberamente a tutti gli operatori.

L'ultimo problema riguarda il « cambiamento » nel mercato al dettaglio oggi polverizzato e appena avviato ad un qualche processo di concentrazione e modernizzazione; il che lo rende incapace ad affrontare in modo equilibrato la contrattazione con l'ingrosso: a tale fine il Comitato ritiene di dover suggerire alle Regioni di provvedere a tutte quelle forme di incentivazione che puntino, attraverso l'associazionismo d'acquisto e di vendita, già previste dalla legge 426 ma dalla stessa lasciate alla spontaneità delle iniziative private, non sostenute da adeguato supporto pubblico. Inoltre le incentivazioni associazionistiche previste dalla legge n. 426, si limitano alla mera operazione di riunione delle funzioni e non al loro ammodernamento, attraverso l'introduzione di tecniche organizzative, commerciali, promozionali e finanziarie cosicché le soluzioni si traducono in aumenti di vantaggi per soli operatori commerciali e non anche in riduzioni di costo e in sviluppo che si tradurrebbero in vantaggi per gli operatori a monte e soprattutto per i consumatori.

CAPITOLO V

LE ISTITUZIONI

1. Il Comitato di indagine, come per molti altri aspetti degli studi condotti, non può dire una parola « definitiva » sulla questione delle istituzioni operanti in modo diretto o indiretto nell'agricoltura: « definitiva » in rapporto allo stato delle conoscenze e delle elaborazioni ed in rapporto al limite delle sue competenze meramente propositive. Tuttavia, intende richiamare l'attenzione sulle insufficienze, i ritardi, le difficoltà che le istituzioni registrano o determinano e avanzare alcune proposte.

Per questo è necessaria una ricerca specifica che elenchi tutti gli organismi, ne accerti le funzioni e le competenze, il grado di correlazione - per quanto attiene al tema - con le questioni centrali dell'efficienza produttiva e del mercato: nel materiale raccolto dal Comitato tale ricerca è, in qualche modo abbozzata, ma non compiuta; spetterà al Parlamento trarre da questa relazione finale l'indicazione per completarla e farne scaturire indicazioni concrete di lavoro.

Intanto è utile rilevare che la grande quantità di istituzioni si colloca su piani « istituzionali » e operativi diversi e l'accertamento della diversità è essenziale per le indicazioni di modifiche e aggiornamenti: vi sono innanzitutto i Comitati interministeriali per la programmazione (CIPE e CIPAA) e il Comitato sempre interministeriale dei prezzi (CIP); poi vi è il MAF, l'ICE, il sistema degli Istituti di elaborazione statistica e degli istituti di ricerca; gli organismi pubblici, sia nazionali che regionali, che intervengono sul mercato, sulle strutture agrarie, sui rapporti fra agricoltura e industria (AIMA, Aziende a partecipazione statale, Enti regionali di sviluppo); infine i Mercati all'ingrosso; nonché gli organismi a base associativa come la Federazione e i consorzi agrari.

E da aggiungere, poi, che vari altri Ministeri conservano funzioni relative al controllo di qualità dei prodotti, alla regolazione del mercato, ai rapporti comunitari ed altre.

La prima osservazione richiama l'attenzione pertanto sull'estrema frammentarietà delle istituzioni e degli strumenti rispetto all'esigenza di unitarietà di una politica per i mercati e per l'efficienza produttiva; ma più ancora che questa, riguarda la molteplicità dei cen-

tri di decisioni politiche e di politica economica che si riferiscono a questa parte fondamentale della valorizzazione dell'agricoltura. Ne derivano incertezze, sprechi, contraddizioni.

Fermo restando che accanto al processo unitario della programmazione, occorrerà studiare una forma di unitarietà di gestione della politica di mercato, appare opportuno per ora mettere l'accento sulle questioni già oggi emergenti, su quelle per le quali è matura una riforma o comunque una sostanziale modifica; in definitiva, ancora una volta, sui temi essenziali che possono, per la loro incidenza ed importanza, provocare positive reazioni anche sugli altri.

2. La modifica delle istituzioni dell'agricoltura si presenta, dunque, come un processo, una serie di interventi interdipendenti fra loro, di lungo periodo. Al centro, deve collocarsi l'inizio e il consolidarsi della dinamica politico-istituzionale, conseguenza del trasferimento di funzioni e competenze alle Regioni; e quindi, per la nostra tematica, il collegamento che esiste tra l'intervento regionale e quello centrale.

Se, come è vero, si concentrano nelle Regioni le funzioni operative di intervento e quindi anche la politica agraria di tipo strutturale, è altresì vero che la « ricostruzione » di un conferito modello di capacità direzionale non si effettua senza la riforma dell'amministrazione centrale e la revisione funzionale delle istituzioni più direttamente interessate al problema della politica dei mercati e dell'efficienza produttiva: la regionalizzazione non solo contraddice questa esigenza, ma anzi la sollecita al fine di provocare una politica di programmazione « nazionalmente compiuta ».

D'altra parte già alcune leggi, e in primo luogo quella del 27 dicembre 1977, n. 984, hanno posto al vertice dell'intervento una struttura collegiale a livello governativo, avente funzioni istruttorie e decisionali, che puntando al coordinamento interministeriale, supera taluni limiti del passato e pone un punto non secondario alla riforma del MAF.

2.1. Pur nel quadro della riforma generale dell'amministrazione centrale, quella del MAF presenta una sua specificità e immediatezza. La definizione del ruolo di tale Ministero non deriva tanto dalla necessità di sottrargli competenza a seguito del trasferimento di competenze alle Regioni, ma da una valutazione « funzionale » che discende dalla stessa articolazione pluralistica dello Stato delle autonomie.

Tenuto conto della legge n. 382 e del decreto del Presidente della Repubblica n. 616, il MAF deve configurarsi come struttura che assolva ai seguenti compiti:

fornire attività di supporto per la elaborazione della programmazione nazionale in agricoltura; e per l'indirizzo e il coordinamento delle funzioni trasferite alle Regioni e alle funzioni relative alla attuazione della legislazione comunitaria;

concorrere alla formazione della politica comunitaria, curarne la gestione, provvedere alla diffusione e circolazione delle misure di intervento comunitario.

Ciò significa che il MAF dovrà qualificarsi come struttura specializzata sugli aspetti produttivi e di mercato dell'agricoltura; in tal modo potrà anche essere favorita la correlazione con gli altri Ministeri interessati e il loro riordino e coordinamento per il governo dei settori produttivi complessivamente considerati.

Con la necessaria cautela può, di massima, ritenersi che al « centro » spettino funzioni in ordine alle associazioni e unioni nazionali dei produttori; alla impostazione e circolazione di indirizzi programmatici per la prestazione di mezzi tecnici, agli schemi o piani nazionali di settore, alle funzioni centrali del mercato interno (manovre di « cambiamento » degli schemi infrastrutturali, trasparenza e controllo relativo, ricerche e informazioni di mercato). Definito il ruolo e le funzioni del MAF, si dovrà procedere alla creazione di una sua adeguata e conseguenziale ristrutturazione. Elemento peculiare dovrà essere quello di consentire al massimo l'attività di tipo orizzontale necessaria alle funzioni programmatiche e di indirizzo, in particolare per la produzione e il mercato.

Essenziale sarà anche assicurare la presenza costante delle Regioni e una loro puntuale informazione sulle attività propositive della Commissione CEE e su quella dei comitati di gestione della politica agricola comune.

2.2. Quanto alle funzioni di intervento sui mercati nazionali dovrebbe trattarsi di iniziative di natura « orizzontale » spettando all'AIMA riformata la gestione operativa tanto per la manovra al fine dell'equilibrio tra domanda e offerta nel breve periodo, quanto lo sviluppo nel medio e lungo periodo; così per quelle sui mercati esteri, dovrebbe trattarsi di funzioni di coordinamento, spettando all'ICE e alle Regioni le misure operative di promozione e di individuazione di nuovi sbocchi dei prodotti.

Urge al riguardo del primo punto definire una linea di intervento per una sostanziale integrazione dei compiti attualmente affidati all'IRVAM e all'AIMA. È evidente, infatti, che le funzioni di informazioni e ricerca operativa di mercato, sono essenziali ed efficaci misure di intervento sui mercati agricoli. Dunque la riforma dell'AIMA e dell'IRVAM sono due momenti complementari di una stessa attività; per questo è auspicabile la pubblicizzazione dell'IRVAM e una collocazione delle sue funzioni all'interno dell'AIMA ristrutturata nel senso sopra indicato. È urgente, al riguardo del secondo punto (ICE), trasformarlo in modo che sia articolato in due distinte divisioni: quella agricola e quella industriale e dell'artigianato; e ciò per evitare che le risorse e l'attenzione politica vengano assorbite dai secondi settori, più forti e privilegiati. Urge ancora che esso muti il suo ruolo da « semplice » applicatore e tutore delle norme (in materia di standards o repressioni frodi per il commercio con l'estero) in organismo attivo di promozione, di conoscenza di sbocchi e di « cambiamenti » nella domanda estera, di conoscenza della

concorrenza, di assistenza tecnica e legale-amministrativa, di collegamento con le possibilità di interscambio, che oggi decisamente trascura.

Per molti altri aspetti minori (repressioni frodi, controllo qualità ed altre) ferma restando l'esigenza di raccordo nazionale, saranno utili anche, parziali e complementari deleghe alle Regioni.

3. Il Comitato ritiene di dover segnalare che l'attuale apparato della ricerca pubblica in agricoltura, sia quella tecnica che economica, non è in grado di soddisfare la domanda che emerge dalla fase di transizione e di avvio alla programmazione in atto nell'agricoltura italiana.

La « materia » agricoltura, infatti, nel suo complesso e non soltanto per lo specifico tema oggetto dell'indagine, per la molteplicità delle connessioni col territorio e con gli altri settori abbisogna di un flusso di conoscenze che deve essere « prodotto » nel rispetto del quadro istituzionale; ciò richiede un riesame globale.

Gli obiettivi della ristrutturazione della ricerca nel suo complesso possono essere così delineati:

programmarla quale supporto specifico dei piani di sviluppo e della gestione del mercato;

raccordare in modo funzionale le strutture di ricerca agli organi responsabili delle scelte di politica agraria;

tener conto non solo delle competenze delle Regioni ma anche delle differenziazioni produttive ed economiche regionali;

fare emergere un ruolo nuovo per i ricercatori e i tecnici i quali se da un lato debbono curare l'aggiornamento scientifico teorico debbono, nelle materie applicate, curare una loro preparazione specifica a rispondere ai temi operativi che la domanda di ricerca da parte della gestione pubblica andrà sempre più ponendo.

Questi obiettivi devono essere unificati, con proprie autonome articolazioni, in un vero e proprio sistema di strutture della ricerca, a cominciare dal riassetto a livello centrale.

È importante, infatti, che esista una sede nazionale e unitaria che garantisca l'impostazione di programmi pluriennali di ricerca finalizzati agli indirizzi degli organi centrali (CIPE, Ministero della Ricerca, CNR); per il settore agricolo tale compito dovrà essere assolto dal CIPAA in stretto collegamento con le Regioni.

Per facilitare la programmazione da un lato e la gestione del mercato dall'altro è utile individuare una sede specifica di coordinamento della ricerca applicata nel settore agricolo, capace di realizzare forme idonee di trasferimento delle conoscenze scientifiche dalle sedi centrali a quelle regionali e viceversa e, per il loro tramite, al settore e alle forze produttive. La sede centrale di coordinamento deve poi essere integrata da collegamenti orizzontali fra i diversi istituti di ricerca (economica e tecnico-sperimentale) me-

dianche apposti gruppi di lavoro, soprattutto per la elaborazione di progetti interdisciplinari e la loro attuazione.

In questo quadro deve essere confermato che la Regione è la sede principale dove viene recepita e stimolata la domanda « sociale » di ricerca applicata, mentre spetta al CNR e alle Università lo stimolo per la domanda di ricerca scientifico-teorica; per la prima appare utile la costituzione di Comitati della Ricerca, all'interno delle strutture amministrative regionali, nei quali siano presenti tecnici, esperti e rappresentanti di produttori e lavoratori agricoli, le istituzioni della ricerca presenti o costituibili sul territorio regionale (istituti, laboratori, università, osservatori dell'INEA, eccetera). Altrettanto importante sarebbe la creazione di uno strumento regionale di diffusione delle conoscenze scientifiche nel quale confluiscono i risultati regionali e nazionali.

Questo schema di riordino istituzionale comporta la riorganizzazione delle singole strutture, anche mediante la elaborazione ed approvazione di una legge organica che preveda:

la ridefinizione della personalità giuridica e dei compiti degli IRSA (Istituti di ricerca e di sperimentazione agraria), riordinandoli quali strumenti al servizio degli organi di programmazione regionale e quindi rivedendone la distribuzione territoriale, senza però inutili proliferazioni e potenziando considerevolmente la funzione per le esigenze di crescita tecnologica imposta dal « cambiamento »;

la trasformazione dell'Istituto di Tecnica e propaganda agraria in un servizio specifico della sede centrale di coordinamento;

la rivalutazione dell'Istituto Nazionale della Nutrizione ai fini della salute dell'uomo per studi e ricerche biologiche sperimentali sui limiti, carenze e eccessi alimentari, sul valore nutrizionale degli alimenti, su tecnologie riguardanti la qualità dei prodotti e la loro conservazione in stretto collegamento col « cambiamento » che si deve operare nel mercato e nelle sue funzioni di sostegno;

il potenziamento dell'Istituto Nazionale di economia agraria perché divenga strumento efficace di conoscenza del ruolo del settore nell'ambito dell'economia nazionale e internazionale, dei fenomeni di struttura e di congiuntura, del suo « stato di salute », attraverso la contabilità delle aziende, ed estenda il suo campo d'indagine al territorio « agricolo » e ai fenomeni teorici (quelli applicati e operativi essendo compito dell'AIMA ed IRVAM ristrutturati) del mercato e della prima trasformazione dei prodotti agricoli.

Delle altre istituzioni operanti (CIP, Federconsorzi e consorzi agrari, mercati alla produzione, mercati all'ingrosso) o in via di proposta politica (Ente agro-alimentare e partecipazioni statali) non si ritiene di dover aggiungere nulla a quanto di ciò si è detto nel corso dei vari capitoli, dove il Comitato ha già espresso il suo motivato parere in merito alle proposte da attuare.

Dalla soluzione di questi problemi che il Comitato ritiene centrali per una corretta politica nel campo delle istituzioni, e ai fini, oltre che generali, del tema oggetto dell'indagine, emergeranno le condizioni migliori per la utilizzazione autonoma o per gli accorpamenti riguardanti tutti gli altri organismi operanti in agricoltura; e ciò seguendo la logica fondamentale della ripartizione di competenze e funzioni fra amministrazione centrale e Regioni e gli obiettivi della efficienza, della eliminazione delle duplicazioni e degli sprechi.

B) ANALISI E STUDI DI BASE PER LA RELAZIONE

1. ANALISI MACROECONOMICA DEI FLUSSI E DEI MARGINI DI TRASFORMAZIONE E DI DISTRIBUZIONE.
2. I COSTI DI PRODUZIONE E I MARGINI NETTI DEI PRODOTTI AGRICOLI ORIGINARI.
3. I MEZZI TECNICI E IL CREDITO AGRARIO.
4. I COSTI DI TRASFORMAZIONE E DI COMMERCIALIZZAZIONE.
5. LA POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA E LA POLITICA AGRICOLA ITALIANA.
6. LEGISLAZIONE VIGENTE IN MATERIA DI TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI DI ORIGINE AGRICOLA.

1.

ANALISI MACROECONOMICA DEI FLUSSI
E DEI MARGINI DI TRASFORMAZIONE
E DI DISTRIBUZIONE

PAGINA BIANCA

1. — Il sistema complessivo dei flussi in quantità e in valore, che apre la parte analitica dell'indagine conoscitiva sui costi di produzione, trasformazione e distribuzione dei prodotti agricoli, è stato costruito per fornire un quadro macroeconomico di riferimento al quale riportare il complesso delle informazioni e delle analisi raccolte dal Comitato, e superarne la frammentarietà e disomogeneità derivante dall'utilizzazione di dati e studi di diverso taglio e profondità.

I risultati di questa analisi sono costituiti prevalentemente dalle stime della composizione del valore aggiunto del sistema agro-alimentare nelle componenti attribuibili all'agricoltura, all'industria di trasformazione ed alla distribuzione. Analizzeremo innanzi tutto il criterio metodologico che ha portato alla costruzione degli schemi di flusso, e successivamente i principali risultati.

2. — Il punto di partenza è stata la scomposizione del sistema agro-alimentare nei suoi settori costituenti, attraverso uno schema che raccoglie i prodotti originari (dell'agricoltura, della pesca e degli allevamenti) in 12 classi con 54 sottoclassi, ed i prodotti industriali derivanti da quelli originari in 18 classi con 71 sottoclassi.

Si è quindi costruita la matrice delle interdipendenze settoriali in quantità fisiche relative al sistema così individuato, con riferimento alla situazione del 1976, ultimo anno per il quale le informazioni statistiche esistenti possono garantire la completezza del quadro. La matrice consente di seguire ogni prodotto in tutto il suo cammino dalla produzione al consumo finale, sia come prodotto fresco che come prodotto trasformato, nel quale vengono ad incorporarsi i singoli *inputs* agricoli, o anche i prodotti dell'industria alimentare (nel caso dei processi della seconda trasformazione).

La matrice in quantità si compone di 15 schemi grafici, che seguono i principali prodotti originari nel loro passaggio dalla produzione al consumo, e da 80 tavole che analizzano dettagliatamente tutte le destinazioni di ogni prodotto e, per ogni settore dell'indu-

stria alimentare, i rispettivi *inputs* e *outputs*. Per la consultazione dell'intera matrice in quantità si rimanda all'apposito volume, compreso tra i documenti di base dell'Indagine archiviati presso la Commissione Agricoltura. Di tale volume viene riportato l'indice a pagina 116.

3. — Una volta costruita la matrice in quantità, si è proceduto alla costruzione della matrice in valore, applicando alla precedente i relativi prezzi.

La fase della raccolta dei prezzi ha comportato in primo luogo l'utilizzazione di dati di fonte ISTAT, sia già pubblicati che direttamente reperiti presso i competenti uffici. Si sono in questo modo individuati i prezzi agricoli alla produzione e i prezzi al consumo finale (prezzi di mercato). Mancavano i prezzi all'ingrosso ed i prezzi alla produzione dei prodotti trasformati.

Per i prezzi mancanti, prevalentemente all'ingrosso, si è effettuata, in modo totalmente originale, la raccolta dei dati esistenti nei bollettini delle principali Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, che in quanto uffici periferici dell'Istituto centrale di statistica forniscono a tale Istituto i dati di base per la costruzione degli indici dei prezzi. Sono state prese in considerazione 18 piazze, sparse in tutta Italia. Sui prezzi così rilevati è stata operata una sintesi attraverso medie geometriche, semplici o ponderate (quando si disponeva di un attendibile criterio di ponderazione), a seconda dei singoli prodotti considerati.

Le informazioni così ottenute sono state integrate con altre raccolte presso l'IRVAM e con dati forniti dalle industrie di trasformazione direttamente interpellate per mezzo di un questionario e con informazioni raccolte presso le organizzazioni di categoria. Questa rilevazione a tappeto dei prezzi presenta un alto grado di coerenza, ed ha consentito l'individuazione, oltre che del sistema generale dei prezzi e delle loro interrelazioni, anche dell'esistenza di situazioni difformi di rapporto, attraverso i prezzi, tra le industrie e i produttori agricoli, a seconda del grado di forza economica delle singole industrie. È cioè apparso evidente che i prezzi delle materie prime impiegate dalle industrie maggiori sono spesso notevolmente al disotto dei prezzi di mercato. Questa difformità è stata messa in evidenza per i settori della pasta, dei dolciari, delle conserve di pomodoro e delle conserve di frutta attraverso la presentazione di due diverse ipotesi di prezzi, validi rispettivamente per le grandi e per le piccole industrie.

4. — Individuato il sistema dei prezzi, si è proceduto alla trasformazione in valore dei flussi quantitativi, applicando i diversi prezzi ad ogni fase. In particolare, per i prodotti che giungono al consumo finale, depurati naturalmente degli autoconsumi, si è successivamente applicato alle quantità commercializzate il prezzo alla produzione agricola per i prodotti freschi, i prezzi franco fabbrica per i prodotti trasformati, poi il prezzo all'ingrosso, e infine il prezzo

al dettaglio. In questo modo è stato possibile individuare il « margine lordo » dell'intermediazione all'ingrosso, dato dalla differenza tra il valore del consumo finale rispettivamente ai prezzi all'ingrosso ed ai prezzi alla produzione. È stato altresì individuato il margine lordo della intermediazione al dettaglio, dato dalla differenza tra il valore del consumo finale valutato ai prezzi al dettaglio e quello valutato ai prezzi all'ingrosso.

È da notare che i prezzi usati tranne quelli al consumo finale sono al netto delle imposte, e che quindi i margini sono comprensivi del valore dell'imposizione. Da notare inoltre che i margini lordi di intermediazione sono comprensivi dei profitti e dei costi, e che questi ultimi vanno intesi nel loro senso più ampio, comprendente cioè anche i costi di trasporto, i quali variano, evidentemente, a seconda delle distanze. Non si è invece tenuto conto dell'incremento di valore subito dai prodotti agro-alimentari nel loro passaggio attraverso pubblici esercizi (bar, ristoranti, ecc.).

Per ogni industria di trasformazione, si è effettuata la valutazione del complesso degli *inputs* agro-alimentari, e dei principali *outputs*, in modo da individuare il « valore aggiunto » agli *inputs* agro-alimentari dalla trasformazione industriale.

Per la consultazione dell'entità del « valore aggiunto » dei 18 settori considerati e dei margini di commercializzazione relativi sia ai prodotti freschi (distinti in 6 classi e 31 sottoclassi) sia ai prodotti trasformati (distinti in 18 classi e 30 sottoclassi), si confronti il citato volume d'archivio.

Una sintesi dei margini di trasformazione (valore aggiunto) in ogni settore dell'industria alimentare è riportata nella tabella 1, che indica il margine assoluto, l'indice di aumento di valore operato dall'industria sul valore degli *inputs* agro-alimentari, e la incidenza del valore aggiunto sul valore in uscita dell'industria stessa. Per alcune industrie i margini relativi sono anche calcolati distintamente per le imprese maggiori che spuntano per le materie prime prezzi inferiori, e per le imprese minori che hanno, quindi, un margine di trasformazione più basso.

5. — L'analisi dei margini di trasformazione industriale, rispetto al complesso degli *inputs* di origine agricola, mostra una notevole variabilità, da aumenti di valore pari al 18-20 per cento per l'industria molitoria (eccettuata la maltizzazione dell'orzo), del riso, dell'olearia e del caffè, ad aumenti del 290 per cento della dolciaria, comprendente prodotti a base cereali, a base zucchero, a base cacao, e gelati (cfr. tabella 1). Tra le altre industrie, con aumento di valore tra il 30 ed il 50 per cento sono le conserve di ortaggi, l'industria lattiero-casearia e i dietetici; tra il 50 per cento ed il 70 per cento la pastaria, le conserve animali, i surgelati; oltre il 90 per cento la panificazione, l'industria dello zucchero, delle conserve ittiche, delle conserve di pomodoro, dei vini speciali; aumenti oltre il 100 per cento presentano il settore delle conserve di frutta, dei preparati e composti e, come già detto, della dolciaria.

La spiegazione di tali difformi situazioni, e la loro eventuale giustificazione sulla base di costi diversi da quelli delle materie prime agricolo-alimentari (ad esempio, costi di imballo e inscatolamento particolarmente elevati), potranno essere individuate attraverso l'analisi specifica dei singoli settori industriali. A questo livello di analisi, si possono solo enunciare alcune ipotesi interpretative che derivano dalla considerazione delle enormi differenziazioni nelle caratteristiche produttive tra settore e settore. Tra queste (1), sembrano rilevanti quelle relative a:

— settori che lavorano prodotti di stretta derivazione agricola, spesso nelle stesse aziende, dato il tipo di materie prime impiegate e la natura elementare dei processi (olio di pressione, vino);

— settori prevalentemente caratterizzati da produzione artigianale (pane, pasticceria fresca);

— settori caratterizzati da processi di lavorazione più complessi, con alto impiego di capitali e più elevati livelli di produttività e concentrazione.

6. — Nella tabella 2 viene riportata una sintesi dei margini assoluti di commercializzazione, all'ingrosso e al dettaglio, con l'aumento percentuale che il prodotto subisce in uscita dai singoli mercati rispetto al valore di ingresso.

L'analisi di questa tabella mostra dei valori molto difformi tra i prodotti freschi (ortaggi e legumi: + 125,8 per cento; frutta: + 149,1 per cento) e quelli trasformati, che oscillano tra l'11 per cento della pasta e oltre il 70 per cento per le conserve vegetali e animali, i dietetici, la birra, l'alcool, acquaviti e liquori. In una posizione intermedia tra i prodotti trasformati e quelli freschi (più 80 per cento) si collocano i prodotti degli allevamenti.

Tra i prodotti trasformati, oltre la pasta, anche lo zucchero e il caffè mostrano margini commerciali molto ridotti; ridotti sono anche quelli relativi al pane, al riso ed ai prodotti lattiero-caseari.

Tra le ipotesi esplicative a proposito della differenza tra prodotti freschi e trasformati va considerato innanzi tutto il fatto che la conservazione dei prodotti, eliminandone la deperibilità, facilita la razionalizzazione dei circuiti distributivi. D'altra parte, tra i prodotti industriali i margini inferiori sono prevalentemente quelli relativi a prodotti amministrati totalmente o parzialmente (pasta, zucchero, pane). Da ciò si deduce quindi l'esigenza di un controllo sui prezzi che consenta di trasferire alla collettività il vantaggio derivante dall'incremento di efficienza.

Occorre infine sottolineare che mentre per i prodotti freschi il margine più consistente è quello relativo alla distribuzione all'in-

(1) Cfr. L. SICCA, *L'industria alimentare in Italia*, Il Mulino, Bologna 1977.

grosso, l'opposto avviene per i prodotti trasformati, per i quali spesso la fase dell'ingrosso è saltata o presenta comunque caratteristiche differenti da quella relativa ai prodotti freschi. Solo per il vino e la birra e il settore degli alcool, acqueviti e liquori il margine dell'ingrosso assume una certa rilevanza.

7. — Una rappresentazione al tempo stesso sintetica e analitica dei flussi in valore è costituita dai grafici che analizzano, per ogni prodotto originario, i passaggi che esso attraversa prima di arrivare al consumo finale.

Ogni grafico è costituito da una successione di incontri domanda-offerta, anche graficamente differenziati (vedi legenda), sempre in pareggio eccetto che nei nodi dell'industria, in cui si aggiunge il valore della trasformazione, e nei nodi del commercio all'ingrosso e al dettaglio. In ambedue i casi le frecce continue si interrompono per indicare un salto di valore.

I grafici consentono di individuare la struttura e le interrelazioni tra i settori che contribuiscono alla creazione del valore globale agro-alimentare: come si ripartiscono l'offerta e la domanda nelle componenti interna ed estera; la percentuale di prodotto che affluisce al consumo finale come fresco e quello avviato alla trasformazione; il numero di trasformazioni che il prodotto originario subisce; l'aggiunta di valore nei vari passaggi attraverso la trasformazione e la distribuzione.

I grafici hanno una duplice presentazione: nella prima i flussi sono espressi nei loro valori assoluti, nella seconda sono rapportati al valore dell'offerta all'origine (interna più estera). Per ogni schema, cioè per ogni prodotto originario, viene anche fornito l'indice del valore aggiunto della commercializzazione all'ingrosso e al dettaglio, e l'indice del valore aggiunto al prodotto originario dall'industria di trasformazione.

8. — Il grafico di flusso relativo al frumento ed ai suoi derivati è costruito tenendo conto delle industrie di prima trasformazione (molitoria) e di seconda trasformazione (industria del pane, della pasta, dei prodotti dolciari a base di cereali, dei prodotti dietetici da forno e a base cereali). Nell'industria di prima trasformazione il prodotto originario frumento, tenero e duro, si trasforma in farina e cruscami. Il valore di uscita è pari al 121,65 per cento di quello di entrata.

Seguendo il solo prodotto destinato all'alimentazione umana — cioè la farina — si nota che esso va per la massima parte alla seconda trasformazione. Occorre qui ricordare che i margini di trasformazione riportati nei grafici, oltre ad essere relativi a più processi produttivi (in questo caso, industrie del pane, della pasta, dei dolciari e dei dietetici), indicano l'aggiunta di valore al solo prodotto principale, e non al complesso degli *inputs* agro-alimentari (come invece si verifica nella tabella 1).

Il prodotto trasformato è infine inviato al consumo finale (solo una piccola percentuale va all'esportazione), dove subisce un incremento di valore pari globalmente al 28 per cento. Il margine della sola intermediazione all'ingrosso appare scarsamente significativo, perché del prodotto globalmente commercializzato solo la pasta transita per l'ingrosso.

9. — Il grafico di flusso relativo al risone è stato costruito indicando come un unico processo di trasformazione quello che produce riso lavorato dal risone.

La parte dell'offerta all'origine che è destinata alle pilerie e riserie subisce un incremento di valore del 16,63 per cento, tenendo conto sia del riso sia del prodotto destinato alla mangimistica (pula) e ad altri usi (prevalentemente industria olearia e birriera - gemma e rotture). Il prodotto trasformato è destinato per il 42 per cento all'esportazione e per il 58 per cento al consumo interno.

10. — Nel grafico di flusso relativo alla barbabietola da zucchero viene considerata innanzi tutto la trasformazione in zucchero, melasso e derivati; quindi l'industria di seconda trasformazione che da questi *inputs* principali produce dolciari a base zucchero. Le polpe ed il melasso destinati ad usi diversi dall'alimentazione umana (circa il 15 per cento dell'*output* industriale) sono esclusi dal flusso principale insieme all'incremento scorte dello zucchero. Globalmente l'industria dello zucchero determina un valore aggiunto dell'81 per cento, tra i più alti rispetto alla situazione degli altri settori dell'industria di prima trasformazione: ciò è probabilmente l'effetto della posizione monopolistica dell'industria zuccheriera.

Dell'offerta intermedia in zuccheri e melassi, il 15 per cento circa è costituito da importazioni, nonostante la produzione di barbabietole abbia anche superato il contingente di produzione fissato dalla CEE. Tale offerta intermedia è destinata ai mercati finali per il 77 per cento, e per il 15 per cento all'industria dolciaria. Il rimanente è destinato ad altre utilizzazioni, di cui parte è ancora per l'alimentazione umana (industrie del pane, delle conserve di frutta, dei dietetici). Non ne viene tuttavia analizzato il circuito perché i settori di arrivo sono considerati settori finali di altri prodotti originari.

11. — Gli ortaggi e legumi attraversano un solo processo industriale, che li trasforma in conserve vegetali o in surgelati. In questo circuito il commercio estero incide in maniera rilevante: attraverso le importazioni (10 per cento dell'offerta intermedia), ma soprattutto attraverso le esportazioni, sia di prodotto fresco che trasformato.

Il prodotto che va alla trasformazione è il 9 per cento circa dell'offerta all'origine. La maggior parte dell'incremento di valore della commercializzazione è imputabile all'ingrosso; per il prodotto trasformato ha invece maggiore incidenza il commercio al dettaglio.

12. — Anche la costruzione del flusso relativo alla frutta (esclusa l'uva, per la quale si è costruito un flusso distinto) vede un solo passaggio attraverso la trasformazione, che produce conserve vegetali e surgelati. Anche qui l'influenza del commercio estero è notevole, in particolare per il trasformato; le esportazioni rappresentano il 54 per cento dell'offerta interna. Nel prodotto fresco destinato alla trasformazione non è compresa la distillazione, che viene inclusa invece nella domanda per altri usi (espressa nel grafico dal rettangolo sotto il precedente).

Il prodotto commercializzato sui mercati finali, pari al 46 per cento dell'offerta all'origine, subisce un forte incremento di valore, attribuibile prevalentemente all'ingrosso. L'opposto si verifica invece per la commercializzazione del trasformato, sulla quale incide prevalentemente il dettaglio.

13. — Il settore della trasformazione dell'uva in vino è costituito da tre sottosettori: del vino, dei vini speciali, dell'aceto. Globalmente, il margine di trasformazione è del 22 per cento, ma considerando solo il vino si avrebbe il 12 per cento.

Rispetto alla commercializzazione, il margine dell'ingrosso sul prodotto fresco è notevole, mentre è basso quello del dettaglio. In questo caso, tuttavia (contrariamente a quanto avviene nella trasformazione dell'altra frutta) anche il prodotto trasformato vino presenta alti margini all'ingrosso (+ 53,5 per cento).

Va infine osservato che parte dell'offerta intermedia di vino è destinata alla distillazione.

14. — Lo schema del flusso dalle olive all'olio non distingue tra estrazione dell'olio di pressione e raffinazione. Il margine di trasformazione è tratto dall'indagine ISTAT per il complesso dell'industria olearia. L'offerta intermedia di olio risulta ottenuta grazie ad una forte riduzione delle scorte, che ne rappresentano il 35 per cento. Va però notato che il 1976 è stato un anno particolarmente « povero » rispetto alla produzione di olive, sia a causa dell'annata cosiddetta di « scarica » sia a causa del cattivo andamento climatico che, influenzando anche la qualità, ha influito sulle rese in olio.

Accanto all'utilizzazione dell'olio per il consumo finale interno ed estero, una piccola parte (circa il 5 per cento) è destinata ad altre industrie alimentari (panificazione, conserve vegetali, conserve ittiche).

15. — Per i semi oleosi, si è aggregato a livello di presentazione il processo di estrazione a quello di raffinazione dell'olio di semi e della margarina. Il margine della trasformazione è tratto dall'indagine ISTAT.

L'input in semi oleosi è quasi tutto di provenienza estera (il 95 per cento; ed anche l'importazione di oli di semi è consistente.

Il margine di commercializzazione dell'olio è piuttosto basso, pari al 27 per cento. Il 17 per cento dell'offerta intermedia di olio di semi e margarina è destinata ad altre industrie alimentari (panificazione, dolciaria, conserve vegetali e ittiche, dietetici e alimenti preparati e composti).

16. — Il flusso relativo alla carne bovina e suina parte dal valore dell'offerta di animali vivi destinati al macello. Il costo di questa prima trasformazione che il prodotto subisce si aggira attorno al 10 per cento, mentre il margine della seconda trasformazione è, naturalmente, più elevato. Il margine della distribuzione è sostanzialmente analogo sia per il prodotto di prima sia per quello di seconda trasformazione.

Come è noto, è elevata l'importazione di carni macellate rispetto all'offerta intermedia. La destinazione delle carni è, infine, per il 19 per cento verso la trasformazione e per l'81 per cento verso il consumo finale.

Occorre infine notare che nel valore in uscita dal macello è inglobata anche parte del costo della distribuzione all'ingrosso, dato che le operazioni di macellazione e di distribuzione all'ingrosso vengono spesso effettuate dagli stessi operatori economici.

17. — Il flusso del latte comprende sia latte bovino che ovino e caprino. Il prodotto fresco è avviato alla prima trasformazione, l'industria lattiero-casearia, costituita dal trattamento igienico del latte e dall'industria dei derivati lattiero-caseari. L'importazione di latte, per poterla calcolare come *input* dell'industria lattiero-casearia, è stata collocata nel settore del prodotto fresco, nonostante debba aver subito in precedenza un trattamento igienico.

La prima trasformazione produce, oltre al latte pastorizzato e sterilizzato, burro, formaggi e altri derivati. La seconda trasformazione produce invece gelati e dietetici a base latte. Il flusso di prodotti di prima trasformazione non analizzato comprende prodotti destinati ad utilizzazioni diverse dall'alimentazione umana.

18. — La tabella 3 e la tabella 4 indicano rispettivamente i margini di trasformazione e di distribuzione riferiti al complesso dei prodotti derivanti da ciascun prodotto originario, sintetizzando cioè i margini riportati nei grafici dei flussi.

Riguardo alla tabella 3, si può osservare che le differenze tra i margini della prima e della seconda trasformazione sono effetto immediato dei coefficienti tecnici, dato che in questo caso l'*input* considerato è il solo prodotto principale, al quale nel processo di seconda trasformazione si aggiungono una serie più o meno ampia di altri prodotti.

La tabella 4 è di maggiore interesse. Escludendo il latte crudo, la cui distribuzione ha carattere particolare, quasi esclusivamente collegata all'azienda allevatrice che lo produce, i prodotti trasfor-

mati presentano tutti margini distributivi inferiori a quelli dei prodotti freschi. Si era già accennato a questo fatto; ora la regolarità spicca con ancora maggiore evidenza.

Lo stesso avviene quando si analizza il solo mercato all'ingrosso, che presenta costantemente, per tutti i prodotti trasformati, margini più bassi di quelli relativi a ciascun prodotto fresco.

Minore regolarità presenta il mercato al dettaglio, con margini dei prodotti trasformati generalmente superiori a quelli dei prodotti freschi.

Infine, nel fresco prevale il margine dell'ingrosso, mentre nel trasformato prevale il margine del dettaglio.

Si è già accennato a delle ipotesi interpretative, legate alla conservabilità dei prodotti trasformati, che consente razionalizzazioni dei circuiti distributivi, e, rispetto al solo mercato all'ingrosso, la differente caratteristica che esso assume per i prodotti trasformati con la presenza dell'industria stessa nel circuito distributivo che conduce il prodotto al consumo finale.

19. — Con un ribaltamento del punto di vista, che nei grafici accentrava l'attenzione sul prodotto originario, si sono infine analizzati i margini industriali e commerciali nella loro incidenza sulla domanda finale, per ogni prodotto, fresco o trasformato, che arriva al consumo.

Nella tabella 5 sono riportati i margini di distribuzione per tutti i prodotti agricoli freschi, e per i prodotti degli allevamenti, distinti per l'ingrosso e per il dettaglio.

Nella tabella 6 sono riportati invece i margini di trasformazione, accanto a quelli di distribuzione, all'ingrosso e al dettaglio, di tutti i prodotti trasformati. Per valutare il costo di trasformazione e la sua incidenza sulla domanda finale interna, si è dapprima calcolata la percentuale di incidenza della trasformazione industriale sul valore di uscita dalla fabbrica. Si è poi applicata tale percentuale al prodotto commercializzato valutato ai prezzi alla produzione, facendo l'ipotesi di un flusso nullo di importazioni e di esportazioni.

Per le industrie di seconda trasformazione, il costo di trasformazione è comprensivo anche dei margini relativi ai prodotti che affluiscono dalle industrie di prima trasformazione a quelle di seconda trasformazione.

La tabella 7 riassume i risultati, distinguendo prodotti freschi agricoli, prodotti degli allevamenti, prodotti dell'industria alimentare.

Da questa tabella si ricava che per ogni genere di prodotti il margine relativo alla somma di tutte le operazioni che conducono il prodotto dell'agricoltura e degli allevamenti sul mercato finale (commercializzazione e trasporto per i prodotti agricoli; macellazione, commercializzazione, trasporto e trasformazione per i prodotti degli allevamenti; trasformazione, commercializzazione e trasporto per i prodotti dell'industria alimentare) è un valore oscillante tra il 54 ed il 57 per cento. Il complemento a 100 di tali valori rappresenta quindi la componente del valore globale della domanda finale interna imputabile agli agricoltori, allevatori e importatori.

Per i prodotti freschi il margine globale deriva principalmente dall'effetto dell'ingrosso. Per i prodotti degli allevamenti la voce che maggiormente incide è quella relativa al dettaglio. Per i prodotti trasformati infine trasformazione e distribuzione hanno pesi analoghi, con preminenza, all'interno della distribuzione, della componente al dettaglio.

A questo punto il quadro macroeconomico di riferimento è completo. Le ultime tabelle rappresentano la scomposizione del valore dei prodotti agricolo-alimentari negli elementi che hanno concorso a formarli: il valore della produzione all'origine (interna ed estera), il valore aggiunto della trasformazione, il valore aggiunto della distribuzione all'ingrosso ed al dettaglio.

Lo studio analitico dei costi di produzione, trasformazione e distribuzione, necessario per spiegare il modo in cui si formano questi valori, è l'oggetto delle indagini condotte dall'INEA, dall'IRVAM e dall'ISTAT, alle quali si rimanda.

INDICE DEL VOLUME SUI FLUSSI INTERSETTORIALI

PARTE I

Matrice intersettoriale dei flussi in quantità.

La matrice si compone di 78 tavole che analizzano successivamente tre tipi di elementi:

- a) gli *inputs* nel settore (I/S);
- b) gli *outputs* del settore (S/P);
- c) i bilanci di disponibilità — utilizzo degli *outputs* (P/U) (produzione, importazione, esportazione, variazione scorte, usi industriali alimentari (disaggregati per settore) usi non alimentari, consumo finale).

Per 12 settori primari sono riportate solo due tavole, e cioè S/P e P/U, dato che in essi non vi sono *inputs* agricoli. Per gli altri settori vi saranno sempre le tre tavole.

I settori considerati, all'interno dei quali la disaggregazione varia dalla due alle dieci voci, sono i seguenti:

Settori primari: cereali, foraggi, ortaggi e legumi, piante industriali (barbabietola), frutta e agrumi, olive e semi oleosi, alimenti nervini e spezie, pesci, allevamenti bovini e bufalini, allevamenti suini, allevamenti avicoli, altri allevamenti.

Settori industriali — Industrie: molitoria, delle paste alimentari, del pane, del riso, dello zucchero, dolciaria, olearia, delle conserve vegetali, lattiero-casearia, delle conserve animali, delle conserve ittiche, dei surgelati, dei dietetici, degli alimenti preparati e composti, del caffè, del vino, della birra, dell'alcool, acqueviti e liquori.

PARTE II

Grafici dei flussi.

Consentono di seguire i prodotti originari nel loro passaggio attraverso la fase di trasformazione industriale fino al consumo, o direttamente al consumo finale, per la parte in cui non subiscono trasformazioni.

Grafico n.: 1) grano tenero-grano duro; 2) mais; 3) orzo; 4) risone; 5) ortaggi; 6) frutta; 7) barbabietola da zucchero; 8) olive, semi oleosi; 9) carne bovina e suina; 10) latte; 11) uova e carne avicola; 12) pesce; 13) uva e vino; 14) alcool, acqueviti e liquori.

PARTE III

Margini lordi di trasformazione industriale.

Si compone di 18 tabelle (una per ogni industria), in cui vengono riportati le quantità, i prezzi e quindi i valori di tutti gli *inputs* agro-alimentari e degli *outputs* relativi ai prodotti principali e ai sottoprodotti; inoltre, il margine lordo di trasformazione e la incidenza percentuale di tale margine sul valore degli *inputs* complessivi nel settore stesso.

Tabella n.: 1) industria molitoria; 2) industria pastaria; 3) industria del pane; 4) industria del riso; 5) industria dello zucchero; 6) industria dolciaria; 7) industria degli oli; 8) industria delle conserve vegetali; 9) industria dei prodotti lattiero-caseari; 10) industria delle conserve animali; 11) industria delle conserve ittiche; 12) industria dei surgelati; 13) industria dei dietetici; 14) industria degli alimenti preparati e composti; 15) industria del caffè; 16) industria del vino; 17) industria della birra; 18) industria dell'alcool, acqueviti e liquori.

PARTE IV

Margini lordi di distribuzione all'ingrosso e al dettaglio.

Si compone di 24 tabelle, di cui 6 relative ai prodotti freschi (per un totale di 31 prodotti) e 18 ai prodotti trasformati (per un totale di 46 prodotti) che comprendono le quantità destinate al consumo finale interno (esclusi gli autoconsumi), i prezzi all'origine, all'ingrosso e al dettaglio e i relativi valori all'origine, all'ingrosso e al dettaglio, con i margini lordi dell'intermediazione all'ingrosso e al dettaglio, e l'incidenza percentuale di tali margini sul valore di ingresso nel mercato.

TABELLA 1

MARGINI LORDI DI TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE - 1976
(milioni di lire)

SETTORI INDUSTRIALI	Margine assoluto	Rapporto <i>output: input</i> (somma degli <i>inputs</i> agricolo- alimentari = 100)	Incidenza % del margine sul valore in uscita dall'industria
Industria molitoria di:			
frumento tenero	178.532	117,86	15,18
frumento duro	126.828	121,19	17,97
mais	7.225	109,42	8,61
orzo	6.663	151,61	34,04
segale	427	109,19	8,42
Totale	319.675	118,9	15,90
Industria pastaria	275.670	147,12	31,95
<i>di cui:</i>			
<i>grandi imprese</i>	—	156,16	35,96
<i>medie e piccole imprese</i>	—	144,49	30,79
Industria del pane	723.413	188,72	47,01
Industria del riso	33.656	118,59	15,68
Industria zucchero	438.958	181,28	44,84

Segue: TABELLA 1

SETTORI INDUSTRIALI	Margine assoluto	Rapporto output: input somma degli inputs agricolo- alimentari = 100)	Incidenza % del margine sul valore in uscita dall'industria
Industria dolciaria	1.096.225	388,06	74,22
<i>di cui:</i>			
<i>grandi imprese</i>	—	593,40	74,58
<i>medie e piccole imprese</i>	—	381,54	73,79
Industria olearia:			
olio di semi	114.085	138,32	27,70
olio di oliva	44.229	110,99	9,90
<i>totale</i>	158.314	122,61	18,44
Industria conserve vegetali:			
pomodoro	108.367	191,52	47,70
conserve legumi	26.041	133,00	24,81
conserve frutta	114.742	200,59	49,83
<i>Totale</i>	249.150	183,82	45,48
<i>di cui:</i>			
<i>grandi imprese</i>	—	192,52	48,06
<i>medie e piccole imprese</i>	—	175,13	42,90

Segue: TABELLA 1

SETTORI INDUSTRIALI	Margine assoluto	Rapporto output: input (somma degli inputs agricolo- alimentari = 100)	Incidenza % del margine sul valore in uscita dall'industria
Industria lattiero-casearia	690.604	142,48	29,81
Industria conserve animali	376.081	151,22	33,87
Industria conserve ittiche	55.783	153,71	34,94
Industria surgelati:			
ortofrutticoli	13.982	192,41	48,03
pesce	3.787	131,99	24,24
avicunicoli	1.883	127,42	21,52
Totale	19.652	158,08	36,74
Industria dietetici	24.072	149,16	32,96
Industria preparati e composti	33.026	277,69	63,99
Industria caffè	60.346	108,59	7,91
Industria del vino:			
vino	127.851	112,59	11,18
vini speciali	52.067	192,66	48,10
aceto	8.743	178,94	44,12
Totale	188.661	117,43	14,84

TABELLA 2

MARGINI LORDI DI DISTRIBUZIONE - 1976
(INCREMENTO % DEL VALORE DI INGRESSO NEI SINGOLI MERCATI)
 (milioni di lire)

PRODOTTI	INGROSSO		DETTAGLIO		TOTALE	
	assoluto	%	assoluto	%	assoluto	%
Ortaggi e legumi	1.470.996	81,80	791.978	24,22	2.262.974	125,84
Frutta	706.289	90,95	451.840	30,47	1.158.129	149,14
Olive e semi oleosi	26.071	151,46	7.109	16,42	33.180	192,77
Prodotti degli allevamenti (escluso latte)	185.621	3,93	3.609.510	73,54	3.795.131	80,36
Farine (frumento e mais)	9.215	8,06	45.175	36,58	54.390	47,60
Pasta	19.068	2,35	72.254	8,72	91.322	11,28
Pane	—	—	381.397	25,00	381.397	25,00
Riso	7.763	8,42	14.588	14,60	22.351	24,26
Zucchero	52.469	9,30	36.068	5,85	88.537	15,69
Dolciari	—	—	942.717	66,29	942.717	66,29
Oli vegetali	51.885	4,84	270.937	24,11	322.822	30,12
Conserve vegetali	49.355	14,07	241.418	60,34	290.773	82,90
Lattiero-caseari	414.062	18,28	224.258	7,21	638.320	26,81
Conserve animali	101.049	9,85	654.781	58,13	755.830	73,72
Conserve ittiche	27.966	12,71	61.707	24,89	89.673	40,77
Surgelati	—	—	45.199	56,31	45.199	56,31
Dietetici	—	—	64.720	78,04	64.720	78,04
Alimenti preparati e composti	—	—	25.806	50,00	25.806	50,00
Caffè e sucedanei	—	—	159.767	22,68	159.767	22,68
Vini	551.104	56,13	236.640	15,44	787.764	80,23
Birra	107.640	48,59	58.219	17,68	165.859	74,87
Alcool acquavite e liquori	206.641	40,61	171.691	24,00	378.332	74,36

TABELLA 3

MARGINI LORDI DI TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE
DEI PRINCIPALI PRODOTTI AGRICOLI - 1976

	I trasforma- zione (a)	II trasforma- zione (b)
Frumento	121,65	216,02
Riso	116,63	—
Barbabetola	191,82	193,04
Ortaggi e legumi	172,48	—
Frutta (esclusa uva)	286,65	—
Uva	122,28	—
Olive	117,99	—
Semi oleosi	152,37	—
Latte	149,32	426,02 (c)
Carne bovina e suina	109,94	144,09

(a) Valore dell'*input* di prodotto principale originario = 100.

(b) Valore dell'*input* di prodotto principale trasformato = 100.

(c) Gelati e dietetici a base latte.

TABELLA 4

MARGINI LORDI DI DISTRIBUZIONE

(Numeri indici; valore di ingresso nei singoli mercati = 100) - 1976

PRODOTTO ORIGINARIO	PRODOTTO FRESCO			PRODOTTO I TRASFORMAZIONE			PRODOTTO II TRASFORMAZIONE		
	Ingresso	Dettaglio	Globale	Ingresso	Dettaglio	Globale	Ingresso	Dettaglio	Globale
Frumento e derivati	—	—	—	107,37	135,71	145,71	100,62	127,18	127,97
Riso	—	—	—	108,43	114,61	124,27	—	—	—
Barbabietole	—	—	—	109,30	105,86	115,70	—	169,98	169,98
Ortaggi e legumi	181,80	124,22	225,84	109,11	160,50	175,12	—	—	—
Frutta (escl. uva)	189,57	133,23	252,57	113,18	180,86	204,70	—	—	—
Uva	202,95	108,11	219,40	153,51	104,91	161,04	—	—	—
Olive	255,57	116,43	297,55	105,39	124,77	131,49	—	—	—
Semi oleosi	189,07	116,44	220,15	103,60	122,61	127,02	—	—	—
Latte	—	115,38	115,38	117,39	108,02	126,81	—	205,26	205,26
Carne bovina e suina	—	—	—	—	188,82	188,82	109,96	158,14	173,73

TABELLA 5

MARGINI LORDI DI DISTRIBUZIONE ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO CHE GRAVANO SUI PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA E DELL'ALLEVAMENTO (NON TRASFORMATI) DESTINATI AL CONSUMO FINALE INTERNO - 1976
(milioni di lire)

PRODOTTI AGRICOLI E DEGLI ALLEVAMENTI	Domanda finale commer- cializzata	% MARGINI DISTRIBUZIONE SULLA DOMANDA FINALE		
		Ingrosso	Dettaglio	Totale
Ortaggi e legumi	4.061.335	36,22	19,5	55,72
di cui:				
<i>Patate</i>	698.888	8,01	14,39	22,41
<i>Ortaggi</i>	2.905.384	45,33	18,30	63,63
<i>Legumi</i>	457.063	21,45	34,94	56,39
Olive e semi oleosi	50.392	51,74	14,11	65,84
Frutta	1.934.652	36,51	23,36	59,86
di cui:				
<i>Frutta fresca</i>	1.105.772	40,89	14,85	55,74
<i>Frutta in guscio e secca</i>	78.528	37,04	26,64	63,67
<i>Agrumi</i>	750.352	29,99	35,55	65,54
Totale prodotti agricoli freschi	6.046.378	36,44	20,69	57,13
Prodotti degli allevamenti	8.517.564	2,18	42,38	44,56
di cui:				
<i>Carni</i>	7.939.536	1,54	43,38	44,92
<i>Altri (a)</i>	578.028	10,97	28,54	39,51
Totale	14.563.942	16,40	33,37	49,77

(a) Lardo, uova.

TABELLA 6

MARGINI LORDI DI TRASFORMAZIONE E DI DISTRIBUZIONE
CHE GRAVANO SUI PRODOTTI DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE
DESTINATI AL CONSUMO FINALE INTERNO - 1976
(milioni di lire)

PRODOTTI	Domanda finale commer- cializzata	INCIDENZA SULLA DOMANDA INTERNA DEI MARGINI DI:				
		trasfor- mazione	distribu- zione ingrosso	distribu- zione dettaglio	distribu- zione	trasfor- mazione e distribu- zione
	1	2	3	4	5 = 3 + 4	6 = 2 + 5
Farina	168.654	20,64	5,46	26,79	32,25	52,89
Pasta	900.709	39,90	2,12	8,02	10,14	50,04
Pane	1.906.982	44,02	—	20,00	20,00	64,02
Riso	114.457	12,87	6,78	12,75	19,53	32,4
Zucchero	652.605	38,89	8,04	5,53	13,57	52,46
Dolciari	2.364.787	47,73	—	39,86	39,86	87,59
Oli vegetali	1.352.896	13,84	3,71	19,41	23,12	36,96
Conserve vegetali	641.486	24,6	7,69	37,63	45,33	69,93
Lattiero-caseari	3.019.455	23,66	13,71	7,43	21,14	44,8
Conserve animali	1.781.031	20,15	5,67	36,76	42,44	62,59
Conserve ittiche	309.636	33,06	9,03	19,93	28,96	62,02
Surgelati	125.464	25,59	—	36,03	36,03	61,62
Dietetici	147.654	25,32	—	43,83	43,83	69,15
Preparati e composti	77.418	43,13	—	33,33	33,33	76,46
Caffè e sucedanei	864.013	6,52	—	18,49	18,49	25,01
Vini	1.769.602	8,85	31,14	13,37	44,52	53,37
Totale prodotti trasformati (a)	16.196.849	27,56	7,92 11,86 (b)	21,41 16,07 (b)	29,34 27,93 (b)	56,90

(a) Escluso birra e alcool.

(b) Indici relativi ai soli prodotti che passano per l'ingrosso.

TABELLA 7

MARGINI LORDI DI TRASFORMAZIONE E DI DISTRIBUZIONE
CHE GRAVANO SUI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI
DESTINATI AL CONSUMO FINALE INTERNO - 1976

(Sintesi delle tabelle 5-6)

(milioni di lire)

PRODOTTI	Domanda finale commer- cializzata	INCIDENZA SULLA DOMANDA INTERNA DEI MARGINI DI:				
		trasfor- mazione	distribu- zione ingrosso	distribu- zione dettaglio	distribu- zione	trasfor- mazione e distri- buzione
		1	2	3	4	5 = 3 + 4
Prodotti freschi agricoli	6.046.378	—	36,44	20,69	57,13	—
Prodotti degli allevamenti	8.517.564	9,94	2,18	42,38	44,56	54,5
Prodotti dell'industria agro-ali- mentare	16.196.849	27,56	7,92 11,86 (a)	21,41 16,07 (a)	29,34 27,93 (a)	56,90
Totale	30.760.791	17,26	11,94	27,08	39,02	56,28

(a) Indici relativi ai soli prodotti che passano per l'ingrosso.

GRAFICI DEI FLUSSI INTERSETTORIALI; DAL VALORE DELLA OFFERTA (INTERNA ED ESTERA) DEL PRODOTTO AGRICOLO, AL VALORE DELLA DOMANDA FINALE (INTERNA ED ESTERA) DEI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI

NOTE DI LETTURA.

Per la consultazione è indispensabile avere davanti agli occhi, insieme alle singole tavole grafiche, la guida di lettura che precede le tavole stesse. È anche consigliabile leggere contemporaneamente i commenti ai singoli grafici da pagina 111 a 114. Per ogni prodotto sono presentati due grafici: il primo indica i valori assoluti, espressi in milioni di lire, il secondo esprime gli stessi valori in percentuale del valore dell'offerta all'origine (interna o estera).

Spiegazione dei simboli usati:

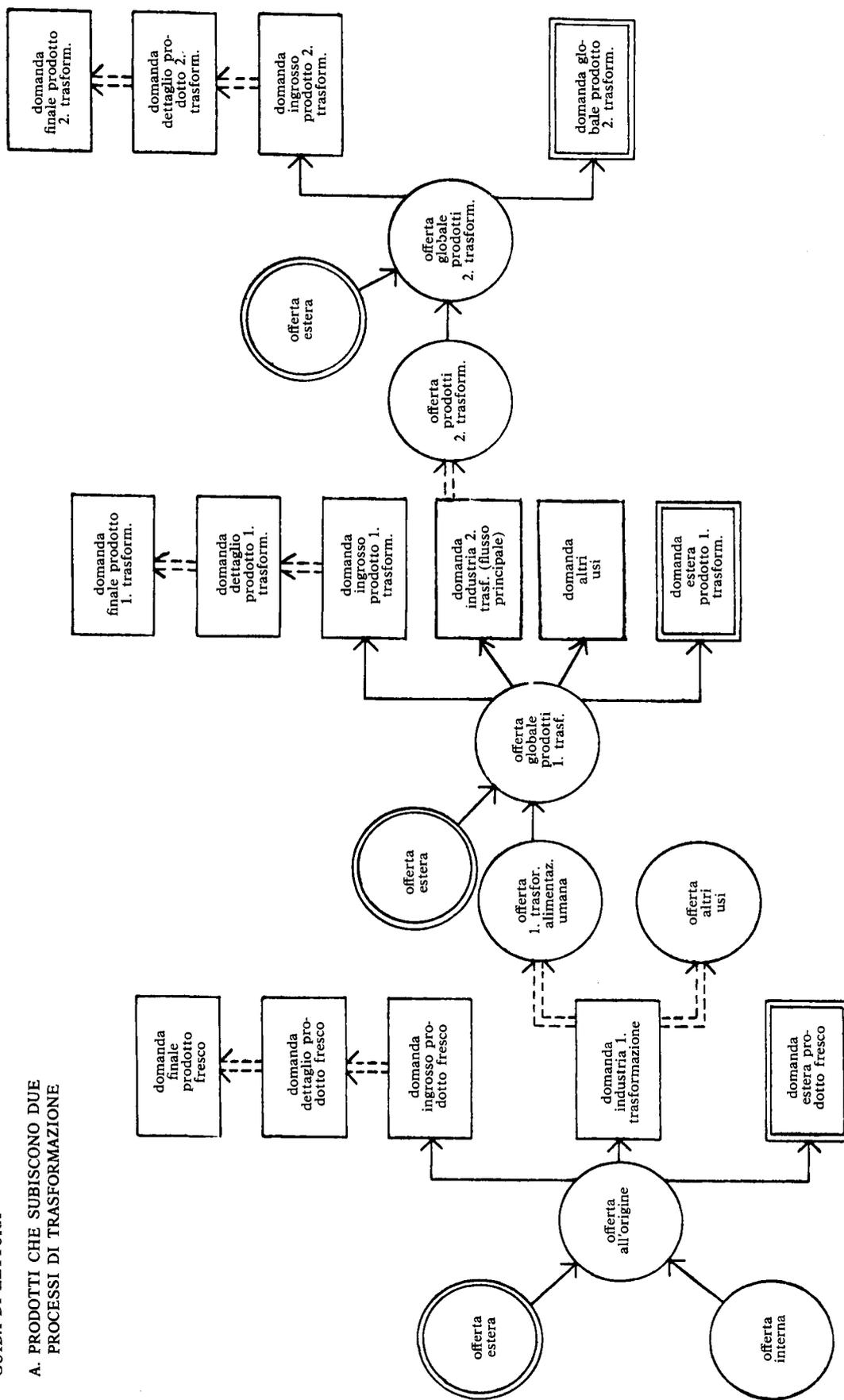
- il tondo indica l'offerta interna;
- il doppio tondo indica l'offerta estera;
- il rettangolo indica la domanda interna;
- il doppio rettangolo indica la domanda estera.

Quando i singoli anelli della catena vengono uniti da linee continue, significa che il prodotto subisce solo un trasferimento al processo o mercato successivo senza incremento di valore.

Le linee tratteggiate indicano invece che il prodotto subisce un incremento di valore o per effetto delle modifiche di forma che gli derivano dall'industria di trasformazione, o per effetto delle modifiche nello spazio e nel tempo che gli derivano da tutto il complesso di operazioni che fanno capo all'intermediazione commerciale. In questi casi viene riportato in parentesi anche l'indice dell'incremento di valore (fatto 100 il valore di ingresso nel mercato, o nell'industria di trasformazione).

GUIDA DI LETTURA

A. PRODOTTI CHE SUBISCONO DUE PROCESSI DI TRASFORMAZIONE



GUIDA DI LETTURA

B. PRODOTTI CHE SUBISCONO UN PROCESSO DI TRASFORMAZIONE

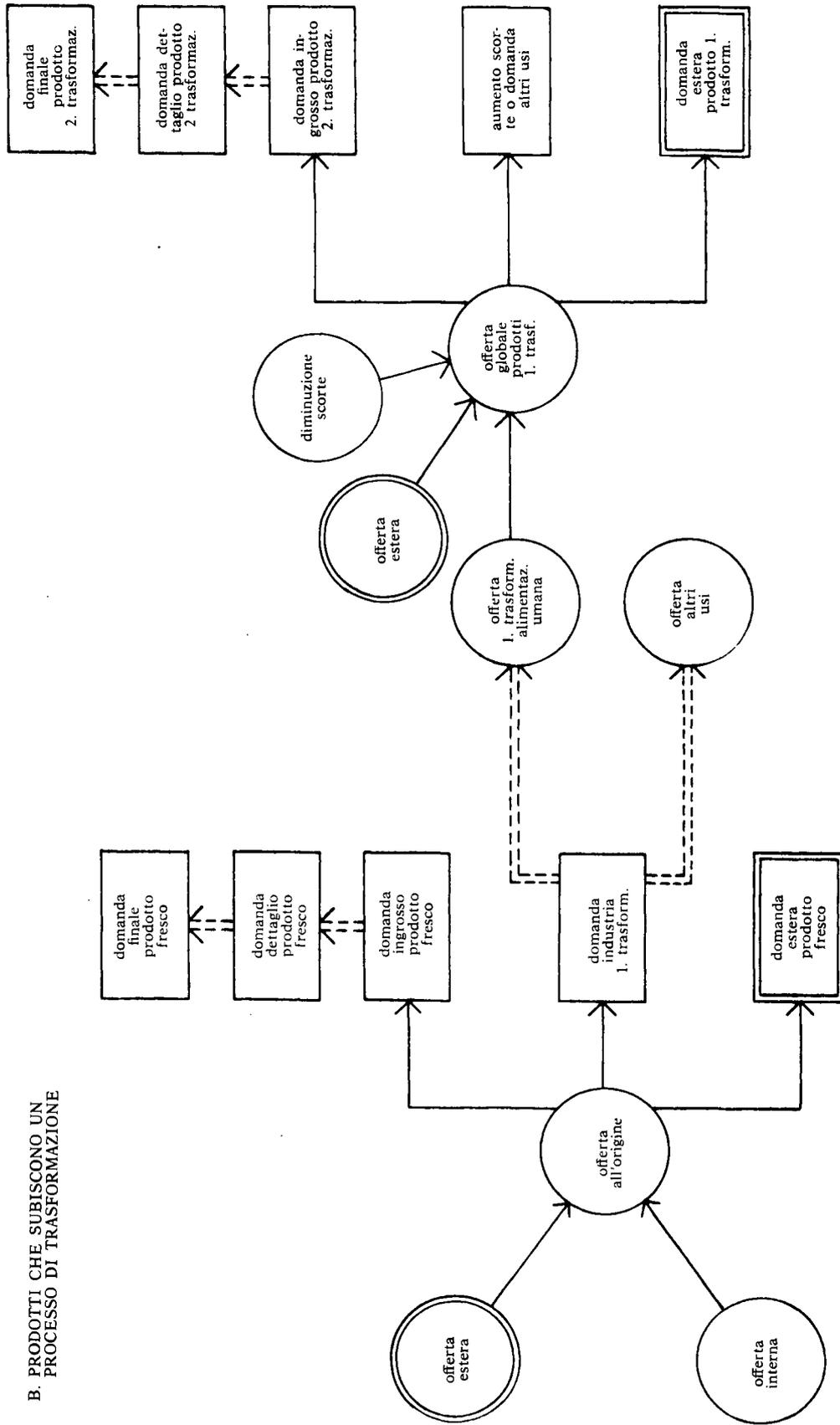


GRAFICO 1

FRUMENTO E DERIVATI [milioni di lire - 1976]

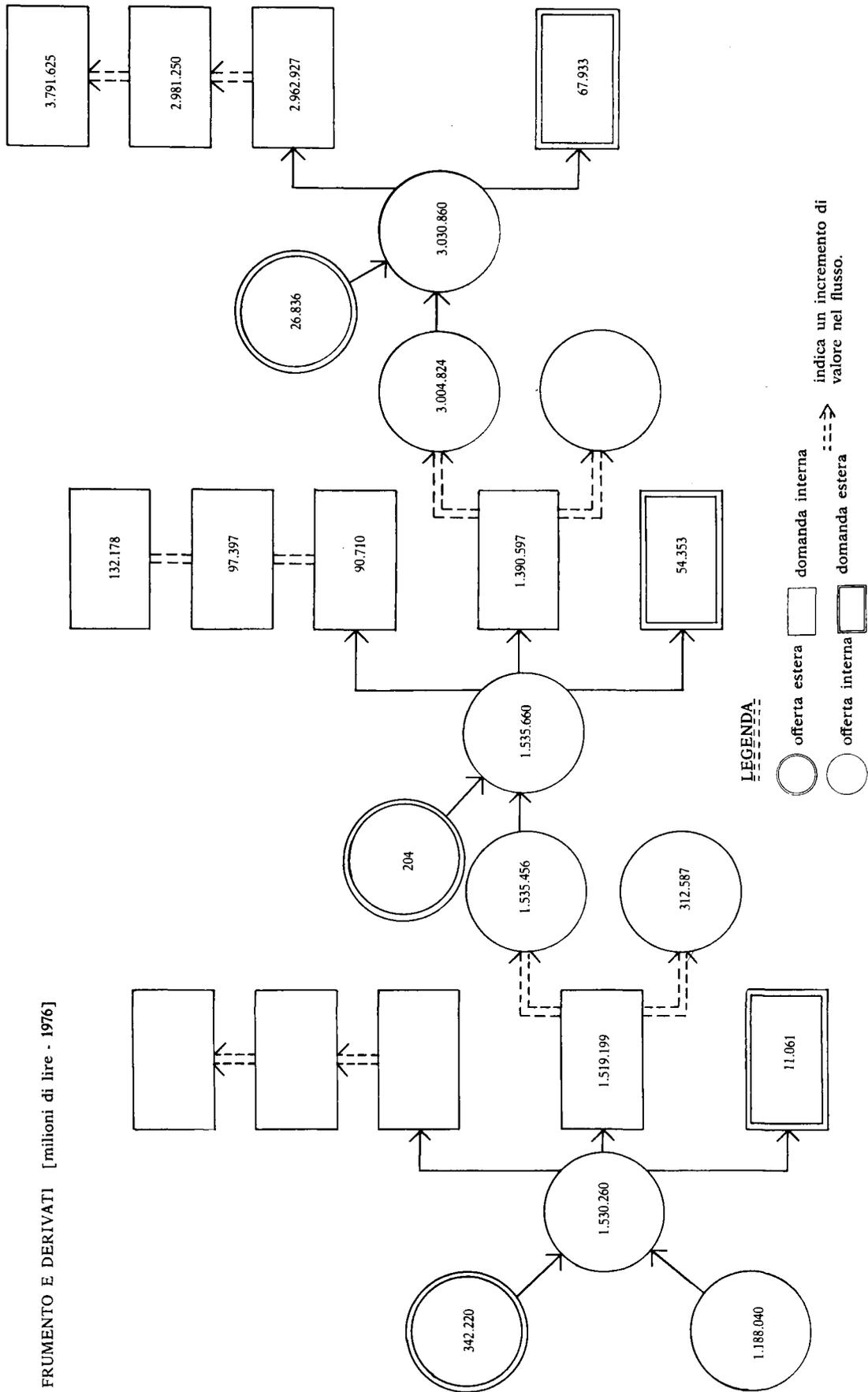
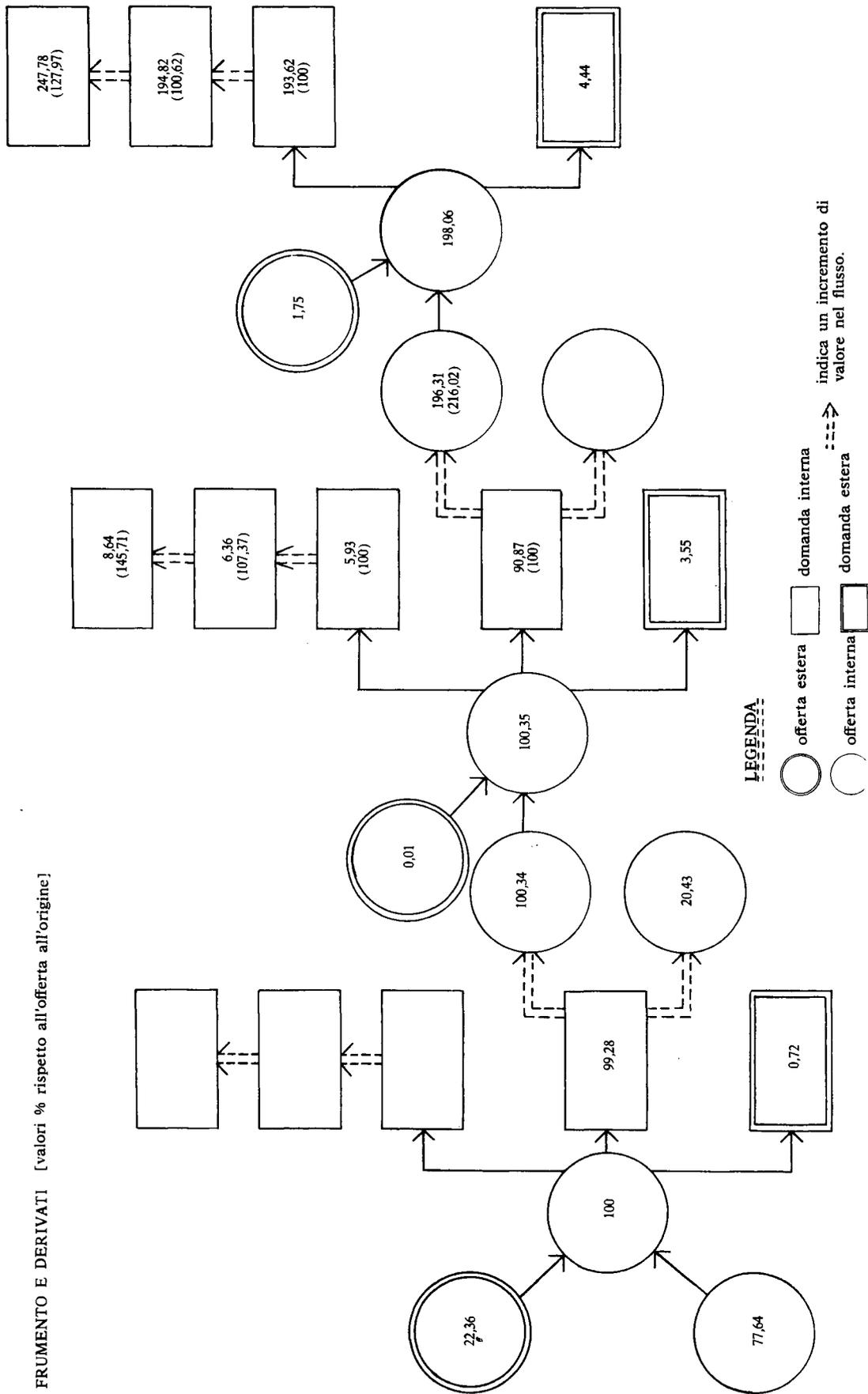


GRAFICO 1 bis

FRUMENTO E DERIVATI [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 2

RISONE E RISO [milioni di lire - 1976]

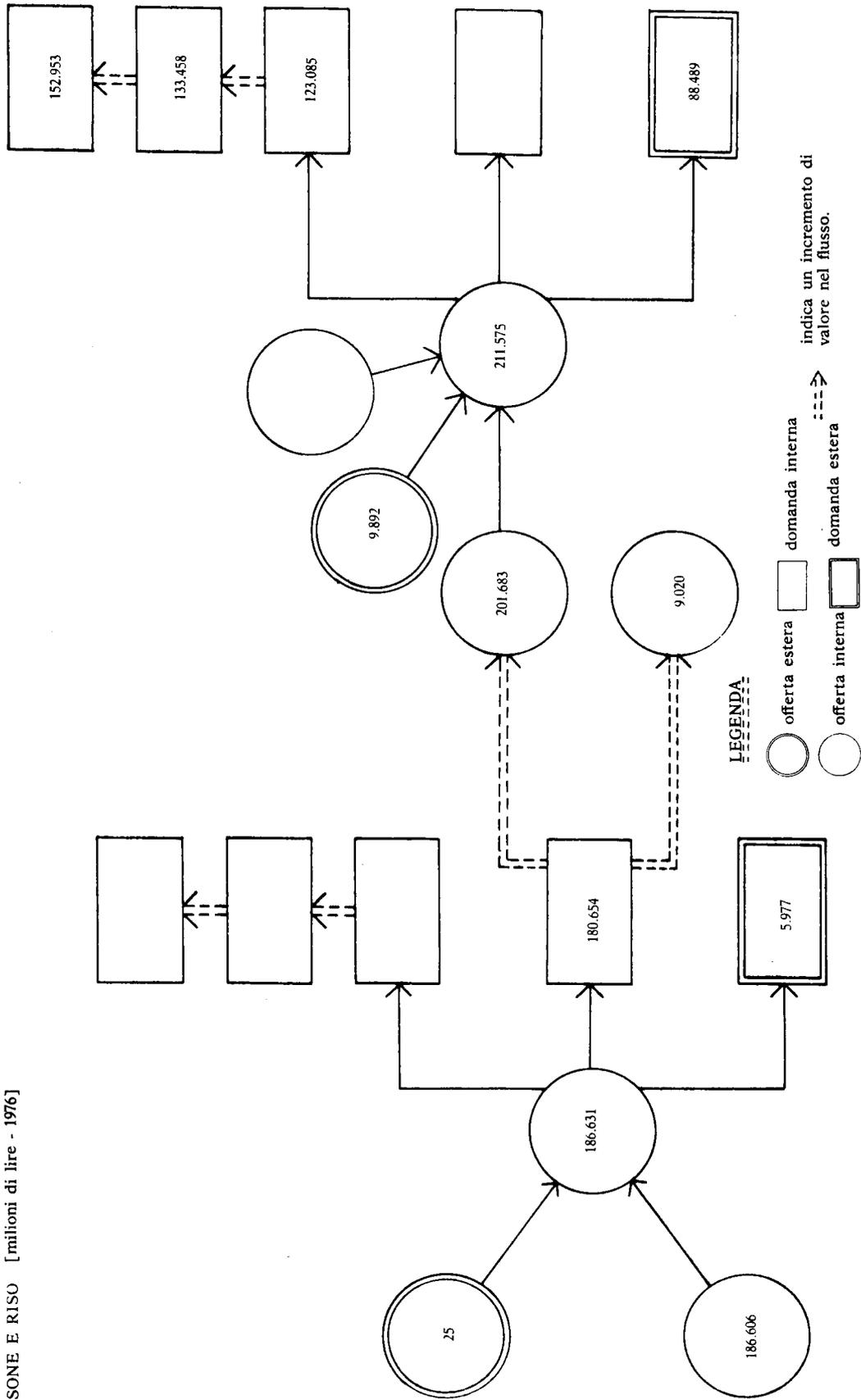
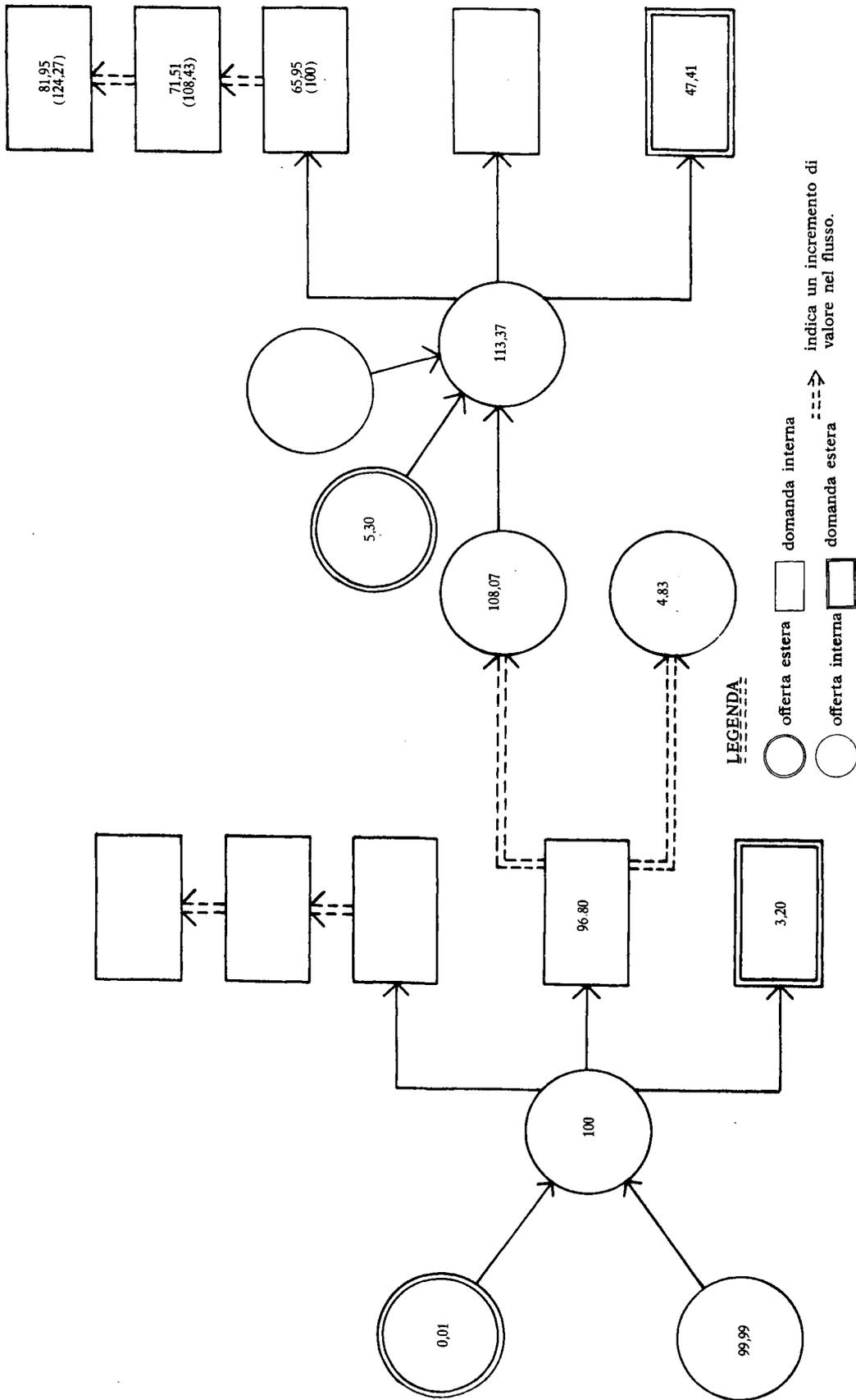


GRAFICO 2 bis

RISONE E RISO [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 3

BARBABIETOLA DA ZUCCHERO E DERIVATI [milioni di lire - 1976]

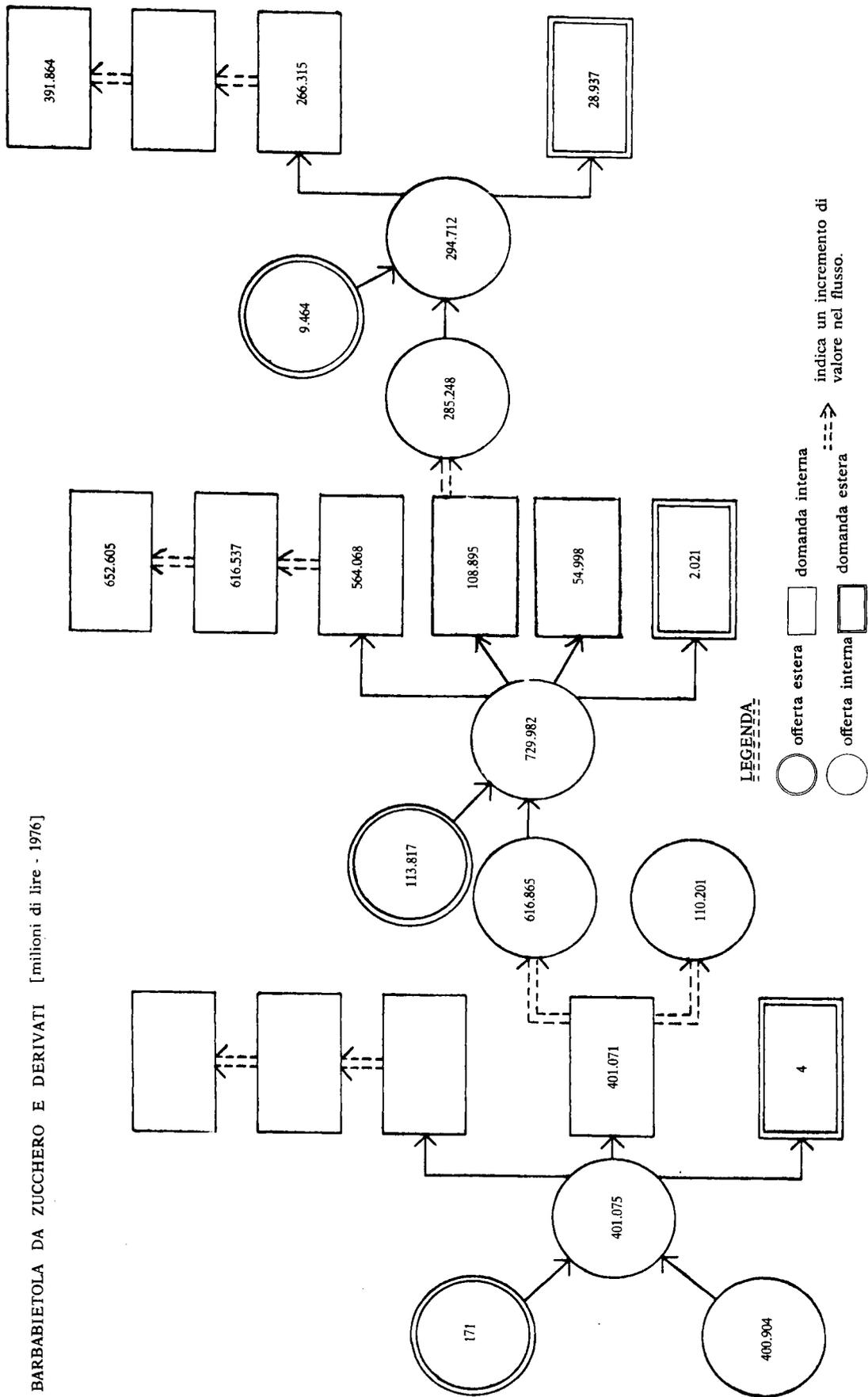
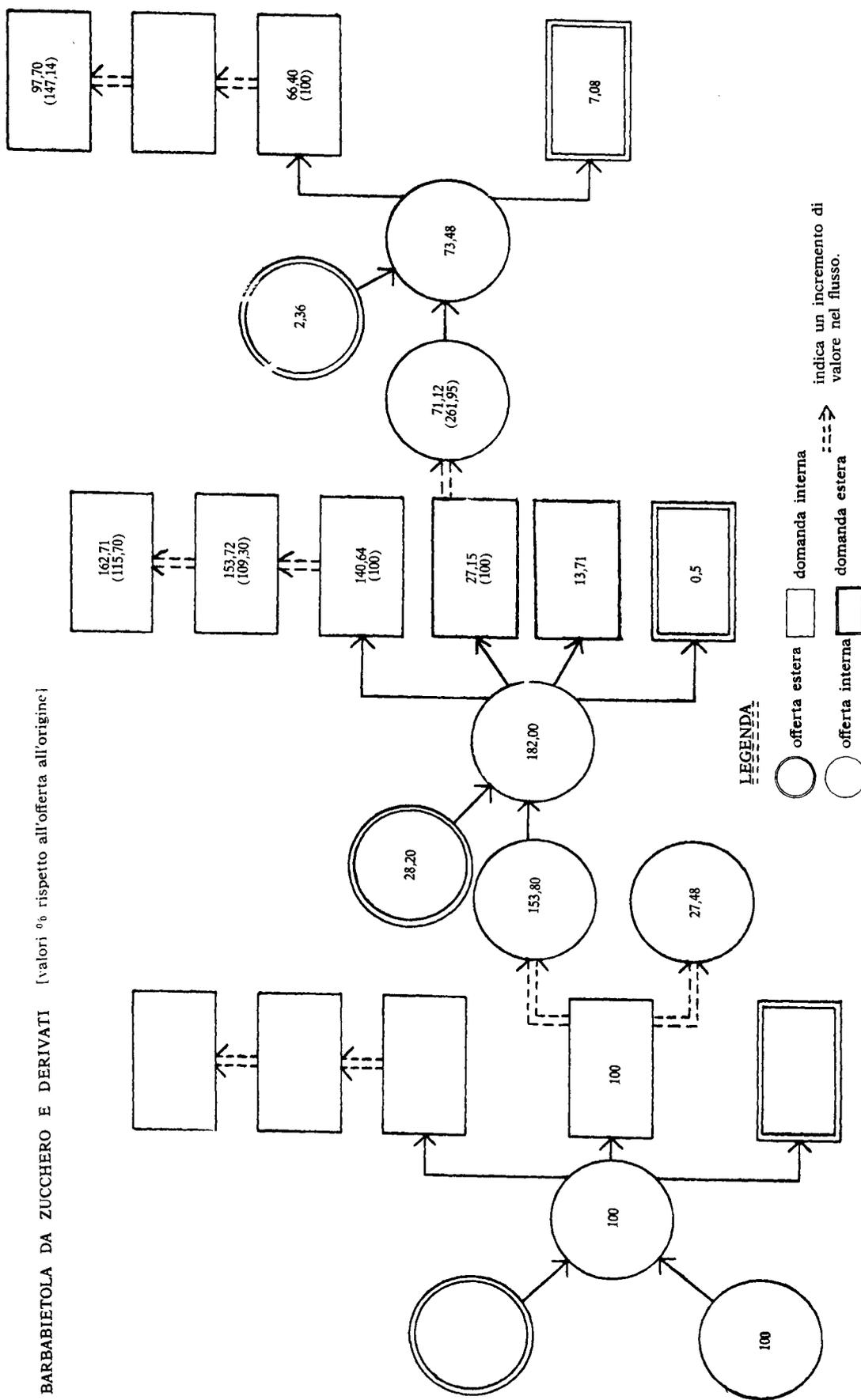


GRAFICO 3 bis

BARBABIETOLA DA ZUCCHERO E DERIVATI (valori % rispetto all'offerta all'origine)



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 4

ORTAGGI E LEGUMI E DERIVATI [milioni di lire - 1976]

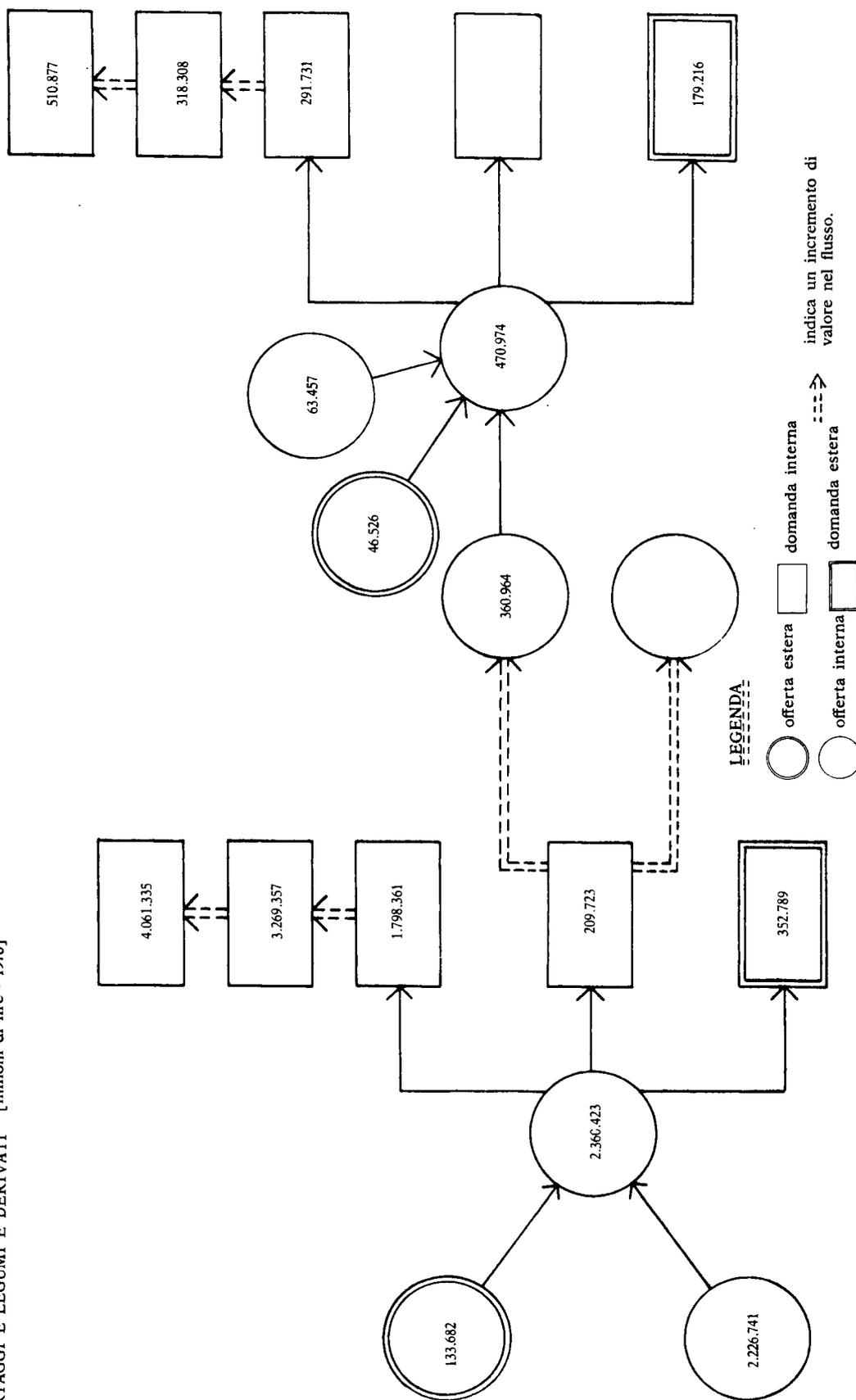
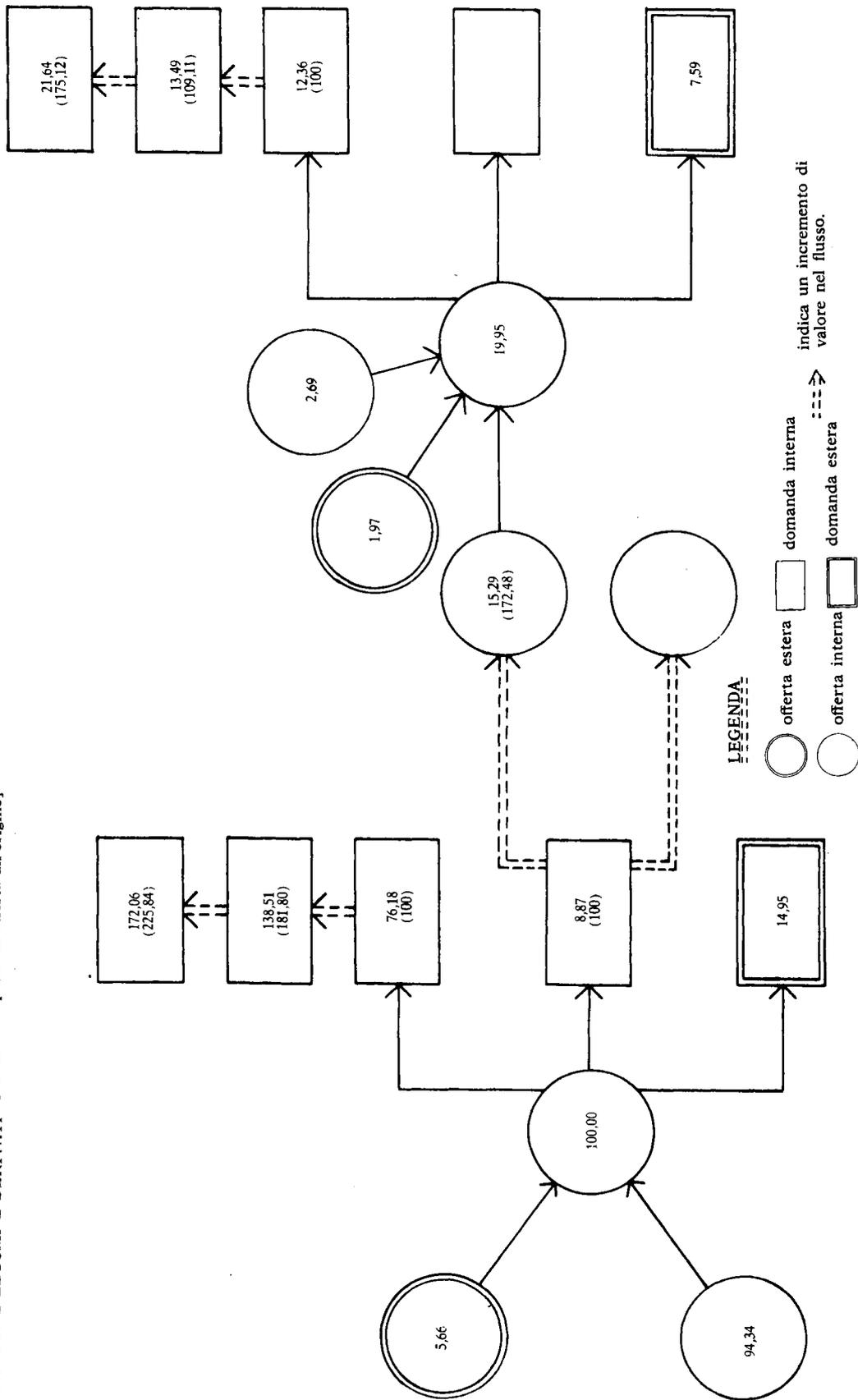


GRAFICO 4 bis

ORTAGGI E LEGUMI E DERIVATI [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 5

FRUTTA ESCLUSA UVA [milioni di lire - 1976]

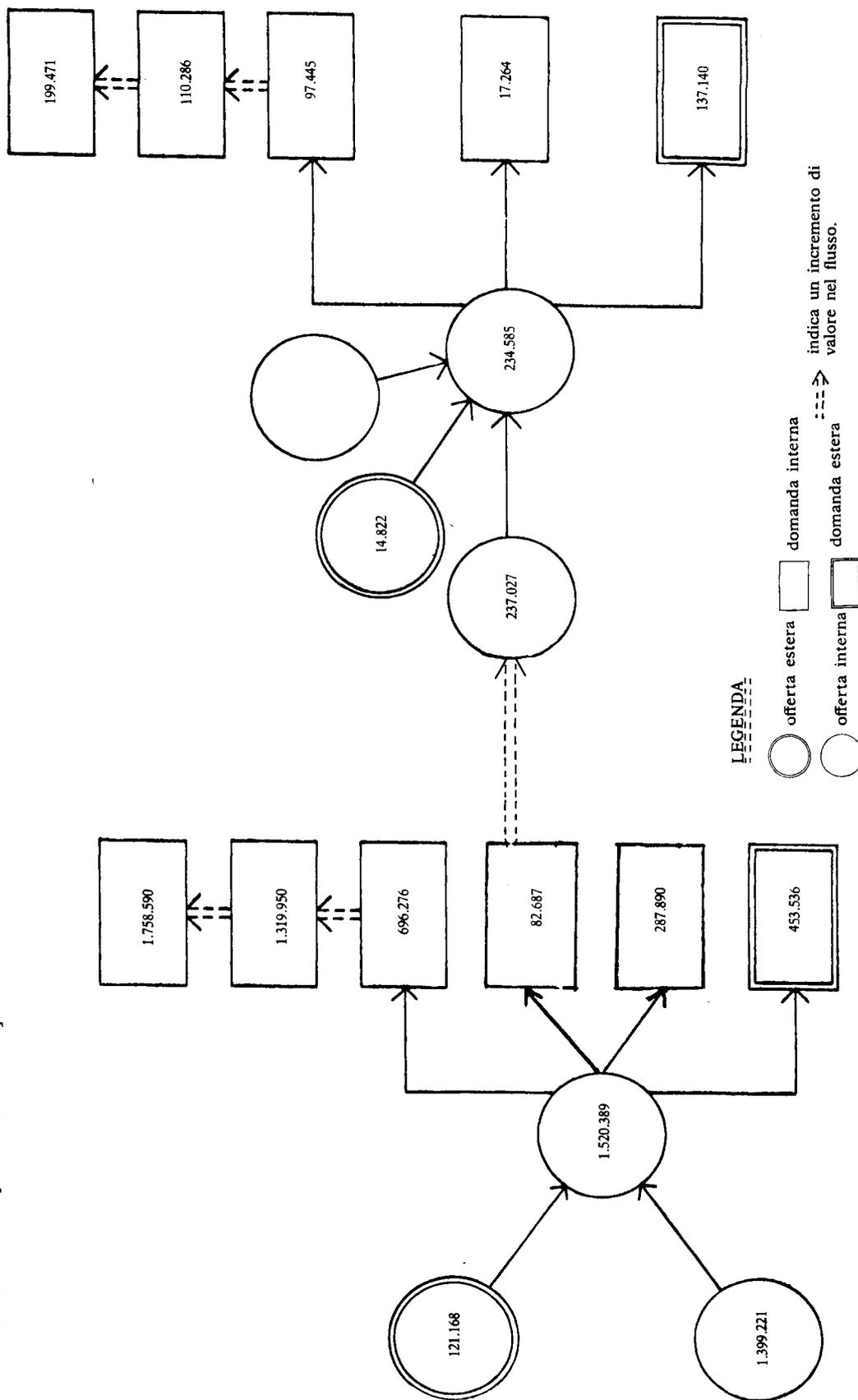


GRAFICO 5 bis

FRUTTA ESCLUSA UVA [valori % rispetto all'offerta all'origine]

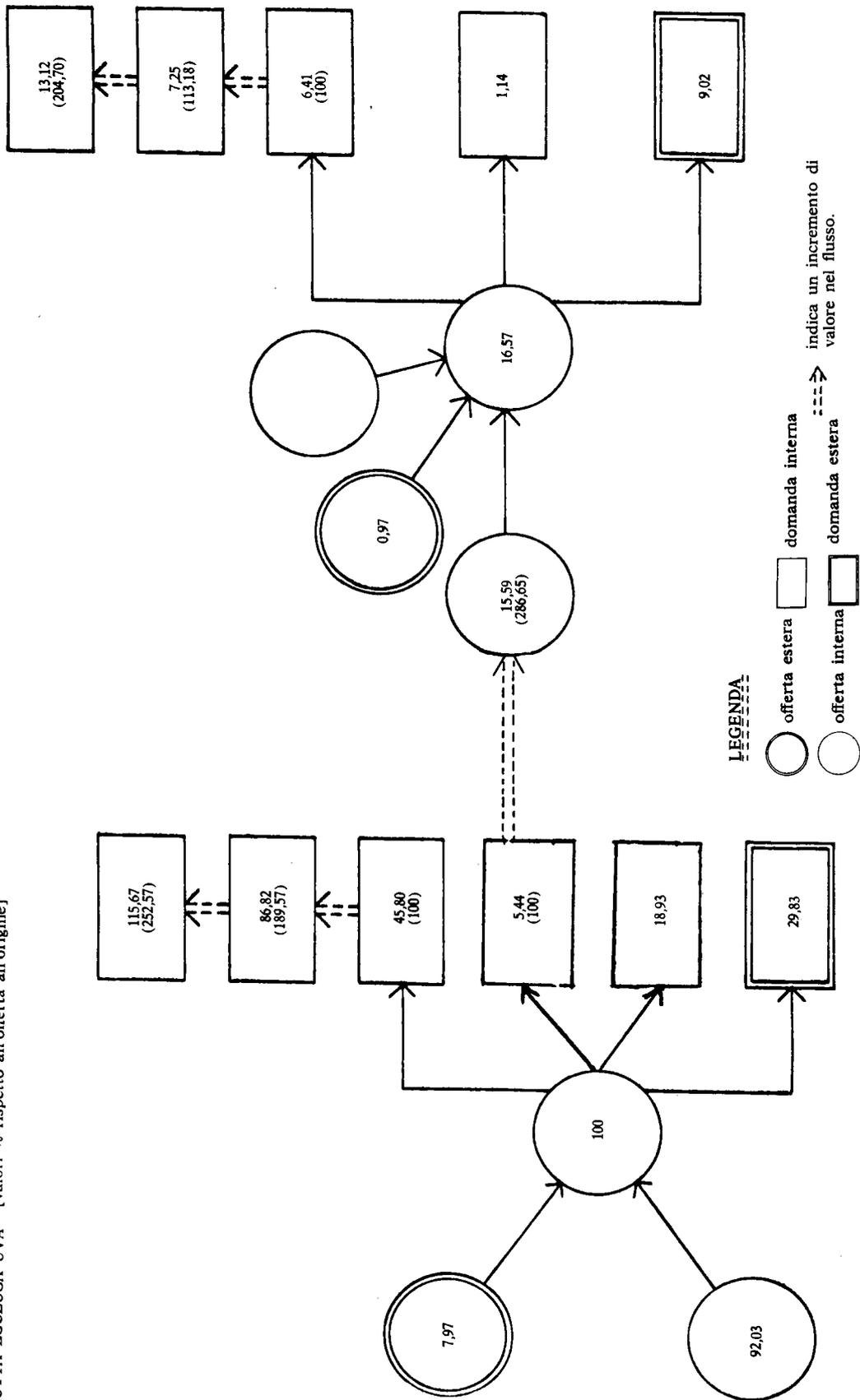


GRAFICO 6

UVA E VINO E DERIVATI [milioni di lire - 1976]

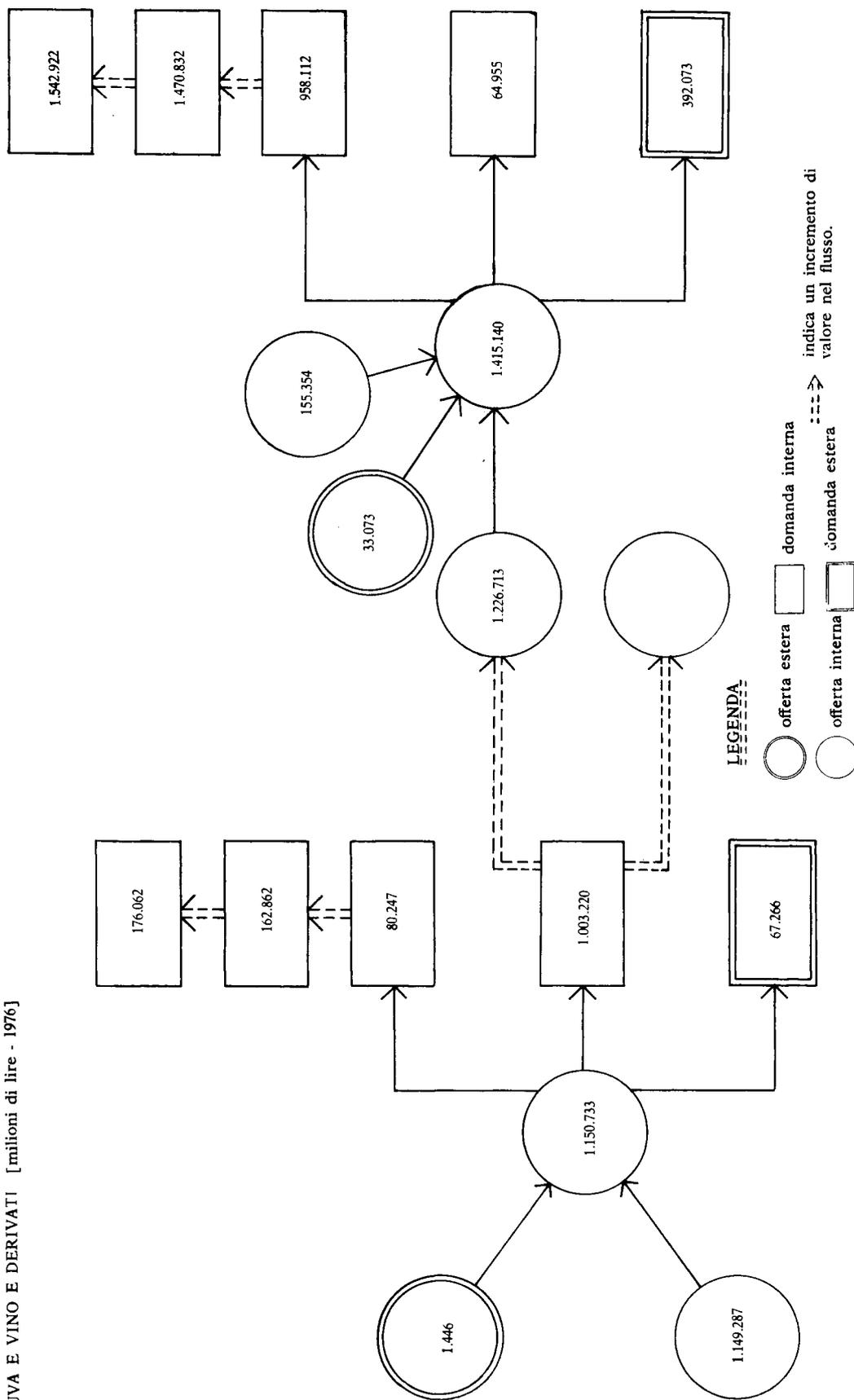
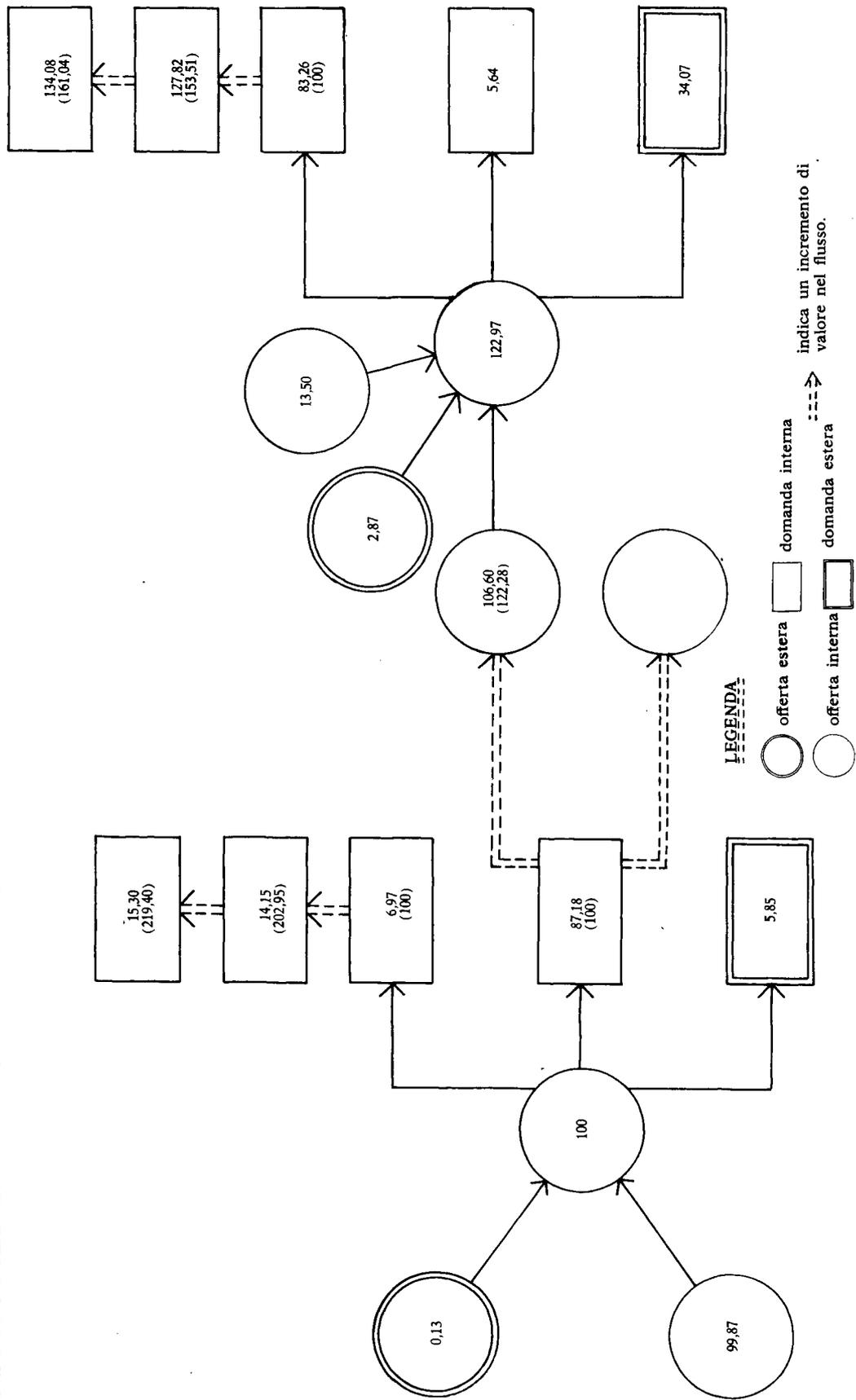


GRAFICO 6 bis

UVA E VINO E DERIVATI [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 7

OLIVE E OLIO [milioni di lire - 1976]

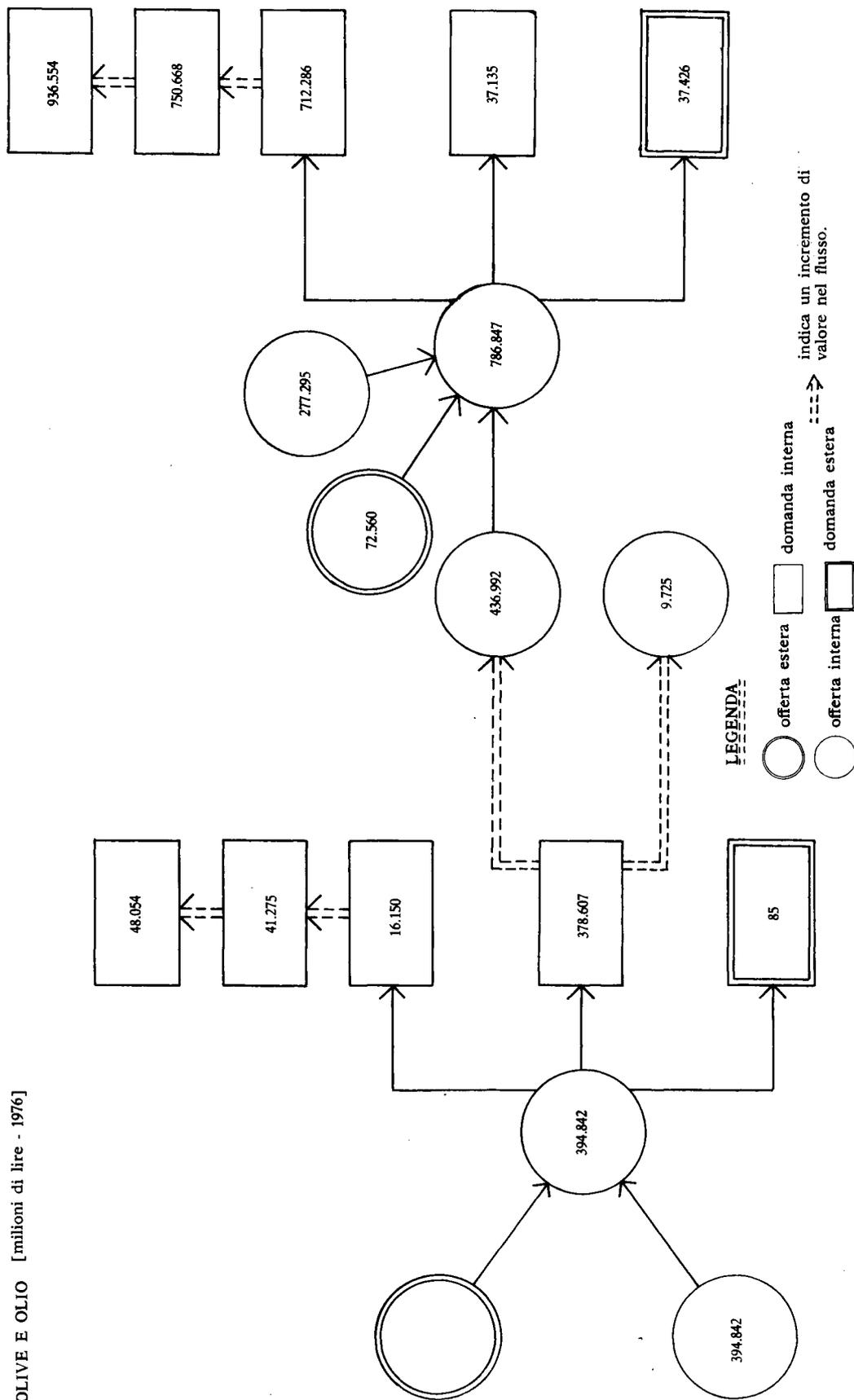
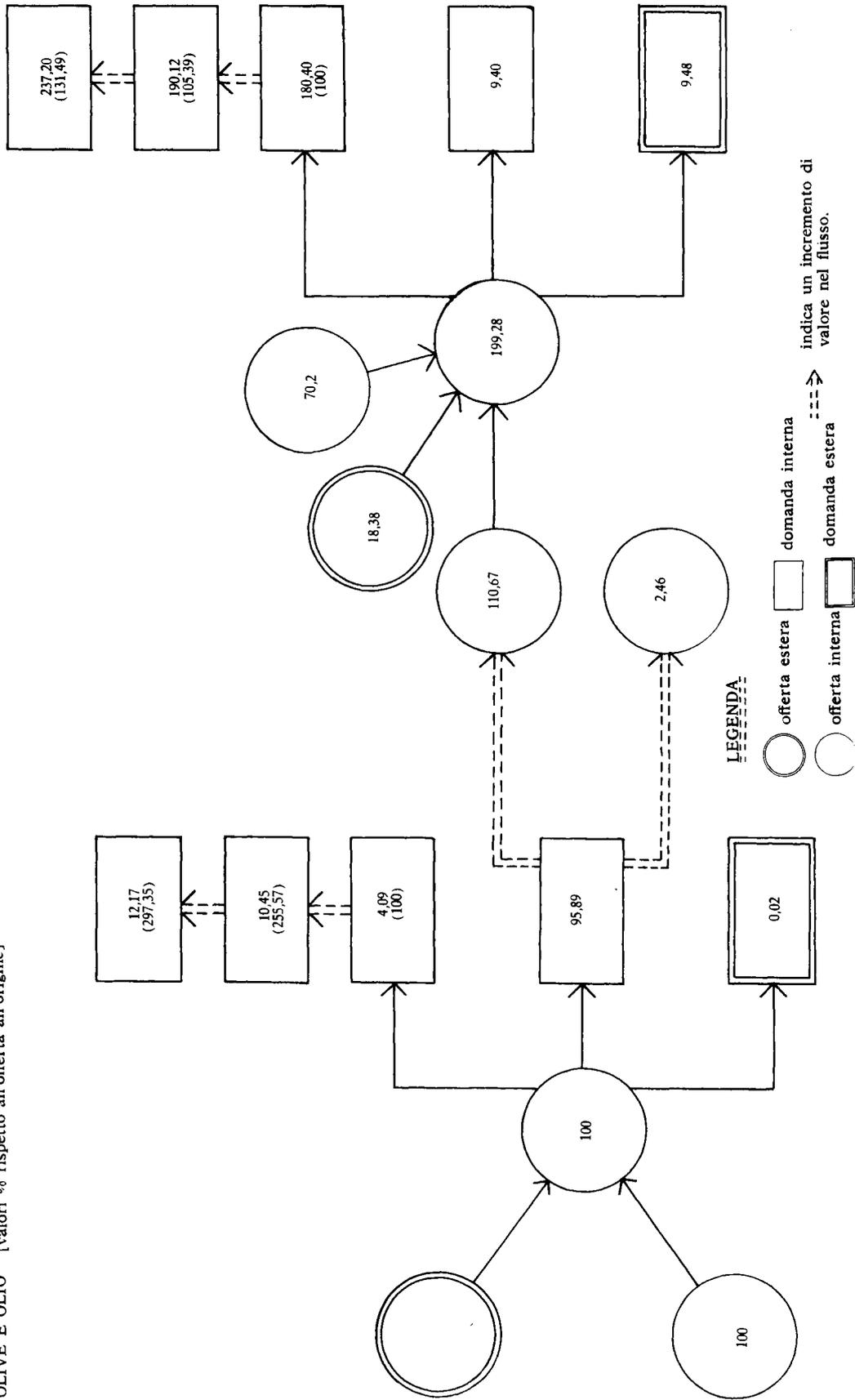


GRAFICO 7 bis

OLIVE E OLIO [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 8

SEMI OLEOSI E OLIO DI SEMI [milioni di lire - 1976]

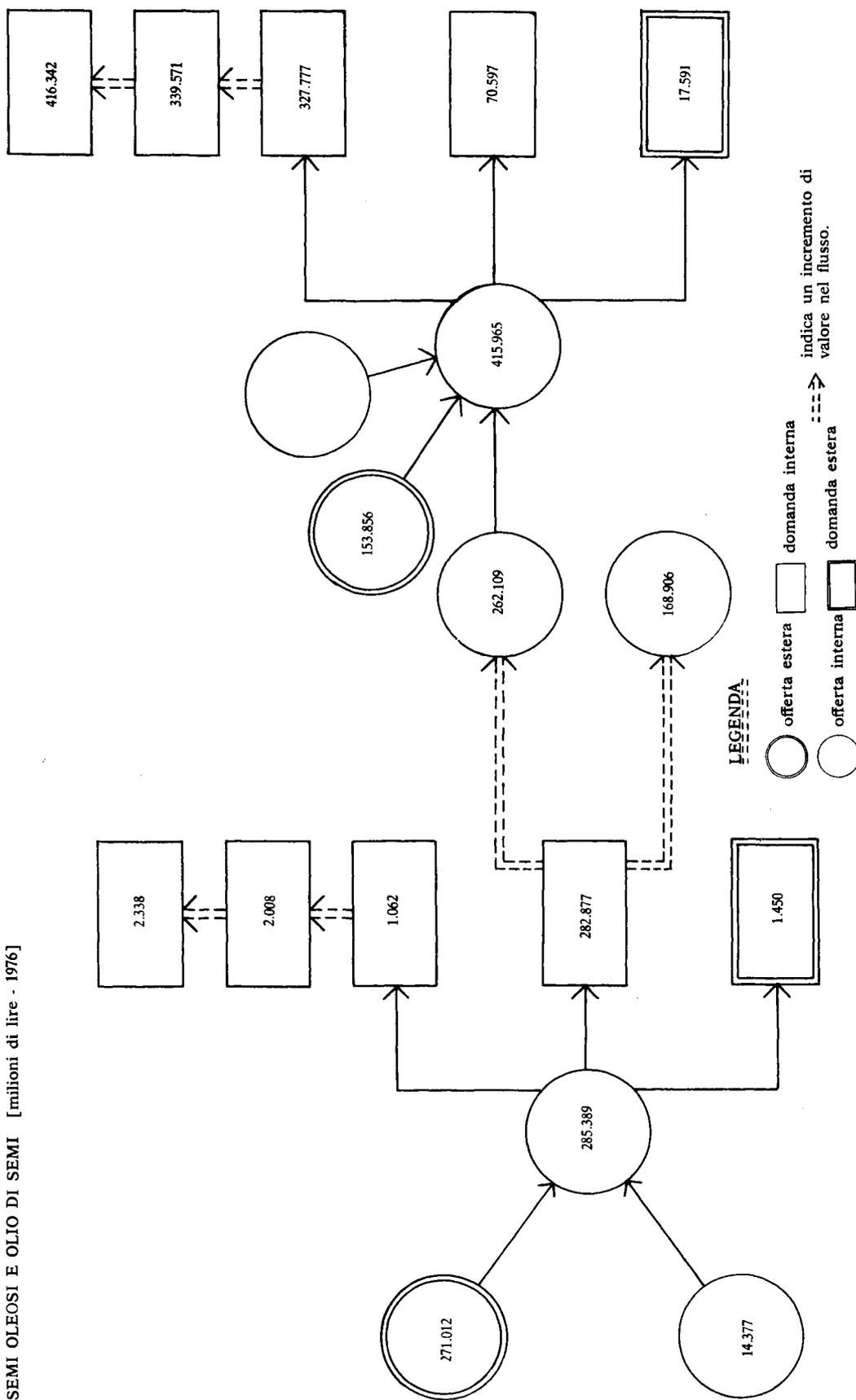
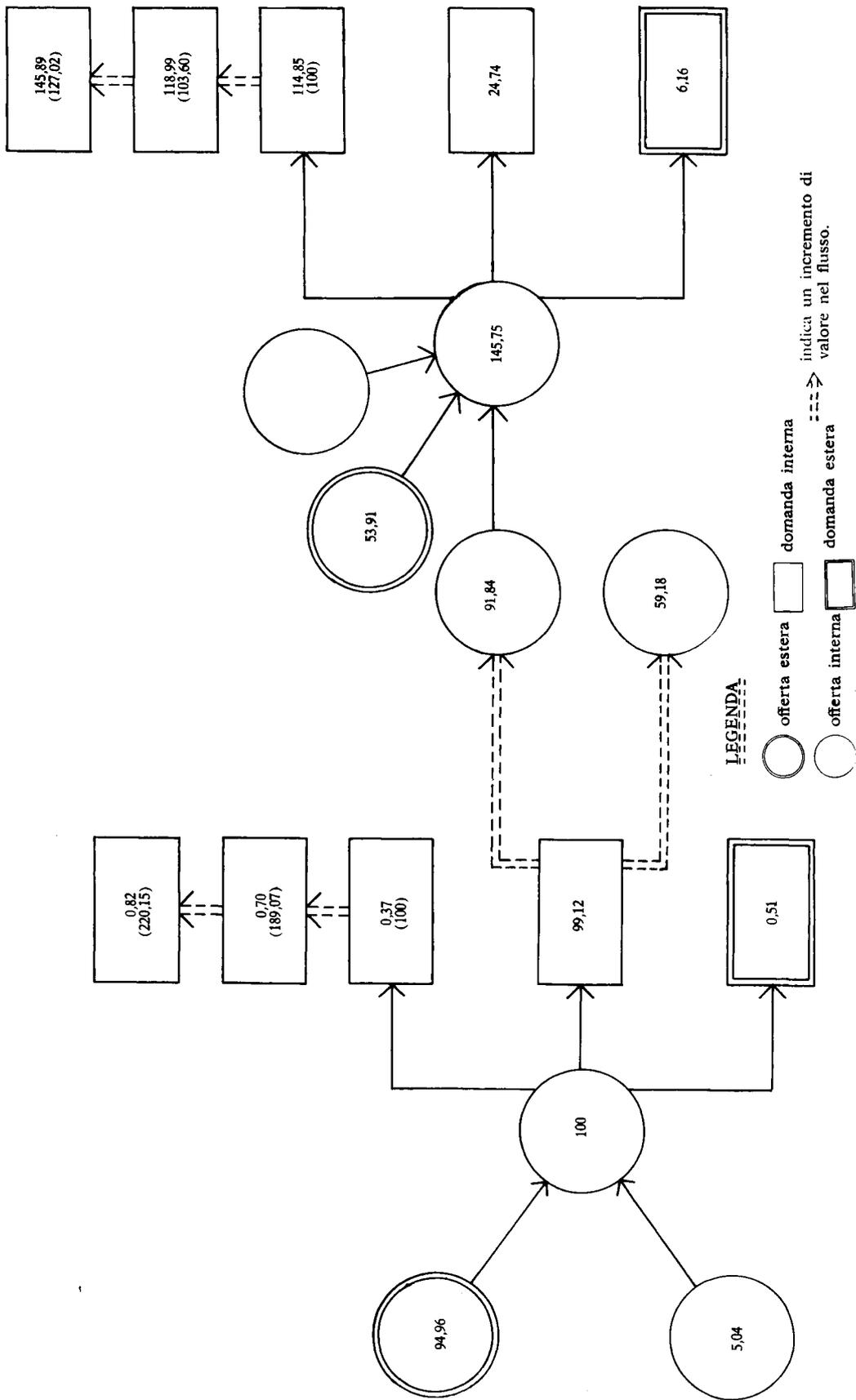


GRAFICO 8 bis

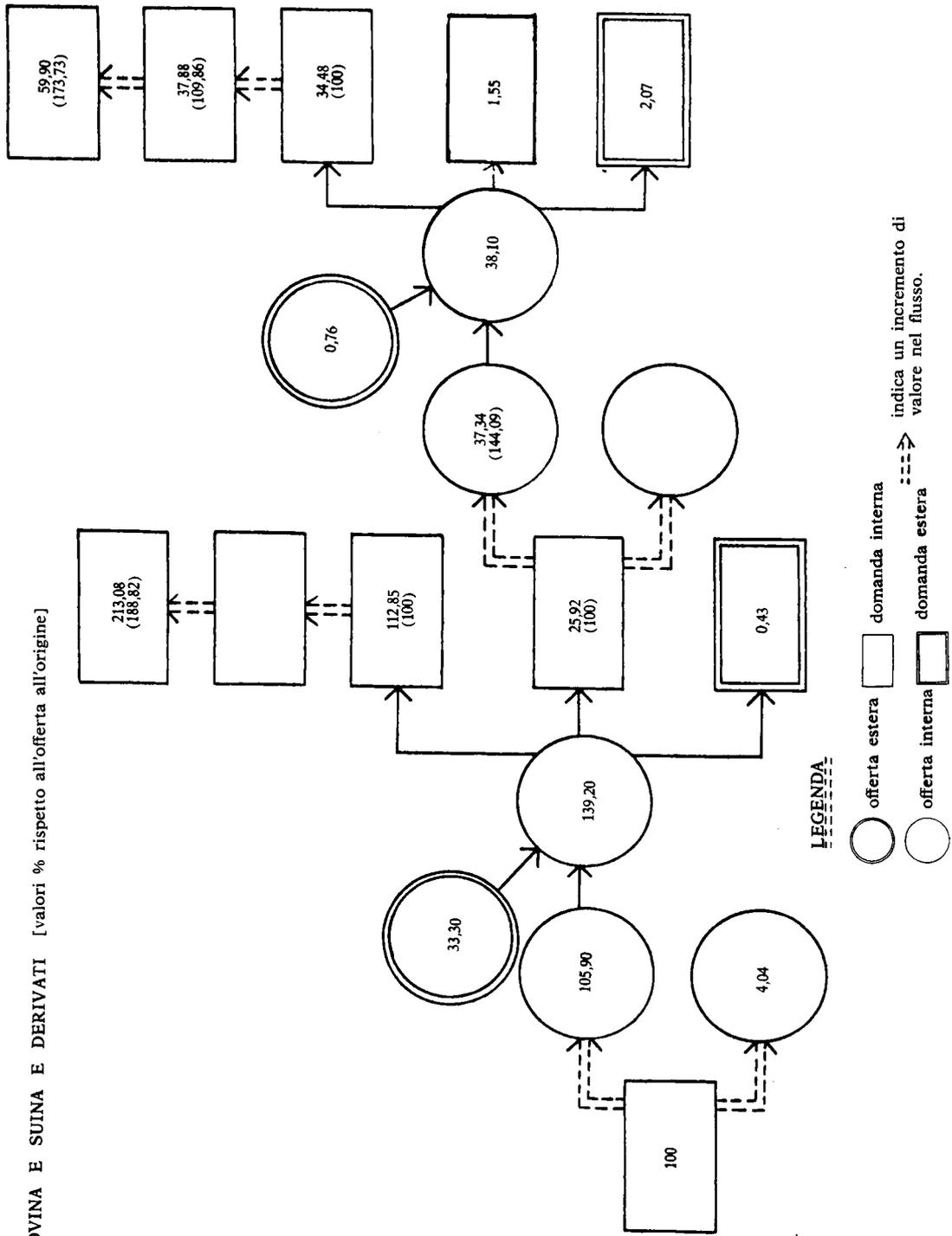
SEMI OLEOSI E OLIO DI SEMI [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 9 bis

CARNE BOVINA E SUINA E DERIVATI [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

GRAFICO 10

LATTE E DERIVATI [milioni di lire - 1976]

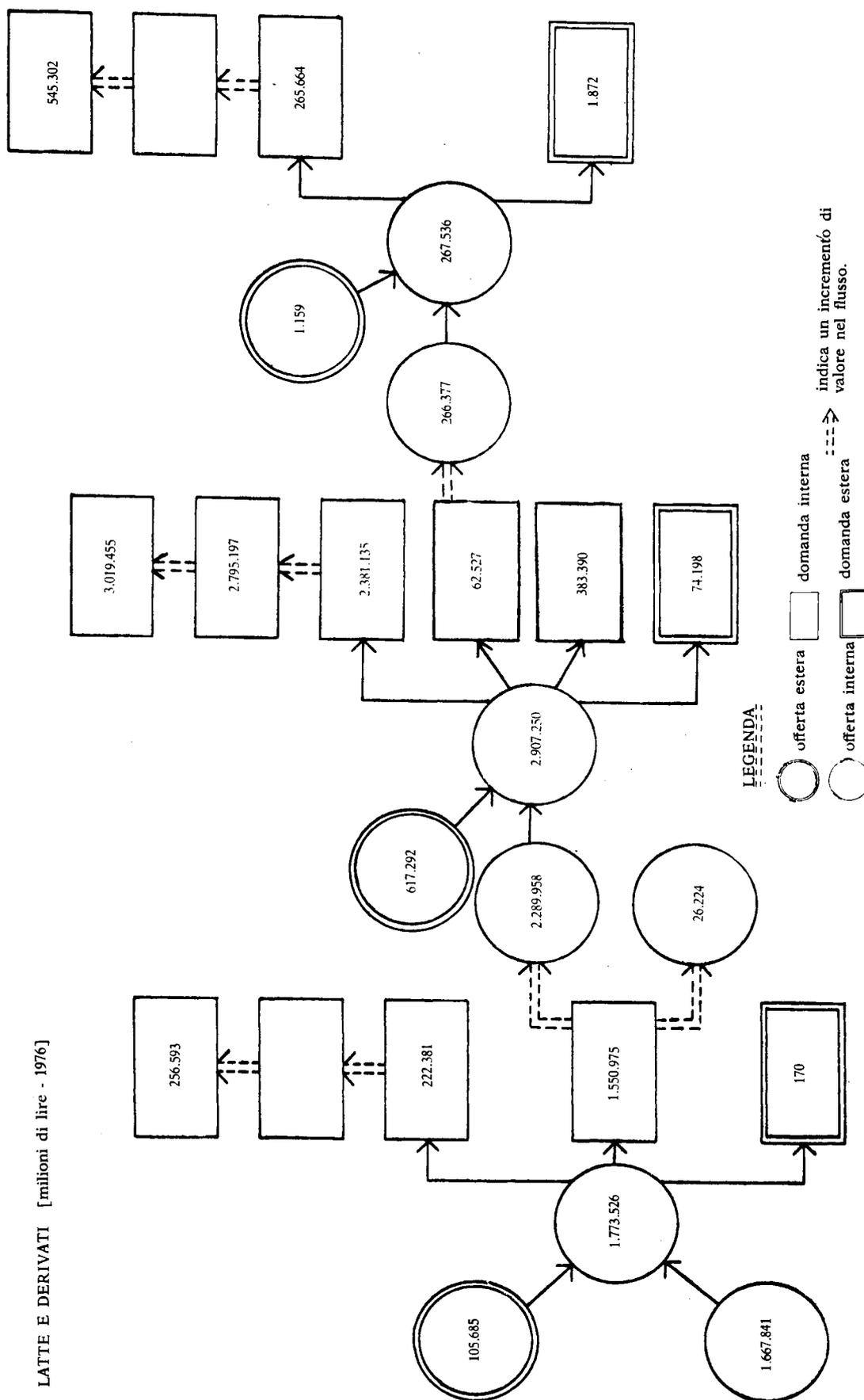
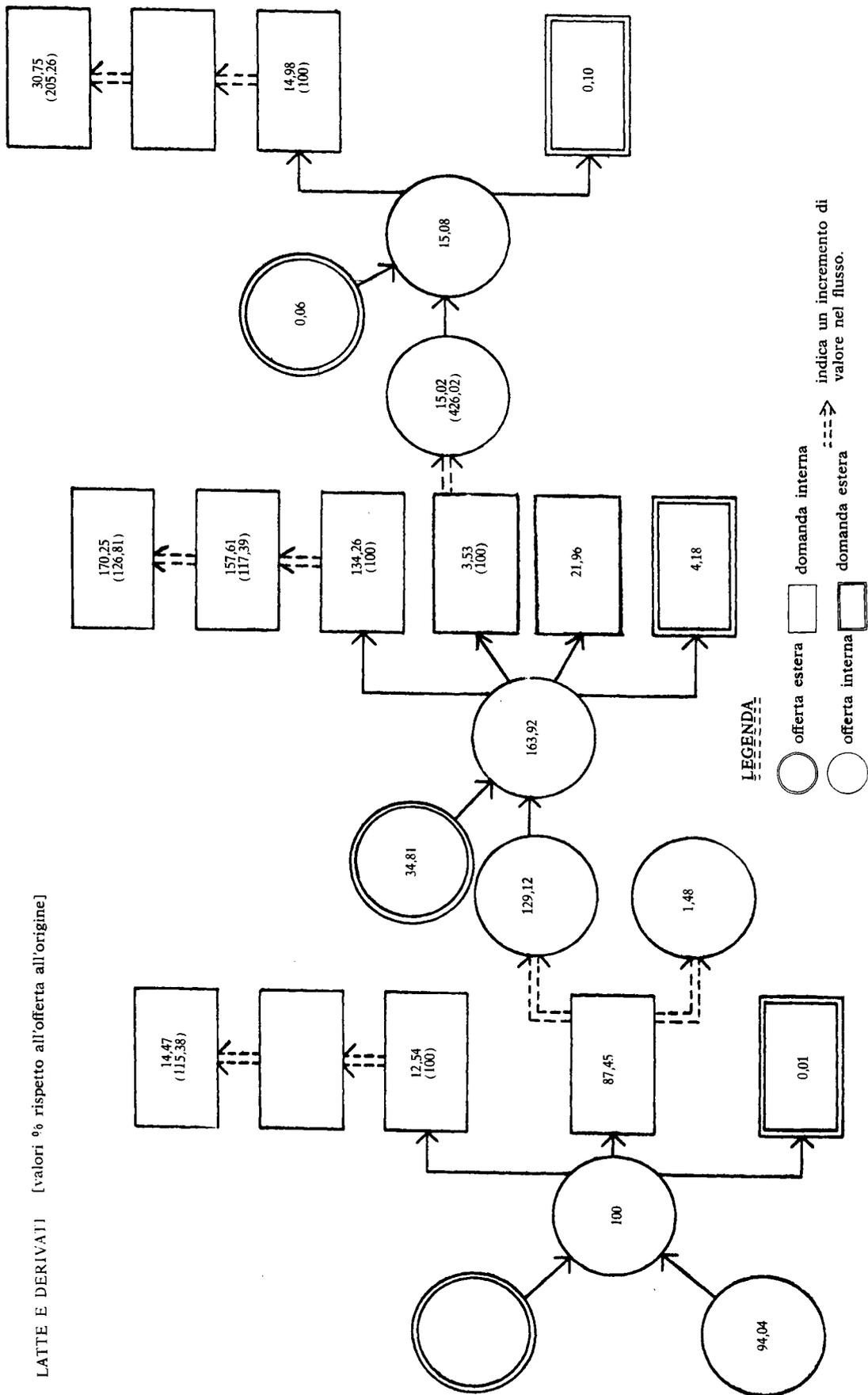


GRAFICO 10 bis

LATTE E DERIVATI [valori % rispetto all'offerta all'origine]



le cifre in parentesi rappresentano i numeri indici di variazione rispetto alla base = 100 di riferimento.

2.

INDAGINE INEA — SINTESI:

I COSTI DI PRODUZIONE E I MARGINI NETTI
DEI PRODOTTI AGRICOLI ORIGINARI

PAGINA BIANCA

SOMMARIO

CONSIDERAZIONI SUL METODO.

1. - GRANO TENERO.
2. - GRANO DURO.
3. - RISO.
4. - MAIS.
5. - POMODORO.
6. - PATATA.
7. - CAVOLFIORE.
8. - CARCIOFO.
9. - PISELLO.
10. - BARBABIETOLA DA ZUCCHERO.
11. - MELE.
12. - PERE.
13. - PESCHE.
14. - ARANCE.
15. - UVA DA VINO.
16. - OLIVE.
17. - CARNE BOVINA.
18. - CARNE SUINA.
19. - POLLI DA CARNE.
20. - LATTE BOVINO.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.

PAGINA BIANCA

CONSIDERAZIONI SUL METODO.

Il metodo utilizzato dall'Istituto di economia agraria (INEA) per la determinazione dei costi di produzione dei prodotti agricoli è illustrato in dettaglio nella prima parte del volume nel quale sono contenuti i risultati della indagine svolta dall'INEA su richiesta della Commissione Agricoltura della Camera dei deputati.

Ci si limita qui a richiamarne gli elementi essenziali onde rendere più chiaro il significato delle informazioni e delle cifre che vengono di seguito riportate e che rappresentano una sintesi della indagine stessa.

Il costo di produzione di ciascuna coltura ed allevamento è stato determinato in funzione del tipo di tecnologia utilizzata, eliminando per quanto possibile l'influenza degli altri elementi che agiscono sul costo e cioè: il tipo di azienda, il rapporto tra proprietà, impresa e mano d'opera, le strutture aziendali, i prodotti congiunti e connessi, ecc.

Scopo della ricerca è stato infatti quello di analizzare la struttura dei costi di ciascuno dei prodotti agricoli presi in esame, al fine di evidenziare elementi utili alla determinazione di interventi specifici e settoriali su tali prodotti. L'esame delle diverse tipologie aziendali esistenti e la valutazione degli effetti che ciascuna di esse esercita sui prodotti che vengono ottenuti congiuntamente in azienda avrebbe infatti comportato un eccessivo appesantimento dell'indagine ed in pratica, considerate le innumerevoli difficoltà di un'analisi che volesse tener conto esplicitamente di tutti questi elementi, avrebbe significato sacrificare alla ricerca della completezza la fattibilità dell'indagine.

Naturalmente cercare di « isolare » gli effetti delle variabili strutturali, sociali ecc. dell'azienda non significa trascurarle; di esse

si è tenuto conto in modo indiretto, attraverso: la definizione dei livelli tecnologici (sempre correlati con tali variabili), il calcolo dei costi non specifici o « fissi » (esprimenti proprio l'effetto quantitativo di esse sul prodotto), l'attribuzione di prezzi di mercato ai fattori produttivi impiegati indipendentemente dalla figura concreta del loro possessore, ecc.

In sostanza, per ciascuno dei prodotti esaminati si è seguito lo schema seguente:

1) individuazione delle zone nelle quali la produzione è particolarmente diffusa trascurando quelle di scarso peso quantitativo;

2) determinazione in tali zone delle tecnologie di produzione più comuni tra le aziende agricole, tralasciando le situazioni estreme (nel senso sia di tecniche molto avanzate che particolarmente arretrate, impiegate in un numero ridotto di aziende);

3) individuazione per ciascuna di queste tecnologie di un certo numero di aziende agricole nelle quali tali tecniche erano utilizzate e che si sono dichiarate disponibili a collaborare all'indagine;

4) rilevazione in queste aziende di tutti gli elementi tecnici ed economici caratterizzanti la specifica tecnologia di produzione del prodotto in esame (mezzi tecnici, manodopera, produzione, ecc. sia in quantità che in valore), facendo riferimento sia all'anno dell'indagine (1977) sia al quinquennio precedente;

5) alle quantità di tutti i fattori produttivi impiegati in azienda (riportati ad ettaro di coltura o capo di bestiame) sono stati applicati i prezzi di mercato corrispondenti, anche se tali fattori non erano acquistati all'esterno (ad es. le tariffe di noleggio vigenti nella zona sono state usate per le macchine, i salari per le qualifiche corrispondenti alla mano d'opera impiegata, ecc.). Concettualmente pertanto tutte le aziende sono state poste sullo stesso piano e si è considerata la figura dell'imprenditore « puro », che acquista tutti i fattori della produzione;

6) i dati provenienti dai rilevamenti relativi a ciascuna delle aziende facenti parte di un gruppo sono stati opportunamente analizzati, confrontati tra di loro e di essi è stata fatta una media « ragionata »; si è così definita « quantitativamente » la tecnologia, che all'inizio dell'indagine era stata individuata solo in senso « qualitativo »;

7) per ciascuna delle tecnologie definite si sono calcolati i costi variabili specifici, il margine lordo (cioè la differenza tra il valore della produzione media ed i costi variabili), l'ammontare della quota degli altri costi « fissi » che pur non essendo specifici del particolare prodotto gravano su di esso (e che sono funzione delle caratteristiche strutturali, sociali ed economiche dell'azienda); infine il margine netto (differenza tra il margine lordo ed i costi fissi) che

rappresenta il profitto ottenibile, in media, dall'imprenditore puro che per ottenere quel certo bene utilizzi quella tecnologia produttiva e compensi a prezzo di mercato tutti gli altri fattori di produzione, specifici e non;

8) poiché in agricoltura quasi sempre i prodotti non sono ottenuti da soli (quando si coltiva grano, ad esempio, oltre alla granella si ottiene la paglia; quando si alleva bestiame da latte, oltre a questo prodotto si ottiene una certa quantità di carne e di sottoprodotti come il letame) tutti i costi di produzione sono stati determinati in relazione al complesso di tali prodotti congiunti; successivamente dal margine netto relativo a tale complesso è stato sottratto il valore dei prodotti secondari per ottenere il margine del prodotto principale. L'ipotesi che sta alla base di un tale modo di procedere è che il margine dei sottoprodotti sia pari a zero e che quindi ogni differenza tra ricavo e costo sia dovuta solo al prodotto principale;

9) tutti questi dati sono stati infine riportati dall'unità di produzione (ettaro o capo) alla unità di prodotti (quintale).

Dopo aver richiamato brevemente le linee essenziali del metodo seguito è opportuno aggiungere qualche altra considerazione atta a facilitare la valutazione delle cifre di seguito esposte:

1) i prezzi dei prodotti e dei fattori produttivi sono quelli del 1977;

2) i costi ad ettaro relativi a ciascuna azienda, sono stati divisi per la produzione media aziendale del quinquennio e così riportati a quintale di prodotto. In tal modo l'informazione ottenuta è più « stabile » ed in essa si è in parte eliminata l'influenza climatica annuale. È difatti evidente che in ogni singolo anno le quantità prodotte sono diverse e talvolta presentano carattere di eccezionalità; ad esempio nel 1977, anno difficile per molti comparti produttivi, le produzioni sono state inferiori alla media per cui i costi ed i margini, se si fossero calcolati con i dati relativi a questo anno, avrebbero condotto a risultati anomali;

3) nel valutare le differenze tra costi e margini di uno stesso prodotto in diverse zone e per diversi livelli tecnologici è necessario che il lettore tenga nel debito conto anche le differenti produzioni medie (del quinquennio) indicate nelle tabelle. La produzione globale ad ettaro è infatti un elemento importante e il limitare l'esame al solo dato a quintale di prodotto potrebbe far tralasciare uno dei motivi di variabilità;

4) i margini netti calcolati per ciascun prodotto fanno riferimento, come si è già chiarito, ad un imprenditore puro che acquisti tutti i fattori della produzione e li remunerati ai prezzi di mercato correnti nella zona dove opera. L'imprenditore concreto è però certamente proprietario di alcuni fattori produttivi (basti pensare ad

un coltivatore diretto, proprietario della terra e del suo lavoro); sembra pertanto opportuno sottolineare almeno due fatti:

a) il primo è che il margine netto di un prodotto può essere diverso da una azienda all'altra per effetto di una maggiore o minore efficienza nell'uso dei fattori produttivi di proprietà dell'imprenditore concreto rispetto al mercato: se le macchine aziendali, ad esempio, sono usate efficientemente il loro costo è minore delle tariffe di noleggio che sono state considerate nel calcolo, quindi il margine « netto » sarebbe, per l'imprenditore concreto, maggiore di quello qui calcolato;

b) il margine « reale » di un prodotto, per un imprenditore concreto, è dato dalla somma di quello « netto » come in precedenza definito, con le remunerazioni dei fattori produttivi di cui egli è proprietario e che nel calcolo esposto appaiono come costi;

5) in linea generale i margini netti calcolati per quintale di prodotto risultano positivi per quasi tutti i prodotti e per molte zone: per quanto ora detto il margine reale dell'agricoltore concreto potrebbe essere ancora maggiore. Questo fatto sembrerebbe sorprendente stanti le difficoltà in cui versano molte aziende agricole; in realtà occorre considerare che margini positivi per quintale di prodotto si riferiscono spesso ad un volume complessivo di produzione assai modesto. Moltiplicando il margine per quintale per le produzioni medie ad ettaro (ambedue riportati nella tabella) si constata che, in valore assoluto, il margine ad ettaro è in molti casi basso e, se si tiene conto delle ridotte dimensioni della stragrande maggioranza delle aziende italiane, si comprende bene come il reddito complessivo dell'agricoltore sia in realtà assai spesso insufficiente a consentirgli un tenore di vita accettabile;

6) dall'esame dei singoli margini netti viene talvolta ad evidenziarsi che, in zone « difficili », essi sono più elevati che non in zone « ricche ». Il fatto non deve meravigliare qualora si constati che la produzione media per ettaro è nelle zone « difficili » assai più bassa e pertanto il margine netto ad ettaro è, in valore assoluto, minore di quello che si ottiene in zone con margini unitari inferiori ma con produzioni ad ettaro più elevate.

Vengono qui di seguito esposti, per ciascuno dei prodotti oggetto dell'indagine, una serie di elementi conoscitivi tratti dalle monografie che rappresentano il risultato dello studio svolto dall'INEA.

Per ciascun prodotto è indicato il « peso » che esso ha nell'agricoltura nazionale, le zone di produzione, le tecnologie utilizzate, le caratteristiche delle aziende ove è stata svolta la rilevazione, ecc. In apposite tabelle riepilogative sono riportati tutti i dati che caratterizzano la produzione in funzione dei livelli tecnologici esaminati.

1. - GRANO TENERO.

Nel periodo 1970-1977, il grano tenero ha subito una riduzione di 1 milione di ha, passando da 2 milioni e mezzo di ha nel 1970 a 1.524.000 nel 1977. Va però rilevato che l'anno 1977 è stato particolarmente negativo per le avversità meteorologiche che hanno ostacolato le semine; nel 1978 vi è stata una certa ripresa che non ha però modificato il *trend* manifestatosi negli anni precedenti. Questo fenomeno ha interessato tutto il paese nel quale si manifesta, tra l'altro, una notevole sostituzione del grano tenero con il duro.

Le rese medie, al contrario, sono caratterizzate da un andamento nettamente crescente, passando da 27,5 q.li/ha nel 1970 a 36,6 nel 1976, scesi a 28,3 nel 1977. Questo fenomeno si verifica in tutte le regioni ed è la risultante sia di un considerevole miglioramento tecnologico sia del parziale abbandono della coltivazione nelle zone di alta collina e montagna a bassa produttività unitaria.

Come risultato della interazione tra la diminuzione delle superfici e l'aumento delle rese, la produzione globale è diminuita relativamente di poco, da 70 milioni di q.li nel 1970 a 63 milioni nel 1976 (43 nel 1977, per i motivi citati).

Per poter effettuare il bilancio alimentare del frumento occorre considerare congiuntamente grano tenero e duro, in quanto i dati statistici disponibili non consentono una analisi separata. Il tasso di autoapprovvigionamento, di fronte ad una produzione in diminuzione ed a consumi interni in aumento, è sceso dal 93 per cento del 1970 all'82 per cento del 1976 (il 1977, con il 60 per cento di tasso, è chiaramente eccezionale). Il prezzo relativo del frumento è cresciuto, nel periodo 1970-77, in misura leggermente inferiore al complesso degli altri prodotti agricoli; il valore della P.L.V. del frumento tenero e duro è oscillato tra l'85 per cento ed il 10,5 per cento della P.L.V. agricola nazionale, in termini correnti.

Il grano tenero è la coltivazione più diffusa in tutto il territorio nazionale; oltre il 43 per cento delle aziende lo coltiva e non esiste praticamente provincia che non ne sia interessata (Perugia è la sola provincia nella quale si trovi più del 4 per cento della superficie nazionale a grano). Le tecnologie di produzione sono ormai piuttosto uniformi e si differenziano essenzialmente per il tipo di macchine utilizzate, che sono a loro volta funzione della dimensione dei campi.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 11 province tra le più significative, considerando situazioni pianeggianti e collinari; le tecnologie esaminate sono la integralmente meccanizzata con mietitrebbia (1), la parzialmente meccanizzata con mietitrebbia (1-bis), la integralmente meccanizzata con mietilegatrice e trebbiatrice (2), la stessa, ma parzialmente meccanizzata (2-bis), la scarsamente meccanizzata (3).

I prezzi rilevati all'azienda sono piuttosto simili; da 15.500 a 17.500, in funzione anche delle quantità del grano e dei tempi e modalità di vendita. Va rilevata la presenza del sottoprodotto, paglia, che spunta prezzi relativamente più differenziati.

Tra i costi, quelli relativi alla manodopera costituiscono la parte minore mentre assai poco rilevanti sono quelli per macchine e mezzi tecnici; questo è normale se si considera che per i cereali la tecnica di coltivazione è quasi ovunque ampiamente meccanizzata. I margini netti sono sempre positivi, tranne in qualche situazione collinare con consociazioni e nella quale le difficoltà di lavorazione aumentano il costo d'impiego della manodopera e delle macchine; in generale si va dalle 2.000 alle 5.000 lire/q.le con un minimo di 435 lire (collina abruzzese) ed un massimo di 6.515 (pianura lombarda).

2. - GRANO DURO.

La superficie investita a grano duro si è mantenuta relativamente costante dal 1970 al '75, con un aumento nel 1976 ed una forte riduzione nel 1977 per le avversità che hanno ostacolato le semine (nel 1978 si è avuta una certa ripresa). Le rese medie in linea generale tendono a crescere, ma con notevoli oscillazioni (anche senza considerare l'eccezionale anno 1977). La produzione globale, di conseguenza, è andata anch'essa oscillando dai 26 milioni di quintali del 1970 ai 34 del 1975 ed ai 32 del 1976.

Per il bilancio alimentare si veda il capitolo relativo al grano tenero.

La coltivazione del grano duro è concentrata nell'Italia meridionale, anche se si nota una certa espansione in alcune province del centro-nord. La maggiore diffusione la si riscontra a Foggia (il 16 per cento della superficie nazionale) ed a Palermo (8 per cento), poi nelle altre province siciliane; nell'Italia centrale Grosseto, con circa il 3 per cento, è la provincia di maggiore rilievo; segue poi Bologna. Per le tecnologie di produzione valgono le stesse considerazioni fatte per il grano tenero. I rilevamenti aziendali sono stati fatti nelle 11 province più significative considerando i tre livelli tecnologici più diffusi, corrispondenti ai primi tre del grano tenero.

Per quanto concerne i costi, valgono le stesse considerazioni fatte per il grano tenero, salvo una maggiore variabilità nella incidenza percentuale delle macchine e della manodopera. I margini sono sempre positivi e di entità maggiore che per il grano tenero, in valori assoluti: si va da un minimo di 2.565 lire/q.le nella collina della Basilicata alle 8.540 della pianura metapontina.

3. - RISO.

A livello nazionale nel periodo 1970-1977 la superficie investita a riso è oscillata dai 172.900 ha del 1970 a 186.500 ha del 1977, con un andamento alquanto irregolare. Infatti il valore massimo di circa 190 mila ha del 1973 non è stato più raggiunto anche se nel 1977 ci si è avvicinati dopo una fase discendente.

Le rese medie sono passate dai 47,2 q.li/ha del 1970 ai 58 del 1975, per subire una drastica riduzione a 38,7 nel 1977.

La produzione è anch'essa oscillata passando dagli 8 milioni di quintali del 1970 ai circa 10 milioni e mezzo di quintali nel 1974 per poi raggiungere il punto più basso di 7 milioni e 200 mila quintali nel 1977.

Simili andamenti trovano una spiegazione nel fatto che il 1976-1977 è stato un biennio particolarmente sfavorevole alla produzione di riso per le cattive condizioni climatiche nei mesi importanti ai fini dello sviluppo della coltura e della raccolta.

Per quanto riguarda il bilancio alimentare si ha che, di fronte ad una produzione con tendenza alla diminuzione negli ultimi cinque anni, i consumi interni mostrano una leggera ma sistematica espansione, per cui il tasso di autoapprovvigionamento è sceso da un massimo del 254 per cento nel 1973, al 180 per cento del 1977. Il prezzo del riso nel periodo 70-77 è salito leggermente di più rispetto alla media dei prezzi degli altri prodotti agricoli; il valore della P.L.V. del riso è oscillato tra l'1,4 e l'1 per cento della P.L.V. nazionale.

Il riso è coltura caratteristica di una limitata area dell'Italia settentrionale: la provincia di Vercelli con il 38 per cento della superficie nazionale investita a riso, Pavia (26 per cento), Novara (16 per cento), Alessandria (3 per cento) e Milano (5 per cento), rappresentano quasi il 90 per cento del totale; al di fuori di questa area solo a Ferrara si ha una superficie a riso di un certo rilievo (5 per cento). La tecnologia di produzione è sostanzialmente uniforme ovunque, grazie anche sia alla relativa omogeneità dell'ambiente che alla qualità degli agricoltori. I rilevamenti aziendali sono stati fatti in relazione sia alla vasta area tipica della risicoltura nord-occidentale, sia nel ferrarese ed hanno confermato la esistenza di un unico livello tecnologico prevalente.

I prezzi rilevati in azienda mostrano poca variabilità tra le due zone studiate, con i valori più alti comunque nel ferrarese: per i costi valgono esattamente le stesse considerazioni che per il grano.

I margini netti sono sempre positivi e di buon livello, con i valori più elevati in Piemonte rispetto all'Emilia.

4. - MAIS.

La superficie investita a mais ibridi è in continua espansione in Italia; dai 700 mila ha. del 1972 si è passati ai 780 del 1976, con una brusca impennata ad 880 mila nel 1977 quando il mais ha preso il posto del grano che non si era potuto seminare per le intemperie. Le rese medie sono caratterizzate da un andamento nettamente crescente: da 56,4 q.li/ha. nel 1970 si passa ai 71,2 nel 1977; questo fenomeno (generalizzato in tutte le province ove si coltiva mais) è la risultante di un considerevole miglioramento tecnologico che ha portato mais ibridi sempre più produttivi a sostituire i mais nostrani coltivati un tempo.

La produzione complessiva è salita da 40 milioni di q.li nel 1970 a 50 milioni nel 1976, con una punta di 62 milioni nel 1977, per i motivi citati. Tale aumento di produzione, essendo stato proporzio-

nalmente maggiore dell'incremento dei consumi interni, ha determinato un miglioramento nel tasso di autoapprovvigionamento che è passato dal 53,4 per cento del 1970 al 63,3 per cento del 1977, riducendo così la presente dipendenza dall'estero. Il prezzo del mais, nel periodo 1970-77, in termini costanti, è cresciuto un poco meno del complesso degli altri prezzi agricoli; il valore della PLV del mais è oscillato da un minimo dell'1,4 ad un massimo del 2,4 per cento del valore della P.L.V. agricola complessiva, in termini correnti.

Per quanto concerne la diffusione del mais va distinto l'ibrido, adatto alle pianure irrigue e molto esteso in Italia settentrionale, dal nostrano, adattabile alle situazioni asciutte e difficili della collina meridionale.

La maggiore concentrazione dell'ibrido la si ha nella fascia Friuli-Veneto-Lombardia, con le province di Udine-Treviso-Venezia (ciascuna con il 7,5 per cento della superficie investita a mais), Verona-Padova-Brescia (ciascuna il 6 per cento) e Milano-Cremona-Mantova (con il 4,4 per cento l'una).

Le tecnologie di produzione più diffuse possono essere raggruppate in due principali tipi: quella con meccanizzazione completa di tutte le fasi della lavorazione e quella con meccanizzazione parziale, specialmente per la raccolta.

I rilevamenti aziendali hanno riguardato 6 province importanti per la coltura ed i due livelli tecnici ora citati. I prezzi hanno una variabilità contenuta (tra 14.000 a 15.500 lire/q.le di granella); tra i costi un peso notevole è dato dai mezzi tecnici, tra i quali concimi, letamazione ed irrigazione sono le voci che pesano in modo consistente e determinano le principali differenze tra una situazione e l'altra. I margini netti del mais sono sempre positivi, ma con oscillazioni realmente notevoli: si va da un esiguo valore di 90 lire/q.le nelle colline poco meccanizzate del Piemonte alle 5.625 lire/q.le della pianura lombarda.

5. - POMODORO.

Nel periodo 1970-1977, il pomodoro ha subito una riduzione di circa 23 mila ha, passando da circa 130 mila ha nel 1970 a 107 mila nel 1977. Va però rilevato che, nell'ultimo anno considerato si è manifestata una ripresa rispetto al 1975 quando la superficie investita a pomodoro ha toccato il valore minimo (appena 96 mila ha) del periodo esaminato.

Le rese medie sono caratterizzate da un andamento crescente per i primi 5 anni successivi al 1970 (278 q.li/ha), successivamente si stabilizzano intorno ad un valore medio di circa 300 quintali ad ettaro con una punta massima nel 1977 (306 q.li/ha). Questo fenomeno coinvolge tutte le aree dove è coltivato tale prodotto.

Il risultato dell'interazione tra la diminuzione della superficie e l'aumento delle rese ha condotto ad una diminuzione della produzione globale, passata da poco più di 36 milioni di quintali nel 1970 a circa 33 milioni nel 1977.

Il bilancio alimentare del pomodoro evidenzia che la produzione nel periodo esaminato è diminuita di meno dei consumi interni per cui il tasso di autoapprovvigionamento è cresciuto passando dal 121 per cento al 138 per cento del 1977. Il prezzo relativo del pomodoro, nel periodo 1970-1977 è cresciuto di più del complesso degli altri prezzi dei prodotti agricoli; il valore della P.L.V. del pomodoro è oscillato tra il 2,08 per cento ed 1,8 per cento della P.L.V. agricola nazionale in termini correnti.

Il pomodoro è una coltivazione diffusa in tutte le pianure del territorio nazionale e in particolare nell'Italia meridionale (a Salerno è concentrato l'11 per cento della superficie nazionale a pomodoro). Le tecnologie di produzione del pomodoro non hanno raggiunto un grado di stabilizzazione, nel senso di accrescere la meccanizzabilità — come nel grano — del maggior numero di operazioni colturali e in specialmodo della raccolta. Attualmente nel ciclo produttivo di tale prodotto sono state inserite macchine in grado di meccanizzare integralmente la raccolta, ma ciò riguarda una parte molto esigua dell'orticoltura italiana.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in sette province tra le più significative, considerando esclusivamente situazioni pianeggianti; le tecnologie esaminate sono: Coltivazione in serra fredda (1), in serra calda (2), estensiva di pieno campo da industria (3), intensiva in orto industriale (4).

I prezzi rilevati all'azienda presentano una marcata variabilità in relazione alla destinazione del prodotto (industria o consumo fresco) ed al periodo di commercializzazione (le primizie provenienti dalle coltivazioni in serra sono meglio quotate). La variabilità del prezzo è compresa tra un minimo di 6.480 lire/q.li del pomodoro da industria pugliese ed un massimo di circa 47.000 lire/q.li del pomodoro siciliano ottenuto in serra e da consumare fresco.

Tra i costi, quelli relativi alla manodopera costituiscono la parte maggiore, mentre meno rilevanti sono quelli per le macchine ed i mezzi tecnici. Ciò è normale se si considera che per il pomodoro la tecnica di coltivazione in tutti i casi esaminati è semimeccanizzata in quanto la raccolta viene effettuata manualmente. I margini netti sono sempre positivi ed oscillano dal minimo di 405 lire/q.li del pomodoro da industria emiliano ad un massimo di 10.500 lire/q.li del pomodoro in serra siciliano.

6. - PATATA.

Nel periodo 1970-1977, la superficie investita a patata (comune più primaticcia) ha subito una riduzione di più di centomila ettari passando da 286.422 ha del 1970 ai 185.433 ha del 1977. Il trend delle rese medie, nello stesso periodo è stato crescente passando dai 128,1 q.li/ha del 1970 ai 169,7 q.li/ha del 1977. Il risultato dell'interazione tra contrazione della superficie e crescita della produttività per ettaro ha condotto ad una diminuzione della produzione che passa dai 36 milioni e mezzo di quintali del 1970 ai 30 milioni e 800

mila circa del 1977. I dati statistici disponibili, forniscono nel bilancio alimentare la produzione comune di patate e patate dolci, per cui non è consentita un'analisi separata. Il tasso di autoapprovvigionamento, di fronte ad una produzione che si è contratta di più della diminuzione dei consumi interni, è sceso dal 103 per cento del 1970 al 100 per cento del 1977. Il prezzo relativo delle patate è cresciuto di più del complesso dei prezzi degli altri prodotti agricoli; il valore della P.L.V. di patate è andato salendo, anche se non regolarmente, dal 2,15 per cento del 1970 al 2,64 per cento del 1977 della P.L.V. agricola nazionale.

La patata, è una coltivazione abbastanza diffusa in tutto il territorio nazionale, ma in particolare nell'Italia centro-meridionale (le province di Napoli e L'Aquila da sole ricoprono più del 15 per cento, in media, della superficie nazionale). Le tecnologie di produzione differiscono in relazione al prodotto finale: patata primaticcia o comune. La patata primaticcia differentemente dalla comune, nei casi esaminati non richiede la raccolta meccanica e la meccanizzazione di tutte le altre operazioni. Le rilevazioni aziendali sono state fatte in 8 province tra le più significative, considerando realtà di pianura, collina e montagna; le tecnologie esaminate sono la coltivazione della patata primaticcia parzialmente meccanizzata (1) e quella della patata comune integralmente meccanizzata (2).

I prezzi rilevati all'azienda presentano una variabilità connessa al tipo di prodotto finale: infatti la patata primaticcia della Puglia spunta il prezzo più alto di 24.000 lire/q.li mentre quella comune della Calabria il prezzo più basso di 13.000 lire/q.le.

Tra i costi quelli relativi ai mezzi tecnici costituiscono la parte maggiore, mentre minore rilevanza assumono quelli della manodopera e delle macchine. Ciò è connesso al notevole aumento di prezzi subito dalla patata da seme alla fine del 1976 inizi 1977. I margini netti sono ovunque positivi ed oscillano tra un valore minimo di lire 1.390 in Abruzzo ed uno massimo di lire 7.660 in Puglia.

7. -- CAVOLFIORIE.

Nel periodo 1970-1977, la superficie investita a cavolfiori ha subito una riduzione di più di 10 mila ettari, passando dai 39.620 del 1970 ai 29.000 del 1977. Tale riduzione è stata costante senza dar luogo ad alcuna oscillazione annuale. Le rese medie al contrario presentano un *trend* crescente; si passa dai 187,9 q.li/ha del 1970 ai 212,6 q.li/ha del 1977. Questo fenomeno si manifesta in tutte le regioni interessate a tale coltura ed è la risultante di un considerevole miglioramento tecnologico e del parziale abbandono della coltura nelle zone meno produttive.

Come risultato dell'interazione tra la diminuzione della superficie e l'aumento delle rese, la produzione globale è diminuita passando dai circa 7 milioni e mezzo di quintali del 1970 ai 5 milioni e ottocentomila del 1977. Il tasso di autoapprovvigionamento calcolato per i cavolfiori è diminuito dal 112 per cento del 1970 al 110 per cento

del 1977 in quanto la produzione ha subito una contrazione proporzionalmente maggiore a quella dei consumi interni. Il prezzo relativo dei cavolfiori è cresciuto di meno del complesso degli altri prezzi agricoli; il valore della P.L.V. dei cavolfiori è oscillato tra l'1,27 per cento e 0,5 per cento della P.L.V. agricola nazionale in termini correnti.

Il grosso della coltivazione di cavolfiore è concentrato nelle province dell'Italia centro-meridionale (in particolare Salerno, Caserta e Napoli costituiscono da sole il 40 per cento del totale nazionale); una certa diffusione la si riscontra anche a Pesaro e Roma. Le tecnologie di produzione sono caratterizzate dal fatto che in tutti i contesti esaminati le operazioni di trapianto e raccolta sono eseguite manualmente non essendo state ancora predisposte delle macchine in grado di assolvere tali funzioni.

Le rilevazioni aziendali sono state fatte in 4 province (Pesaro, Ascoli Piceno, Teramo e Napoli) significative ed hanno riguardato i livelli tecnologici con coltura semimeccanizzata (1) e non meccanizzata (2).

I prezzi rilevati all'azienda variano di poco; si passa infatti dalle 11.000 lire/quintali dell'Abruzzo alle 13.750 lire/quintali delle Marche, per la diversa qualità del prodotto ed il diverso periodo di maturazione delle piante; tra i costi la voce più rilevante è sempre costituita dalla manodopera anche se con un peso diverso a seconda della maggiore o minore meccanizzazione.

Il margine netto è sempre positivo e varia dalle 1.465 lire/quintale dell'Abruzzo alle 3.475 lire/quintale delle Marche. Ciò implica che tutti i fattori produttivi risultano ampiamente remunerati — secondo i prezzi di mercato — dal processo produttivo esaminato.

8. - CARCIOFO.

Nel periodo 1970/1977 il carciofo ha subito una riduzione di circa 11 mila ha passando dai 63 nel 1970 ai circa 52 nel 1977. L'andamento è stato costantemente decrescente senza dar luogo ad alcuna oscillazione annuale. Le rese medie al contrario aumentano dal 1970 (106 ql/ha) al 1976 (131 ql/ha) per poi diminuire leggermente nel 1977 (121 ql/ha). Questo fenomeno è connesso alle avversità meteorologiche che hanno ostacolato nel corso del 1977 il ciclo produttivo del carciofo nelle aree in cui esso è maggiormente coltivato.

Come risultato dell'interazione tra la diminuzione delle superfici e l'aumento delle rese, la produzione globale è diminuita di circa un milione di quintali passando dai sei milioni e settecentomila quintali del 1970 ai 5 milioni e settecentomila nel 1977.

Il bilancio alimentare del carciofo evidenzia che la produzione nel periodo esaminato è diminuita di meno dei consumi interni per cui il tasso d'autoapprovvigionamento è leggermente cresciuto passando dal 100 per cento del 1970 al 101 per cento del 1977. Il prezzo relativo del carciofo, nel periodo 1970-1977, è cresciuto in misura leggermente inferiore al complesso degli altri prodotti agricoli; il va-

lore della P.L.V. del carciofo è oscillato tra l'1,8 per cento ed 1,3 per cento della P.L.V. nazionale in termini correnti.

Il carciofo è una coltivazione diffusa prevalentemente nell'Italia Insulare (a Cagliari è concentrato il 15 per cento della superficie nazionale a carciofo) e Centro-Meridionale. Le tecnologie di produzioni non presentano una spiccata differenziazione e se ne può considerare una sola come prevalente, la semimeccanizzata con raccolta manuale, in relazione alla quale sono stati fatti i rilevamenti aziendali, eseguiti nelle 6 province più importanti.

I prezzi (relativi questa volta al capolino e non al quintale) rilevati all'azienda presentano una certa variabilità: da 65 a 110 lire/capolino. Ciò è in funzione del periodo di maturazione della pianta e del periodo di commercializzazione del prodotto.

Tra i costi quelli relativi alla manodopera costituiscono la parte maggiore, mentre meno rilevanti sono quelli per le macchine e i mezzi tecnici. Ciò è normale se si considera che per il carciofo la tecnica di coltivazione in tutti i casi è semimeccanizzata in quanto la raccolta viene effettuata manualmente. I margini netti sono sempre positivi e in generale si va dalle 14 lire/capo della Sicilia alle circa 32 lire/capo della Sardegna.

9. - PISELLO.

A livello nazionale nel periodo 1970-1977 la superficie investita a pisello fresco ha subito una riduzione di circa 12.000 ettari passando dai 53.000 ettari del 1970 ai 41.000 del 1977. Il netto miglioramento delle rese unitarie che sono passate dai 47,8 quintali/ettaro del 1970 ai 65,5 del 1977 ha consentito un aumento della produzione complessiva che è aumentata di circa 200.000 quintali nel periodo esaminato (quintali 2.540.000 nel 1970, quintali 2.723.000 nel 1977). Il tasso di autoapprovvigionamento si è mantenuto sempre su valori superiori al 100 per cento e nel periodo considerato non ha dato luogo a forti oscillazioni in quanto ad un aumento della produzione ha sempre corrisposto un aumento dei consumi e viceversa. Il prezzo relativo dei piselli è cresciuto poco più del complesso degli altri prezzi agricoli; il valore della P.L.V. di piselli è andato salendo, anche se in modo non regolare, dallo 0,5 per cento allo 0,7 per cento della P.L.V. agricola nazionale. Il pisello è una leguminosa diffusa sia in Italia Settentrionale che in quella Centro-Meridionale, ma la maggiore concentrazione la si riscontra al Sud dove le province di Agrigento e Napoli ricoprono più del 14 per cento della produzione globale di questo prodotto.

Le tecnologie di produzione si differenziano in relazione al prodotto finale: nel caso dei piselli da industria è prevalente la coltivazione integralmente meccanizzata (1), mentre nel caso del pisello destinato al consumo va distinta la coltivazione intensiva in orto industriale (2) da quella estensiva parzialmente meccanizzata (3).

Le rilevazioni aziendali sono state fatte in 5 province altamente significative (Verona, Piacenza, Napoli, Caserta ed Agrigento) dal

punto di vista della specializzazione produttiva, in quanto nell'Italia settentrionale predomina la coltivazione di pisello da industria mentre quello per il consumo diretto allo stato fresco predomina nell'Italia meridionale.

I prezzi rilevati all'azienda evidenziano una consistente variabilità che oscilla tra le 16.500 lire/quintali del Veneto e le 48.400 lire/quintali della Campania. Ciò è in funzione dei due mercati che si riscontrano per questa coltura: quando il prodotto è destinato all'industria i prezzi sono più bassi, viceversa quando sono venduti per il consumo diretto i prezzi sono più alti.

Tra i costi quelli relativi alle macchine costituiscono la parte più consistente nel livello tecnologico integralmente meccanizzato, viceversa negli altri casi i costi della manodopera sono quelli che più incidono sul costo totale di produzione. I margini netti sono sempre positivi e variano da un minimo di lire 1.770 ad un massimo di lire 19.000. Ciò implica che in tutte le situazioni esaminate la coltivazione del pisello remunera largamente i fattori produttivi impiegati nel processo produttivo considerato.

10. - BARBABIETOLA DA ZUCCHERO.

Nel periodo 1970-1977 la superficie investita a barbabietola da zucchero è scesa dai 280.000 ettari del 1970 ai 254.000 del 1977; il *trend* delle rese medie nello stesso periodo è stato crescente (si passa dai 340 ql/ha del 1970 ai 455 ql/ha del 1977) quindi anche la produzione globale è aumentata passando dai 95 milioni di quintali del 1970 ai 115 del 1977. Nel biennio 1975-76 si è avuta una forte ripresa di tale coltura per le migliorate condizioni contrattuali e di prezzo conseguito nel corso del 1975 e che hanno esteso i loro effetti anche al 1976.

Riferendo il bilancio alimentare allo zucchero e non alle barbabietole da zucchero che giustamente sono considerate beni intermedi e quindi non suscettibili di consumi finali a scopi alimentari, si constata un aumento del tasso di autoapprovvigionamento che passa dal 73,2 per cento del 1970 al 77,8 del 1977. Ciò perché la produzione è cresciuta in proporzione, più dei consumi interni. Il prezzo relativo della barbabietola da zucchero nel periodo esaminato è aumentato di più dei prezzi degli altri prodotti agricoli. Il valore della P.L.V. di barbabietole è andato salendo, anche se non regolarmente, dall'1,6 per cento al 2 per cento della P.L.V. agricola nazionale considerata a prezzi correnti.

Le tecnologie di produzione di questa coltura non danno origine ad una spiccata differenziazione tecnologica in quanto in tutti i casi le operazioni colturali sono eseguite meccanicamente.

Le rilevazioni aziendali sono state eseguite in 7 province altamente significative (Rovigo, Bologna, Grosseto, Perugia, Macerata, L'Aquila e Foggia), considerando situazioni pianeggianti e collinari: il livello tecnologico esaminato è l'integralmente meccanizzato (1) ma con una variante (1-bis) connessa alla effettuazione di una concima-

zione letamica. I prezzi rilevati all'azienda sono piuttosto simili: variano da 2.900 a 3.600 lire/quintali, in funzione del grado polarimetrico (tenore zuccherino) assicurato dai diversi tipi di barbabietole.

Tra i costi, quelli relativi alla manodopera costituiscono la parte minore mentre rilevanti sono quelli relativi ai mezzi tecnici e alle macchine; ciò è normale se si considera che per la barbabietola la tecnica di coltivazione è quasi ovunque integralmente meccanizzata. I margini netti sono sempre positivi ed oscillano tra le 50 e 760 lire/ql rispettivamente dell'Abruzzo e delle Marche. Ciò implica che tale coltura riesce a remunerare secondo le quotazioni di mercato tutti i fattori impiegati nel processo produttivo.

11. - MELE.

Nel periodo 1970-77 la superficie investita a mele è salita di circa 7 mila ettari (da 60 a 67 mila); il *trend* delle rese medie nello stesso periodo è stato crescente, quindi anche la produzione globale è andata salendo. L'anno 1977 mostra invece una diminuzione delle rese e della produzione globale, per effetto sia del clima che dei regolamenti CEE che prevedevano l'estirpazione di certe varietà. Il tasso di autoapprovvigionamento nazionale è andato anch'esso crescendo, dal 117 per cento nel 1970 al 140 per cento nel 1977. Il prezzo relativo delle mele è cresciuto più del complesso degli altri prezzi agricoli; il valore della P.L.V. di mele è andato salendo, anche se non regolarmente, dall'1,2 al 1,9 per cento della P.L.V. agricola nazionale.

Il grosso della coltivazione del melo è concentrato in 8 province dell'Italia settentrionale (in particolare Bolzano, Ferrara, Verona e Trento costituiscono da sole il 55 per cento del totale nazionale); una certa diffusione la si riscontra anche a Caserta.

Le tecnologie di produzione sono caratterizzate da due elementi fondamentali: la forma di allevamento ed il grado di meccanizzazione. Le forme più diffuse sono il vaso e la palmetta che sta gradualmente sostituendo il vaso perché più produttiva e meglio meccanizzabile. Non si è ancora arrivati ad un grado di meccanizzazione molto spinto e la potatura e la raccolta costituiscono sempre un notevole impegno manuale.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 4 province altamente significative (Bolzano, Cuneo, Ferrara e Caserta) ed hanno riguardato i 3 principali livelli tecnologici: la palmetta meccanizzata, il vaso meccanizzato, il vaso scarsamente meccanizzato.

I prezzi rilevati all'azienda hanno oscillato tra le 15.000 e le 23.300 lire/ql, in funzione della varietà, del periodo e della modalità di vendita; tra i costi, la manodopera costituisce sempre la voce più rilevante mentre i mezzi tecnici non incidono molto. Il margine netto è sempre positivo, con i massimi valori raggiunti in Alto Adige, per l'allevamento a palmetta meccanizzato ed i minimi in Piemonte per il vaso scarsamente meccanizzato. I fattori produttivi impiegati sono pertanto tutti remunerati ai prezzi di mercato.

12. - PERE.

La superficie investita a pero è sistematicamente diminuita dal 1970 al 1977, scendendo da 63 a 47 mila ettari. Le rese medie sono dapprima diminuite, quindi hanno recuperato negli ultimi 3 anni. Nel complesso la produzione è scesa da 16 a 12,5 milioni di quintali. Il tasso di autoapprovvigionamento è, ciononostante, leggermente salito (da 119 a 120) per il diminuire dei consumi interni. Anche le esportazioni sono in diminuzione, anche se lieve.

Il prezzo relativo delle pere è salito più rapidamente del complesso dei prezzi agricoli, come è accaduto per le mele. Il valore della P.L.V. delle pere è lievemente oscillato nel periodo 1970-77, mantenendosi comunque intorno all'1,1-1,2 per cento della P.L.V. agricola nazionale. La coltivazione del pero è concentrata in Italia settentrionale, ove 10 province rappresentano i 2/3 della superficie nazionale (Ferrara, Bologna e Ravenna, da sole costituiscono il 50 per cento); una certa diffusione la si trova nel napoletano.

Per le tecnologie di produzione valgono le stesse considerazioni già fatte per il melo.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 3 province significative (Ferrara, Verona, Napoli) ed hanno riguardato 2 livelli tecnologici; la palmetta meccanizzata ed il vaso parzialmente meccanizzato.

I prezzi rilevati in azienda sono variati da un minimo di 17.500 lire/q.le in Emilia-Romagna per la varietà Passa Crassana (in considerevole difficoltà anche di esportazione) ad un massimo di 23.000 nel Veneto; tra i costi la voce più rilevante è sempre costituita dalla mano d'opera anche se con un peso diverso a seconda della maggiore o minore meccanizzazione.

Il margine netto è sempre positivo, in termini modesti per le varietà poco accette sul mercato, per valori più rilevanti per le altre, con le punte più alte riscontrate nel veronese. Tutti i fattori produttivi risultano pertanto remunerati ai prezzi di mercato.

13. - PESCHE.

La superficie investita a pesco, nel periodo 1970-77, ha mostrato dapprima una considerevole crescita nel 1974-75, passando dai circa 80 mila ha del 1970-73 ai circa 86 mila del 1975, per ridiscendere bruscamente ai 75 mila del 1976-77. Le rese medie, oscillanti tra i 120 ed i 150 quintali ad ettaro in tutto il periodo, hanno raggiunto una punta di circa 170 quintali/ha proprio nel 1976, quando la superficie era notevolmente diminuita, mascherandone così l'effetto in termini di produzione globale, che ha avuto proprio in tale anno il suo valore massimo (14,6 milioni di quintali) per poi ovviamente scendere nell'anno successivo.

Il tasso di autoapprovvigionamento è leggermente salito (da 130 a 140 per cento circa) per effetto di una certa contrazione dei consumi interni. Le esportazioni mostrano viceversa una certa tendenza all'incremento. Il prezzo relativo delle pesche, come è accaduto anche

per mele e pere, è salito nel periodo 1970-77 in modo leggermente superiore a quello del complesso degli altri prodotti agricoli. Il valore della P.L.V. delle pesche è oscillato di poco, mantenendosi intorno al 2 per cento della P.L.V. agricola nazionale.

La coltivazione presenta due rilevanti concentrazioni; la prima in Emilia-Romagna e basso Veneto: Ravenna (15 per cento della produzione nazionale), Forlì (10 per cento), Bologna (5 per cento), Ferrara (5 per cento) e Verona (10 per cento) costituiscono da sole il 45 per cento del totale nazionale; la seconda in Campania: Caserta (15 per cento), Napoli (8 per cento), Salerno (3 per cento) rappresentano il 26 per cento del totale. Al di fuori di queste due aree solo la provincia di Cuneo, con circa il 7-8 per cento del totale nazionale, mostra una concentrazione di rilievo. Per le tecnologie di produzione anche per le pesche gli elementi essenziali sono le forme di allevamento e la meccanizzazione; contrariamente però a quanto avviene per il melo e pero la forma di allevamento a vaso contende ancora il campo, per diffusione, a quello a palmetta, per effetto di un minore sviluppo della pianta e di una maggiore elasticità dei rami. Il grado di meccanizzazione non è ancora a livelli molto rilevanti e potatura e raccolta costituiscono sempre motivo di forte impiego di manodopera.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 5 province rappresentative delle concentrazioni produttive in precedenza indicate: Verona e Ferrara da un lato, Caserta e Napoli dall'altro, infine Cuneo.

I livelli tecnologici esaminati sono stati 3: la palmetta meccanizzata, il vaso meccanizzato, il vaso parzialmente meccanizzato.

I prezzi rilevati in azienda hanno presentato delle forte oscillazioni, da un minimo di 21.000 lire ad un massimo di circa 40.000. Tale fenomeno dipende dalle coltivazioni adottate (Favorita, Red haven, Nettarina; ad es., per qualità e precocità spuntano prezzi più elevati) e dalle modalità di vendita del prodotto.

Le due situazioni esaminate in Campania, ad esempio, differiscono principalmente perché la raccolta è effettuata nel primo caso dall'agricoltore stesso, nel secondo dall'acquirente che ha acquistato il frutto sull'albero.

Tra i costi il peso della manodopera è molto rilevante, risultando più basso solo nel caso della palmetta meccanizzata; l'influenza dei mezzi tecnici risulta molto diversa da caso a caso, certamente più che nelle pomacee.

Il margine netto risulta sempre positivo, con un valore più elevato per la coltivazione con maggiore estensione ed a palmetta meccanizzata, cosa che conferma la presenza di economie di scala e di migliori possibilità tecnologiche in impianti di ampie dimensioni.

14. - ARANCE.

Nel periodo 1970-77 la superficie investita ad arance è salita di circa 20 mila ettari; il *trend* delle rese medie, è stato crescente (ma con delle oscillazioni annuali) quindi anche la produzione globale è

andata salendo. L'anno 1977 mostra invece una diminuzione delle rese e della produzione dovute alle avversità climatiche e ad una certa stanchezza manifestata dagli impianti dopo le eccezionali rese del 1976. Il tasso di autoapprovvigionamento nazionale è andato anch'esso crescendo dal 111 per cento nel 1970 al 117 per cento nel 1977. Il prezzo relativo delle arance è cresciuto più del complesso degli altri prezzi agricoli nella prima metà degli anni '70 rimanendo invariato successivamente; il valore della P.L.V. delle arance in lire correnti è andato salendo, anche se non regolarmente, dall'1,1 per cento all'1,2 per cento della P.L.V. nazionale.

Il grosso della coltivazione dell'arancio è concentrato in 6 province della Sicilia e della Calabria (in particolare Catania, Siracusa, Enna, Reggio Calabria e Cosenza contribuiscono da sole a più del 75 per cento della produzione nazionale).

Le tecnologie di produzione sono caratterizzate da due elementi fondamentali: la forma di allevamento ed il grado di meccanizzazione. La forma più diffusa è il globo che va distinto ad impalcatura alta e bassa. Quest'ultima nell'agrumicoltura moderna sta sostituendo la prima (impalcatura alta) perché offre meno ostacoli alla meccanizzazione. Anche per questa pianta da frutta non si è arrivato ad una spinta meccanizzazione e la potatura e la raccolta richiedono sempre un notevole impegno manuale.

Le rilevazioni aziendali sono state fatte in 5 province significative (Cosenza, Reggio Calabria, Catania, Siracusa, Enna) ed hanno riguardato i 3 principali livelli tecnologici: il globo basso meccanizzato, il globo alto meccanizzato, il globo alto scarsamente meccanizzato.

I prezzi rilevati all'azienda sono oscillati tra le 10.000 e 15.000 lire/ql in funzione della varietà e delle modalità di vendita; tra i costi quello della manodopera è molto rilevante mentre i mezzi tecnici e le macchine non incidono molto. Il margine netto in un caso è leggermente negativo (-50 lire/ql) ma raggiunge il valore massimo di 3730 lire/ql nel globo basso meccanizzato della Calabria. In generale questa coltura riesce a remunerare secondo le tariffe di mercato i fattori della produzione, tranne che nelle situazioni di arretratezza dove alcuni fattori sono sottoremunerati.

15. - UVA DA VINO.

Dopo un periodo di sistematico incremento della superficie investita ad uva da vino nel periodo 1970-73, negli anni successivi si è manifestata una certa oscillazione, con diminuzioni consistenti nel 1974 e 1976 e cenni di lieve ripresa nel 1977. Nel complesso si è passati da 1.138.000 ettari di uva da vino in coltivazione principale (620.000 in secondaria) nel 1970 a 1.176.000 nel 1977 (525.000 in secondaria). La coltivazione di uva specializzata da tavola ha una estensione nettamente inferiore, aggirandosi intorno agli 80.000 ettari nel 1977. Le rese medie, oscillando anch'esse in modo considerevole per effetto delle condizioni climatiche hanno determinato una produzione globale piuttosto elevata nel 1970, 73 e 74, nettamente minore negli

altri anni (97 milioni di quintali nel 1970, 92 nel 1977). Il tasso di autoapprovvigionamento del prodotto trasformato, il vino, tende a salire, in presenza di un consumo interno in diminuzione, passando da 105 nel 1970 a 114 nel 1977. Le esportazioni hanno una netta tendenza all'aumento, anche se con andamento oscillante.

Il prezzo del vino è cresciuto in misura relativamente minore di quello del complesso degli altri prodotti agricoli nel periodo considerato. Il valore della P.L.V. di vino è oscillato, sempre tra il 1970 ed il 1977 tra il 7,5 ed il 12 per cento della P.L.V. agricola complessiva, per effetto anche delle forti variazioni nella produzione stessa.

Contrariamente alle altre colture arboree la vite è diffusa praticamente in tutto il territorio nazionale: così come accade per il grano tenero non vi è praticamente provincia italiana nella quale non vi sia una certa superficie destinata ad essa.

D'altra parte, dai dati del censimento 1970 risulta che 1,6 milioni di aziende (il 45 per cento del totale) hanno una certa superficie destinata a vite.

La maggiore concentrazione relativa la si riscontra comunque a Trapani (7 per cento del totale), in Puglia (circa il 14 per cento), in Veneto (circa il 10 per cento), lungo la linea Ravenna-Forlì-Bologna-Modena-Reggio (circa 6,5 per cento).

Le tecnologie di produzione sono anche in questo caso condizionate dalla forma di allevamento e dal grado di meccanizzazione, nonché dall'uso di acqua irrigua. Il tendone, il cordone laterale (spalliera e controspalliera) ed alberello sono le forme più diffuse, seguite dal Guyot, il Bellussi, la pargoletta romagnola, ecc. La meccanizzazione è abbastanza diffusa, ma solo raramente essa arriva alla potatura ed alla raccolta.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 16 province, scelte tra le più rappresentative della coltura, della vite, in situazioni sia di pianura che di collina ed hanno riguardato 4 livelli tecnologici: il tendone, la spalliera, l'alberello e forme modificate, tutti parzialmente meccanizzati. I primi due sono indubbiamente i più diffusi, il terzo tende sempre più ad essere sostituito dai primi due; il quarto è limitato ad aree circoscritte.

I prezzi rilevati all'azienda, per quintale di uva da vino, hanno presentato una variabilità piuttosto consistente, da un minimo di 14.800 ad un massimo di 35.000. Questo è spiegato da un lato dalla diversa qualità delle uve ed in secondo luogo dalla loro destinazione in quanto esse possono essere trasformate in azienda, vendute a grossisti, consegnate a cooperative.

Tra i costi la voce più rilevante resta sempre la manodopera, seguita poi a notevole distanza dalle macchine; l'impiego unitario degli altri mezzi tecnici risulta molto omogeneo in quasi tutte le situazioni. Per quanto riguarda il margine lordo, cioè la differenza tra il prezzo a quintale ed il totale dei costi variabili, esso è sempre positivo; lo stesso non accade per quanto concerne i margini netti.

16. - OLIVE.

La superficie ad olivo in coltivazione principale, nel periodo 1970-77 è andata gradualmente crescendo, da 950 mila ettari nel 1970 a 1.054.000 nel 1977, per effetto dei nuovi impianti di olivicoltura moderna. La superficie in coltivazione secondaria è viceversa in continua decrescita, a conferma dello scarsissimo interesse che tale tipo di coltura ha ormai assunto. Le rese medie presentano, come è noto, il fenomeno della alternanza (da 13 a 26 q.li/ha in media, con una punta di 27 nel 1977), che ovviamente si riflette nella produzione, oscillata da un minimo di 14 milioni di quintali nel 1972 a 24 milioni nel 1975, con un massimo di 36 milioni nel 1977.

Il fenomeno della alternanza è nettamente meno sensibile nei nuovi impianti fatti con criteri tecnici moderni; essi sono tuttora ancora poco diffusi.

L'autoapprovvigionamento nazionale ovviamente oscilla anch'esso in funzione della produzione; mentre si avverte negli ultimi anni una tendenza alla diminuzione del consumo interno di olio di oliva, dopo che esso era andato crescendo fino al 1974: il tasso varia quindi tra il 55 per cento e valori prossimi al 100 per cento. Poiché l'ISTAT non considera le olive da olio nel bilancio alimentare — in quanto esse sono un bene intermedio — bensì l'olio di oliva, è in relazione a tale prodotto che si può osservare da un lato che il suo prezzo è cresciuto relativamente di più di quello degli altri prodotti agricoli, dall'altro che il valore della P.L.V. in olio è oscillato — dal 1970 al 1977 — dal 3,7 al 6,8 per cento della P.L.V. agricola totale in termini correnti. La coltivazione dell'olio è fortemente diffusa in tutta l'Italia centro-meridionale ed in qualche area circoscritta al nord (dopo frumento e vite è la coltura più estesa) ed il 20 per cento delle aziende italiane ne ha una certa superficie investita. La maggiore concentrazione, in superficie, la si ritrova nelle province pugliesi (circa il 36 per cento del totale nazionale con il massimo valore a Bari: 14,5 per cento) e calabresi (16,5 per cento); in tutte le altre del centro-meridione la estensione è nettamente inferiore. Va ricordata la presenza dell'olio anche sulla costiera ligure (circa il 2 per cento).

Per quanto riguarda le tecnologie di produzione va innanzi tutto fatta una netta distinzione tra l'olivicoltura tradizionale e la nuova olivicoltura moderna. La prima è caratterizzata da piante di notevoli dimensioni, di età avanzata e spesso secolare, con forme di allevamento a globo ed a vaso od a chioma libera, con potatura difficile e costosa, a volte non più fatta, con densità per ettaro funzione della dimensione degli olivi e spesso non superiore alle 50-100 piante.

L'olivicoltura moderna è di relativamente recente introduzione, con piante tenute di basse dimensioni con un'intensa ed opportuna potatura, con forme di allevamento a siepone, monocono, vaso cespugliato, ipsilon e palmetta.

La densità è di 350-500 piante per ettaro; la tecnica seguita consente di anticipare fortemente la produzione e di dare risultati notevoli. Tale olivicoltura si sta diffondendo da breve tempo (non esistono impianti che non siano ancora in fase giovanile di piena cre-

scita produttiva) ma non ha ancora il rilievo che merita e che certamente assumerà nel futuro.

Altro elemento essenziale della tecnologia produttiva è la meccanizzazione, che nella olivicoltura moderna può arrivare ad un grado certamente più consistente che in quella tradizionale, per la quale la più rilevante difficoltà è costituita dalla raccolta. Essa può essere fatta in modi diversi, da quello totalmente manuale a quello interamente meccanizzato, con l'uso cioè di scuotitori applicati alle branche dell'olivo e reti di raccolta sotto le piante, azionati gli uni e le altre da trattori.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 9 province significative; del centro (Firenze, Perugia, Pescara) del sud (Bari, Foggia, Reggio, Cosenza) e delle isole (Agrigento e Palermo) ed hanno riguardato la olivicoltura tradizionale parzialmente meccanizzata e la nuova olivicoltura meccanizzata.

I prezzi rilevati in azienda per le olive hanno evidenziato una considerevole variabilità, funzione sia della qualità delle olive e della loro resa in olio, sia delle modalità di trasformazione e vendita.

Tra i costi l'incidenza della manodopera è altissima, arrivando anche al 70-80 per cento del valore del prodotto; solo nella nuova olivicoltura meccanizzata si scende a valori accettabili (circa il 35 per cento). Il costo delle macchine e degli altri mezzi tecnici è relativamente poco rilevante; lo è di più nella nuova olivicoltura. Contrariamente a molte altre coltivazioni arboree, il margine netto dell'olivo è quasi sempre negativo, spesso per valori molti rilevanti.

La sola eccezione costituita dalla nuova olivicoltura meccanizzata per la quale si ottiene un margine netto positivo, cosa che conferma il grande interesse che essa presenta (si tenga conto che le piante non sono ancora arrivate al massimo della produzione).

Senza l'integrazione di prezzo non sarebbe quindi in alcun modo possibile la coltivazione dell'oliva con risultati convenienti per gli agricoltori; anche con essa, tuttavia, restano notevoli difficoltà in quanto si possono verificare dei margini negativi solo che si abbiano annate con produzioni basse.

17. - CARNE BOVINA.

Nel periodo 1970-1976 la quantità di carne derivante dalla macellazione di capi bovini nazionali è diminuita di 400 mila quintali passando dagli 8 milioni e 200 mila del 1970 ai 7 milioni e 800 mila del 1976 (peso morto). Tale risultato è il frutto di tendenze contrastanti, da un lato la diminuzione del numero di capi nazionali macellati, e dall'altro il sensibile aumento sia del peso vivo medio per capo che della resa media percentuale (rapporto tra peso morto e peso vivo).

I dati del bilancio alimentare della carne bovina dimostrano che la produzione è andata sostanzialmente diminuendo dal 1970 al 1976 mentre è leggermente cresciuta nel corso del 1977. I consumi alimentari di questo prodotto sono cresciuti dal 1970 al 1974 mentre nel periodo successivo, fino al 1977, hanno subito una leggera flessione. Di conseguenza il tasso di autoapprovvigionamento è dimi-

nuito fino al 1976 ed è cresciuto nel corso del 1977. Si passa infatti dal 60 per cento del 1970 al 59 per cento del 1976 e si risale al 64 per cento nel 1977. Il prezzo relativo della carne bovina è cresciuto nel periodo 1970-1977, in misura leggermente superiore al complesso dei prezzi degli altri prodotti agricoli, il valore della P.L.V. della carne è oscillato tra il 10,3 per cento e il 10,8 per cento della P.L.V. agricola nazionale considerata a prezzi correnti.

La produzione di carne bovina interessa tutto il territorio nazionale ma la maggiore concentrazione si riscontra nell'Italia settentrionale ed in particolare nell'Emilia-Romagna e in Lombardia. Le tecnologie di produzione presentano una marcata differenziazione in relazione al tipo di prodotto finale ottenibile (vitella carne bianca, vitellone, vacche di scarto ecc.), alla tecnica di alimentazione, al tipo di allevamento (brado, semibrado, stanziale ecc.) al tipo di rimonta (interna o ciclo chiuso, esterna o ciclo aperto ed esterna e interna o ciclo misto) e al grado di meccanizzazione raggiunto dalle singole operazioni di stalla.

I rilevamenti aziendali sono stati fatti in 9 province tra le più significative, considerando aziende di pianura e di collina; le tecnologie esaminate sono centro d'ingresso con rimonta esterna per la produzione di vitello a carne bianca o vitellone (1), ciclo misto con rimonta interna ed esterna (2), ciclo chiuso o con rimonta interna (4), allevamento brado (5) e semibrado (5-bis). Ad eccezione di un caso del primo (1) tutti i livelli tecnologici menzionati sono orientati verso la produzione di vitellone. I prezzi rilevati all'azienda sono piuttosto variabili: oscillano dalle 127.000 alle 212.000 lire/ql. in funzione del tipo di capo venduto e della razza. In genere i vitelli a carne bianca e i vitelloni di buona razza (limousin, maremmana incrociata con Charolais) spuntano per unità di peso prezzi più alti.

Tra i costi quelli relativi all'acquisto del bestiame in generale nei livelli con rimonta esterna incidono di più di quelli per l'alimentazione e la mano d'opera. Viceversa negli allevamenti a rimonta interna, mancando una spesa d'acquisto del bestiame i costi per l'alimentazione costituiscono la parte più rilevante. I margini netti in due casi sono negativi (-2.330 lire/q.le in Toscana e -16.565 lire/q.le Lazio) e raggiungono il massimo valore di 20.290 lire/q.le nel centro d'ingrasso integralmente meccanizzato per la produzione di vitello a carne bianca del Veneto. In generale quindi questo prodotto riesce a remunerare secondo le tariffe di mercato i fattori della produzione, tranne che nelle situazioni di arretratezza tecnologica e di modeste dimensioni aziendali.

18. - CARNE SUINA.

Nel periodo 1970-1976 la quantità di carne (in peso morto) derivante dalla macellazione dei suini nazionali è aumentata di circa 2.000.000 di quintali passando dai 5.647.000 del 1970 ai 7.526.000 quintali del 1976. Tale risultato è dovuto all'aumento del numero di capi macellati mentre restano stazionari sia il peso vivo medio per capo macellato che la resa media (rapporto tra peso morto e peso vivo).

I dati del bilancio alimentare per il periodo 1970-1977 evidenziano una caduta del tasso di autoapprovvigionamento che scende dall'80

per cento del 1970 al 74 per cento del 1977. Ciò è connesso al fatto che nel periodo considerato il ritmo di crescita della produzione non ha compensato la notevole espansione dei consumi alimentari. Il prezzo relativo della carne suina è cresciuto dal 1970 al 1977 di meno del complesso degli altri prezzi agricoli; il valore della P.L.V. della carne suina è oscillata dal 5,4 per cento al 6,8 per cento del valore totale della P.L.V. agricola considerata a valori correnti.

Il suino è un animale allevato su tutto il territorio nazionale ma la suinicoltura per fini industriali si riscontra quasi esclusivamente nell'Italia settentrionale (le province di Mantova e Reggio Emilia contribuiscono per più del 25 per cento alla produzione nazionale).

Le tecnologie di produzione si differenziano in relazione ai seguenti fattori: tipo di prodotto finale ottenibile (magrone, suino magro, suino grasso maturo); tecnica di alimentazione; tipo di rimonta (ciclo chiuso, ciclo aperto e ciclo misto), grado di meccanizzazione raggiunto nelle operazioni da eseguire in porcilaia.

Le rilevazioni aziendali sono state fatte in 5 province (Cuneo, Mantova, Rovigo, Modena, Reggio Emilia) altamente significative considerando esclusivamente situazioni pianeggianti. Le tecnologie esaminate sono: centro d'ingrasso integralmente meccanizzato (1); centro d'ingrasso parzialmente meccanizzato (2), ciclo chiuso integralmente meccanizzato (3). I prezzi rilevati all'azienda presentano una variabilità che oscilla tra le 99.000 e le 125.000 lire/quintali in relazione al tipo di capo venduto (magrone, suino magro o suino grasso) e alla razza. Tra i costi, quelli per l'alimentazione costituiscono la parte più consistente, mentre meno rilevanti sono quelli per l'acquisto del bestiame che tuttavia incidono di più dei costi della manodopera. I margini netti sono sempre positivi e variano tra le 3.160 lire/quintali del Veneto e le 16.000 dell'Emilia-Romagna. Ciò implica che questa produzione remunera secondo le quotazioni di mercato tutti i fattori impiegati nel processo produttivo.

19. - POLLI DA CARNE.

Nel periodo 1970-77 la produzione di pollame (in peso morto) è aumentata di circa tre milioni di quintali, si passa infatti da poco più di 6 milioni del 1970 ai circa 9 milioni di quintali del 1977.

I dati relativi al bilancio alimentare del pollame per il periodo in esame evidenziano che l'espansione dei consumi è stata quasi completamente compensata dall'incremento della produzione interna in modo che questo settore è rimasto praticamente autosufficiente. Difatti il tasso di autoapprovvigionamento oscilla, nel periodo considerato tra il 98 ed il 99 per cento.

Il prezzo relativo dei polli da carne è cresciuto tra il 1970 e il 1977 di meno del complesso degli altri prezzi agricoli, mentre il valore della P.L.V., espressa in lire correnti, è aumentato, passando dal 7,2 per cento all'8,5 per cento del valore totale della P.L.V. agricola.

Le tecnologie di produzione di questo prodotto si differenziano in relazione al metodo di allevamento (allevamento a « terra » con

capannoni aperti o chiusi e a « batterie » con capannoni con gabbie) ed al grado di meccanizzazione raggiunto dalle varie operazioni eseguite in allevamento.

Le rilevazioni aziendali sono state effettuate nelle province di Cuneo, Mantova, Verona, Treviso, Forlì più significative, considerando esclusivamente situazioni di pianura. I livelli tecnologici individuati sono: allevamento integralmente meccanizzato (1), allevamento parzialmente meccanizzato (2), allevamento tradizionale (3). I prezzi rilevati all'azienda presentano una variabilità piuttosto contenuta ed oscillano tra le 81.000 lire/quintali del Piemonte e le 92.960 del Veneto per la differenza degli standard produttivi per i quali le razze di qualità migliore spuntano prezzi più alti.

Tra i costi quelli per l'alimentazione incidono in maniera preponderante rispetto a quelli della mano d'opera e dell'acquisto di bestiame. I margini netti sono sempre positivi e raggiungono i valori più alti (lire 11.705 pari al 13,7 per cento del valore dell'aggregato di prodotti) negli allevamenti di dimensioni maggiori e che utilizzano delle tecniche produttive più avanzate.

20. - LATTE BOVINO.

Nel periodo 1970-77 la consistenza del numero di capi destinata alla produzione di latte è gradualmente diminuita passando da 3.312.000 capi del 1970 ai 2.945.000 del 1977. Viceversa le rese medie per capo sono caratterizzate da un andamento nettamente crescente passando dai 24,83 quintali/capo del 1970 ai 30,93 del 1977. Questo fenomeno si verifica in tutte le regioni per i miglioramenti tecnologici introdotti nei processi produttivi.

Come risultato dell'interazione tra la diminuzione del numero di capi e l'aumento delle rese, la produzione globale è aumentata di circa 9 milioni di quintali passando dagli 82 del 1970 ai 91 del 1977.

I dati del bilancio alimentare sono riferiti al latte per consumo diretto senza specificare le specie animali di provenienza, per cui è impossibile condurre un'analisi soltanto per il latte bovino. Il tasso di autoapprovvigionamento, di fronte ad una produzione in aumento ad un ritmo inferiore a quello dei consumi interni, è andato scendendo dal 98 per cento del 1970 all'85 per cento del 1977. Il prezzo relativo del latte bovino è cresciuto rispetto al complesso degli altri prezzi agricoli ed il valore della produzione (P.L.V.), espressa in valori correnti è aumentata oscillando dal 9,8 per cento al 12,4 per cento del valore totale della P.L.V. nazionale.

Il latte bovino è una produzione zootecnica che viene ottenuta in tutte le regioni italiane, ma la maggiore concentrazione si ha nell'Italia settentrionale (Lombardia, Emilia e Romagna e Veneto ricoprono da sole più del 60 per cento della produzione nazionale).

Le tecnologie di produzione si differenziano in relazione al tipo di allevamento (brado, semibrado), al tipo di stabulazione (fissa o libera) ed al grado di meccanizzazione raggiunto dalle singole operazioni di stalla.

Le rilevazioni aziendali sono state fatte in cinque province (Pavia, Piacenza, Reggio Emilia, Roma, Latina e Salerno) rappresentative delle diverse realtà in cui viene prodotto il latte bovino, e si

sono considerate sia situazioni di pianura che di collina. I livelli tecnologici individuati sono: allevamento meccanizzato a stabulazione fissa (1); allevamento meccanizzato a stabulazione libera (2); allevamento non meccanizzato a stabulazione libera (3).

I prezzi rilevati all'azienda sono piuttosto simili: l'unica eccezione è rappresentata dall'Emilia-Romagna dove il latte destinato alla produzione di parmigiano reggiano spunta un prezzo più alto (circa 32.000 lire/quintale) rispetto agli altri che oscillano intorno ad un valore medio di 25.500 lire/quintale, tra i costi quelli relativi all'alimentazione incidono di più di quelli per la mano d'opera in qualsiasi contesto esaminato; questo è normale qualora si consideri l'alto costo di produzione delle foraggere aziendali e l'alto prezzo dei mangimi. Il margine netto risulta sempre positivo e raggiunge i valori più alti (7.700 lire/quintale) negli allevamenti da latte di maggiori dimensioni fisiche ed economiche. Tutto ciò implica che nei casi esaminati gli allevamenti da latte riescono a remunerare tutti i fattori impiegati nel processo produttivo.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.

L'indagine sui costi di produzione svolta dall'INEA, e della quale si è riportata una sintesi nelle pagine precedenti, ha costituito un primo considerevole sforzo di ricerca volto a conoscere più a fondo la struttura dei costi del settore primario dell'economia nazionale.

Mobilitando la struttura centrale e periferica dell'Istituto — avvalendosi cioè degli Osservatori di economia agraria e degli Uffici contabili regionali — e grazie alla collaborazione di studiosi, di tecnici e, soprattutto, di molte aziende agricole, è stato possibile rilevare tutta una serie di dati di estremo interesse e mai fino ad ora disponibili almeno in tale quantità. Si è così data una prima risposta alle richieste del Parlamento relative ai costi di produzione dei principali prodotti agricoli. Per le più importanti aree di produzione e facendo riferimento ai livelli tecnologici più diffusi, i costi che sono stati determinati e che sono riportati nelle monografie per prodotto danno una valida indicazione dell'ordine di grandezza intorno al quale si aggira il costo di produzione nella maggior parte delle aziende agricole che, in tali zone, utilizzano quelle tecniche produttive.

Tre notazioni fondamentali ci sembrano però necessarie al fine di chiarire meglio quali sono i limiti dello studio:

a) la variabilità delle situazioni agricole è tale che l'aver esaminato le principali situazioni non significa né aver esaurito il grado di conoscenza che di esse sarebbe necessario, né avere un sufficiente grado di copertura della realtà, in quanto le tecnologie e le zone non rilevate possono determinare risultati sensibilmente diversi da quelli analizzati;

b) per avere delle indicazioni, anche se di massima, sui costi di produzione di un qualsiasi prodotto a livello più aggregato di quello zonale o per livello tecnico, sarebbe necessario determinare il « peso » che ciascuna « combinazione » di zona e tecnologia ha rispetto alla produzione globale del prodotto studiato, la ricerca dei « pesi », che in via puramente esplorativa era stata tentata, non ha

dato finora risultati soddisfacenti e pertanto non si è potuto procedere a nessuna ponderazione in tal senso, anche se a solo scopo indicativo;

c) l'evoluzione tecnologica nelle campagne, sebbene piuttosto lenta, è però certamente in atto con rapidità maggiore in certi settori piuttosto che in altri ed i coefficienti tecnici sono quindi soggetti a variare nel tempo in ciascuna azienda. Se a questo si somma la variazione che si ha ogni anno nei prezzi dei prodotti e dei fattori, se ne deduce che i dati di costo e di ricavo per unità di prodotto variano sistematicamente e pertanto, anche se l'indagine dell'INEA fosse stata esaustiva della realtà, essa andrebbe comunque aggiornata di continuo per tenere dietro alla dinamica tecnica ed economica che si verifica nel settore.

Da quanto sopra deriva la necessità che l'indagine dell'INEA sui costi di produzione non resti un fatto episodico e che pertanto, da un punto di vista operativo, occorrerà:

1) approfondire le conoscenze relative alle zone ed ai livelli tecnici già studiati, aumentando il numero delle aziende rilevate;

2) estendere l'analisi ad altri territori e tecnologie che se anche hanno un peso modesto rispetto al volume globale di produzione possono però fornire utili elementi di conoscenza di realtà socio-economiche particolari;

3) ricercare, con l'ausilio di rilevazioni diverse, un sistema di ponderazione sufficientemente valido al fine di estrapolare i risultati del campione all'universo delle aziende;

4) porre la rilevazione dei dati - e la loro elaborazione - su un piano di continuità nel tempo in modo da riuscire a seguire le variazioni che si hanno nei costi e nei margini per prodotto in funzione della evoluzione strutturale e tecnologica delle aziende e delle variazioni dei prezzi dei fattori e dei prodotti.

L'indagine appena conclusa è stata impostata proprio in questa direzione, definendo cioè una metodologia tale da arrivare ai risultati voluti e compiendo poi una prima rilevazione aziendale che è servita sia come « test » sperimentale del metodo, sia come primo passo nella acquisizione delle conoscenze di base.

La utilizzazione piena dei risultati della rete d'informazione contabile agricola, che l'INEA ha promosso e realizzato nel paese, sarà elemento essenziale in questa linea nella misura in cui essa raggiungerà quel buon livello di rappresentatività che i progressi fatti in tal senso, dopo anni di severo impegno, fanno prevedere in un ormai prossimo futuro.

È però indispensabile che maggiori risorse e maggiori energie vengano dedicate alla conoscenza approfondita dei costi e dei redditi nelle aziende agricole e soltanto una precisa e determinata volontà politica in tal senso può evitare il rischio che la indagine ora svolta dall'INEA resti solamente un, sia pur importante, esempio di studio parziale compiuto « una tantum » e non costituisca invece il primo passo verso una attività sistematica di supporto conoscitivo, anche in questo settore, per il Parlamento della Repubblica, per l'Amministrazione pubblica, per le Organizzazioni professionali.

**COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI**

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Super- ficie media aziendale (ha) 3	Esten- sione media della coltura in azienda (ha) 4	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azien- da del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li) 5	anno 77 (q.li) 6		Lire 8	%	Lire 10	%
1. — GRANO TENERO										
1. - Integralmente meccanizzata con mietitrebbiatrice.	Piemonte-pianura (AL)	35	12	48	47	16.000	21.000	100	6.275	29,9
	Lombardia-pianura (MN)	16	3	55	46	17.000	21.000	100	4.665	22,2
	Veneto-pianura (PD)	30	10	45	42	16.000	18.800	100	3.590	19,2
	Em. Rom.-pianura (BO)	64	16	52	51	17.500	20.270	100	3.205	15,8
	Toscana-pianura (LI)	12	4	48	44	17.500	18.700	100	2.835	15,2
	Marche-pianura (MC)	18	6	45	49	17.000	19.200	100	2.235	11,3
	Umbria-pianura (PG)	20	6	41	28	16.000	19.360	100	2.940	15,2
	Lazio-pianura (Roma)	54	18	35	25	16.100	18.700	100	3.195	17,1
1-bis. - Parzialmente meccanizzata con mietitrebbiatrice.	Piemonte-collina (TO)	20	3	38	34	15.500	20.500	100	5.435	26,5
	Toscana-collina (GR)	22	5	29	24	16.400	19.200	100	3.530	18,4
	Umbria-collina (PG)	19	5	38	24	16.750	19.570	100	3.210	16,4
	Abruzzo-collina (PS)	8	2	29	32	16.000	19.150	100	3.000	15,7
	Lazio-collina (Roma)	12	9	30	25	16.100	18.700	100	3.535	18,9
2. - Integralmente meccanizzata con mietilegatrice e trebbiatrice.	Marche-collina (MC)	19	5	30	30	17.000	20.850	100	3.140	15,1
2-bis. - Parzialmente meccanizzata con mietilegatrice e trebbiatrice.	Abruzzo-collina (PS)	6	3	27	29	15.500	17.800	100	3.165	17,8

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
3.725	17,7	1.455	6,9	11.455	54,5	(9.565)	(45,5)	5.630	26,7	17.085	81,2	5.000	12.085	(3.915)	(18,8)
3.420	16,3	1.435	6,8	9.520	45,3	(11.480)	(54,7)	4.965	23,6	14.485	68,9	4.000	10.485	(6.515)	(31,1)
3.055	16,2	1.370	7,3	8.015	42,7	(10.785)	(57,3)	6.945	36,4	14.960	79,1	2.800	12.160	(3.840)	(20,9)
4.455	22,0	2.015	9,9	9.675	47,7	(10.965)	(52,3)	4.710	23,1	14.385	70,8	2.770	11.615	(5.885)	(29,2)
3.755	20,1	1.375	7,4	7.965	42,7	(10.735)	(57,3)	6.860	36,7	14.825	79,4	1.200	13.625	(3.875)	(20,6)
4.575	23,2	2.395	12,2	9.205	46,7	(10.495)	(53,3)	6.500	33,0	15.705	79,7	2.200	13.505	(3.495)	(20,3)
3.730	19,3	1.425	7,3	8.025	41,8	(11.265)	(58,2)	6.205	31,6	14.230	73,4	3.360	10.870	(5.130)	(26,6)
5.555	29,7	1.515	8,1	10.265	54,9	(8.435)	(45,1)	5.505	29,4	15.770	84,3	2.600	13.170	(2.930)	(15,7)
4.340	21,2	1.655	8,0	11.430	55,7	(9.070)	(44,3)	5.115	25	16.545	80,7	5.000	11.545	(3.955)	(19,3)
4.500	23,4	1.910	10,0	9.940	51,8	(9.260)	(48,2)	6.275	32,8	16.215	84,6	2.800	13.415	(2.985)	(15,4)
3.305	16,9	1.560	8,0	8.075	41,3	(11.495)	(58,7)	5.865	30	13.940	71,3	2.820	11.120	(5.630)	(28,7)
7.380	38,5	2.760	14,4	13.140	68,6	(6.010)	(31,4)	5.575	29	18.715	97,6	3.150	15.565	(435)	(2,4)
5.715	30,6	1.570	8,4	10.820	57,9	(7.880)	(42,1)	5.595	29,9	16.415	87,8	2.600	13.815	(2.285)	(12,2)
6.305	30,2	3.875	18,5	13.320	63,8	(7.530)	(36,2)	8.095	38,8	21.415	102,6	3.850	17.565	(-565)	(-2,6)
7.175	40,4	3.975	22,3	14.315	80,5	(3.485)	(19,5)	5.725	32,1	20.040	112,6	2.300	17.740	(-2.240)	(-12,6)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE									
	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Superficie media aziendale (ha) 3	Estensione media della coltura in azienda (ha) 4	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azienda del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li) 5	anno 77 (q.li) 6		Lire 8	% 9	Lire 10	% 11
2. — GRANO DURO										
1. - Integralmente meccanizzata con mietitrebbiatrice.	Em. Rom.-pianura (BO) .	38	4	47	42	22.200	26.470	100	4.200	15,9
	Toscana-pianura (GR) . .	52	11	43	45	22.200	25.100	100	3.255	13,0
	Puglia-pianura (FG) . . .	15	12	29	16	22.500	24.800	100	5.395	21,8
	Basilicata-pianura (MT)	58	37	30	9	22.100	24.160	100	4.325	17,9
1-bis. - Parzialmente meccanizzata con mietitrebbiatrice.	Em. Rom.-collina (BO) .	40	2	37	40	22.200	25.540	100	3.565	14,0
	Toscana-collina (GR) . .	52	11	25	22	22.200	26.300	100	5.915	11,2
	Sicilia-collina (TP-PA) .	34	22	22	26	22.900	27.450	100	3.770	13,7
2. - Integralmente meccanizzata con mietilegatrice e trebbiatrice.	Sicilia-collina (CL-CT) . .	19	12	20	16	22.360	27.100	100	3.900	14,4
3. - Scarsamente meccanizzata.	Basilicata-collina (MT) . .	6	2	20	13	22.100	25.190	100	5.165	20,5
3. — RISONE										
1. - Integralmente meccanizzata.	Piemonte-pianura (VC) .	100	60	58	52	33.000	33.000	100	6.360	19,3
	Em. Rom.-pianura (FO)	17	9	50	47	36.500	36.500	100	7.665	21,0

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
6.040	22,8	2.665	10,1	12.905	48,8	(13.565)	(51,2)	5.580	21,1	18.485	69,9	4.270	14.215	(7.985)	(30,1)
4.445	17,7	1.560	6,3	9.260	37	(15.840)	(63)	8.400	33,8	17.660	70,8	2.900	14.760	7.440	(29,2)
3.130	12,6	1.055	4,3	9.580	38,7	(15.220)	(61,3)	7.355	29,7	16.935	68,4	2.300	14.635	(7.865)	(31,6)
4.600	19,0	1.335	5,5	10.260	42,4	(13.900)	(57,6)	5.360	22,2	15.620	64,6	2.060	13.560	(8.540)	(35,4)
8.960	35,1	3.895	15,3	16.420	64,4	(9.120)	(35,6)	5.580	21,9	22.000	86,3	3.340	18.660	(3.540)	(13,7)
6.310	24	2.085	7,9	14.310	54,4	(11.990)	(45,6)	5.465	20,8	19.775	75,2	4.100	15.675	(6.525)	(24,8)
9.100	33,1	1.690	6,1	14.560	52,9	(12.890)	(47,1)	8.465	30,8	23.025	83,7	4.550	18.475	(4.425)	(16,3)
5.920	21,8	5.145	19,0	14.965	55,2	(12.135)	(44,8)	7.765	28,6	22.730	83,8	4.740	17.990	(4.370)	(16,2)
6.150	24,4	3.450	13,7	14.765	58,6	(10.425)	(41,4)	7.860	31,2	22.625	89,8	3.090	19.535	(2.565)	(10,2)
9.670	29,3	3.345	10,1	19.375	58,7	(13.625)	(41,3)	5.190	15,6	24.565	74,3	—	24.565	(8.435)	(25,6)
9.745	26,7	5.520	15,1	22.930	62,8	(13.570)	(37,2)	6.730	18,4	29.660	81,2	—	29.660	(6.840)	(18,8)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Super- ficie media aziendale (ha) 3	Esten- sione media della coltura in azienda (ha) 4	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azien- da del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li) 5	anno 77 (q.li) 6		Lire	%	Lire	%
				8	9		10	11		
4. — MAIS										
1. - Integralmente meccanizzata.	Piemonte-pianura (CN)	11	3	90	100	15.500	16.380	100	4.790	29,2
	Lombardia-pianura (MN)	13	3	90	90	15.500	16.590	100	4.365	26,3
	Veneto-pianura (PD)	20	4	81	80	14.000	14.645	100	4.410	30,1
	Toscana-pianura (PI)	14	5	78	81	14.000	14.500	100	2.575	17,7
	Umbria-pianura (PG)	18	4	71	78	14.900	15.500	100	2.765	17,8
	Sicilia-pianura (TP)	40	8	58	58	15.500	16.500	100	5.655	34,3
2. - Parzialmente meccanizzata.	Piemonte-collina (CN)	19	2	60	63	15.500	16.360	100	5.285	32,3
	Umbria-collina (PG)	13	1	40	34	14.900	15.500	100	3.570	23,0
5. — POMODORO										
1. - Serra fredda.	Liguria-pianura (SV)	1	0,2	868	966	32.000	32.000	100	6.925	21,6
	Lazio-pianura (LT)	11	0,7	650	780	36.000	35.000	100	6.905	19,7
	Sicilia-pianura (RG)	6	0,8	750	809	46.940	46.940	100	7.090	15,1
2. - Serra calda.	Liguria-pianura (SV)	1	0,3	975	915	38.000	38.000	100	6.340	16,7
	Lazio-pianura (LT)	1	1	578	574	43.000	43.000	100	8.790	20,4
3. - Estensiva di pie- no campo.	Emilia-Rom.-pianura (PR)	42	2,5	682	644	6.660	6.660	100	615	9,2
	Puglia-pianura (FG)	6	3	493	493	6.480	6.480	100	945	14,5
4. - Intensiva in orto industriale.	Campania-pian. (SA) (*)	7	2,3	450	451	6.600	6.600	100	825	12,5
	Campania-pianura (SA)	6,5	2,5	470	470	9.775	9.775	100	1.380	14,0
	Puglia-pianura (BA)	14	3	337	388	9.050	9.050	100	1.015	11,2

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

(*) Pomodoro infrascato.

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
1.715	10,5	1.115	6,8	7.620	46,5	(8.760)	(53,5)	3.305	20,2	10.925	66,7	880	10.045	(5.455)	(33,3)
2.290	13,8	1.010	6,1	7.665	46,2	(8.925)	(53,8)	3.300	19,9	10.965	66,1	1.090	9.875	(5.625)	(33,9)
2.460	16,8	1.020	7,0	7.890	53,9	(6.755)	(46,1)	4.555	31,1	12.445	85,0	645	11.800	(2.200)	(15)
4.290	29,6	1.735	11,9	8.600	59,2	(5.900)	(40,8)	4.725	32,6	13.325	91,8	500	12.825	(1.175)	(8,2)
3.695	23,8	1.190	12,8	8.450	54,4	(7.050)	(45,6)	4.260	27,5	12.710	81,9	600	12.110	(2.790)	(18,1)
3.525	21,4	1.600	9,7	10.780	65,4	(5.720)	(34,6)	4.545	27,5	15.325	92,9	1.000	14.325	(1.175)	(7,1)
3.435	21,0	3.130	19,2	11.850	72,5	(4.510)	(27,5)	4.420	27,0	16.270	99,5	860	15.410	(90)	(0,5)
2.370	15,3	4.020	26,0	9.960	64,3	(5.540)	(35,7)	4.170	27,2	14.130	91,5	600	13.530	(1.370)	(8,7)
1.665	5,2	16.385	51,2	24.975	78	(7.025)	(22)	4.075	12,7	29.050	90,7	—	29.050	(2.950)	(9,3)
1.250	3,6	14.340	41,0	22.495	64,3	(12.505)	(35,7)	8.340	23,8	30.835	88,1	—	30.835	(4.165)	(11,9)
935	2,0	20.810	44,3	28.835	61,4	(18.105)	(38,6)	7.540	16,1	36.375	77,5	—	36.375	(10.565)	(22,5)
2.685	7,1	15.750	41,4	24.775	65,2	(13.125)	(34,8)	5.895	15,5	30.670	80,7	—	30.670	(7.330)	(19,3)
3.595	8,4	15.270	35,5	27.665	64,3	(15.345)	(35,7)	9.865	23,0	37.530	87,3	—	37.530	(5.470)	(12,7)
730	10,9	3.960	59,4	5.305	79,5	(1.355)	(20,5)	950	14,4	6.255	93,9	—	6.255	(405)	(5,1)
470	7,2	2.815	43,4	4.230	65,1	(2.250)	(34,9)	1.220	18,9	5.450	84,0	—	5.450	(1.030)	(16)
570	8,6	2.870	43,4	4.265	64,5	(2.335)	(35,5)	1.380	21,0	5.645	85,5	—	5.645	(955)	(14,5)
1.575	16,2	3.160	32,4	6.115	62,6	(3.640)	(37,6)	1.840	18,8	7.955	81,4	—	7.955	(1.800)	(18,6)
415	4,6	2.800	31,0	4.230	46,8	(4.820)	(53,2)	1.780	19,7	6.010	66,5	—	6.010	(3.040)	(33,5)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE									
	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Superficie media aziendale (ha) 3	Estensione media della coltura in azienda (ha) 4	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azienda del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li) 5	anno 77 (q.li) 6		Lire 8	% 9	Lire 10	% 11
6. — PATATA										
1. - Primaticcia parzialmente meccanizzata.	Emilia Rom.-pianura (BO)	28	1,8	225	205	22.700	22.700	100	6.800	30,0
	Campania-pianura (NA)	2	0,9	144	126	17.900	17.900	100	5.360	30,0
	Puglia-pianura (BA)	4	1,1	135	135	24.000	24.000	100	5.235	21,8
	Puglia-pianura (LE)	5	2,5	178	93	23.000	23.000	100	6.640	28,8
2. - Comune integralmente meccanizzata.	Veneto-pianura (VR)	6	1,5	353	353	13.000	13.000	100	4.640	35,7
	Abruzzo-montagna (AQ)	6	3,5	408	438	14.000	14.000	100	7.030	50,2
	Calabria-montagna (CS)	6	1,5	350	350	13.000	13.000	100	5.045	38,0
	Sicilia-pianura (CT)	8	3	184	179	20.600	20.600	100	7.295	35,4
7. — CAVOLFIORE										
1. - Semimeccan.	Marche-pianura (PE)	40	11	253	263	10.300	10.300	100	850	8,3
	Marche-pianura (AP)	7	1	400	411	13.750	13.750	100	1.115	8,1
	Abruzzo-pianura (TE)	9	1,5	180	191	11.000	11.000	100	1.760	16,0
	Abruzzo-pianura (TE)	8	1,3	156	168	11.000	11.000	100	2.020	18,4
2. - Non meccan.	Campania-pianura (NA)	2	0,3	234	243	11.500	11.500	100	1.530	13,3

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUIN- TALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
2.770	12,2	7.685	33,8	17.255	76,0	(5.445)	(24)	2.730	12,0	19.985	88,0	—	19.985	(2.715)	(12,0)
1.735	9,7	2.155	12,1	9.250	51,8	(8.650)	(48,2)	3.070	17,2	12.320	69,0	—	12.320	(5.580)	(31,0)
1.615	6,7	6.335	26,4	13.185	54,9	(10.185)	(45,1)	3.150	13,1	16.335	68,0	—	16.335	(7.665)	(32,0)
1.655	7,2	4.500	19,5	12.795	55,5	(10.205)	(44,5)	2.590	11,2	15.385	66,7	—	15.385	(7.615)	(33,3)
1.365	10,5	1.650	12,7	7.655	58,9	(5.345)	(41,1)	1.920	14,9	9.575	73,8	—	9.575	(3.425)	(26,2)
1.875	13,4	715	5,1	9.620	68,7	(4.380)	(31,9)	2.990	21,3	12.610	90,0	—	12.610	(1.390)	(10,0)
1.730	13,2	1.095	8,4	7.870	60,5	(5.130)	(39,5)	1.570	12,1	9.440	72,6	—	9.440	(3.560)	(27,4)
2.495	12,1	5.885	28,6	15.675	76,1	(4.925)	(23,9)	2.140	10,3	17.815	86,4	—	17.815	(2.785)	(13,6)
1.200	11,6	3.195	31,0	5.245	50,9	(5.055)	(49,1)	1.560	15,3	6.825	66,2	—	6.825	(3.475)	(33,8)
2.485	18,1	4.095	29,8	7.695	56,0	(6.055)	(44,0)	3.555	25,8	11.250	81,8	—	11.250	(2.500)	(18,2)
1.185	10,7	2.125	19,3	5.070	46,1	(5.930)	(53,9)	1.960	17,8	7.030	63,9	—	7.030	(4.270)	(36,1)
1.605	14,6	3.263	29,7	6.890	62,7	(4.110)	(37,3)	2.645	24,1	9.535	86,8	—	9.535	(1.465)	(13,2)
230	2,0	3.735	32,5	5.495	47,8	(6.005)	(52,2)	3.670	31,9	9.165	79,7	—	9.165	(2.335)	(20,3)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia)	Superficie media aziendale (ha)	Estensione media della coltura in azienda (ha)	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azienda del prodotto (L./q.li)	VALORE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media	anno 77		Lire	%	Lire	%
				72-76 (q.li)	anno 77 (q.li)		8	9	10	11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
8. — CARCIOFO (*)										
1. - Semimeccan.	Lazio-pianura (Roma) . .	12	2	(x 1000) 29	(x 1000) 27	110	110	100	8,33	7,6
	Campania-pianura (SA) .	12	8	60	62	80	80	100	6,68	8,3
	Puglia-pianura (BA) . . .	5	2	54	54	90	90	100	11,17	12,4
	Puglia-pianura (FG) . . .	51	5,5	90	76	85	85	100	11,00	12,9
	Sicilia-pianura (PA) . . .	10	4	40	40	66	66	100	8,59	13,0
	Sardegna-pianura (CA) .	10	4	28	31	102	102	100	8,19	8,0
9. — PISELLO										
1. - Da industria integralmente meccanizzata.	Veneto-pianura (VR) .	24	12	68	69	16.530	16.530	100	3.015	18,2
	Emilia Rom.-pianura (PC)	16	8	40	42	23.780	23.780	100	6.035	25,4
2. - Da consumo fresco intensiva in orto industriale	Campania-pianura (NA) .	2	0,8	64	71	48.400	48.400	100	4.680	9,7
	Campania-pianura (CE) .	7	1,2	66	66	44.830	44.830	100	2.120	4,7
3. - Da consumo fresco intensiva parzialmente meccanizzata.	Sicilia-collina (AG) . . .	8	2,5	30	30	44.330	44.330	100	6.700	15,1

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

(*) Produzione in migliaia di capolini, prezzi e costi riferiti al capolino.

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	(2)		Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
9,58	8,7	40,42	36,7	58,30	53,0	(51,70)	(47,0)	25,40	23,0	83,70	76,0	—	83,70	(26,30)	(24,0)
3,53	4,4	17,85	22,3	28,06	35,0	(51,94)	(65,0)	21,94	27,2	50,00	62,2	—	50,00	(30,00)	(37,8)
5,13	5,7	27,02	30,0	43,32	48,1	(46,68)	(51,9)	16,40	18,1	59,72	66,2	—	59,72	(30,28)	(35,8)
5,78	6,7	20,79	24,5	37,57	44,1	(47,43)	(61,7)	15,96	18,8	53,53	62,9	—	53,53	(31,47)	(37,1)
6,74	10,2	25,59	38,8	40,92	62,0	(25,08)	(38,0)	11,01	16,6	51,93	78,6	—	51,93	(14,07)	(21,4)
13,11	12,9	22,50	22,1	43,80	43,0	(58,20)	(57,0)	26,34	25,8	70,14	68,8	—	70,14	(31,86)	(31,2)
3.915	23,7	1.055	6,4	7.985	48,3	(8.545)	(51,7)	5.195	31,3	13.180	79,6	—	13.180	(3.350)	(20,4)
6.270	26,4	3.145	13,2	15.450	65,0	(8.330)	(35,0)	6.555	27,7	22.005	92,7	—	22.005	(1.775)	(7,3)
3.810	7,8	13.405	27,6	21.895	45,1	(26.505)	(54,9)	7.420	15,2	29.315	60,3	—	29.315	(19.085)	(39,7)
6.190	13,8	15.185	33,9	23.495	52,4	(21.335)	(47,6)	8.330	18,6	31.825	71,0	—	31.825	(13.005)	(29,0)
7.000	15,8	20.075	45,3	33.775	76,2	(10.555)	(23,8)	8.305	18,8	42.080	95,0	—	42.080	(2.750)	(5)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

TECNOLOGIA DI PRODUZIONE	CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE									
	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia)	Superficie media aziendale (ha)	Estensione media della coltura in azienda (ha)	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azienda del prodotto (L./q.li)	VALORE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li)	anno 77 (q.li)		Lire	%	Lire	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
10. — BARBABIETOLA										
1. - Integralmente meccanizzata.	Emilia Rom.pianura (BO)	32	11	528	531	3.025	3.025	100	640	21,2
	Toscana-pianura (GR) . .	9	4	523	544	3.270	3.270	100	690	21,1
	Umbria-pianura (PG) . .	17	5,5	441	444	3.000	3.000	100	615	20,5
	Marche-pianura (MC) . .	14	4	616	547	3.050	3.050	100	685	22,4
	Puglia-pianura (FG) . . .	37	9	560	560	3.630	3.630	100	785	21,6
1-bis. - Integralmente meccanizzata con letamazione ad inizio rotazione.	Veneto-pianura (RO) . .	11	1	512	520	2.960	2.960	100	945	32,0
	Abruzzo-collina (AQ) . .	7	3	460	485	3.560	3.560	100	1.335	37,5
11. — MELE										
1. - Palmetta meccanizzata.	Piemonte-pianura (CN)	31	7	230	250	15.000	15.000	100	2.505	16,7
	Alto Adige-pianura (BZ) .	5	5	341	341	19.000	19.000	100	1.720	9,1
	Emilia Rom.-pianura (FE)	16	5	440	481	21.500	21.500	100	2.115	9,8
2. - Vaso meccan.	Piemonte-pianura (CN) .	11	3	180	170	15.000	15.000	100	1.410	9,4
	Emilia Rom.-pianura (FE)	8	2	420	427	23.000	23.000	100	3.025	13,5
2-bis. - Vaso scarsa- mente meccaniz- zato.	Campania-pianura (CE) .	11	4	270	272	19.250	19.250	100	2.235	11,6

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI LIVEN-TUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUIN-TALE DI PRODOTTO PRINCI-PALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
14	15	12	13	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
860	28,4	485	16,0	1.985	65,6	(1.040)	(34,4)	655	21,6	2.640	87,2	—	2.640	(385)	(12,8)
590	18,1	580	17,8	1.860	57,0	(1.410)	(43,0)	845	25,7	2.705	82,7	—	2.705	(565)	(17,3)
490	16,3	355	11,8	1.460	48,6	(1.540)	(51,4)	780	26,0	2.240	74,6	—	2.240	(760)	(25,4)
540	17,7	360	12,0	1.585	52,1	(1.465)	(47,9)	775	25,4	2.360	77,5	—	2.360	(690)	(22,5)
1.025	28,3	435	12,0	2.245	61,9	(1.385)	(38,1)	1.160	32,0	3.405	93,9	—	3.405	(225)	(6,1)
770	26,1	325	10,9	2.045	69,0	(915)	(31,0)	800	27,1	2.845	96,1	—	2.845	(115)	(3,9)
930	26,1	475	13,3	2.740	76,9	(820)	(23,1)	770	21,6	3.510	98,5	—	3.510	(50)	(1,5)
1.405	9,4	3.400	22,7	7.310	48,8	(7.690)	(51,2)	2.950	19,7	10.260	68,5	—	10.260	(4.740)	(31,5)
2.285	12,0	4.300	22,7	8.305	37,8	(10.695)	(56,2)	3.475	24,3	11.780	62,1	—	11.780	(7.220)	(37,9)
3.440	16,0	7.840	36,5	13.395	62,3	(8.105)	(37,7)	3.410	15,8	16.805	78,1	—	16.805	(4.695)	(21,9)
830	5,5	6.940	46,2	9.180	61,1	(5.820)	(38,9)	2.975	19,8	12.155	80,9	—	12.155	(2.845)	(19,1)
2.460	10,7	8.790	38,2	14.275	62,4	(8.725)	(37,6)	3.165	13,6	17.440	76,0	—	17.440	(5.560)	(24,0)
2.075	10,8	6.040	31,4	10.350	53,8	(8.900)	(46,2)	2.675	13,9	12.025	67,7	—	13.025	(6.225)	(32,3)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

TECNOLOGIA DI PRODUZIONE	CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE									
	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia)	Superficie media aziendale (ha)	Estensione media della coltura in azienda (ha)	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azienda del prodotto (L./q.li)	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li)	anno 77 (q.li)		Lire	%	Lire	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12. — PERE										
1. - Palmetta meccanizzata.	Veneto-pianura (VR) . .	10	2	250	274	23.000	23.000	100	2.115	9,2
	Emilia Rom.-pianura (FE)	52	10	340	331	17.500	17.500	100	2.240	12,8
2. - Vaso parzialmen- te meccanizzato.	Campania-pianura (NA) .	11	2	200	264	21.200	21.200	100	3.260	15,4
13. — PESCHE										
1. - Palmetta meccanizzata.	Piemonte-pianura (CN) .	26	22	180	150	25.000	25.000	100	3.000	12
2. - Vaso meccaniz.	Piemonte-pianura (CN) .	17	1	120	140	25.000	25.000	100	4.475	17,9
	Veneto-pianura (VR) . .	4	3	100	84	40.750	40.750	100	5.445	13,4
	Emilia Rom.-pianura (FE)	11	1	230	233	26.000	26.000	100	3.000	11,4
2-bis. - Vaso parzial- mente meccaniz- zato.	Campania-pianura (NA) .	7	2	165	164	33.840	33.840	100	1.895	5,6
	Campania-pianura (CE) .	11	4	160	200	21.000	21.000	100	2.360	11,2
14. — ARANCE										
1. - Globo basso meccanizzato.	Calabria-pianura (CS) . .	6	5	200	98	13.600	13.600	100	1.910	14,1
	Sicilia-pianura (CT) . . .	3	3	220	207	14.000	14.000	100	2.035	14,5
2. - Globo alto meccanizzato.	Calabria-pianura (RC) .	3	3	200	185	9.800	9.800	100	1.310	13,4
	Sicilia-pianura (SI) . . .	5	4	205	205	15.000	15.000	100	2.270	15,1
3. - Globo alto scarsamente meccanizzato.	Sicilia-pianura (CT) . . .	5	5	170	160	14.850	14.850	100	3.010	20,3

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
3.225	14,0	4.480	19,5	9.820	42,7	(13.180)	(57,3)	3.980	16,5	13.800	59,2	—	13.800	(9.220)	(40,8)
2.805	16,0	6.185	35,3	11.230	64,1	(6.270)	(35,9)	3.640	20,8	14.870	84,9	—	14.870	(2.630)	(15,1)
2.300	10,8	6.495	30,6	12.055	56,8	(9.145)	(43,2)	3.805	17,6	15.860	74,4	—	15.860	(5.340)	(25,3)
3.305	13,2	5.845	23,4	12.150	48,6	(12.850)	(51,4)	5.815	20,4	17.965	71,9	—	17.965	(7.025)	(28,1)
3.250	13,0	8.740	35,0	16.465	65,9	(8.535)	(34,1)	7.085	20,9	23.550	86,8	—	23.550	(1.450)	(13,2)
5.220	12,8	15.220	37,3	25.855	63,5	(14.865)	(36,5)	9.880	24,0	35.735	87,5	—	35.735	(5.015)	(12,5)
3.835	14,7	11.540	44,4	18.375	70,5	(7.625)	(29,5)	5.510	21,1	23.885	91,6	—	23.885	(2.115)	(8,4)
2.320	6,9	16.060	47,5	20.475	60,0	(13.365)	(40)	6.190	18,9	26.665	78,9	—	26.665	(7.175)	(22,1)
2.375	11,3	6.455	30,8	11.190	53,3	(9.810)	(46,7)	4.960	30,2	16.150	76,9	—	16.150	(4.850)	(23,1)
785	5,8	4.435	32,6	7.130	52,5	(6.470)	(47,5)	2.740	20,1	9.870	72,6	—	9.870	(3.730)	(27,4)
1.180	8,4	4.465	31,9	7.680	54,8	(6.320)	(45,2)	3.695	26,4	11.375	81,2	—	11.375	(2.625)	(18,8)
900	9,2	3.565	36,3	5.775	58,9	(4.025)	(42,1)	2.635	26,8	8.410	85,7	—	8.410	(1.390)	(14,3)
1.140	7,6	5.685	37,9	9.095	60,6	(5.905)	(39,4)	4.190	27,9	13.285	88,5	—	13.285	(1.715)	(11,5)
1.410	9,5	5.580	37,5	10.000	67,3	(4.850)	(32,7)	4.900	33,0	14.900	100,3	—	14.900	(-50)	(-0,3)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Super- ficie media aziendale (ha) 3	Esten- sione media della coltura in azienda (ha) 4	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azien- da del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li) 5	anno 77 (q.li) 6		Lire 8	% 9	Lire 10	% 11
15. — UVA DA VINO										
1. - Tendone.	Veneto-pianura (VR) . . .	14	4	142	142	16.000	16.000	100	980	6,0
	Abruzzo-collina (CH) . . .	4	2	137	140	19.000	19.000	100	1.995	10,5
	Lazio-pianura (Roma) . . .	7	6	255	265	12.600	12.600	100	1.025	8,1
	Puglia-pianura (BA)	8	6	175	175	18.000	18.000	100	1.915	10,6
	Sicilia-pianura (PA)	17	8	233	214	14.800	14.800	100	1.080	7,3
2. - Spalliera.	Piemonte-collina (CN) . . . (Barbera)	8	3	85	85	25.000	25.000	100	3.080	12,3
	Piemonte-collina (CN) . . . (Dolcetto)	16	10	75	75	35.000	35.000	100	3.495	10,0
	Veneto-pianura (PD)	20	13	138	138	16.500	16.500	100	1.765	10,7
	Toscana-collina (FI)	12	6	180	100	21.000	21.000	100	1.075	5,1
	Lazio-collina (Roma)	1	1	162	145	16.000	16.000	100	1.180	7,4
	Puglia-pianura (TA)	13	7	117	117	17.800	17.800	100	1.085	6,0
	Sicilia-pianura (TP)	17	8	146	146	14.900	14.900	100	1.760	11,8
	Sicilia-pianura (AG)	9	6	98	106	15.300	15.300	100	1.110	7,3
	Sardegna-pianura (CA) . . .	9	5	116	149	16.000	16.000	100	985	6,1
3. - Alberello.	Puglia-pianura (BA)	9	5	88	88	17.500	17.500	100	1.165	6,6
	Sicilia-pianura (TP)	19	18	91	82	15.000	15.000	100	1.430	9,5
4. - Forme modificate	Emilia Rom.-pianura (RE)	8	2	210	208	21.000	21.000	100	1.605	7,6
	Emilia Rom.-pianura (RA)	12	3	285	285	14.000	14.000	100	1.435	10,2

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI															
Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI LIVEN-TUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUIN-TALE DI PRODOTTO PRINCI-PALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
2.560	16,0	5.680	35,5	9.220	57,5	(6.780)	(42,5)	4.945	31,0	14.165	88,5	—	14.165	(1.835)	(11,5)
1.690	8,8	7.120	37,4	10.805	56,7	(8.195)	(43,3)	6.295	33,1	17.100	89,8	—	17.100	(1.900)	(10,2)
1.870	14,8	5.050	40,1	7.945	63,0	(4.665)	(37,0)	4.200	33,3	12.145	96,3	—	12.145	(455)	(3,7)
1.445	8,0	5.590	31,0	8.950	49,6	(9.050)	(50,4)	4.890	27,1	13.840	76,7	—	13.480	(4.160)	(23,3)
1.900	12,8	3.465	23,4	6.445	43,5	(8.355)	(56,9)	3085	20,9	9.530	64,4	—	9.530	(5.270)	(35,6)
4.825	19,3	8.825	35,3	16.730	66,9	(8.270)	(33,1)	5.625	22,4	22.355	89,3	—	22.335	(2.645)	(10,7)
5.465	15,6	10.000	28,6	18.960	54,2	(16.040)	(45,8)	6.365	18,2	25.325	72,4	—	25.325	(9.645)	(27,6)
2.755	16,7	5.795	35,1	10.315	62,5	(6.815)	(37,5)	5.325	32,3	15.640	94,8	—	15.640	(860)	(5,2)
3.535	16,8	8.000	38,1	12.610	60,0	(8.390)	(40,0)	7.405	35,2	20.015	95,2	—	20.015	(985)	(4,8)
2.230	13,9	6.500	40,6	9.910	61,9	(6.090)	(38,1)	5.000	30,9	14.910	92,8	—	14.910	(1.090)	(7,2)
2.130	11,9	5.945	33,3	9.160	51,2	(8.640)	(48,8)	6.365	35,7	15.525	86,9	—	15.525	(2.550)	(13,1)
1.735	11,6	4.760	31,9	8.255	55,3	(6.645)	(44,7)	3.590	24,1	11.845	79,4	—	11.845	(3.055)	(20,6)
2.895	19,0	5.540	36,3	9.545	62,6	(5.755)	(37,4)	4.610	30,2	14.155	92,8	—	14.155	(1.145)	(7,2)
2.440	15,2	5.760	36,0	9.185	57,3	(6.815)	(42,7)	5.930	37,1	15.115	94,4	—	15.115	(885)	(5,6)
1.775	10,1	7.520	42,9	10.460	59,6	(7.040)	(40,4)	4.480	25,6	14.940	85,2	—	14.940	(2.560)	(14,8)
3.115	20,8	5.260	35,1	9.805	65,4	(5.195)	(34,6)	4.055	27,0	13.860	92,4	—	13.860	(1.140)	(7,6)
3.890	18,5	5.505	26,2	11.000	52,3	(10.000)	(47,7)	5.885	23,1	15.885	75,4	—	15.885	(5.115)	(24,6)
2.730	19,5	5.930	42,3	10.090	72,0	(3.910)	(28,0)	3.385	24,0	13.475	96,0	—	13.475	(525)	(4,0)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE									
	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Superficie media aziendale (ha) 3	Estensione media della coltura in azienda (ha) 4	Produz. media della coltura in azienda		Prezzo di vendita all'azienda del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Mezzi tecnici	
				media 72-76 (q.li) 5	anno 77 (q.li) 6		Lire 8	% 9	Lire 10	% 11
1. - Parzialmente meccanizzata.	Toscana-collina (FI) . . .	14	4	25	26	48.700	48.700	100	4.300	8,8
	Umbria-collina (PG) . . .	3	1	18	18	53.300	53.300	100	3.545	6,7
	Umbria-collina (PG) . . .	4	1	18	20	51.400	51.400	100	5.040	9,8
	Abruzzo-collina (PS) . . .	3	2	40	41	30.500	30.500	100	5.650	18,5
	Puglia-pianura (BA) . . .	18	12	44	45	36.000	36.000	100	3.600	10,0
	Puglia-collina (FG) . . .	11	8	40	44	31.500	31.500	100	4.910	15,6
	Calabria-collina (RC) . . .	5	4	30	27	30.000	30.000	100	3.700	12,3
	Calabria-collina (CS) . . .	8	7	28	18	30.000	30.000	100	4.520	15,1
	Sicilia-pianura (AG) . . .	12	10	39	54	45.000	45.000	100	4.490	10,0
	Sicilia-collina (PA) . . .	8	4	25	28	45.000	45.000	100	5.120	11,2
2. - Integralmente meccanizzata.	Puglia-pianura (FG) . . .	67	60	35	40	35.125	35.125	100	4.400	12,5

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Macchine		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DI EVENTUALI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
5.095	10,4	34.785	71,4	44.180	90,6	(4.520)	(9,4)	11.475	23,5	55.655	114,1	—	55.655	(-6.955)	(-14,1)
3.165	6,0	33.460	62,9	40.170	75,5	(13.030)	(24,5)	14.390	27,0	54.550	102,5	—	54.550	(-1.250)	(-2,5)
4.860	9,4	37.165	72,2	47.065	91,4	(4.335)	(8,6)	13.365	26,0	60.430	117,4	—	60.430	(-9.030)	(-17,4)
2.460	8,1	22.850	74,9	30.960	101,5	(-460)	(-1,5)	8.235	27,0	39.195	128,5	—	39.195	(-8.695)	(-28,5)
3.190	8,9	22.335	62,0	29.125	80,9	(6.875)	(19,1)	8.385	23,2	37.510	104,1	—	37.510	(-1.510)	(-4,1)
4.170	13,2	22.295	70,8	31.375	99,6	(125)	(0,4)	8.315	26,4	39.690	126,0	—	39.690	(-8.190)	(-26,0)
3.365	11,2	24.560	81,9	31.625	105,4	(-1.625)	(-5,4)	7.715	25,7	39.340	131,1	—	39.340	(-9.340)	(-31,1)
3.600	12,0	20.970	69,9	29.090	97,0	(910)	(3,0)	7.910	26,4	37.000	123,4	—	37.000	(-7.000)	(-23,4)
3.615	8,0	24.700	54,5	32.625	72,5	(12.375)	(27,5)	9.605	21,4	42.230	93,0	—	42.230	(+2.770)	(+6,1)
7.080	15,9	22.230	49,4	34.430	76,5	(10.580)	(23,5)	12.060	26,8	46.490	103,3	—	46.490	(-1.490)	(-3,3)
6.100	17,3	12.070	34,9	22.770	64,7	(12.355)	(35,3)	10.000	28,5	32.770	93,2	—	32.770	(+2.355)	(+6,8)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia)	Super- ficie media aziendale (ha)	Esten- sione media delle forag- giere (ha)	Numero dei capi	Durata del ciclo (mesi)	Prezzo di vendita all'azien- da del prodotto (L./q.li)	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Acquisto bestiame	
							Lire	%	Lire	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
17. — CARNE BOVINA										
VITELLO A CARNE BIANCA										
1. - Centro d'ingrasso integralmente meccanizzato.	Veneto-pianura (PD) . .	—	—	1.200	6	195.300	195.300	100	83.330	42,6
VITELLONE										
1. - Centro di ingrasso con rimonta esterna. meccanizzato.	Lombardia-pianura (PV) .	82	13	130	6	150.000	160.000	100	99.000	61,9
	Veneto-pianura (PD) . .	15	13	92	8	180.000	184.200	100	86.770	47,1
	Emilia Rom.-pianura (RE)	70	28	269	10	204.440	208.860	100	108.345	51,9
	Veneto-pianura (PD) . .	14	12	25	12	180.000	184.800	100	73.335	39,7
parzialmente meccanizzato.	Lazio-pianura (Roma) .	5	4	7	12	163.850	167.400	100	35.100	21,0
2. - Ciclo misto con rimonta interna e esterna	Marche-collina (MC) . .	51	16	52	12	192.960	199.075	100	—	—
	Piemonte-collina (CN) . .	12	5	38	12	185.885	226.400	100	—	—
3. - Ciclo chiuso o con rimonta interna.	Emilia Rom.-pianura (FO)	13	8	14	12	198.780	253.875	100	—	—
	Marche-pianura (MC) . .	50	13	40	12	212.000	230.960	100	—	—

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Alimentazione e varie		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DEI SOTTO- PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODU- ZIONE PER QUIN- TALE DI PRODOTTO PRINCI- PALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
77.960	39,8	6.650	3,4	167.940	85,8	(27.360)	(14,2)	7.070	3,6	175.010	89,4	—	175.010	(20.290)	(10,6)
39.890	24,9	10.115	6,3	149.005	93,1	(10.995)	(6,9)	6.385	4,1	155.390	97,2	10.000	145.390	(4.610)	(2,8)
66.245	35,9	6.240	3,4	159.255	86,4	(24.945)	(13,6)	17.645	9,6	176.900	96,0	4.200	172.000	(7.300)	(4,0)
57.090	27,3	13.505	6,5	178.940	85,7	(30.005)	(14,3)	27.155	10,0	206.095	95,7	4.420	201.675	(2.765)	(+4,3)
64.375	35,1	17.035	9,2	155.145	84,0	(29.665)	(16,0)	23.015	12,5	178.160	96,5	4.800	173.360	(6.640)	(3,5)
88.150	52,6	36.920	22,0	160.170	95,6	(7.230)	(4,4)	23.795	14,2	183.965	109,8	3.550	180.415	-16.565)	(-9,8)
132.920	66,7	24.660	12,4	157.580	79,1	(41.495)	(20,9)	32.600	16,3	190.180	95,4	6.115	184.065	(8.895)	(4,6)
141.880	62,7	43.920	19,4	185.800	82,1	(40.600)	(17,9)	28.305	12,6	214.105	94,7	40.515	171.630	(12.295)	(5,3)
111.685	43,9	85.155	33,5	196.810	77,4	(57.065)	(22,6)	49.695	19,7	246.505	97,1	55.095	191.410	(7.370)	(2,9)
117.615	50,9	62.595	27,1	180.210	78,0	(50.750)	(22,0)	44.725	19,2	224.935	97,2	18.960	205.975	(6.025)	(2,8)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Superficie media aziendale (ha) 3	Estensione media delle forag- giere (ha) 4	Numero dei capi 5	Durata del ciclo (mesi) 6	Prezzo di vendita all'azien- da del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1) 8		Acquisto bestiame 10	
							Lire	%	Lire	%
<i>segue:</i> VITELLONE										
4. - Allevamento misto latte-carne con rimonta interna.	Emilia Rom.-collina (BO)	124	62	209	12	148.675	158.200	100	—	—
5. - Allevamento brado.	Lazio-collina (Roma) . .	1.500	450	637	12	127.085	128.200	100	—	—
5-bis. - Allevamento semi brado.	Toscana-collina (GR) . .	22	15	8	12	196.200	199.850	100	—	—
 18. — CARNE SUINA										
1. - Centro d'ingrasso integralmente meccanizzato.										
suino magro	Lombardia-pianura (MN)	32	21	232	4	120.000	125.300	100	48.240	38,5
suino grasso	Veneto-pianura (RO) . .	8	—	227	8	99.000	99.200	100	23.255	23,4
suino magro	Emilia Rom.-pianura (RE)	16	4	811	8	103.860	106.100	100	30.725	29,0
2. - Centro d'ingrasso parzialmente meccanizzato.										
suino magro	Piemonte-pianura (CN) .	7	5	150	6	115.000	121.200	100	41.820	34,5
suino grasso	Lombardia-pianura (MN)	34	22	108	8	120.000	130.000	100	26.560	20,4
3. - Ciclo chiuso integralmente meccanizzato.										
suino grasso	Emilia R.-pianura (MO) .	14	4	617	11	105.065	108.600	100	—	—
magrone	Emilia R.-pianura (RE) .	37	6	880	12	125.270	130.700	100	—	—

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Alimentazione e varie		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DEI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
91.840	58,1	17.430	11,0	109.270	69,1	(48.930)	(30,9)	31.375	19,9	140.645	89,0	9.525	131.120	(17.555)	(11,0)
48.670	37,9	21.000	16,4	69.670	54,3	(58.530)	(45,7)	38.645	30,2	108.315	84,5	1.115	107.200	(19.885)	(15,5)
78.150	39,1	88.435	44,2	166.585	83,3	(33.265)	(16,7)	35.595	17,9	202.180	101,2	3.650	198.530	(-2.330)	(-1,2)
36.190	28,8	8.670	6,9	93.100	74,2	(32.200)	(25,8)	17.355	13,8	110.455	88,0	5.300	105.155	(14.855)	(12,0)
53.285	53,7	8.770	8,8	86.310	85,9	(13.890)	(14,1)	10.730	10,8	96.040	96,7	200	95.840	3.160	(3,3)
59.420	56,0	6.335	6,0	96.480	91,0	(9.620)	(9,0)	6.565	6,2	103.045	97,2	2.240	100.805	(3.055)	(2,3)
45.625	37,7	10.255	8,5	97.700	80,7	(23.500)	(19,3)	17.155	14,2	114.855	94,9	6.200	108.655	(6.345)	(5,1)
61.555	47,4	10.375	8,0	98.490	75,8	(31.510)	(24,2)	24.670	19,0	123.160	94,8	10.000	113.160	(6.840)	(5,2)
86.035	79,2	10.160	9,4	96.195	88,6	(12.405)	(11,4)	8.635	7,9	104.830	96,5	3.535	101.295	(3.770)	(3,5)
76.860	58,8	19.070	14,6	95.930	73,4	(34.770)	(26,6)	17.865	13,7	113.795	87,1	5.430	108.365	(16.905)	(12,9)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

Segue: COSTI DI PRODUZIONE A QUINTALE,
RISPETTO AL VALORE UNITARIO DEI PRODOTTI E MARGINI

CARATTERISTICHE DEL GRUPPO DI AZIENDE RILEVATE										
TECNOLOGIA DI PRODUZIONE 1	Localizzazione (Reg. zona altim. Provincia) 2	Super- ficie media aziendale (ha) 3	Esten- sione media delle forag- giere (ha) 4	Numero dei capi 5	Durata del ciclo (mesi) 6	Prezzo di vendita all'azien- da del prodotto (L./q.li) 7	VALORE DEL- L'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI (1)		Acquisto bestiame	
							Lire 8	% 9	Lire 10	% 11
19. — POLLI DA CARNE										
1. - Allevamento integralmente meccanizzato.	Lombardia-pianura (MN)	12	9	24.500	3	84.500	85.000	100	10.200	12,0
	Veneto-pianura (VR) . .	—	—	25.000	2,5	92.000	92.260	100	11.010	11,9
2. - Allevamento parzialmente meccanizzato.	Piemonte-pianura (CN) .	11	11	27.000	4	80.000	81.000	100	9.390	11,6
	Veneto-pianura (TV) . .	—	—	11.000	2,5	82.000	82.760	100	10.340	12,5
	Emilia Rom.-pianura (FO)	12	—	25.200	2,5	84.300	85.000	100	10.595	12,5
3. - Allevamento tradizionale.	Lombardia-pianura (MN)	10	8	2.040	4	84.900	85.900	100	11.110	12,9
20. — LATTE BOVINO										
1. - Allevamento meccanizzato a stabulazione fissa.	Lombardia-pianura (PV) .	80	21	135	12	25.000	39.900	100	—	—
	Lazio-pianura (Roma) .	10	7	16	12	26.300	34.900	100	—	—
	Lazio-pianura (LT) . . .	40	26	85	12	26.300	38.210	100	—	—
	Lazio-pianura (Roma) . .	12	7	20	12	26.300	36.200	100	—	—
	Lazio-pianura (LT) . . .	15	11	37	12	26.300	40.900	100	—	—
2. - Allevamento meccanizzato a stabulazione libera.	Lombardia-pianura (PV) .	212	70	317	12	25.000	37.470	100	—	—
	Emilia Rom.pianura (PC)	48	36	105	12	26.250	34.330	100	—	—
	Emilia Rom.collina (RE) .	27	23	73	12	31.840	39.140	100	—	—
	Lazio-pianura (Roma) . .	250	175	500	12	26.300	38.400	100	—	—
3. - Non meccanizza- to a stabulazione libera.	Campania-pianura (SA) .	4	3	9	12	25.120	35.320	100	—	—

(1) Somma del prezzo per quintale di prodotto con il valore degli eventuali sottoprodotti ad esso collegati (col. 7 + col. 24).

LORO RIPARTIZIONE PERCENTUALE
LORDI E NETTI, PER TECNOLOGIA DI PRODUZIONE

COSTI VARIABILI

Alimentazione e varie		Manodopera		Totale		MARGINE LORDO		COSTI FISSI		COSTO TOTALE DELL'AGGREGATO UNITARIO DI PRODOTTI		VALORE DEI SOTTO-PRODOTTI (2)	COSTO DI PRODUZIONE PER QUINTALE DI PRODOTTO PRINCIPALE	MARGINE NETTO	
Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%	Lire	%			Lire	%
12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
50.000	58,8	4.340	5,1	64.540	75,9	(20.460)	(24,1)	8.755	10,3	73.295	86,2	500	72.795	(11.705)	(13,8)
53.915	58,4	6.055	6,6	70.980	76,9	(21.280)	(23,1)	8.660	9,4	79.640	86,3	260	79.380	(12.620)	(13,7)
55.890	69,0	5.455	6,7	70.735	87,3	(10.265)	(12,7)	6.140	7,6	76.875	94,9	1.000	75.875	(4.125)	(5,1)
54.595	66,3	3.325	4,0	68.480	82,8	(14.280)	(17,2)	9.790	11,8	78.270	94,6	760	77.510	(4.490)	(5,4)
60.005	70,6	3.910	4,6	74.510	87,7	(10.490)	(12,3)	6.090	7,2	80.600	94,9	700	79.900	(4.400)	(5,1)
58.295	67,9	6.665	7,8	76.070	88,6	(9.830)	(11,4)	8.590	10,0	84.660	98,6	1.000	83.660	(1.240)	(1,4)
25.840	63,3	6.630	16,6	32.470	81,4	(7.430)	(18,6)	5.275	14,4	38.195	95,8	14.900	23.295	(1.705)	(4,2)
19.955	57,1	9.120	26,2	29.075	83,3	(5.825)	(16,7)	5.025	14,4	34.100	97,7	8.600	25.500	(800)	(2,3)
18.645	48,8	8.060	21,1	26.705	69,9	(11.505)	(30,1)	6.065	15,9	32.770	85,8	11.990	20.860	(5.440)	(14,2)
17.985	49,7	8.830	24,4	26.815	74,1	(9.385)	(25,9)	5.120	14,2	31.935	78,3	9.900	22.035	(4.265)	(11,7)
18.860	46,1	8.220	20,1	27.080	66,2	(13.820)	(33,8)	5.940	14,4	33.020	80,6	14.600	33.020	(7.880)	(19,4)
24.555	65,3	4.080	10,9	28.635	76,4	(8.835)	(23,6)	5.810	15,5	34.445	91,9	12.470	21.975	(3.025)	(8,1)
17.000	69,5	7.480	21,8	24.480	71,3	(9.850)	(28,7)	7.055	20,5	31.535	91,8	8.080	23.455	(2.795)	(8,2)
19.720	50,4	6.800	17,4	26.520	67,8	(12.620)	(32,2)	7.045	18,0	33.565	85,8	7.300	26.265	(5.575)	(14,2)
18.100	47,1	7.220	18,8	25.320	65,9	(13.080)	(34,1)	5.380	14,0	30.700	79,9	12.100	18.600	(7.700)	(20,1)
16.080	45,6	10.360	29,3	26.440	74,9	(4.020)	(25,1)	6.340	17,9	32.780	92,8	10.200	22.580	(2.540)	(7,2)

(2) Esso viene sottratto al costo totale (col. 22) per ottenere il costo per quintale di prodotto principale, assumendo l'ipotesi di un profitto, per i sottoprodotti, pari a zero.

PAGINA BIANCA

3.

I MEZZI TECNICI E IL CREDITO AGRARIO

PAGINA BIANCA

PREMESSA

Scopo di questa nota è di compiere un resoconto del materiale raccolto nel corso dei lavori del Comitato in relazione alla situazione del settore d'indagine: « mezzi tecnici per l'agricoltura ».

Nonostante il carattere sommario di queste pagine si cercherà di descrivere i numerosi elementi di analisi e di indagine emersi dai lavori che una materia così vasta e complessa non poteva che suscitare, occorre denunciare però, uno « stato delle conoscenze » certo non soddisfacente.

In particolare il settore di produzione dei mangimi animali presenta, insieme ad una carenza assoluta di dati statistici di una certa organicità, una struttura assai polverizzata con molte imprese operanti a livello semiartigianale che ne rendono difficile lo studio e la sistemazione problematica.

Quanto si è andato considerando nel corso del lavoro è stato:

a) il materiale raccolto dal Comitato in grado di fornire informazioni di carattere generale nelle industrie produttrici di mezzi tecnici e servizi per l'agricoltura;

b) le udienze conoscitive con le principali ditte fornitrici di mezzi tecnici;

c) un'indagine diretta a mezzo questionario presso le aziende che, per fatturato o tipo di produzione, occupano una posizione preminente nel settore.

Occorre inoltre premettere che l'indagine si occupa solo dei principali inputs del settore agricolo tralasciando volutamente alcuni beni minori che costituiscono voci di costo relativamente modeste nel bilancio aziendale e sono oggetto di produzioni semiartigianali (come ad esempio, polietilene per copertura serre, fili di ferro, pali di legno e cemento, attrezzi semplici ecc).

Oltre a questi fattori di produzione che abbiamo definito « minori » restano fuori dall'analisi elementi di costo aziendale costituiti dalla energia elettrica, dai carburanti e dalle sementi la cui

presenza fra i costi di produzione aziendale non è certo irrilevante. La loro esclusione dall'oggetto di indagine deriva per i primi due dalla complessità dei rispettivi settori di produzione e distribuzione che richiederebbe una indagine « ad hoc » la cui ampiezza esclude possa essere svolta nella seguente nota; per quanto concerne le sementi invece, l'analisi dei suoi costi di produzione riguarda l'indagine affidata dall'INEA in quanto esse sono un prodotto agricolo a tutti gli effetti.

Pertanto l'indagine specifica si sofferma soprattutto sui settori:

- a) chimica fertilizzanti;
- b) macchine agricole;
- c) mangimistica;
- d) credito agrario (trattato in apposito capitolo).

Evidentemente la stesura di una « nota » che consenta di cogliere agevolmente l'essenza delle questioni principali concernenti la produzione e la fornitura di mezzi tecnici all'agricoltura deve rinunciare alla trattazione di questioni « tecniche » e « particolaristiche » pure di rilevante interesse.

Per queste questioni si rimanda all'ampia documentazione raccolta e disponibile presso la sede della Commissione Agricoltura e ad alcuni documenti « fondamentali » che costituiscono la fonte essenziale per la compilazione della presente.

I PRINCIPALI FATTORI DI PRODUZIONE IN AGRICOLTURA

Le difficoltà presenti oggi nella nostra agricoltura sono molteplici e vengono spesso definite come « ritardi strutturali ».

Questi ritardi presenti nel nostro settore primario rischiano nel lungo periodo di incidere negativamente sullo sviluppo dei settori fornitori dei mezzi tecnici che invece troverebbero enorme vantaggio da un rilancio e ammodernamento della nostra agricoltura. Una agricoltura moderna ed efficiente infatti ha bisogno di una quantità di mezzi tecnici che non è difficile stimare notevolmente maggiore della domanda attuale proveniente da una agricoltura che presenta, insieme a strutture moderne, larghe sacche di arretratezza.

Sempre in tema di contributo del settore agricolo allo sviluppo economico del Paese occorre inoltre considerare che un largo uso in agricoltura di moderne tecnologie influisce sul livello dei costi aziendali in direzione di una loro diminuzione; se tale diminuzione è in grado di rallentare il rapido incremento dei prezzi agricoli, si ridurranno gli effetti inflazionistici sui salari e (attraverso una minore conflittualità aziendale) sui costi stessi dell'industria produttrice di mezzi tecnici.

Attualmente invece ci troviamo di fronte ad un perverso fenomeno circolare di causa-effetto che possiamo schematicamente così riassumere: una crisi di produttività del settore agricolo disincentiva le spese per l'acquisto di fattori di produzione; la debolezza della domanda impone ai settori industriali produttori di « inputs » per il settore agricolo di recuperare le basse vendite con un aumento di prezzo dei prodotti, reso possibile dalla struttura oligopolistica, che compromette nuovamente il livello di produttività agricola (manifestandosi con un aumento dei costi) chiudendo il cerchio.

Può evidentemente anche verificarsi che sia un aumento dei prezzi dei fattori produttivi ad innescare il meccanismo, per i suoi riflessi sulla produttività agricola.

Spese per l'agricoltura e produzione lorda vendibile

Fra il 1970 e il 1977, secondo i dati della contabilità nazionale, le spese per l'agricoltura in lire correnti si sono più che triplicate passando da 1442 a 2956 miliardi, mentre la produzione lorda vendibile è aumentata solo di due volte e mezzo passando da 6344 a 17699 miliardi di lire.

TABELLA 1

INCIDENZA DEI COSTI DELL'AGRICOLTURA SULLA P.L.V. (Miliardi di lire correnti)

ANNI	P. L. V.	Costi dell'agricoltura		Incidenza dei costi sulla P. L. V.
1970	6.344	100	1.442	100 22,73
1971	6.652	105	1.595	111 23,98
1972	6.849	108	1.719	119 25,10
1973	8.929	141	2.182	151 24,44
1974	10.806	170	2.956	205 27,36
1975	12.750	200	3.430	237 26,90
1976	15.112	233	4.295	297 28,42
1977	17.699	279	5.078	352 28,69

FONTE: IRVAM ed elaborazioni nostre.

Di conseguenza l'incidenza dei costi per l'acquisto dei fattori di produzione, sulla PLV dell'agricoltura italiana è aumentata dal 22,7 per cento del 1970 al 28,69 per cento del 1977.

Escludendo l'influenza dovuta alle variazioni dei prezzi le spese per l'agricoltura sono aumentate del 31 per cento di fronte ad un aumento del 7 per cento della PLV (Tabella 2).

TABELLA 2

INCIDENZA DEI COSTI DELL'AGRICOLTURA SULLA P.L.V.
(Miliardi di lire 1970)

ANNI	P. L. V.		Costi dell'agricoltura		Incidenza dei costi sulla P. L. V.
1970	6.344	100	1.442	100	22,73
1971	6.435	101	1.503	104	23,36
1972	6.129	97	1.568	109	25,58
1973	6.599	104	1.686	117	25,55
1974	6.705	106	1.714	119	25,56
1975	6.947	109	1.753	121	25,23
1976	6.799	107	1.834	128	26,97
1977	6.792	107	1.910	132	28,12

FONTE: IRVAM ed elaborazioni nostre.

La partecipazione dei diversi fattori produttivi al costo di produzione non è omogenea ed indifferenziata; nella tabella n. 3 nella pagina che segue vengono messi in evidenza i beni e servizi costituenti i costi dell'agricoltura a valori correnti ed i loro andamenti dal 1970 al 1977.

La tabella segnala gli incrementi in termini assoluti in valori correnti dal 1970 al 1977 mettendo in evidenza all'inizio e alla fine dei 7 anni la loro distribuzione percentuale; nell'ultima colonna viene posto in evidenza, indicizzati al 1970, l'incremento che tali costi hanno avuto dal 1970 al 1977.

TABELLA 3

COSTI DELL'AGRICOLTURA (VALORI CORRENTI) (a)

BENI E SERVIZI	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	distribu- zione %	miliardi di lire	distribu- zione %	Increment. 1970-1977
	miliardi di lire											
Sementi	59	63	66	79	96	108	161	201	4,1	108	3,9	340
Mangimi e spese varie per il bestiame	902	1.012	1.103	1.470	1.946	2.212	2.865	3.393	62,5	2.212	66,8	376
Concimi	166	179	191	205	302	349	389	426	11,5	349	8,4	257
Antiparassitari	63	69	75	89	128	164	182	220	4,4	164	4,4	349
Energia motrice	62	66	67	88	179	202	262	328	4,3	202	6,5	529
Altri beni e servizi	190	206	217	251	305	395	436	510	13,2	395	10,0	268
Totale	1.442	1.595	1.719	2.182	2.956	3.430	4.295	5.078	100,0	3.430	100	352

(a) Esclusi i contributi.

FONTE: IRVAM ed elaborazioni nostre.

Da una rapida analisi della tabella risulta essere la spesa per "mangimi e varie per il bestiame" quella di gran lunga più consistente (66,8 per cento) seguita da quella per i concimi (8,4 per cento) e per l'energia motrice (6,5 per cento) che presenta però una maggiore « velocità d'incremento ».

Nelle considerazioni analitiche sinora svolte l'entità delle spese sostenute dall'agricoltura per l'acquisto di macchinari, rimane una questione non ancora chiarita.

I dati e le informazioni raccolte sull'acquisto di macchine agricole, risultano infatti privi di quella completezza che li rende comparabili con le informazioni in nostro possesso relative agli altri capitoli di spesa.

Il costo sostenuto dal settore agricolo per l'acquisto di macchine costituisce un capitolo di spesa certamente rilevante la cui produttività e i cui costi non si esauriscono in un unico ciclo produttivo pertanto non sarebbe corretto ripetere per la voce « macchine agricole » gli stessi confronti operati per gli altri fattori di produzione nonostante essa costituisca oggetto specifico di indagine.

Pertanto ci limiteremo ad analizzare il peso che gli investimenti in « macchine agricole » hanno sul totale degli investimenti globali lordi in relazione alla PLV e ad indicare l'evoluzione dell'uso di questo « mezzo tecnico » mettendo in relazione il fattore tempo, con il loro numero e la potenza in CV.

Nella tabella n. 4 è possibile rilevare la consistenza del parco macchine agricole presente nel territorio nazionale nel periodo 1972-76.

TABELLA N. 4

MACCHINE AGRICOLE SEMOVENTI E MOTORI AGRICOLI VARI (a)

SPECIE	1972		1973		1974		1975		1976	
	Numero	Potenza HP								
Macchine agricole semoventi	1.559.079	38.757.001	1.671.049	42.073.000	1.771.110	45.176.154	1.858.877	48.239.821	1.971.047	5.203.370
Trattrici	678.778	29.592.093	742.766	31.034.769	780.602	33.376.431	819.334	25.641.076	865.715	3.054.677
Derivato (b)	4.221	96.593	3.980	97.610	3.751	30.572	3.534	74.810	3.357	78.569
Motocoltivatori	216.878	3.382.633	237.409	2.627.189	256.204	2.863.760	269.749	3.022.517	285.460	7.714.496
Motofalciatrici	358.210	3.445.005	367.081	3.579.337	373.239	3.707.913	375.974	3.764.392	387.530	855.193
Motozappatrici	147.503	910.697	172.242	1.106.490	196.441	1.309.879	216.911	1.476.291	264.971	1.701.619
Motoagricole	50.528	709.056	56.444	805.220	62.200	898.648	68.042	986.348	75.965	1.110.459
Altre operatrici (c)	83.461	2.620.624	91.127	2.532.385	98.673	3.033.951	105.333	3.274.377	113.999	3.561.369

(a) Dati forniti dall'Ente « Utenti Motori Agricoli » (U.M.A.).

(b) Macchine provenienti da trasformazione di autoveicoli residui bellici.

(c) Autosgranatrici, autotrebbratrici, mietitrebbiatrici, autoseminatrici e autoirroratrici, ecc.

L'analisi della tabella n. 4 mette in evidenza un lento ma progressivo incremento del parco macchine nazionale (escluse le derivate che progressivamente diminuiscono indicando un processo di rinnovamento di macchine obsolete) sia in numero che in potenza di HP.

Volendo quantificare in valore l'assorbimento di trattrici e altre macchine agricole da parte dell'agricoltura, si possono analizzare i dati relativi agli investimenti lordi nel settore agricoltura. Le spese per l'acquisto di trattrici agricole e di altre macchine agricole sono assommate ad oltre 900 miliardi nel 1976; è interessante inoltre notare che negli ultimi anni tali spese si sono mantenute attorno al 40 per cento degli investimenti lordi globali in agricoltura e attorno al 5 per cento (con una punta del 6 per cento nel 1976) della produzione lorda vendibile.

TABELLA N. 5

INCIDENZA DELLA MECCANIZZAZIONE (TRATTRICI ED ALTRE
MACCHINE) NELLA COMPOSIZIONE DEGLI INVESTIMENTI
LORDI DELL'AGRICOLTURA

	1973	1974	1975	1976
Spese per meccanizzazione miliardi di lire correnti . .	407	547	650	914
Spese per meccanizzazione miliardi di lire 1970 . . .	340	341	333	398
Incidenza percentuale sugli investimenti lordi in agricoltura	39,7	40,7	38,2	40,1
Rapporto percentuale con la produzione lorda vendibile agricola	4,6	5,1	5,1	6,0

FONTE: Elaborazioni dati ISTAT e INEA.

Investimenti lordi in agricoltura dal '70 al '76

Abbiamo fin qui confrontato l'andamento delle spese sostenute dall'agricoltura negli ultimi anni per l'acquisto di mezzi di produzione con la PLV agricola; questo confronto, se ci consente di affermare che i costi di produzione agricoli sono aumentati notevolmente nel periodo considerato non ci restituisce alcuna informazione sulla produttività di tali spese che costituiscono solo una parte, anche se considerevole, delle variabili presenti nella funzione di produzione. Possiamo senz'altro affermare però, considerando che la SAU è diminuita a scapito delle terre meno vocate all'uso agricolo come pure l'adozione del fattore lavoro, che un processo di meccanizzazione e modernizzazione in corso nella nostra agricoltura.

A sussidio di questa affermazione ci confortano le tabelle sugli investimenti lordi in agricoltura negli anni '70-'76 a valori costanti (1970 = 100) e correnti.

TABELLA N. 6

INVESTIMENTI LORDI IN AGRICOLTURA E SILVICOLTURA
VALORI CORRENTI DAL '70 AL '76

VOCI	1970	1971	1972	1973	1974	Var. %	1975	Var. %	1976	Var. %
Opere	447	457	467	503	528	+ 5,0	854	- 38,2	1.075	+ 23,8
bonifiche	114	120	109	134	122	- 9,0	322	+ 50,5	454	+ 42,8
miglioramenti fondiari	325	320	348	359	394	+ 9,7	517	+ 31,9	605	+ 13,1
elettrodotti	8	8	10	10	12	+ 20,0	15	+ 25,0	16	+ 6,7
Meccanizzazione	274	287	317	407	561	+ 37,8	645	+ 17,9	914	+ 40,6
trattori	128	139	159	195	257	+ 31,8	335	+ 32,9	484	+ 42,4
altre macchine	146	148	158	212	304	+ 43,4	310	+ 9,1	430	+ 38,7
Altri beni	97	112	116	154	220	+ 42,9	204	- 6,4	281	+ 37,7
attrezzature varie	81	94	96	130	189	+ 45,4	170	- 8,6	233	+ 37,1
mezzi di trasporto (2)	16	18	20	24	31	+ 29,2	34	+ 6,3	48	+ 41,2
Bestiame (3)	- 73	- 17	13	- 43	- 44	+ 2,3	- 29	- 29,3	+ 8	-
In complesso	745	839	913	1.021	1.265	+ 23,9	1.674	+ 24,7	2.278	+ 34,0
Incidenza % sugli investimenti fissi interni (4)	6,0	6,6	6,7	6,0	5,6	-	7,0	-	7,9	-

(1) Escluse le variazioni delle scorte. Come di consueto, mentre l'ISTAT pubblica un dato unico per gli investimenti in agricoltura, silvicoltura e pesca, l'INEA considera solamente gli investimenti lordi in agricoltura e silvicoltura.

(2) Autoveicoli e veicoli in legno.

(3) Bestiame da riproduzione bovino, suino e ovino-caprino.

(4) Escluse le variazioni delle scorte.

FONTE: Elaborazione INEA su dati ISTAT.

TABELLA 7

INVESTIMENTI LORDI IN AGRICOLTURA E SILVICOLTURA
IN VALORI COSTANTI (1970) DAL '71 AL '76

VOCI	1971	1972	1973	1974	1975	1976	var. %	var. %
Opere	432	420	384	343	434	447	+ 11,9	+ 2,8
bonifiche	112	96	106	83	171	192	+ 21,3	+ 15,0
miglioramenti fondiari	312	315	271	253	256	249	+ 6,7	- 4,6
elettrodotti	8	9	7	8	7	6	+ 11,3	- 14,3
Meccanizzazione	279	297	340	349	333	398	+ 2,6	- 2,3
trattrici	134	147	165	166	173	206	+ 0,6	+ 5,5
altre macchine	145	150	175	183	160	192	+ 4,6	- 9,6
Altri beni	106	104	117	127	106	117	+ 8,5	- 15,2
attrezzature varie	89	87	99	108	90	97	+ 9,1	- 15,1
mezzi di trasporto (2)	17	17	18	19	16	20	+ 5,6	- 15,8
Bestiame (3)	- 17	9	- 31	- 30	- 14	3	- 3,2	- 51,7
In complesso	800	830	810	789	859	965	- 2,6	- 4,1
Incidenza % sugli investimenti fissi interni (4)	6,7	6,9	6,2	5,8	7,3	8,1	-	-

(1) Escluse le variazioni delle scorte. Come di consueto, mentre l'ISTAT pubblica un dato unico per gli investimenti in agricoltura, silvicoltura e pesca, l'INEA considera solamente gli investimenti lordi in agricoltura e silvicoltura.

(2) Dati provvisori per il 1976.

(3) Autoveicoli e veicoli in legno.

(4) Bestiame da riproduzione bovino, suino e ovino-caprino.

(5) Escluse le variazioni delle scorte.

Fonti: Elaborazione INEA su dati ISTAT.

Come è possibile notare, si ha qualche accenno di una ripresa degli investimenti nel settore agricolo solo negli ultimissimi anni.

Occorre notare inoltre come gli investimenti lordi in agricoltura, che denotano a valori correnti incrementi sempre positivi registrino, nella tabella a valori costanti, una forte flessione negli anni '73-'74. È da notare il segno negativo che accompagna le spese per il bestiame fino al 1975.

Le spese per la meccanizzazione invece, hanno sempre un andamento positivo con una flessione rappresentata da un andamento crescente ma proporzionalmente decrescente nel 1975 che è stato ampiamente compensato dal balzo in avanti nell'acquisto di macchine del 1976 per effetto delle disponibilità concesse dal credito agevolato per la meccanizzazione agricola e probabilmente da timori di un peggioramento della tendenza inflazionistica che ha spinto molti agricoltori ad anticipare il rinnovo delle attrezzature meccaniche.

La voce « meccanizzazione » comprendente trattrici ed altre macchine rappresentava nel 1970 il 36,7 per cento del totale degli investimenti mentre nel 1976 essa ne costituiva il 40,1 per cento.

Dalla tabella n. 6 si rileva che l'andamento particolarmente positivo degli investimenti complessivi in agricoltura, che dal + 24 del 1975 sono passati al + 34 del 1976, è anche il frutto dell'incremento di spesa per la meccanizzazione.

ANALISI DEI COSTI INDUSTRIALI DI PRODUZIONE DEI MEZZI TECNICI

L'analisi dei costi di produzione concerne dati aziendali ed è stata effettuata sulla base delle risposte delle aziende ai questionari inviati dal comitato. Occorre innanzitutto rilevare che la « non trasparenza » degli elementi di costo presentati, non consente una analisi critica dei documenti aziendali quanto invece produce utili suggerimenti per considerazioni strutturali dei settori in oggetto ed alcune osservazioni sugli elementi di costo.

La « non trasparenza » è comunque già un primo risultato di una indagine diretta soprattutto ad accertare le possibilità attualmente esistenti di analizzare criticamente i costi di produzione. Gli organismi pubblici preposti a tale accertamento lamentano la impossibilità concreta di svolgere efficacemente la funzione cui sono chiamati.

Riteniamo utile accennare a queste difficoltà, che sono le stesse da noi incontrate, prendendo ad esempio la questione dei fertilizzanti che (per la documentazione pervenutaci e per gli studi sulla materia connessi all'azione di contenimento dei prezzi svolti dal

CIP sul prezzo dei fertilizzanti), consente un tentativo di sistemazione dei problemi che emergono di fronte a chi si accinge a compiere una analisi dei costi aziendali.

La prima questione riguarda i *prezzi delle materie prime*, a livello nazionale ed internazionale.

Nel caso che l'azienda si approvvigioni sul mercato nazionale essa può fornirsi o presso terzi o, come spesso avviene, presso aziende collegate o presso aziende del settore a cui è legata con contratti di fornitura.

In questi casi i costi sopportati dalla azienda per l'acquisto non hanno alcuno riscontro con il prezzo medio nazionale che non tiene conto, per essere medio, né dei contratti privati intercorrenti fra le aziende né degli abbuoni e degli sconti che favoriscono l'acquisto di grosse partite.

Inoltre il prezzo rilevabile presso fonti statistiche o documentali è il prezzo medio annuo, mentre molto spesso l'acquisto da parte delle aziende delle materie prime avviene, se favorite da forti capacità di stoccaggio, nel periodo in cui il prezzo è più favorevole.

Nel caso in cui si approvvigioni sul mercato internazionale, agli elementi di distorsione come quello del « prezzo del periodo più favorevole » e a quello dello stoccaggio si aggiunge il *gioco valutario* relativo al periodo di pagamento che influenza non poco il livello del costo sopportato.

Nel settore chimico fertilizzanti il fenomeno speculativo sul mercato internazionale ha un rilevante riflesso sul costo delle fosforiti, necessarie alla produzione di fosfati, interamente provenienti dall'estero.

Nel settore macchine agricole l'acquisto di pezzi da aziende collegate e l'adozione, ormai di norma, di contratti di fornitura impedisce qualsiasi « analisi oggettiva » del prezzo delle materie prime su dati che non siano quelli forniti dall'azienda. A conforto di tale affermazione può farsi il caso nel settore chimico fertilizzanti dell'Anic di Gela che utilizza il metano estratto in proprio, il cui prezzo non è certo paragonabile con quello medio annuo nazionale « di mercato » (ma inferiore) !

Altra voce di scarsa trasparenza è quella riguardante i costi generali di stabilimento, in cui compaiono voci quali « spese di rappresentanza » certamente non analizzabili criticamente, che possono nel loro complesso svolgere il ruolo di « volano » nella quadratura di un bilancio.

Altra questione certo non secondaria che rende difficile l'analisi specifica dei costi di produzione, è rappresentata dall'enorme gamma di prodotti qualitativamente assai diversi, in produzione nei settori di mezzi tecnici per l'agricoltura considerati.

Ad esempio nel caso delle macchine agricole si hanno i costi di produzione generali e non i costi di produzione di ogni piccolo prodotto o pezzo di ricambio parte staccata destinata all'assemblaggio presso altro stabilimento; nel caso dei fertilizzanti e dei mangimi è così alto il numero delle possibili « ricette » fertilizzanti o « diete » zootecniche che è impossibile sia verificarne i reali con-

tenuti di elementi fertilizzanti o nutritivi che definire una volta per tutte il « prodotto standard », su cui condurre l'analisi dei costi.

Un discorso « a sé » andrebbe fatto in tutti i settori, sul ruolo che giocano le scorte nella definizione del costo di un prodotto ottenuto nel 1976 e « venduto » nel 1978.

Come si vede una analisi in chiave "aziendalistica", dei costi di produzione stanti gli attuali strumenti di intervento e di indagine (anche diretta, in azienda) di cui oggi si dispone, è compito molto arduo se non impossibile.

FERTILIZZANTI

L'Italia ha subito un complessivo indebolimento della sua posizione internazionale nel settore.

Il deterioramento della Bilancia commerciale è avvenuto negli ultimi anni sessanta come si può osservare dalla tabella 8. Escludendo il biennio 1974-75, in cui hanno operato circostanze eccezionali (in parte derivanti dalla « crisi petrolifera » (1), il saldo netto degli scambi con l'estero si è mantenuto nel corso degli anni settanta al di sotto dei livelli mediamente registrati nel periodo 1965-70, fino a raggiungere per la prima volta nel 1976 valori negativi (—8 miliardi). Analogo peggioramento si è verificato nei « terms of trade », che sono stati decrescenti ed inferiori all'unità. Osservando l'andamento delle principali voci della Bilancia commerciale del settore (vedi tabella 9) si nota che tale situazione è il risultato di diverse tendenze:

— i comparti dei potassici e dei fosfatici registrano una strutturale posizione debitrice che, pur essendo stabile o tendenzialmente decrescente in termini quantitativi, cresce in valore a motivo dell'aumento dei prezzi che ha caratterizzato il settore, in gran parte seguendo la tendenza inflazionistica generale. Per quanto riguarda i fosfatici, ad esempio, il saldo negativo si è ridotto in quantità passando da 261.000 tonnellate nel 1971 a 162.000 tonnellate nel 1976, mentre il saldo in valore è cresciuto negli stessi anni da 6 a 10 miliardi di lire;

(1) Negli anni 1974-75 si manifestò a livello internazionale una situazione di *deficit* dell'offerta le cui cause, sono riconducibili ai seguenti fattori:

- (a) il rallentamento nella crescita delle capacità nei Paesi sviluppati, dove l'aumento della domanda interna riduceva la disponibilità di prodotti per l'esportazione;
- (b) difficoltà di approvvigionamento dovute alla crisi petrolifera e delle materie prime in generale;
- (c) ritardi nella realizzazione dei programmi di investimento nei Paesi in via di sviluppo e bassi tassi di utilizzo della capacità già installata dovuti a difficoltà tecniche.

— i complessi, pur manifestando andamenti più irregolari, registrano un notevole peggioramento negli anni 1975 e 1976 sia in quantità che in valore. Rispetto alla situazione di sostanziale pareggio dei primi anni settanta, il 1976 segna un massimo negativo con un *deficit* di 31 miliardi di lire, a cui corrisponde un saldo negativo nelle quantità superiore alle 300.000 tonnellate. In particolare questo forte peggioramento è dipeso essenzialmente dall'aumento delle importazioni di fosfato biammonico, che hanno la loro origine in surplus di capacità negli Stati Uniti e riversati in dumping sul mercato internazionale (1). Tali importazioni sono passate da 189.000 tonnellate nel 1971 a quasi 350.000 nel 1976, passando dal 64 per cento del totale delle importazioni di complessi nell'anno 1971 al 77 per cento nel 1976. In valore il *deficit* ha subito un aumento ancor più accentuato passando da circa 7 miliardi nel 1971 a oltre 37 miliardi nel 1976;

— per quanto riguarda gli azotati, che per l'Italia costituiscono tradizionalmente il comparto attivo del settore, si registra una mancata crescita delle quantità esportate, che restano nel corso del periodo 1971-76 costantemente intorno a 1.000 tonnellate sempre escludendo gli anni 1974 e 1975 (2).

Le oscillazioni dell'export in questo comparto sono associate a mutamenti nello stesso senso del prezzo sul mercato internazionale, ma con una relativa stabilità delle quantità esportate rispetto alle notevoli oscillazioni del prezzo.

(1) In particolare, la maggiore costanza si registra nell'urea le cui esportazioni si mantengono intorno alle 360.000-300.000 tonnellate; per gli altri due prodotti, pur con andamenti più irregolari, si manifestano tendenze analoghe.

(2) Udienza Montedison.

Analisi strutturale del settore fertilizzanti

Il consumo di fertilizzanti nel nostro paese ha avuto negli anni 65-76 un tasso di crescita di poco superiore a quello della Francia che è al primo posto in Europa; se consideriamo le cifre assolute dei consumi in « kg. per ettaro arabile », constatiamo che l'Italia è all'ultimo posto fra i paesi europei (tabella 10).

TABELLA 10

CONSUMI UNITARI DI FERTILIZZANTI IN EUROPA
(Kg per ettaro arabile)

	Germania occidentale	Francia	Italia	Olanda	Regno Unito
1965/66	210	93	55	250	86
1969/70	255	128	69	280	79
1972/73	241	166	88	284	93
1974/75	244	144	73	307	90
1975/76	236	145	85	310	90
% annuo di crescita . .	1.1	4.5	4.4	2.1	1.3

FONTE: EUROSTAT.

Occorre pur dire che non viene tenuto conto, nel confronto con gli altri paesi, né delle condizioni geopedologiche né delle specifiche produzioni agricole prevalenti.

Ciononostante per un paese in cui l'agricoltura gioca un ruolo fondamentale in termini di addetti ed in termini di partecipazione al PNL i consumi di fertilizzanti possono essere senz'altro definiti « insoddisfacenti » rispetto alla utilizzazione che ci si aspetta da una agricoltura moderna ad alti livelli di produttività.

In altri termini si ritiene che un elevamento dei tassi di uso dei fertilizzanti corrisponda ad una trasformazione delle tecniche di produzione e delle strutture agricole.

Uno degli elementi di questa trasformazione tecnica non può certo derivare da un uso dissennato di azotati, che se nel breve periodo aumentano le rese per ettaro, alla lunga possono provocare effetti negativi sulle capacità produttive del terreno.

Questa preoccupazione origina dalla tabella 11 da cui appare un forte incremento, fra gli elementi fertilizzanti consumati, di quelli azotati (relativamente al totale degli elementi fertilizzanti consumati fatto = 100).

TABELLA 11

CONSUMI ITALIANI DI ELEMENTI FERTILIZZANTI

(in migliaia di tonnellate)

ELEMENTI FERTILIZZANTI	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
N +	624	691	673	673	724	670
P ₂ O ₅ +	574	583	475	369	489	431
K ₂ O +	250	266	267	231	276	199

FONTE: FAO - Annual Fertilizer Review.

La maggior parte dei consumi azotati sono soddisfatti da un alto impiego di urea rispetto al nitrato e solfato ammonico. Il consumo di urea è cresciuto dal 1970 al '77 dell'11 per cento annuo, rispetto ad un aumento del 2,6 del nitrato ammonico e ad un andamento sostanzialmente stabile nei consumi di solfato ammonico (tabella 12).

TABELLA 12

PRODUZIONE, IMPORTI, EXPORT E CONSUMI DI AZOTATI

a) UREA

'000 tonnellate	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977 (a)
Produzione	658	724	776	940	981	939	764	739
Import	30	80	81	33	15	11	12	80
Export	383	372	392	396	537	380	264	359
Consumo effettivo	219	311	350	439	376	425	411	461

b) NITRATO AMMONICO

'000 tonnellate	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977 (a)
Produzione	823	694	679	755	638	675	672	717
Import	34	26	38	19	26	23	26	19
Export	177	260	177	128	136	—	117	151
Consumo effettivo	487	475	441	589	551	581	558	585

c) SOLFATO AMMONICO

'000 tonnellate	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977 (a)
Produzione	1.219	1.198	1.157	1.258	1.388	1.280	1.209	1.142
Import	34	74	21	1	1	—	10	—
Export	523	598	619	513	668	338	733	667
Consumo effettivo	513	498	430	497	569	558	441	476

(a) Dati provvisori.

FONTE: ISTAT.

Una ultima osservazione può essere fatta sulle caratteristiche dell'andamento dei consumi e riguarda il progressivo aumento nell'uso di fertilizzanti complessi, con alto contenuto, di azoto a sfavore di quelli semplici (tabelle 13 e 14).

TABELLA 13

FOSFATICI SEMPLICI

'000 tonnellate	1972	1973	1974	1975	1976
Produzione	1.218	1.131	1.138	782	817
Import	208	178	152	177	167
Export	2	1	5	23	5
Consumo effettivo . . .	1.158	1.050	960	768	584

FONTE: ISTAT.

TABELLA 14

FERTILIZZANTI COMPLESSI

'000 tonnellate	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977 (a)
Produzione	1.886	1.707	1.774	1.809	1.867	1.910	1.458	1.615
Import	132	294	311	187	94	311	454	220
Export	397	338	245	199	286	154	148	160
Consumo effettivo . . .	1.490	1.662	1.754	1.775	1.701	1.754	1.880	2.000

(a) Dati provvisori.
FONTE: ISTAT.

A fronte di questa quantità domandata avente le caratteristiche descritte che si è tradotta in un rilevante incremento delle importazioni, abbiamo una produzione che ha nel suo insieme registrato un andamento stagnante o sostanzialmente in declino, con conseguente bassa utilizzazione degli impianti.

Riportiamo di seguito una stima dell'andamento dei tassi di utilizzo degli impianti espressi in percentuale sulla capacità teorica installata.

ANDAMENTO DEI TASSI DI UTILIZZO DEGLI IMPIANTI
(espressi in percentuale)

	1972	1973	1974	1975	1976
Urea	63	76	80	75	59
Nitrato ammonico	48	59	75	74	78
Solfato ammonico	68	62	78	72	71

Fonte: Piani di settore - docum. Governativo.

Confrontando questi dati con quelli delle tabelle 12, 13, 14, si può trarre una spiegazione di alcuni bassi tassi di utilizzazione della capacità teorica installata nel comparto della chimica fertilizzanti attraverso una semplice analisi della domanda; ma come sempre essa rappresenta solo l'aspetto fenomenico di ritardi strutturali della sfera produttiva.

La struttura produttiva dell'industria

La struttura produttiva dell'industria riflette le strategie di sviluppo che sono state perseguite dalle grandi imprese e che hanno privilegiato il comparto degli azotati rispetto a quello dei fosfatici e dei complessi.

Per quanto riguarda gli azotati, il processo di investimento non ha praticamente subito interruzioni dagli anni '60 in poi. La struttura industriale nei settori dell'urea e del nitrato ammonico è attualmente caratterizzata, come si può osservare dalla tabella seguente, da un numero di stabilimenti relativamente basso, da una capacità media abbastanza elevata e da un'età media del parco impianti decisamente bassa.

Caratteristiche esattamente contrarie si rilevano nei comparti dei complessi e dei fosfatici (elevato numero di impianti, basse capacità medie ed età media molto elevata). In questi comparti infatti si è assistito, a partire dagli anni '60, ad un arresto del processo di investimento e rinnovo. D'altro lato le ristrutturazioni operate

(passaggio di impianti da Montedison a Fedit) erano motivate dalla necessità di cedere produzioni scarsamente remunerative per la Montedison, piuttosto che di modificare l'organizzazione della produzione del settore.

CAPACITÀ PRODUTTIVE (ANIC - MONTEDISON - FEDIT)

PRODOTTO	Capacità totale (10 ³ t.)	Numero stabilimenti	Capacità media	Età media ponderata con capacità
Urea	1.950	8	240	5,6 ÷ 7,8
Nitrato ammonico	660	2	330	6,5 ÷ 13
Complessi	1.950	14	139	19 (b)
Fosfatici (a)	1.080	16	68	19 (b)

FONTE: Piani di settore - docum. Governativo.

(a) Le due cifre tengono conto di eventuali ampliamenti o rinnovi e modifiche apportate all'impianto durante il periodo di funzionamento, nei casi in cui sono state segnalate dalle imprese.

(b) Questi valori sono stati calcolati solo per quella parte di impianti di cui è stato comunicato l'anno di entrata in esercizio. Tuttavia si possono ritenere rappresentativi dell'età media degli impianti dei due comparti in quanto la capacità esclusa dal conteggio risulta poco rilevante.

Per effetto di tali andamenti, la capacità produttiva di azotati si presenta ora totalmente concentrata presso le due maggiori imprese (Anic e Montedison). Queste ultime detengono il 94 per cento della capacità produttiva di urea e il 96 per cento della capacità produttiva di nitrato ammonico. Il solfato ammonico è caratterizzato da una relativa minor concentrazione (circa 88 per cento), in quanto, essendo un prodotto « fatale » della produzione di caprolattame intermedio per fibre, in questo segmento sono presenti anche altri produttori.

Nel comparto dei fosfatici semplici l'Anic è assente; la Montedison, dopo i trasferimenti di impianti alla Fedit, conserva una quota (38 per cento) decisamente inferiore rispetto a quella che detiene in altri comparti; il resto della capacità è controllato dalla Fedit (57 per cento).

Nei complessi infine esiste una situazione più differenziata, con una maggiore presenza di piccole imprese. Anic e Montedison detengono rispettivamente il 21 per cento e il 51 per cento, la Fedit l'11 per cento, mentre il restante 17 per cento appartiene a una fascia di piccole imprese indipendenti.

Il prezzo dei fertilizzanti è nel nostro paese il più basso della Comunità Europea come risulta nella tabella che segue pubblicata nel rapporto governativo sui piani di settore.

INDICE DEI PREZZI DI FINE CAMPAGNA 1977-78 (1)

	Italia	Francia	Germania occidentale	Gran Bretagna	Olanda
Nitrato ammonico . .	100	120	130	109	137
Urea (1976-77) . . .	100	127	159	n.d.	128
Complesso (15-15-15) .	100	119	110	112	127

FONTE: Informazioni aziendali.

(1) Il confronto dei livelli di prezzi dei fertilizzanti fra i diversi paesi europei è assai difficile, le fonti consultate riportano dati contrastanti. L'Agenzia settimanale di politica agraria « Agritalia » n. 27-28 del 15 giugno 1975 nelle pagine 3-4 afferma che per il cloruro di potassio e le scorie thomas i prezzi praticati sul mercato nazionale sono fra i più alti d'Europa.

Lo scarto che emerge da questa tabella deve tuttavia essere considerato come indicativo del divario *massimo* esistente tra il prezzo del mercato italiano e il prezzo dei principali mercati europei.

Il confronto riportato nella tabella, infatti, è stato effettuato con riferimento ai prezzi massimi registrati nei vari mercati. Se si considera che l'azione della politica di controllo CIP in Italia ha avuto anche il probabile effetto di restringere il *range* di variazione tra prezzo massimo e prezzo minimo praticato sul mercato, è possibile dedurre che, con ogni probabilità, lo scarto Italia-estero, se fosse stato calcolato sui prezzi medi effettivi, sarebbe risultato meno rilevante di quello mostrato dalla tabella prima riportata.

Alcune osservazioni sui costi di produzione dei fertilizzanti

La materia prima per eccellenza nella produzione di fertilizzanti può essere la virgin-nafta o il metano a seconda della modernità dell'impianto. Il metano risulta essere di gran lunga più conveniente ma il suo uso implica un costoso processo di ristrutturazione di una industria che aveva legato le sue fortune a quelle della virgin-nafta che, prima della crisi petrolifera, era a buon mercato.

Secondo i dati presentati dall'Anic il costo del metano incide sul costo franco fabbrica per percentuali oscillanti fra il 38 e il 27 nella produzione di ammoniaca, a seconda delle « ricette » utilizzate e della capacità tecnologica dell'impianto (1).

L'ammoniaca è a sua volta la materia base nella produzione degli altri fertilizzanti.

Nella composizione del costo franco fabbrica di tutti i fertilizzanti considerati, la quota di ammortamento del capitale fisso oscilla fra il 20 e il 30 per cento a seconda del volume della produzione e della modernità dell'impianto.

Fra gli altri costi delle materie prime si distinguono per la loro incidenza sul costo franco fabbrica, l'olio combustibile e le fosforiti.

Un'osservazione va fatta sulla presenza, nella produzione dei complessi, del potassio cloruro. Questo minerale viene estratto da un unico stabilimento siciliano che quindi opera in regime di monopolio.

Il costo del lavoro incide percentualmente sul costo franco fabbrica con forti oscillazioni dal 5 al 20 per cento in relazione al tipo di prodotto finale, allo stato tecnologico degli impianti, al grado di assenteismo.

Le industrie denunciano il fattore lavoro come elemento sovrabbondante il cui costo, per le note caratteristiche di rigidità, è influenzato dalle politiche aziendali e dalla situazione strutturale del settore.

L'analisi degli elementi di costo presentati dalle aziende produttrici di fertilizzanti è, rispetto alle altre risposte pervenuteci dagli altri settori, assai esauriente. Questa capacità e precisione nella presentazione degli elementi di costo deriva dal lungo rapporto intercorso tra aziende e CIP.

MACCHINE AGRICOLE

È questo un settore in cui la nostra bilancia commerciale vanta, nel periodo in esame, un saldo attivo che va però rapidamente deteriorandosi.

Come si può osservare nella tabella n. 15 mentre nel 1970 le esportazioni sopravanzavano le importazioni per 72.299 milioni di lire, nel 1976 la differenza si è ridotta a 45.587 milioni di lire.

(1) La virgin-nafta incide, nello stabilimento Montedison di Priolo, per circa il 40 per cento del costo industriale.

Nel 1973 tale differenza si ridusse appena a 14.263 milioni di lire risentendo della situazione congiunturale particolarmente difficile.

All'interno del settore macchine agricole non tutti i tipi di macchinari concorrono a determinare tale tendenza; il settore delle trattrici che pur segnala un saldo attivo nel 1976, denuncia negli ultimi anni una brusca interruzione del considerevole flusso di esportazione, che aveva contrassegnato in termini assoluti gli inizi degli anni '70, con una flessione in lire correnti, di circa 33 miliardi (negli anni dal '70 al '76) e con un aumento delle importazioni di oltre 23 miliardi nello stesso periodo sempre in valori correnti.

Il settore dei motocoltivatori segna, al contrario, un andamento nettamente positivo più che quadruplicando le esportazioni e mantenendo un *trend* quasi costante per le importazioni.

Sostanzialmente positivo e senza notevoli variazioni risulta l'andamento degli scambi nei settori delle macchine per la lavorazione e coltivazione del suolo ed in quello degli apparecchi meccanici per la spruzzatura degli insetticidi.

Tendenze preoccupanti si manifestano invece nel settore delle macchine per la raccolta e prima lavorazione dei prodotti dove nel 1976 si manifesta un saldo passivo di circa 8 miliardi dopo che per quattro anni, si erano avuti saldi sempre positivi.

Dai dati disponibili non siamo in grado di stabilire se questo incremento delle importazioni sia dovuto a fattori congiunturali o esprima un reale ritardo tecnologico della nostra industria meccanica in un settore in cui l'innovazione e l'ingresso sul mercato di nuovi prodotti giocano un ruolo decisivo.

La situazione negativa riscontrata nel settore « macchine per la raccolta e prima lavorazione » viene in parte compensata dall'andamento degli scambi del settore "altre macchine e apparecchiature agricole", col netto miglioramento verificatosi negli anni '75-'76 che (dopo la battuta d'arresto nel 1973 con un disavanzo di circa tremila miliardi) segna un saldo attivo rispettivamente di 6 e 2 miliardi nel '75 e nel '76.

ANDAMENTO IMPORT-EXPORT DI MACCHINE AGRICOLE

TIPI DI MACCHINE	1970			1971			1972		
	Import	Export	Saldo	Import	Export	Saldo	Import	Export	Saldo
Trattrici	16.426	81.734	+ 65.308	20.269	59.681	+ 39.412	17.727	38.737	+ 21.010
Motocoltivatori (1)	267	1.769	+ 1.502	684	40.362	+ 39.678	396	1.970	+ 1.574
Lavorazione suolo e coltiva- zione (2)	3.165	3.544	+ 379	2.869	3.159	+ 290	3.756	4.401	+ 645
Apparecchi mecc. per spruz- zare insetticidi e innaffiare	439	1.792	+ 1.353	245	300	+ 55	1.224	2.328	+ 1.104
Raccolta e prima lavoraz. (3)	15.751	19.539	+ 3.788	15.754	7.899	- 7.855	15.751	19.551	+ 3.800
Altre macchine e apparec. (4)	2.650	2.627	- 23	2.352	3.425	+ 1.073	5.888	4.089	- 1.799
Totale	38.698	111.005	72.307	42.173	114.826	72.653	44.742	71.076	26.334

(1) Motocoltivatori:
cilindrata fino a 1.000; oltre 1.000 cmc.

(2) Lavorazione del suolo e coltivazione:
seminatrici, spandiconcime; scaricatori, coltivatori, estirpatori, sarchiatrici, zappatrici ed erpici; aratri;
altre macchine; parti e pezzi staccati.

(3) Raccolta e prima lavorazione dei prodotti agricoli:
falciatrici, tosatrici; mietitrici, trebbiatrici, mietilegatrici e altre macchine per la raccolta e la trebbiatura
dei cereali; macchine per la pulitura, la cernita ecc. dei cereali; macchine da fienagione; selezionatrici
uova, frutta; presse da paglia e da foraggio; altre macchine; parti e pezzi staccati.

(4) Altre macchine e apparecchi:
torchi, mungitrici, per l'avicoltura (incubatrici ecc.); altre; parti e pezzi staccati.

FONTE: Elaborazione nostra su dati ISTAT.

TABELLA 15

DAL 1970 AL 1976 IN MILIONI DI LIRE

1973			1974			1975			1976		
Import	Export	Saldo	Import	Export	Saldo	Import	Export	Saldo	Import	Export	Saldo
13.822	20.071	+ 6.249	15.770	30.952	+ 15.182	21.688	39.360	+ 17.672	40.235	48.662	+ 8.427
504	2.690	+ 2.186	566	4.495	+ 3.929	417	5.275	+ 4.858	600	8.691	+ 8.091
5.447	7.133	+ 1.686	9.447	12.502	+ 3.055	8.401	17.582	+ 9.181	12.633	24.337	+ 11.704
1.201	2.675	+ 1.474	2.170	4.593	+ 2.423	1.899	4.643	+ 2.744	3.581	8.525	+ 4.944
23.401	29.273	+ 5.872	34.848	47.215	+ 12.367	37.463	56.068	+ 18.605	48.055	40.983	- 7.072
8.208	5.004	- 3.204	9.860	8.672	- 1.188	5.814	11.756	+ 5.942	12.418	14.615	+ 2.197
52.583	66.846	14.263	71.661	108.429	35.768	75.682	134.684	59.002	117.522	145.813	28.291

Analisi strutturale del settore macchine agricole

La meccanizzazione dei processi produttivi agricoli ha avuto negli ultimi venticinque anni, un forte sviluppo.

In termini di potenza CV utilizzata, nel comparto trattori essa è cresciuta dai 6,4 milioni del 1958 ai 38,5 milioni di CV nel 1976; questo incremento è stato accompagnato da una notevole riduzione della forza lavoro occupata in agricoltura che è passata dai 6,2 milioni del 1958 ai 2,9 milioni del 1976, come dimostra la tabella che segue:

TABELLA 16

ANNO	Occupati in agricoltura [10 ⁶]	Potenza installata (trattori) [10 ⁶ CV]	Potenza per occupato [CV/OCC.] trattori
1958	6,247	6,4	1,0
1965	4,956	14,9	3,0
1970	3,608	24,8	6,9
1973	3,190	30,9	9,7
1976	2,929	38,5	13,1

FONTE: Elaborazione dati Eurostat.

L'uso di macchine agricole nel nostro paese, nonostante lo sviluppo cui si è accennato, è lontano dai livelli di meccanizzazione europei, in termini di CV per addetto, come risulta dall'analisi dei dati della tabella 17.

Se invece utilizziamo l'indicatore cavalli vapore per ogni 100 ettari di SAU, l'Italia si pone al terzo posto dopo la Germania e l'Olanda.

L'indicatore cavalli vapore/ettari ha un valore relativo perché non tiene conto della variabile decisiva costituita dal tipo di produzione e delle condizioni di acclività del terreno.

Il dato in termini di CV per addetto, ci può invece dare una idea del livello di meccanizzazione delle tecniche colturali.

TABELLA 17

1976	Potenza (trattori) per occupato in agricoltura [CV/OCC.]	Potenza (trattori) per unità di superficie agricola utilizzata CV/100 haSAU
Italia	13,1	220
Germania	29,8	386
Francia	25,4	178
Regno Unito	30,5	109
Olanda	23,4	330

FONTE: Elaborazione dati Eurostat.

A proposito dei dati contenuti nella tabella 17 occorre fare almeno due considerazioni che ne influenzano la lettura, la prima è che i confronti con altri paesi sono sempre inficiati dal fatto già ricordato che si vanno confrontando strutture agricole e produzioni assolutamente disomogenee e pertanto il confronto del rapporto CV con SAU è puramente indicativo, la seconda osservazione riguarda il fenomeno largamente noto, della sottoutilizzazione della potenza dei trattori nella nostra agricoltura.

La meccanizzazione, come ovvio, induce una variazione nella struttura dei costi dell'agricoltura, aumentando di conseguenza, in termini sia assoluti che relativi, l'incidenza delle spese energetiche e l'incidenza delle spese per manutenzioni, riparazioni e materiale di ricambio (tabella 18): i dati italiani appaiono piuttosto lontani da quelli degli altri paesi comunitari.

La consistenza del credito elargito per l'acquisto delle macchine agricole (tabella 19) ha superato i 400 miliardi nel 1977 mantenendosi nell'ordine del 10 per cento rispetto al credito globale (sia di esercizio che di miglioramento) concesso all'agricoltura.

TABELLA 18

INCIDENZA DELLE VOCI DI SPESA INDOTTA DALLA MECCANIZZAZIONE
SULLA PRODUZIONE LORDA VENDIBILE DELL'AGRICOLTURA NEL 1976

PAESI	Produzione lorda vendibile agricoltura [10 ⁶ EUR]	CONSUMI INTERMEDI		SPESE ENERGETICHE		MATERIALE, MANUTENZIONI E RIPARAZIONI	
		[10 ⁶ EUR]	%	[10 ⁶ EUR]	%	[10 ⁶ EUR]	%
Italia	14.478	4.109	27.4	258	1.8	177	1.2
Germania	17.187	8.578	49.9	1.163	6.8	1.480	8.6
Francia	20.223	7.968	39.4	538	2.7	1.667	8.1
Regno Unito	8.888	5.052	56.8	356	4.0	727	8.2
Olanda	6.265	3.051	48.7	181	2.9	355	5.7

Fonte: Elaborazioni dati EUROSTAT.

TABELLA 19

CREDITO AGRARIO (miliardi di lire)

VOCI	1974	1975	1976	1977
Credito agrario per acquisto macchine:				
totale	318.2	303.6	362.2	474.9
agevolato	293.5	281.5	324.3	426.1
non agevolato	24.7	22.1	37.9	48.8
Credito agrario globale (esercizio + miglioramento):				
totale	2731.1	2943.7	3543.6	4388.2
agevolato	2179.1	2506.9	3031.7	3689.2
non agevolato	552.0	436.8	511.9	699.0
Quota del credito per acquisto macchine sul credito agrario				
globale (%)	11.6	10.3	10.2	10.8

FONTE: Elaborazione dati Banca d'Italia (consistenze al 30 giugno).

Il processo di meccanizzazione della nostra agricoltura è quindi in corso e suscettibile di accelerazione qual'ora i provvedimenti recentemente approvati dal Parlamento noti come la legge Quadri-foglio e le indicazioni per un piano agricolo-alimentare, avranno seguito.

L'industria delle macchine agricole in Italia.

Il settore costruttivo delle macchine agricole in Italia è costituito da circa 2.000 unità, occupa circa 100.000 addetti e ha realizzato nel 1977 un fatturato « consolidato » di circa 1.850 miliardi (1.580 circa nel 1976). Il settore, negli ultimi 20 anni, si è circa quintuplicato.

Il fatturato « consolidato » (Tabella 20) è realizzato per il 42 per cento circa con le trattrici agricole complete, per il 13 per cento circa con la vendita di parti staccate (destinate all'esportazione) e di parti di ricambio di trattrici e infine, per il restante 45 per cento, con le macchine agricole operatrici semoventi (mietitrebbiatrici, motofalciatrici, motocoltivatori, motozappatrici, motoagricole e altre) e non semoventi (ossia da utilizzare accoppiate con trattrici).

Il 38 per cento del valore della produzione totale è destinato alla esportazione, mentre le importazioni rappresentano solamente il 10 per cento del valore della produzione: ne risulta un saldo attivo della bilancia commerciale di circa 440 miliardi nel 1976, al lordo delle importazioni di parti staccate.

Il settore è caratterizzato, almeno in prima approssimazione, da una relativa concentrazione produttiva nel comparto delle trattrici, dei motori e delle macchine operatrici semoventi e per contro, da una assai maggiore polverizzazione in quello delle macchine operatrici non semoventi. Complessivamente l'80 per cento della produzione circa è concentrata in circa il 12 per cento delle unità produttive: più di 1.500 aziende, infatti, presentano una produzione unitaria inferiore a 1 miliardo di lire/anno, circa 300 una produzione compresa fra 1 e 10 miliardi e fra le restanti, 3 una produzione superiore ai 50 miliardi. Occorre anche ricordare che la maggioranza delle imprese che operano nel settore (e soprattutto nei comparti delle trattrici e delle macchine semoventi), specie se di piccola dimensione, si configurano più come assemblatrici di componenti approvvigionati dall'esterno che come costruttrici vere e proprie, sì che il valore aggiunto è, in generale, molto modesto.

TABELLA 20

VALORI DELLA PRODUZIONE, IMPORTAZIONE, ESPORTAZIONE,
DISPONIBILITÀ INTERNA E SALDO COMMERCIALE (in miliardi di lire)
NEL 1976 PER IL SETTORE DELLE MACCHINE AGRICOLE (1)

VOCI	Valore produzione	Valore importazioni	Valore esportazioni	Disponibilità interna	Saldo bil. comm.
Trattrici agricole	657,2	67,4	281,9	442,7	214,5
Parti staccate	215,8	n.s.	178,2	37,6	178,2
Macchine agricole operatrici	703,9	96,1	139,9	660,1	43,8
Totale	1.576,9	163,5	600,0	1.140,4	436,5

FONTE: Elaborazione dati ISTAT e UNACOMA.

(1) Il dato di importazione di parti staccate non è stimato.

Il settore, come visto, ha goduto di forti tassi di crescita negli ultimi venti anni: in particolare (tabella 21) negli ultimi 8 anni si è verificata una crescita, in termini fisici, di circa il 58 per cento; contro la crescita del 22 per cento del complesso delle industrie manifatturiere.

TABELLA 21

INDICI DELLA PRODUZIONE INDUSTRIALE
(1970 = 100)

ANNO	Industria macchine per l'agricoltura	Complesso industria manifatturiera
1971	77.4	99.6
1972	83.2	103.7
1973	100.4	114.0
1974	120.9	119.4
1975	131.8	107.5
1976	138.7	121.1
1977	157.5	122.3

SOURCE: ISTAT.

Si forniscono alcuni « rapporti caratteristici » del settore stesso (tabella 22), posti a confronto con quelli del complesso delle industrie manifatturiere. Considerando l'anno iniziale (1972) e finale (1975), nonostante la specificità del ciclo delle serie di dati forniti, si può osservare che il valore aggiunto lordo è pari a circa 1/4 del valore della produzione (a causa, come detto, del frazionamento verticale della produzione stessa), a fronte di un corrispondente 35 per cento per il complesso delle manifatturiere. Le spese di personale per dipendente si sono mantenute allo stesso livello del complesso delle manifatturiere, mentre il valore aggiunto lordo per addetto è passato, sempre in termini comparativi, dall'86 al 105 per cento: ne è derivata una notevole diminuzione della quota delle spese di personale sul valore aggiunto lordo, dall'88,9 per cento al 73,2 per cento; che non ha avuto riscontro nel complesso delle manifatturiere (dove si è passati dal 78,3 per cento al 76,9 per cento).

Nel settore macchine agricole non tutti i comparti produttivi degli svariati mezzi tecnici per l'agricoltura partecipano allo stesso modo e con la stessa dinamica allo sviluppo della produzione di questo importante settore dell'industria manifatturiera.

La *produzione di trattrici* nel 1976 e 1977 si è aggirata sulle 115.000 unità/anno, per una massa complessiva dell'ordine delle 250 mila tonnellate.

Per quanto le ditte costruttrici siano, ufficialmente, 41 (con 540 modelli diversi), in realtà l'80 per cento della produzione è fornito da sole quattro ditte e 13 modelli rappresentano quasi la metà dell'intera produzione annua, il 50 per cento circa della quale è destinata all'esportazione.

Le importazioni poi, che rappresentano circa il 13 per cento della domanda, provengono da 26 case straniere (anche se — pure in tal caso — l'80 per cento circa proviene da 9 case), con una quarantina di modelli.

Nonostante i numerosissimi modelli offerti, in realtà la tipologia costruttiva è, nel complesso, abbastanza standardizzata per le varie classi di potenza e fra modelli a 2 ed a 4 ruote motrici (siano essi con ruote isodiametriche, o meno), tanto che spesso alcune case costruttrici fabbricano — sulla stessa linea di produzione — modelli anche per conto di case concorrenti.

Vale la pena poi di ricordare, che, oltre alle trattrici, le stesse ditte fabbricano parti staccate e pezzi di ricambio per un valore che si aggira, mediamente, sul 30 per cento della produzione trattoristica annua.

La maggioranza delle ditte stesse, inoltre, specie se di piccola dimensione, risulta configurarsi piuttosto come assemblatrice di componenti approvvigionate dall'esterno che non come costruttrice vera e propria, sì che il valore aggiunto è molto modesto. Ciò vale in diversa misura, tanto maggiore quanto più piccola è l'azienda, specialmente per i motori, per l'idrostatica, per la trasmissione e per gli organi di propulsione. Per i motori, in particolare, e a parte le 4 maggiori case costruttrici di trattori, che sono autonome, la maggioranza delle ditte si approvvigiona dalle cinque principali case italiane a ciò specializzate.

Nel comparto trattori e la divisione industriale « Trattori FIAT » che fornisce al mercato italiano una grande percentuale delle macchine richieste; la politica del settore viene trainata, nella predisposizione dei modelli, dalle caratteristiche della domanda come per qualsiasi altro prodotto e non ci risulta venga adottata per il momento alcuna politica per l'uso « polivalente » della forza motrice messa a disposizione della potenza in CV del trattore. (Cfr. Udienza FIAT trattori del 16 maggio 1978).

La produzione di *motocoltivatori* è risultata, nel 1977, dell'ordine di 35.000 unità. Tale produzione vede impegnate 48 case costruttrici (alcune delle quali produttrici anche di trattrici e/o di macchine

agricole semoventi) con parecchie centinaia di modelli, anche se l'88 per cento della produzione nel mercato è rappresentato da 8 sole case costruttrici (2 case forniscono il 45 per cento della produzione) e 12 modelli rappresentano il 40 per cento della produzione annua stessa. Le importazioni del 1976 si aggirano sulle 2.100 unità, contro un'esportazione di 18.000 unità.

Circa le *motoagricole*, 68 sono le case costruttrici e oltre 500 i modelli realizzati; il 60 per cento della produzione (che nel 1977 è stata di 11.000 unità) è, tuttavia, in mano a 7 ditte e il 40 per cento nelle mani di 3 sole ditte. Anche in tal caso, i modelli più venduti (7) rappresentano il 35 per cento circa della produzione.

Anche per le due sopracitate categorie di macchine vale quanto detto a proposito dei trattori in termini di valore aggiunto; molte ditte, in questo caso, si configurano, più che altro, come assemblatrici di componenti comuni provenienti dal settore metalmeccanico italiano e/o straniero.

Per quanto riguarda le *motofalciatrici* (50.000 unità nel '77), esse sono realizzate da 30 ditte in oltre 200 modelli diversi. Il 77 per cento della produzione è, tuttavia, concentrato nelle mani di 2 società. Le importazioni al '76 riguardano 1500 unità circa, contro 35.000 unità d'esportazione.

Diversa è la situazione delle *mietitrebbiatrici*, la produzione delle quali (2500 unità nel '77) deriva da 6 ditte ma è, in realtà, concentrata (97 per cento circa) nelle mani di due sole società una delle quali è la Laverda ascoltata in udienza il 16 maggio 1976. Le esportazioni (1200 unità) sono circa equivalenti, in valore, alle importazioni (2100 unità).

4.5. — Circa il complesso delle *macchine agricole operatrici* (includendo anche le semoventi di cui ai paragrafi precedenti), la produzione è andata, negli ultimi anni, globalmente crescendo al ritmo del 14-17 per cento. Così, mentre nel 1973 la produzione è stata stimata sulle 210.000 tonnellate, nel 1976 si è giunti a 302.000 tonnellate di manufatti metallici (dagli aratri, alle macchine da raccolta ed a quelle per il centro aziendale). Le esportazioni hanno riguardato il 20 per cento circa della produzione e quasi la metà di esse ha interessato i paesi della CEE.

È in questo settore che si trova la grande maggioranza delle piccole unità produttive, fra le 2000 in attività, coprenti una vasta e diversificata gamma di tipi e di modelli, non sempre ripetitivi fra loro, data l'esigenza di far fronte alle specifiche necessità delle agricolture locali.

Questa analisi specifica pur breve e frammentaria, dimostra il peso preponderante che nel settore macchine per l'agricoltura ricoprono i trattori e quanto invece sia relativamente inconsistente la produzione di quelle attrezzature ad alta tecnologia già in uso nelle agricolture più moderne e che rappresentano per l'Italia un notevole flusso di importazioni, quali le macchine per la raccolta del prodotto e attrezzature per la zootecnia. Altro elemento non secondario che scaturisce dall'analisi del nostro settore meccanico è

la quota non irrilevante (di cui però non conosciamo l'esatta entità) di pezzi di macchine staccati ad alto contenuto tecnologico che vengono importati e assemblati in Italia.

Alcune osservazioni sui costi di produzione nel settore delle macchine agricole.

Le risposte ai questionari predisposti dal comitato hanno denunciato limiti maggiori di quelli dei fertilizzanti.

Ad aggravare la scarsa trasparenza dei dati concorre il fatto che il settore macchine agricole svolge quasi esclusivamente operazioni di assemblaggio di parti staccate provenienti da altre aziende del settore meccanico; pertanto il costo più rilevante risulta essere quello delle materie prime intese come « pezzi staccati » che oscilla fra il 60 e l'80 per cento dei costi industriali.

Il secondo capitolo di spesa risulta essere quello della mano d'opera diretta che oscilla tra il 6 e il 10 per cento sul totale dei costi diretti.

Il settore si presenta fortememente organizzato e con un buon livello tecnologico, almeno nel settore trattoristico, pari a quello degli altri paesi industrializzati.

La documentazione in nostro possesso non ci consente altre osservazioni.

MANGIMI

Fra le spese che vengono annualmente sostenute per l'acquisto di fattori produttivi nel settore agricolo quella per i mangimi è, come abbiamo visto, la più rilevante.

È proprio in questo comparto che le nostre importazioni segnano valori positivi più alti dell'intero flusso dall'estero di inputs per l'agricoltura.

Nel 1976 il saldo negativo della bilancia commerciale dei mangimi e preparati per l'alimentazione animale è stato di circa 900 miliardi di lire che rappresenta il 31 per cento del totale dei mangimi consumati dalla agricoltura nazionale. Questa situazione gravemente deficitaria si manifesta in modo; più o meno accentuato durante tutto il periodo considerato (70-76) come appare nella tabella che segue.

La disamina per prodotto della tabella indica un andamento sostanzialmente simile negli anni considerati nella bilancia import-export, delle varie componenti il comparto dei mangimi e preparati per l'alimentazione animale. I disavanzi più vistosi si hanno per il granturco e l'avena con una importazione di circa 6 miliardi e mezzo pari al 66 per cento del totale saldo negativo del 1976.

La situazione sinora descritta non si presenta certamente come un fenomeno congiunturale ma come un vero e proprio fatto strutturale a cui va connessa la grave situazione persistente nel nostro settore zootecnico.

L'alimentazione del bestiame è il frutto delle produzioni di più settori economici e si presenta come una materia di indagine assai complessa. Infatti l'alimentazione animale utilizza produzioni agricole (i foraggi), sottoprodotti dell'industria alimentare ed infine mangimi composti e nuclei che sono oggetto specifico del processo produttivo dell'industria manginistica.

In questa sede non ci si occuperà della produzione di foraggi né dei sottoprodotti dell'industria alimentare ma specificamente dei mangimi composti e nuclei e del comparto industriale che li produce.

ANDAMENTO DELLE IMPORT-EXPORT DI MANGIMI E

PRODOTTI	VALORE IN				
	I	E	I	E	I
	1970	1970	1971	1971	1972
Granoturco (1)	168.901	790	197.716	1.044	184.606
Segale (1)	27	13	41	—	146
Orzo (1)	33.183	10	52.244	173	47.684
Avena (1)	5.355	4	9.454	16	7.221
Farine e polveri di carni, pesci ecc., non adatte all'alimentazione umana	15.562	877	12.771	956	14.089
Crusche, setacciate ed altri residui della la- vorazione dei cereali e dei legumi	2.900	27	3.841	12	5.244
Polpe di barbabietola o sottoprodotti della fabbricazione dello zucchero, della birra, alcool, ecc.	3.610	28	3.529	63	2.956
Panelli, farine e residui degli oli vegetali .	19.461	5.325	25.418	4.967	36.871
Ghiande, fecce di frutta, vinacce, ecc. . .	409	164	339	262	259
Foraggi melassati o zuccherati, mangimi mi- sti e altre preparazioni	38.440	4.415	43.176	6.003	48.755
Totale	287.917	11.648	348.529	13.496	347.831

(1) Quantitativi al lordo delle quote destinate ad usi diversi dall'alimentazione del bestiame.

FONTI: Elaborazione INEA su dati ISTAT.

TABELLA 23

PREPARATI PER L'ALIMENTAZIONE ANIMALE DAL '70 AL '76

MILIONI DI LIRE

E	I	E	I	E	I	E	I	E
1972	1973	1973	1974	1974	1975	1975	1976	1976
2.478	306.465	933	387.584	568	450.102	618	506.403	685
—	571	3	195	—	1.688	2	41	—
1.536	87.381	1	103.981	1	77.402	24	133.795	106
100	9.294	162	16.191	159	8.224	26	11.258	67
851	18.429	3.649	19.037	5.144	16.638	2.680	25.927	7.798
10	5.306	204	8.717	175	5.149	670	9.470	748
113	3.292	167	6.114	136	4.991	282	6.448	2.538
4.662	90.122	8.412	97.701	16.521	63.610	6.093	148.125	4.749
85	473	222	580	129	292	164	997	578
7.450	51.419	9.218	67.890	15.295	66.749	32.946	123.753	42.110
17.375	572.842	22.971	707.990	38.128	694.845	43.505	968.217	59.378

Il consumo nazionale di mangimi composti e nuclei.

I dati disponibili di carattere strutturale sono assai scarsi; secondo una nostra elaborazione su dati INEA il consumo in termini quantitativi negli anni 1970-74 dei mangimi composti e nuclei ha avuto per i primi, tassi di incremento progressivamente crescenti mentre per i secondi, dopo una flessione nel tasso di incremento nell'anno '73, vi è stato un nuovo consistente balzo in avanti dei consumi: + 24 per cento. Lo stesso incremento positivo è riscontrabile in termini di valore negli anni 1970-77 nelle tabelle seguenti. Per i mangimi integrati la variazione positiva di + 63 per cento del 1974 è da attribuirsi soprattutto ai comparti suinicolo, avicolo e dei bovini adulti da carne, per i nuclei invece, l'incremento più vistoso è stato nel comparto dei vitelli.

Non si dispongono di informazioni statistiche sull'evoluzione recente dei consumi e della produzione di mangimi; sull'Annuario dell'Agricoltura Italiana INEA del 1976 si legge: « La produzione nazionale di mangimi composti integrati e di nuclei è stata di circa 65 milioni di quintali, realizzata in 1.448 stabilimenti (14 in più rispetto al 1975); la potenzialità complessiva è aumentata del 4,8 per cento rispetto all'anno precedente. I mangimi e nuclei per volatili hanno rappresentato oltre il 48 per cento del totale, quelli per suini circa il 21 per cento, quelli per bovini circa il 24 per cento. Nella prima categoria si sono riscontrati aumenti dei prodotti destinati ai polli da carne ed ai tacchini e una diminuzione di quelli per le ovaiole; nell'ambito dei mangimi per suini oltre il 54 per cento è stato destinato ai suini all'ingrasso, ma l'incremento maggiore, rispetto al 1975, ha riguardato la quota per i suinetti; nel comparto dei mangimi per bovini, un sensibile aumento ha fatto registrare la produzione di mangimi per vacche da latte, in dipendenza dell'aumento numerico, sia pure modesto, di questa categoria e soprattutto per la scarsa disponibilità di foraggi ».

Anche se il dato della produzione è in scarsa armonia con i dati che la stessa INEA pubblicava negli Annuari dal 1971 al 1975 e quindi non è confrontabile (neanche con l'aggiunta delle importazioni) con i dati della tabella sui consumi nazionali, possiamo stimare che la distribuzione percentuale fra i vari comparti zootecnici conferma la tendenza verificata fino al 1974.

Occorre qui fare alcune precisazioni metodologiche: la scarsità delle fonti di informazione e la nomenclatura ambigua riscontrabile nelle diverse fonti utilizzate non ci consente di capire se siamo importatori di mangimi intesi come materie prime per l'industria mangimistica o se invece importiamo prodotto finito; di qui nasce la difficoltà di poter chiaramente definire, la esatta dimensione delle produzioni in relazione ai consumi.

TABELLA 24

ANDAMENTO 1970-74 NEI CONSUMI DEI NUCLEI
(in milioni di lire)

SPECIE DI BESTIAME	1970	1971	1972	1973	1974	variaz. % 1971 su 70	variaz. % 1972 su 71	variaz. % 1973 su 72	variaz. % 1974 su 73
Bovini adulti	1.016.391	1.161.486	1.237.570	1.300.241	1.713.870	+ 14,3	+ 6,6	+ 5,1	+ 31,8
da latte	691.801	800.550	777.126	754.625	875.417	+ 15,7	- 2,9	- 2,9	+ 16,0
da carne	272.401	300.655	444.773	518.069	781.322	+ 13,7	+ 43,6	+ 16,5	+ 50,9
altri	52.189	51.281	15.671	27.547	56.931	- 1,7	- 69,4	+ 75,8	+ 106,7
Vitelli	144.881	174.155	148.454	98.287	103.843	+ 20,2	- 14,8	- 27,8	+ 5,7
sostitutivi del latte	--	--	--	--	--	--	--	--	--
altri	144.881	174.155	148.454	98.287	103.843	+ 20,2	- 14,8	- 33,8	+ 5,7
Suini	865.773	966.689	1.040.514	1.323.364	1.990.560	+ 11,7	+ 7,6	+ 27,2	+ 50,4
Pollame (1)	2.410.546	2.516.680	2.659.152	2.515.659	2.752.181	+ 4,4	+ 5,7	- 8,4	+ 9,4
In complesso (2)	4.518.176	4.908.600	5.188.787	5.327.823	6.647.188	+ 8,6	+ 5,7	+ 2,7	+ 24,8

(1) Pollame da carne e galline ovaiole. Sono esclusi i consumi per altri volatili (tacchini, oche, anatre, faraone, fagiani e quaglie).

(2) Compresi anche i consumi per cavalli, ovini, caprini, conigli, altri volatili.

FONTI: Elaborazione INEA su dati ISTAT.

TABELLA 25

ANDAMENTO 1970-74 NEI CONSUMI DEI MANGIMI INTEGRATI
(in milioni di lire)

SPECIE DI BESTIAME	1970	1971	1972	1973	1974	variaz. % 1971 su 70	variaz. % 1972 su 71	variaz. % 1973 su 72	variaz. % 1974 su 73
Bovini adulti	6.328.578	7.370.332	8.458.051	11.278.818	16.772.029	+ 16,3	+ 14,8	+ 33,4	+ 18,7
da latte	3.126.495	3.952.590	4.618.870	5.910.308	8.668.990	+ 26,4	+ 16,9	+ 28,0	+ 46,7
da carne	2.993.015	3.188.923	3.673.418	5.103.940	7.787.916	+ 6,3	+ 15,2	+ 39,0	+ 32,5
altri	209.068	228.819	163.763	262.600	315.093	+ 9,4	- 27,6	+ 38,4	+ 20,0
Vitelli	3.808.301	4.010.635	4.152.919	4.421.475	5.475.277	+ 6,1	+ 2,8	+ 6,5	+ 22,8
sostitutivi del latte	2.016.561	2.357.371	3.223.851	3.357.023	3.929.167	+ 26,8	+ 26,1	+ 4,1	+ 17,0
altri	1.701.710	1.183.264	929.098	1.064.452	1.516.110	- 17,2	- 37,4	+ 14,6	- 45,2
Suini	5.361.210	5.811.820	6.219.852	9.519.617	16.287.651	+ 8,4	+ 7,5	+ 32,3	+ 71,1
Pollame (1)	13.797.885	13.301.739	14.319.532	20.226.514	34.475.438	- 3,6	+ 7,7	+ 41,3	+ 70,1
In complesso (2)	31.246.489	32.748.796	36.263.845	49.902.687	81.357.359	+ 4,8	- 10,7	+ 37,6	+ 63,0

(1) Pollame da carne e galline ovaiole. Sono esclusi i consumi per altri volatili (tacchini, oche, anatre, faraone, fagiani e quaglie).

(2) Compresi anche i consumi per cavalli, ovini, caprini, conigli, altri volatili.

Fonti: Elaborazione INEA su dati ISTAT.

La produzione nazionale di mangimi composti e nuclei copre comunque il fabbisogno nazionale (1).

A conforto di questa affermazione ci viene il documento governativo sull'industria alimentare elaborato in relazione allo studio sui « piani di settore ».

L'industria mangimistica nazionale.

L'industria mangimistica si presenta notevolmente frammentata e di livello spesso artigianale con quasi 1500 stabilimenti, la cui ubicazione ed il cui numero sono vincolati in parte alla densità dello sviluppo zootecnico (64 per cento degli impianti sono al Nord, 23 per cento al Centro e 13 per cento al Sud). Esiste peraltro un gruppo di imprese di grandi dimensioni, caratterizzato da un alto livello tecnologico ed organizzativo. La capacità produttiva è eccedentaria nel complesso. Il livello di integrazione con la produzione zootecnica è particolarmente efficiente nel comparto avicolo.

Il settore "industria mangimistica" è andato incrementando il numero dei propri stabilimenti negli ultimi anni come sintomo del forte valore aggiunto connesso a questo tipo di attività. La struttura produttiva diffusa si confronta agevolmente con le esigenze di alimentazione zootecnica delle zone geografiche in cui essa è localizzata; inoltre l'elevato ritmo di espansione degli allevamenti avicoli e suinicoli e degli allevamenti « senza terra » ha favorito l'uso dei mangimi composti, integrati e nuclei a detrimento dell'uso degli altri foraggi. La maggior parte delle ditte produttrici di mangimi sono piccole aziende la cui attività prevalente era svolta nel settore molitorio o dello zucchero e che attualmente svolgono (esclusivamente o in modo collaterale alla produzione principale) il compito di preparare le diete mescolando prodotti o sottoprodotti provenienti da altri comparti del settore alimentare, con materie prime di importazione.

Frequenti sono i casi di aziende per la produzione avicunisuinicola che producono i mangimi per la loro produzione zootecnica ed il mercato (es. CIP-ZOO).

Nelle aziende che producono esclusivamente per il mercato la distribuzione del prodotto avviene prevalentemente a mezzo intermediari.

Per quanto riguarda l'acquisto delle materie prime esso avviene sul libero mercato e attraverso contratti di integrazione con l'agricoltura, ma quest'ultima forma è praticata in misura assai limitata.

Come per i fertilizzanti i costi di produzione del settore mangimistico sono strettamente connessi alla politica di acquisto delle

(1) Dall'udienza del 18 maggio 1978, n. 20 si evince che il nostro paese è piuttosto importatore di materie prime destinate all'industria mangimistica che di mangimi già pronti.

materie prime condotta dalle aziende produttrici sul mercato nazionale e internazionale. Il processo produttivo è molto semplice e il costo delle materie prime rappresenta l'elemento discriminante della produttività aziendale.

Altro elemento determinante il costo di produzione è la composizione della «dieta» alimentare ottenuta dalla miscelazione delle componenti nutritive.

La materie prime rappresentano un'aliquota fra il 70 e il 90 per cento del costo di produzione a seconda del prodotto. Per l'acquisto di materie prime si fa ricorso al mercato internazionale soprattutto per la soia e derivati, l'orzo, il mais e la farina di pesce che sono componenti essenziali e prevalenti nelle diete mangimistiche. Altre materie prime sono costituite da sottoprodotti dell'industria alimentare nazionale e solo per la barbabietola (polpe esauste) si fa spesso ricorso al mercato estero.

I costi della manodopera diretta oscillano mediamente intorno al 2 per cento. I costi di trasporto e le provvigioni agli intermediari, sconti e abbuoni, costituiscono valori intorno al 10 per cento del costo di produzione.

FINANZIAMENTO DELL'ATTIVITÀ AGRICOLA GESTIONE E STRUTTURA DEL CREDITO

Strutture e funzionamento degli istituti ed enti esercenti il credito agrario. — Nel quadro delle indagini conoscitive, dirette a ricercare, attraverso uno studio analitico dei problemi di finanziamento dell'agricoltura, soluzioni e proposte per dare più equilibrato sviluppo alla produzione agricola, appare di fondamentale importanza soffermare la nostra attenzione sulla struttura e sul funzionamento delle attuali impalcature di credito agrario.

Se non v'è dubbio che l'attuale ordinamento sul credito agrario ha potuto svolgere un ruolo determinante per l'agricoltura degli anni trenta, caratterizzata da limitati bisogni aziendali e da una capitalizzazione del lavoro umano che aveva raggiunto livelli oggi certo inimmaginabili, occorre domandarsi se la struttura del credito agrario, prevista da un sistema che ha oltre cinquanta anni di vita, risponda ancora alle esigenze della nuova agricoltura, influenzata dalla dinamica dei processi produttivi, dal costoso impiego di mezzi tecnici, dalla necessità di produrre a costi competitivi di più vasti mercati.

Il sistema recato dall'attuale corpo legislativo — come previsto negli atti parlamentari — trova la sua base nella legge 5 luglio 1928, n. 1760, che si ricollega alla legge 21 giugno 1869, n. 5160, con la quale per la prima volta venne autorizzata la formazione di istituti speciali di credito agrario, i quali potevano emettere buoni e titoli all'ordine e al portatore per fare credito agli agricoltori.

La legge del 1928, anche se modificata da una serie di leggi successive, si rifà sostanzialmente al sistema della « specializzazione », prevedendo da un lato appositi istituti speciali di credito agrario e dall'altro la creazione di una rete di istituti ed enti, abilitati ad operare, direttamente o come intermediari, per favorire il processo di specializzazione produttiva. Scopo principale del sistema era quello del reperimento di consistenti mezzi dai normali canali di

credito per il finanziamento delle attività produttive a breve, medio e lungo termine.

Anche se il concetto di specializzazione del credito non è esclusivo del settore agricolo, ma riguarda anche altri comparti economici, non va dimenticato che la legislazione ha spezzettato l'attività operativa degli istituti esercenti il credito agrario, ammettendone alcuni ad operare solo nel settore del credito agrario di esercizio, altri ad operare solo nel settore del credito agrario di miglioramento, altri ancora ad operare in entrambi i settori, altri infine ad operare con il ricorso dello Stato negli interessi, circoscritto in origine al solo settore del credito agrario di miglioramento.

La struttura del credito è venuta così a svilupparsi in modo macchinoso e difforme, non soltanto sul piano operativo, ma anche sotto l'aspetto istitutivo. Gli stessi istituti speciali, detentori dello schedario regionale delle operazioni, risultano infatti costituiti in forme diverse: alcuni su base federativa con capitali forniti dagli istituti ed enti partecipanti, altri come sezioni di grandi aziende di credito con mezzi finanziari dalle stesse forniti. Problemi diversi si sono andati quindi ponendo per il reperimento dei mezzi finanziari e tali problemi investono sia gli Istituti speciali di credito agrario, sia gli altri istituti ed enti abilitati ad operare nel particolare settore. È appena il caso di ricordare che fra i diversi Istituti autorizzati ad operare in agricoltura si annoverano istituti di diritto pubblico, istituti di credito fondiario, istituti di categoria, banche di interesse nazionale, casse di risparmio, monti di pegno, banche popolari, casse rurali ed artigiane, aziende ordinarie, enti, cooperative, consorzi agrari, casse comunali di credito agrario, ecc., che hanno strutture diverse e quindi sistemi e costi diversi nella provvista di mezzi finanziari.

Tale impalcatura di credito si presenta peraltro ancora più contorta ove si consideri che ogni istituto od ente esercente il credito agrario ha una propria circoscrizione territoriale (nazionale, interregionale, regionale, interprovinciale, provinciale, intercomunale o comunale) nella quale può svolgere la propria attività. Tale criterio, se un tempo rispondeva alle esigenze di una politica bancaria, non ha mancato di creare concrete difficoltà soprattutto in piccoli istituti a base cooperativa, come le Casse rurali ed artigiane, che per la limitata circoscrizione territoriale hanno maggiormente avvertito la concorrenza del credito bancario a vasto raggio. Aggiungasi che, pur affermando la legge 6 giugno 1932, n. 656, articolo 11, che nelle zone di operatività delle Casse neanche gli Istituti speciali di credito agrario dovevano svolgere la propria attività, questo principio è stato largamente disatteso, ai danni del sistema di credito cooperativo, che ha assistito ad un costante dirottamento dei soci verso altri sportelli bancari.

Gli istituti speciali di credito agrario si sono avvalsi prevalentemente di mezzi forniti dagli enti partecipanti o dalle aziende nel cui seno sono stati costituiti, pur ricorrendo ad altre forme di provvista come il risconto di portafoglio agrario, l'apertura di conti correnti con altri istituti, l'emissione di obbligazioni, ecc. Gli istituti

con sportelli bancari hanno attinto i propri mezzi in prevalenza dal risparmio dei depositanti; quelli a carattere fondiario hanno fatto soprattutto ricorso all'emissione di obbligazioni.

Non può dirsi tuttavia che il funzionamento degli istituti ed i mezzi reperiti siano stati adeguati rispetto alla domanda di credito. Gli istituti speciali di credito agrario, in particolare, si sono trovati spesso di fronte alla esigua entità delle quote di partecipazione, sia per lo svilimento del valore della lira nel tempo, sia per la preferenza degli stessi partecipanti a finanziare attività diverse da quella agricola, capaci di offrire tassi di remunerazione più elevati. Detti istituti sono stati perciò spesso costretti a far concreto ricorso a scoperti di conto corrente anche per investimenti a lungo termine, con grave falcidia dei propri utili nei periodi, come quello attuale, in cui i tassi di interesse del mercato finanziario si sono notevolmente elevati.

Gli altri istituti ed enti hanno integrato l'azione degli istituti speciali, ma senza quel coordinamento operativo che pur la legge affidava a loro e spesso hanno svolto attività di credito agrario più per finalità clientelari che per realizzare un servizio di assistenza all'agricoltura.

Dai dati sottoriportati può evidenziarsi per grandi categorie l'operatività degli istituti di credito degli ultimi tre anni (con esclusione degli ammassi).

TABELLA 26

OPERAZIONI DI CREDITO AGRARIO EFFETTUATE DA ISTITUTI ED ENTI
ABILITATI AD OPERARE NEL SETTORE DEL CREDITO AGRARIO

a) *Credito agrario di esercizio* (in milioni di lire)

ANNI	ISTITUTI SPECIALI		AZIENDE DI CREDITO		ISTITUTI FONDIARI		Totale
	L.	%	L.	%	L.	%	
1975	467,6	28,6	835,3	51,1	330,4	20,3	1.638,3
1976	583,6	29,1	1.013,5	50,6	408,0	20,3	2.005,1
1977	752,1	30,4	1.217,2	49,2	505,9	20,4	2.475,2

Segue: TABELLA 26

b) *Credito agrario di miglioramento* (cifre in milioni di lire)

ANNI	ISTITUTI SPECIALI		AZIENDE DI CREDITO		ALTRI ISTITUTI		Totale
	L.	%	L.	%	L.	%	
1975	309,4	80,1	44,8	11,7	31,8	8,2	386,0
1976	371,6	78,8	53,2	11,3	47,1	9,9	471,9
1977	357,4	71,6	64,5	12,9	77,1	15,5	499,0

Dai dati riportati può rilevarsi come nel settore del credito agrario di esercizio l'attività dagli istituti speciali di credito agrario si ragguaglia mediamente a circa un terzo del volume delle operazioni perfezionate, mentre il cennato rapporto si eleva all'80 per cento circa nel settore del credito agrario di miglioramento. In quest'ultimo settore minori sono infatti gli istituti autorizzati e minore è il ritmo di incremento, sia per il lungo immobilizzo dei capitali, sia per le limitazioni poste dall'Organo di Vigilanza all'attività degli Istituti non speciali, i quali debbono contenere la propria operatività nei limiti del capitale sociale, aumentato delle riserve, ove non siano ancora autorizzati alla emissione di obbligazioni.

Struttura e funzionamento degli enti intermediari - Il credito in natura. La legge 5 luglio 1928, n. 1760 e il relativo regolamento approvato con decreto ministeriale 23 gennaio 1928 e successive modificazioni e integrazioni prevedono che l'autorizzazione ad esercitare il credito agrario di esercizio può essere data direttamente o in qualità di ente intermediario degli istituti speciali di credito agrario.

L'autorizzazione diretta viene di norma concessa dal Comitato interministeriale per il credito ed il risparmio a condizione che l'Istituto richiedente partecipi all'istituto speciale di credito agrario, costituisca una o più « comitati speciali », composti prevalentemente da agricoltori e tecnici agricoli, con il compito di deliberare in ordine alle operazioni di credito agrario, abbia congrui mezzi per servire una propria clientela agricola. Quando gli istituti non si trovano nelle condizioni suddette, ma possono esplicare opera utile per la diffusione delle operazioni di credito agrario, l'autorizzazione viene data come ente intermediario dallo stesso Comitato interministeriale o, su delega di quest'ultimo, dagli istituti speciali di credito agrario.

Gli enti intermediari non possono tuttavia praticare un tasso di interesse che superi di due punti quello che corrispondono ai predetti istituti speciali.

Fra gli enti intermediari vanno annoverati consorzi agrari provinciali, casse rurali ed artigiane, banche popolari, banche agricole cooperative, casse comunali di credito agrario, società e piccole aziende di credito.

Molti di detti enti hanno tuttavia ottenuto nel tempo l'autorizzazione ad operare direttamente nel settore del credito agrario. I consorzi agrari provinciali sono infatti autorizzati ad effettuare prestiti di esercizio in natura. Le Casse rurali ed artigiane sono autorizzate per legge a compiere operazioni di credito agrario di esercizio e talune anche operazioni di credito agrario di miglioramento senza concorso dello Stato.

Ove si consideri che la gran parte degli sportelli bancari praticano direttamente il credito all'agricoltura può comprendersi come, attraverso l'istituto dell'autorizzazione, la formula dell'Ente intermedio sia andata gradualmente scomparendo.

I consorzi agrari provinciali, sorti nel 1892 sotto forma di società cooperative, hanno per finalità di statuto la difesa dei produttori nell'acquisto delle materie occorrenti all'esercizio delle loro attività, la loro assistenza nella trasformazione e nella vendita dei prodotti, nel credito, nell'evoluzione delle strutture e degli ordinamenti agroeconomici. Per svolgere tale attività essi si avvalgono, oltre che dei soci, della collaborazione e del coordinamento della Federazione italiana dei consorzi agrari. L'organizzazione federconsortile provvede in sostanza a svolgere una serie di servizi come: la produzione, l'approvvigionamento e la vendita di mezzi tecnici, l'ammasso del grano e di altri prodotti, la costruzione e gestione di impianti per la produzione di fertilizzanti, mangimi e imballaggi, la costruzione e gestione di stabilimenti per la lavorazione, trasformazione, conservazione e vendita di prodotti, ecc.

Tali attività fanno riguardare l'attuale ordinamento dei consorzi agrari — i cui direttori sono di nomina della Federconsorzi e quindi non eletti democraticamente — più come un'organizzazione commerciale che come un vero e proprio strumento e servizio dell'agricoltura.

Va peraltro considerato che il credito in natura, tipico di una epoca in cui aveva prevalenza l'azienda familiare o quella di tipo capitalistico, non è più congeniale ad un periodo come quello attuale, caratterizzato da un continuo processo evolutivo dell'agricoltura e dalla esigenza di realizzare organici piani di trasformazione agraria e fondiaria e ciò a parte la considerazione che con le disponibilità di danaro l'operatore, singolo o associato, può scegliere più agevolmente i prodotti ritenuti idonei alle esigenze aziendali e conseguire una concreta riduzione di costi, che il credito in natura sostanzialmente non ha dato.

Superata appare peraltro l'azione delle Casse comunali, ormai circoscritta a poche zone e soprattutto della Sardegna ed in taluni territori del Mezzogiorno.

Occorre d'altra parte domandarsi se convenga o meno conservare in vita un sistema come quello delle Casse comunali, che svolgono una limitatissima azione in campo agricolo per inadeguatezza organizzativa o per onerosità delle spese generali, quando la loro trasformazione in cooperative di credito potrebbe rendere più viva e incisiva la loro azione in favore dei ceti rurali.

Le cooperative di credito a base mutualistica, gestite dagli stessi agricoltori, possono infatti inserirsi efficacemente nella vita delle comunità rurali e recare consistenti spinte all'evoluzione economica zonale. Con l'unione dei risparmi provenienti dalle campagne si può non soltanto favorire il progresso della vita rurale, problema questo che acquista un particolare significato in un momento, come quello attuale, in cui la società è in crisi e l'esodo dalle campagne ha raggiunto punte di rilievo, ma anche crearsi un circuito di credito, di tipo capillare, capace di affiancare l'azione creditizia bancaria nelle zone lontane dai grandi centri urbani.

Se in Italia il movimento delle Casse rurali ed artigiane non ha potuto avere quel progresso, felicemente realizzato in altri Paesi della Comunità, per un insieme di motivi di ordine storico e ambientale, occorre considerare quali vantaggi potrebbero derivare da una azione tonificante del sistema, che può favorire la convergenza delle forze economiche, dando all'operatore quell'autodeterminazione e quella partecipazione che appaiono di fondamentale importanza per la realizzazione di sane iniziative. La cooperazione appare pertanto un mezzo per comporre il mosaico delle attività zonali e facilitare il movimento economico del Paese e per dare possibilità di occupazione e ridimensionamento alla società.

Il costo del credito agrario. Il costo del denaro per il settore agricolo è in funzione soprattutto dell'andamento del mercato finanziario. Influiscono logicamente sulla determinazione dei costi anche la durata dei finanziamenti, il sistema di provvista, l'incidenza degli oneri generali, ecc.

Mentre non v'è dubbio che gli istituti autorizzati alla raccolta del risparmio possono praticare tassi di interesse minori, perché maggiore e a più buonmercato è la loro possibilità di provvista, diversa è la situazione degli istituti che, non raccogliendo risparmio, debbono ricorrere a mezzi forniti dal sistema bancario a condizioni di mercato. Quest'ultimi guadagnano solo la differenza fra il tasso interbancario (attualmente 11 per cento circa) e il tasso operativo ridotto delle spese generali e delle imposte, che si aggirano circa sui due punti e mezzo.

I diversi sistemi di provvista evidenziano che gli istituti non hanno condizioni operative omogenee e che da parte di taluni di essi vengono realizzati utili più consistenti a seconda della loro natura, della organizzazione e della consistenza delle operazioni favorite spesso da una politica di riparto degli stanziamenti regionali improntata a criteri discriminatori.

Il tasso di interesse per le operazioni di credito agrario ordinarie muta con la variabilità dell'andamento del mercato finanziario e viene dagli istituti graduato in relazione del tipo di clientela.

Per quanto attiene al credito agrario agevolato si ricorda che il piano Verde n. 1 (legge 2 giugno 1961, n. 151) ha per la prima volta stabilito il tasso operativo degli istituti ed enti esercenti il credito agrario entro aliquote da determinarsi annualmente con decreto del Ministro per il tesoro di concerto con il Ministro per l'agricoltura e foreste, sentito il Comitato interministeriale per il credito ed il risparmio. La stessa legge ha stabilito ad aliquote fisse il tasso di interesse a carico degli operatori, comprensivo di ogni e qualsiasi onere, all'infuori delle spese di documentazione e contrattuali, delle spese di bollo per le cambiali agrarie e delle quote dovute al « Fondo Interbancario » per le operazioni assistite dalla garanzia sussidiaria del « fondo ».

Successivi provvedimenti hanno reso bimestrale la revisione periodica dei tassi di riferimento (fissati attualmente nella misura del 13,65 per cento per il settore del credito agrario di esercizio e del 14,65 per cento per il settore del credito agrario di miglioramento), dando facoltà al Ministro del tesoro di concerto con il Ministro per l'agricoltura e foreste di variare anche la misura dei tassi agevolati, attualmente stabili come da prospetto allegato (Tabella 27).

I tassi di riferimento, per iniziativa di alcune Regioni, sono stati tuttavia ridotti in più di un'occasione ad aliquote inferiori rispetto a quelle massime autorizzate.

Modifiche sono state apportate dalle Regioni anche ai tassi agevolati e ciò nella interpretazione che la legge, avendo delegato all'Amministrazione dello Stato la determinazione dei tassi massimi praticabili per le operazioni di credito agrario, abbia inteso riferirsi soltanto al tasso di riferimento e non anche a quello agevolato. La questione meriterebbe di essere approfondita con apposita norma di coordinamento, non potendo crearsi situazioni di disparità fra Regione e Regione a danno degli operatori delle Regioni meno favorite.

Quanto al credito agevolato deve considerarsi che il ricorso all'incentivo pubblico non può riguardarsi con carattere di generalità. Una utenza del genere chiaramente desumibile dalle richieste da più parti formulate e dalla stessa politica di alcune Regioni è contraria alla logica operativa ed alle stesse direttive della Comunità economica europea, che tendono ad uniformare negli Stati membri i diversi incentivi per evitare condizioni di concorrenza in agricoltura.

In ordine al sistema appare importante considerare che la continua modifica dei tassi di riferimento crea concrete difficoltà operative agli istituti esercenti il credito agrario ed agli stessi operatori. Per le operazioni in corso di perfezionamento e soprattutto per quelle che prevedono graduali somministrazioni nel tempo la continua variazione dei tassi può comportare ritardi e diversificazioni fra rate di preammortamento e di ammortamento.

L'attuale revisione bimestrale dei tassi dovrebbe pertanto essere effettuata dai competenti Organi almeno semestralmente, salvo che la situazione di mercato non ponga in evidenza l'esigenza di apportare consistenti modificazioni in aumento o in diminuzione.

TABELLA 27

TASSI DI FAVORE PRATICABILI PER LE OPERAZIONI DI CREDITO AGRARIO
DI ESERCIZIO E DI MIGLIORAMENTO — CON DECORRENZA 4 MAGGIO 1976

OPERAZIONI	Italia centro- settentrionale	Mezzogiorno e zone montane	Italia
<i>Prestiti di esercizio.</i>			
a) prestiti di conduzione e dotazione assistiti da concorso negli interessi	6,75%	4,50%	
b) prestiti di soccorso:			
— per la ricostituzione dei capitali di esercizio (articolo 5, legge n. 364)			3,75%
— per cooperative (articolo 7, legge n. 364)			3,75%
— per coltivatori diretti e categorie assimilate (articolo 7, legge n. 364)			4%
— per altri operatori (articolo 7, legge n. 364)			4,50%
c) prestiti con fondi di anticipazione (meccanizzazione, zootecnia)			4,50%
d) prestiti con fondi di anticipazione per la proprietà coltivatrice (legge n. 590) e per aziende forestali)			4,50%
<i>Mutui di miglioramento.</i>			
a) mutui di miglioramento assistiti da concorso negli interessi	5,75%	4,25%	
b) mutui di miglioramento effettuati con fondi di anticipazione e con disponibilità del fondo forestale			4,50%
c) mutui di miglioramento effettuati con fondi di anticipazione di cui alla legge 27 ottobre 1951, n. 1208		4,25%	
d) mutui per l'acquisto di proprietà diretto coltivatrice assistiti da concorso negli interessi o effettuati con fondi di anticipazione			4%
e) mutui di miglioramento per piani di sviluppo approvati ai sensi della legge 9 maggio 1975, n. 153, articoli 18 e 19	5,65%	3,65%	
	3,65%		
	(zone depresse)		
	2,65%	2,65%	
	(zone montane)	(zone montane)	

4.

I COSTI DI TRASFORMAZIONE
E DI COMMERCIALIZZAZIONE

PAGINA BIANCA

4.1. INDAGINE IRVAM: SINTESI

PAGINA BIANCA

PREMESSA SULLE FINALITÀ DELL'INDAGINE E SUI METODI

L'indagine si è proposta di identificare i costi relativi alle singole funzioni e a segmenti di funzioni dei principali circuiti di commercializzazione dei più importanti prodotti agricolo-alimentari procedendo ad una confrontazione dei costi stessi con gli aumenti di prezzo dei prodotti in concomitanza con i singoli passaggi.

Nell'ordine la ricerca ha riguardato:

- la identificazione dei principali canali di commercializzazione dalla fase di offerta alla produzione sino alla fase di offerta finale al dettaglio;
- l'accertamento delle figure e delle funzioni degli operatori presenti nei singoli canali sino alla fase distributiva finale;
- l'accertamento dei costi di commercializzazione e/o di trasformazione riferiti alle figure ed alle funzioni di cui sopra;
- l'identificazione dei costi e dei comportamenti della distribuzione finale al dettaglio;
- la partecipazione in assoluto ed in percentuale delle categorie operatrici alla formazione del prezzo al consumo e, quindi, i rapporti di forza tra le singole categorie.

I riscontri operati nel corso degli accertamenti di cui sopra sono stati finalizzati alla evidenziazione delle distorsioni esistenti nei canali di commercializzazione osservati.

La metodologia applicata, e che verrà dettagliatamente illustrata in seguito, ha previsto in un primo tempo una impostazione in termini macro-economici del problema nelle sue linee generali me-

dianete l'applicazione di metodi tipici dell'analisi economica propriamente detta e, successivamente, una disaggregazione in analisi settoriali seguendo alternativamente o in concomitanza il « criterio funzionale » e il « criterio istituzionale ».

Per mezzo dell'impostazione macro-economica si è inteso mettere a confronto i risultati economici delle attività che sono a monte e a valle del processo distributivo così da pervenire alla determinazione della quota di valore aggiunto che rimane all'interno del sistema distributivo stesso.

L'analisi settoriale e tipologica ha richiesto invece l'individuazione dei prodotti, l'individuazione e lo studio delle funzioni e degli eventuali segmenti di funzioni, la rilevazione dei costi delle funzioni, l'accertamento dei circuiti della distribuzione e la rilevazione dei costi che i circuiti nella loro integralità o per segmenti comportano.

SOMMARIO

Allo scopo di consentire una generale e più immediata accensione dei risultati acquisiti dall'indagine si è ritenuto utile far precedere i 10 rapporti settoriali (1) riguardanti altrettanti sottosistemi ed attinenti le filiere che collegano l'offerta alla produzione con la fase di distribuzione al dettaglio (commercio all'ingrosso e/o trasformazione) nonché il rapporto sulla fase di distribuzione al dettaglio da note sulle più evidenti fenomenologie rilevate nel sistema agricolo-alimentare e da note attinenti le metodologie applicate all'indagine.

Tali note, organizzate in una prima e in una seconda parte, rappresentano i contenuti del presente sommario.

(1) Frumento tenero, frumento duro, risone - riso, bovini - carni bovine, suini - carni suine, avicoli - uova, latte alimentare - formaggi, uva da vino - vino, ortofrutticoli, olio di oliva. I singoli rapporti sono consultabili nello speciale archivio dell'indagine, costituito presso la Commissione Agricoltura.

PARTE I.

NOTE ATTINENTI LE PIÙ EVIDENTI FENOMENOLOGIE
RILEVATE NEL SISTEMA AGRICOLO-ALIMENTARE

Tali fenomenologie riguardano aspetti economici e/o comportamentali operanti nel tessuto commerciale, industriale e della distribuzione finale dei prodotti agricolo-alimentari ed hanno, quindi, rilevante incidenza sugli aspetti socio-economici dei settori interessati.

Fra le fenomenologie osservate le più evidenti sono apparse:

1) l'inadeguatezza e la notevole variabilità della quota di incidenza dell'agricoltura nella formazione dei prezzi dei prodotti agricolo-alimentari e la corrispondente variabilità dei margini della commercializzazione intermedia della distribuzione finale;

2) la esistenza di una fase di sviluppo di circuiti commerciali al di fuori dei mercati intesi come luoghi di concentrazione fisica della merce o come centri di contrattazione e la contemporanea espansione delle strutture integrate che dalla produzione e dall'origine (creazione delle disponibilità) mirano a raggiungere fasi sempre più avanzate del sistema distributivo;

3) lo sviluppo della incidenza a livello della distribuzione finale delle Unioni volontarie o Consorzi fra dettaglianti e/o grossisti o di Gruppi di acquisto fra dettaglianti (comprendendo tra questi ultimi anche le Cooperative di acquisto).

Si tratta di realtà che interagiscono ai fini di una evoluzione del sistema agricolo-alimentare verso nuovi modelli i quali, forse, rappresentano solo una fase transitoria e preliminare a sviluppi che, non in tutti i casi, potrebbero confermare le tendenze in essere.

1. - INADEGUATEZZA E NOTEVOLE VARIABILITÀ DELLA QUOTA DI INCIDENZA DELL'AGRICOLTURA NELLA FORMAZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI AGRICOLO-ALIMENTARI E CORRISPONDENTE VARIABILITÀ DEI MARGINI DELLA COMMERCIALIZZAZIONE INTERMEDIA E DELLA DISTRIBUZIONE FINALE.

1.1. - *Generalità.*

Tramite un approccio macro-economico al problema della formazione dei prezzi finali dei prodotti agricolo-alimentare durante il periodo 1970/77 utilizzando i dati della produzione lorda vendibile dell'agricoltura al netto dei prodotti non alimentari, quelli della produzione lorda vendibile della pesca, del valore aggiunto dell'industria alimentare, l'ammontare delle importazioni e delle esportazioni alimentari si è inteso stabilire il valore di origine dei consumi alimentari (riepilogo n. 1).

Sottraendo dai valori finali dei consumi alimentari il loro valore di origine si è ricavato il costo della distribuzione.

La percentualizzazione dei dati (1) di cui sopra ha consentito le comparazioni tra le incidenze delle singole categorie nella formazione dei prezzi dei prodotti agricolo-alimentari nel periodo considerato.

Dalle comparazioni cui si è fatto riferimento sembrano scaturire le seguenti constatazioni in ordine alla formazione dei prezzi:

— tendenza alla crescita e successivamente, alla stabilizzazione dell'incidenza del valore di origine dei prodotti agricolo-alimentari e susseguente appiattimento nel 1977;

— sostanziale stabilità della quota complessiva dell'agricoltura e della pesca nel processo di formazione dei prezzi durante gli otto anni considerati;

— tendenza alla contrazione del valore aggiunto dell'industria alimentare gradualmente passata da una incidenza del 14 per cento del 1970 ad una incidenza del 12,4 per cento del 1977;

— sensibile incremento dell'incidenza dei valori del saldo (passivo) tra importazioni ed esportazioni passati dal 7,6 per cento del 1970 al 10 per cento del 1977;

— contrazione dei costi della distribuzione (dal 36,3 per cento al 32,1 per cento) nel settennio 1970/1976 e lievitazione di 2,8 punti nel 1977 rispetto al 1976 (ritorno al 34,9 per cento).

(1) La produzione lorda vendibile dell'agricoltura è stata depurata del costo di trasformazione delle uve e delle olive (—15 per cento) che è stato «accreditato» al valore aggiunto dell'industria alimentare.

In merito a quanto precede si può osservare che l'approccio macro-economico, anche se valido quanto agli aspetti più generali, non può esserlo nei confronti degli aspetti particolari in quanto i dati così ricavati esprimono valori che sono le risultanze di medie e non consentono la messa in evidenza dei fenomeni e delle tendenze che agiscono all'interno dei processi di formazione del prezzo nei singoli settori.

Fatta salva questa premessa di carattere generale si osserva come la tabella n. 1 consenta di focalizzare per il periodo dal 1970 al 1977 un irregolare ma significativo andamento del valore di origine dei consumi alimentari che tocca nel 1973 la punta massima di incidenza del 71,3 per cento (lasciando così alla distribuzione finale un margine del 28,7 per cento) in corrispondenza con una elevazione dell'incidenza della quota dell'agricoltura al 42,6 per cento rispetto al 39 per cento dell'anno precedente e del saldo passivo del commercio estero passato al 13,7 per cento dal 9,9 del 1972.

Varrà in proposito rammentare come nel 1973 si siano risentiti in Italia alcuni pesanti effetti della crisi alimentare mondiale e si siano registrate tensioni inflattive di sensibile entità allentatesi durante il 1974, anno durante il quale l'incidenza del valore di origine dei consumi alimentari si attestò peraltro ancora su basi elevate (69,6 per cento).

Comunque, dal 1970 al 1977, il valore di origine dei consumi alimentari è passato da una incidenza del 63,7 per cento ad una incidenza del 65,1 per cento nel processo di formazione dei prezzi in concomitanza con un modesto miglioramento medio dell'incidenza della quota dell'agricoltura dello 0,6 per cento ed un sensibile incremento dell'incidenza del saldo negativo del commercio estero (+ 2,4 per cento). Questo fenomeno si è verificato malgrado un decremento dell'incidenza del valore aggiunto dell'industria alimentare nello stesso periodo (— 1,6 per cento) e del costo della distribuzione (— 1,4 per cento). Quest'ultimo elemento ha palesato nuovamente una tendenza espansiva nel 1977.

Si potrebbero per ciò identificare nell'arco degli otto anni considerati le influenze di due opposti fenomeni: per il periodo 1973/74 e, forse, per parte del 1975, un incremento dell'incidenza dei prezzi di origine e cioè un fenomeno di inflazione da prezzi; nel 1975 ma in maniera evidente nel 1976 e nel 1977 sembra, invece, evidenziarsi un incremento dell'incidenza dei costi che corrisponderebbe ad una componente diversa del fenomeno inflattivo: la cosiddetta inflazione da costi.

Un andamento che sembra prescindere da tali fatti viene fatto registrare dalla costante diminuzione della incidenza sulla formazione dei prezzi del valore aggiunto industriale. Le spiegazioni che si possono riservare a questo andamento sono molteplici (diminuzione dei consumi di trasformati, concentrazione dell'industria alimentare e, quindi, economie di scala, esistenza di scorte di riporto di materia prima ecc.) ma probabilmente lo spostamento del rapporto di incidenza del valore aggiunto dell'industria alimentare sulla formazione dei prezzi al consumo potrebbe essere attribuito alla crescita dei prezzi della materia prima e, in definitiva, al fenomeno

RIEPILOGO N. 1

FORMAZIONE DEI PREZZI
CALCOLO DELL'INCIDENZA DEL COSTO DELLA DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI AGRICOLO-ALIMENTARI

VOCI DI BILANCIO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
A) <i>Miliardi di lire correnti.</i>								
1) P.L.V. del settore agricolo nazionale al netto dei prodotti non alimentari . . .	5.697	5.988	6.172	8.009	9.701	11.287	13.570	15.615
2) P.L.V. della pesca	143	154	187	186	232	272	330	393
3) Valore aggiunto dell'industria alimentare nazionale a prezzi di mercato (escluso tabacco) (a)	1.946	2.152	2.253	2.625	3.067	3.286	4.254	4.634
4) Importazioni di prodotti alimentari . .	1.777	2.146	2.540	3.660	4.510	4.819	5.501	6.433
5) Esportazioni di prodotti alimentari . .	712 (-)	832 (-)	983 (-)	1.096 (-)	1.561 (-)	1.926 (-)	2.156 (-)	2.680 (-)
6) Valore d'origine dei consumi alimentari .	8.841	9.608	10.169	13.385	15.949	17.738	21.499	24.395
7) Consumo alimentare nazionale	13.866	14.683	15.820	18.765	22.905	26.251	31.674	37.445
8) Costo della distribuzione	5.025	5.075	5.651	5.380	6.956	8.513	10.175	13.050

Segue: RIEPILOGO N. 1

VOCI DI BILANCIO	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
B) Dati percentuali.								
1) P.L.V. del settore agricolo nazionale al netto dei prodotti non alimentari . . .	41,1	40,8	39,0	42,6	42,4	43,0	42,8	41,7
2) P.L.V. della pesca	1,0	1,0	1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
3) Valore aggiunto dell'industria alimentare nazionale a prezzi di mercato (escluso tabacco) (a)	14,0	14,7	14,2	14,0	13,3	12,5	13,5	12,4
4) Importazioni di prodotti alimentari . . .	12,7	14,6	16,1	19,5	19,7	18,4	17,4	17,2
5) Esportazioni di prodotti alimentari . . .	5,1 (-)	5,7 (-)	6,2 (-)	5,8 (-)	6,8 (-)	7,3 (-)	6,8 (-)	7,2 (-)
6) Valore d'origine dei consumi alimentari .	-63,7	65,4	64,3	71,3	69,6	67,6	67,9	65,1
7) Consumo alimentare nazionale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
8) Costo della distribuzione	36,3	34,6	35,7	28,7	30,4	32,4	32,1	34,9

Fonti: voci 1, 2, 3, 7 - ISTAT. Annuario di contabilità nazionale
voci 4, 5, Relazione Generale sulla situazione Economica del Paese.

Nota (a) - Compreso il 15 per cento dei rispettivi valori della P.L.V. del vino e dell'olio che sono stati sottratti alla P.L.V. del settore agricolo.

inflattivo. Infatti l'aumento dei prezzi può consentire il prelevamento di quote in assoluto più elevate che nel passato anche se percentualmente più esigue.

L'approccio macro-economico, pure con i suoi limiti, consente di evidenziare una struttura della formazione dei prezzi dei prodotti agricolo-alimentari consumati nell'ambito della quale il saldo passivo tra importazioni ed esportazioni ed il costo della distribuzione giocano un ruolo determinante nel mortificare la partecipazione dell'agricoltura.

Una comparazione con il Bilancio agricolo-alimentare francese cioè con il Bilancio di un Paese praticamente autosufficiente, risulta particolarmente indicativa del peso degli squilibri del commercio estero dei prodotti agricolo-alimentari. Da « Les comptes de l'agriculture française » (1977) tale bilancio può stabilirsi come segue:

	Milioni di franchi	% incidenze
	—	—
Produzione lorda vendibile agricola-alimentare (tabacco, fiori e piante eccettuate) .	126.466	44,7
Prodotti della pesca	6.000	2,1
Valore aggiunto fase industriale	38.560	13,6
Saldo passivo commercio estero	7.700	2,7 (1)
Valore aggiunto fase distribuzione intermedia	47.880	16,9
Valore aggiunto fase distribuzione finale . .	56.700	20,0
<hr/>		
Valore dei prodotti agricolo-alimentari consumati	283.306	100,0
<hr/> <hr/>		

Da rilevare la presenza anche in Francia di una incidenza pesante del commercio intermedio e della distribuzione finale.

Da elementi acquisiti nella Repubblica Federale Tedesca risulterebbe un'incidenza dell'agricoltura minore a quella che si rileva in Italia (37 per cento) ed un costo della distribuzione intermedia e finale anche superiore a quello francese e pari a circa il 43 per cento.

È notorio come gli apparati distributivi francese e, particolarmente, tedesco siano più efficienti di quello italiano e perciò il con-

(1) Va rilevato che nel 1977 il commercio agricolo-alimentare francese fu eccezionalmente deficitario a causa della grave siccità del 1976.

fronto con i costi della commercializzazione intermedia e finale italiana pone in evidenza l'esistenza di fenomeni di disequilibrio nella remunerazione di tali servizi.

Da quanto precede risaltano i limiti dell'approccio macro-economico e scaturisce la giustificazione dell'indagine svolta sul campo che ha interessato di volta in volta sottosistemi diversi consentendo una visione analitica di situazioni di sottoremunerazione o di sovraremunerazione delle funzioni commerciali.

Al fine di offrire visioni di assieme che permettano la formulazione di considerazioni più approfondite rispetto a quelle di tipo generalizzate già accennate nel corso della illustrazione della tabella 1 si è provveduto a condensare nel riepilogo 2 i risultati riportati nei dieci schemi di sottosistema già citati.

I dati riguardano, come precedentemente detto, il segmento dei canali che si snodano dall'offerta agricola o dall'offerta intermedia sino al prezzo di cessione al dettaglio e costituiscono la base per la costruzione di una tabella di sintesi. L'illustrazione dei dati e dei risultati è, ovviamente, contenuta nei dieci schemi ripetutamente richiamati.

Già l'osservazione di questo primo segmento dei canali, che è un segmento prevalente in quanto ingloba tutte le funzioni salvo quella della distribuzione finale, riveste un notevole interesse sia perché facilita la comprensione degli schemi attinenti i sottosistemi sia perché fa emergere le differenze costi-ricavi.

La tabella è però importante in quanto, attraverso l'assemblaggio dei dati in essa contenuti, che è possibile ordinare logicamente con quelli ricavati dallo schema 11 (Distribuzione finale), permette di condensare, come anticipato, in una tabella di sintesi (riepilogo 3) le quote di costo e di valore aggiunto attribuibili alle diverse funzioni, figure e categorie lungo l'intero sviluppo del canale di commercializzazione durante l'anno 1977 dall'offerta alla produzione all'offerta al consumatore finale.

La prima osservazione che è possibile formulare è appunto quella relativa alla fortissima variabilità dell'incidenza dell'agricoltura nella formazione dei prezzi. Tale variabilità è in effetti frequentemente la conseguenza di fattori di natura tecnica e, fatta eccezione per le olive da olio e olio di oliva, fa registrare la più bassa incidenza all'agricoltura in quei settori o sottosistemi nei quali il prodotto agricolo tocca i più alti livelli di qualificazione come materia prima per la successiva trasformazione.

In altri termini si ha una bassa partecipazione dell'offerta agricola all'origine alla formazione del prezzo quanto più lungo e complesso è il processo di trasformazione e di commercializzazione e quanto più elevata è la resa in prodotto finito. Ciò spiegherebbe l'eccezione rappresentata dal sottosistema «olive da olio - olio di oliva» data la bassa resa in materia oleica delle olive (18-19 per cento). A questo fenomeno di carattere eminentemente tecnico se ne collegano altri di contenuto squisitamente organizzativo ed economico (forza contrattuale dell'agricoltura) ma non appare possibile impostare un discorso generalizzato in quanto la forza contrattuale

RIEPILOGO PER SETTORI DEI COSTI DI ACQUISIZIONE, TRASFORMAZIONE

FORMAZIONE DEL PREZZO DI VENDITA	CEREALI			ORTOFRUTTA FRESCA	VINICOLI		
	Farine	Semole	Riso		uva/vino	vino	
					cantine sociali	cantine industr.	imbotti- gliatori
PREZZO D'ACQUISTO MATERIA PRIMA	16.746	23.093	30.085	23.450	15.000	23.655	23.655
COEFFICIENTE DI RIPORTO AD 1 QUINTALE DI PRODOTTO DERIVATO PRINCIPALE	1,3154	1,3154	1,7361	—	1,3832	—	—
Costo di acquisto (1)	18.032	26.364	43.718	23.450	20.750	23.655	23.655
Costo di rifornimento	805	1.059	1.076	1.410	—	150	150
Costo di lavorazione	—	—	4.565	5.741	—	38.500	29.400
Costo di trasformazione /o macellazione	2.089	1.904	—	—	2.905	—	—
Costo di conservazione /o stagionatura	—	—	—	550	—	—	—
Costo di distribuzione	848	907	1.950	1.817	245	3.075	2.655
Perdite	—	—	—	1.281	—	—	—
TOTALE COSTI	21.774	30.234	51.310	34.249	23.900	65.380	55.860
Differenza costi-ricavi	1.664	1.794	1.952	4.880	1.600	11.620	21.140
PREZZO DI VENDITA	23.438	32.028	53.262	39.129	25.500	77.000	77.000

(1) Riferito alla quantità di materia prima occorrente per ottenere 1 quintale del prodotto derivato principale di

RIEPILOGO N. 2

E DISTRIBUZIONE DEI PRODOTTI AGRICOLO-ALIMENTARI (valori assoluti in lire correnti)

BESTIAME-CARNE					CASEARI					OLIVICOLI			
Bovini	Pollame	suini		Uova L/pezzo	grana		Provo- lone	Peco- rino	Burro	olive/olio		olio lam- pante	olio com- mest.
		carne fresca	pro- sciutti		Caseifici coop.	Caseifici industr.				Frantoi c/terzi	Frantoi coop.		
118.522	79.558	98.872	234.890	46,36	26.023	24.658	23.033	52.000	156.921	48.000	35.476	130.972	166.703
1,7667	1,2051	1,2379	—	—	16,3398	15,1975	11,2360	5,7142	—	4,6860	5,0530	1,1321	—
188.138	95.840	122.394	234.890	46,36	362.613	313.874	192.922	288.767	156.921	221.249	176.435	144.970	166.703
2.760	1.326	675	2.527	0,49	6.765	11.854	4.337	3.886	4.349	1.696	—	911	5.167
—	—	—	—	7,03	—	—	—	—	24.818	—	—	—	20.712
9.345	19.731	9.441	—	—	48.611	42.994	20.876	83.170	—	18.641	17.620	5.319	—
—	—	—	34.843	—	1.274	3.997	292	11.657	—	—	—	—	—
12.102	3.503	2.317	22.201	1,16	3.382	2.203	1.629	1.166	8.080	483	—	760	6.620
—	—	—	58.465	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
212.345	120.400	134.827	352.926	55,04	422.645	374.922	220.055	388.646	194.168	242.069	194.055	151.960	199.202
33.198	21.125	23.788	80.896	3,97	89.537	184.091	55.935	31.354	50.992	54.947	59.574	7.285	28.246
245.543	141.525	158.615	433.822	59,01	512.182	559.013	275.990	420.000	245.160	297.016	263.629	159.245	227.448
cui alla testata.													

RIEPILOGO COSTI DI TRASFORMAZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI (1977/78) E QUOTE DI COSTO O VALORE AGGIUNTO ATTRIBUIBILI ALLE DIVERSE FASI E/O FIGURE

(L./quintale)

FASI	Prodotto	Costi e/o valore aggiunto	Operatori	Quota % opera- tori e fasi
FRUMENTO DURO - SEMOLE - PASTA (1).				
Offerta all'origine	Frumento duro	Costo L. 26.364	Agricoltori	46,5
1 ^a trasformazione	Semole	V.A. » 5.664	Semolieri	10,-
2 ^a trasformazione	Pasta	V.A. » 14.300	Pastai	25,2
Commercio intermedio (ingrosso)	—	—	—	—
Distribuzione finale	Pasta	V.A. » 10.372	Dettaglianti	18,3
Consumo	Pasta	Costo » 56.700	Consumatori	100,-
FRUMENTO TENERO - FARI- NE (1) (2).				
Offerta all'origine	Frumento tenero	Costo L. 18.032	Agricoltori	33,8
1 ^a trasformazione	Farine	V.A. » 5.406	Mugnai	10,1
2 ^a trasformazione (panificazione)	Panc	V.A. » 23.000	Panificatori	43,1
Commercio intermedio (ingrosso)	—	—	—	—
Distribuzione finale	Panc	V.A. » 6.900	Dettaglianti	13,0
Consumo	Panc	Costo » 53.338	Consumatori	100,0

(1) Per i prodotti soggetti a trasformazione il costo di acquisto è rapportato alla quantità di materia prima necessaria per ottenere 1 quintale del prodotto principale.

(2) Il costo di panificazione è depurato dal recupero medio del 25 per cento di umidità.

Segue: RIEPILOGO N. 3

**RIEPILOGO COSTI DI TRASFORMAZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI
PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI (1977/78) E QUOTE DI COSTO O VALORE AGGIUNTO
ATTRIBUIBILI ALLE DIVERSE FASI E/O FIGURE**

(L./quintale)

FASI	Prodotto	valore aggiunto Costi e/o	Operatori	Quota % opera- tori e fasi
RISONE - RISO SEMIGREG- GIO - RISO (1).				
Offerta all'origine	Risone	Costo L. 43.718	Agricolt. (risicoltori)	45,4
1 ^a trasformazione	Riso semigreggio	V.A. » 9.544	Pilerie	9,9
2 ^a trasformazione	Riso	V.A. » 27.000	Riserie	28,1
Commercio intermedio (ingrosso)	—	—	—	—
Distribuzione finale	Riso	V.A. » 16.000	Dettaglianti	16,6
Consumo	Riso	Costo » 96.262	Consumatori	100,0
ORTOFRUTTICOLI FRESCI (1).				
Offerta all'origine	Ortofr. freschi sfusi	Costo L. 23.450	Agricoltori	45,8
1 ^a trasformazione	—	—	—	—
2 ^a trasformazione	—	—	—	—
Commercio intermedio (ingrosso)	Ortofr. confezionati	V.A. » 15.679	Grossisti-Imballatori	30,7
Distribuzione finale	Ortofrutticoli sfusi	V.A. » 12.000	Dettaglianti	23,5
Consumo	Ortofrutticoli sfusi	Costo » 51.129	Consumatori	100,0

(1) Vedi nota a pagina 278.

Segue: RIEPILOGO N. 3

**RIEPILOGO COSTI DI TRASFORMAZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI
PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI (1977/78) E QUOTE DI COSTO O VALORE AGGIUNTO
ATTRIBUIBILI ALLE DIVERSE FASI E/O FIGURE**

(L./quintale)

FASI	Prodotto	Costi e/o valore aggiunto	Operatori	Quota % opera- tori e fasi
BOVINI - CARNI BOVINE (1).				
Offerta all'origine	Carni	Costo L. 188.138	Allevatori	32,0
1 ^a trasformazione	Mezzene	V.A. » 57.405	Macellatori	9,8
2 ^a trasformazione	—	—	—	—
Commercio intermedio (ingrosso)	Tagli	V.A. » 145.600	Commissionari	24,7
Distribuzione finale	Tagli vari	V.A. » 197.000	Dettaglianti	33,5
Consumo	Tagli vari	Costo » 588.143	Consumatori	100,0
SUINI - CARNI SUINE FRE- SCHE (1).				
Offerta all'origine	Suini maturi vivi	Costo L. 122.394	Allevatori	30,6
1 ^a trasformazione	Carcasse	V.A. » 36.221	Macellatori	9,0
2 ^a trasformazione	—	—	—	—
Commercio intermedio (ingrosso)	Tagli vari	V.A. » 44.900	Grossisti-Sezionatori	11,2
Distribuzione finale	Tagli vari	V.A. » 197.000	Dettaglianti	49,2
Consumo	Tagli vari	Costo » 400.514	Consumatori	100,0
POLLAME VIVO - POLLAME MACELLATO (1).				
Offerta all'origine	Pollame vivo	Costo L. 95.840	Allevatori	46,9
1 ^a trasformazione	Pollame macellato	V.A. » 45.685	Macellatori	22,3

(1) Vedi nota a pagina 278.

Segue: RIEPILOGO N. 3

**RIEPILOGO COSTI DI TRASFORMAZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI
PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI (1977/78) E QUOTE DI COSTO O VALORE AGGIUNTO
ATTRIBUIBILI ALLE DIVERSE FASI E/O FIGURE**

(L./quintale)

FASI	Prodotto	Costi e/o valore aggiunto	Operatori	Quota % opera- tori e fasi
<i>(Segue: Pollame vivo - Pollame macellato)</i>				
2 ^a trasformazione	—	—	—	—
Commercio intermedio (ingrosso)	Pollame macellato	V.A. » 4.490	Commissionari	2,2
Distribuzione finale	Pollame macellato	V.A. » 58.475	Dettaglianti	28,6
Consumo	Pollame macellato	Costo » 204.490	Consumatori	100,0
UOVA (L./pezzo) (1).				
Offerta all'origine	Uova sfuse	Costo L. 46,36	Allevatori	57,9
1 ^a trasformazione	Uova selezionate e confezionate	V.A. » 12,65	Selez.-Impacc.	15,8
2 ^a trasformazione	—	—	—	—
Commercio intermedio (ingrosso)	Uova selezionate e confezionate	V.A. » 1,80	Commissionari	2,3
Distribuzione finale		V.A. » 19,19	Dettaglianti	24,0
Consumo	Uova sfuse	Costo » 80,0	Consumatori	100,0
UVA DA VINO - VINI DA TAVOLA (1).				
Offerta all'origine	Uva da vino	Costo L. 20.750	Viticoltori	23,1
1 ^a trasformazione	Vino grezzo	V.A. » 4.750	Vinificatori	5,3
2 ^a trasformazione	Prodotto finito e imbott.	V.A. » 47.650	Imbottiglieri	52,9
Commercio intermedio (ingrosso)		V.A. » 3.850	Commissionari	4,3
Distribuzione finale		V.A. » 13.000	Dettaglianti	14,4
Consumo		Costo » 90.000	Consumatori	100,0

(1) Vedi nota a pagina 278.

Segue: RIEPILOGO N. 3

RIEPILOGO COSTI DI TRASFORMAZIONE E/O COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI
PRODOTTI AGRO-ALIMENTARI (1977/78) E QUOTE DI COSTO O VALORE AGGIUNTO
ATTRIBUIBILI ALLE DIVERSE FASI E/O FIGURE

(L./quintale)

FASI	Prodotto	Costi e/o valore aggiunto	Operatori	Quota % opera- tori e fasi
OLIVE DA OLIO - OLIO DI OLIVA TIPO « RIVIERA » (1).				
Offerta all'origine	Olive da olio	Costo L. 163.800	Olivicoltori	76,3
1 ^a trasformazione	Olio grezzo	V.A. » 17.620	Frantoiani	8,2
2 ^a trasformazione	Olio rettificato	V.A. » 14.275	Raffinatori	6,7
Commercio intermedio (ingrosso)	Miscela « Riviera » conf.	V.A. » 5.319	Raffinatori-Confez.	2,5
Distribuzione finale	Olio « Riviera » confez.	V.A. » 13.500	Dettaglianti	6,3
Consumo	Olio « Riviera » confez.	Costo » 214.514	Consumatori	100,0
LATTE INDUSTRIALE - FOR- MAGGI (coefficiente 11.236) (1).				
Offerta all'origine	Latte industriale . .	Costo L. 192.922	Allevatori	34,1
1 ^a trasformazione	Caseifici	V.A. » 83.068	Industriali	14,7
2 ^a trasformazione	—	—	—	—
Commercio intermedio (ingrosso e stag.)	Formaggi freschi	V.A. » 146.700	Grossisti-stagionatori	25,9
Distribuzione finale	Formaggi stagionati	V.A. » 142.900	Dettaglianti	25,3
Consumo	Formaggi stagionati	Costo » 565.590	Consumatori	100,0

(1) Vedi nota pagina 278.

dell'agricoltura si presenta fortemente differenziata da sottosistema a sottosistema.

Anche i costi del commercio intermedio appaiono notevolmente differenziati da sottosistema a sottosistema ma, in linea di principio, ciò sembra riferibile alla minore o maggiore forza contrattuale dell'agricoltura e della distribuzione finale nonché a distorsioni che sono peculiari di ogni sottosistema.

Quanto alla quota che nella composizione del prezzo è risultata attribuibile ai dettaglianti, e cioè alla distribuzione finale, la stessa appare funzione del grado di concentrazione della trasformazione o del commercio intermedio e, quindi, della capacità contrattuale di tali categorie operatrici come pure del prezzo ritenuto accettabile dal consumatore finale.

In alcuni casi particolari (carni bovine, carni suine, pollame) la quota della distribuzione finale sembra regolata dalle interrelazioni di prezzo e dalle fungibilità di consumo che sussistono tra i diversi prodotti.

In alcuni casi il margine della distribuzione finale è assolutamente modesto (es. pane) mentre in altri casi (ad es. carni suine e uova) costituisce certamente una remora allo sviluppo dei consumi.

In proposito va sottolineato che, specialmente a livello della distribuzione finale giocano alcuni elementi del tutto particolari: esistono infatti prodotti traenti (veicolo) per i quali il costo della distribuzione è estremamente contenuto e prodotti per i quali la domanda si esercita con tale intensità da facilitare l'espansione del valore aggiunto attribuibile alla distribuzione finale.

Conviene perciò anche per questi aspetti esaminare ripartitamente i diversi sottosistemi ma prima di dare luogo a tale trattazione ripartita appare utile porre in evidenza, sia pure schematicamente, alcuni aspetti qualificanti del sistema agricolo-alimentare italiano.

Il primo aspetto concerne il frazionamento dell'offerta agricola che costituisce di per sé fattore di debolezza contrattuale e, quindi, di un basso livello dell'incidenza dei costi della materia prima agricola nella formazione dei prezzi al consumo.

L'altro aspetto è costituito dalla presenza in alcuni sottosistemi di un commercio intermedio che svolge spesso anche attività di manipolazione la cui esistenza e la cui forza contrattuale sono giustificate dalla mancanza di organizzazione delle categorie produttrici e di quelle distributrici.

L'ultimo aspetto che concerne la distribuzione finale è costituito dagli elevati costi che presso la stessa in genere si riscontrano e che appaiono dovuti al fenomeno di polverizzazione che contraddistingue la distribuzione al dettaglio in Italia e, quindi, alle disconomie che a tale polverizzazione devono essere fatte risalire.

Altro non sembra potersi affermare in via generale per cui si rinvia l'esame del riepilogo 3 al successivo capitolo.

1.2. - *Fenomenologie specifiche osservate nei singoli sottosistemi.*

Quanto segue si richiama non solo ai contenuti del riepilogo 2 (riepilogo dei costi di trasformazione e/o di commercializzazione dei principali prodotti agricoli-alimentari e delle quote di costo e/o di valore aggiunto attribuibili alle diverse fasi e/o figure) ma anche e soprattutto a quanto contenuto nei dieci rapporti di settore e nel rapporto sulla distribuzione finale.

Le citazioni e le considerazioni assumono carattere di sintesi in quanto dati analitici per quanto riguarda l'offerta all'origine, la prima e la seconda trasformazione e il commercio intermedio sono contenuti nei rapporti già citati mentre elementi di conoscenza circa la distribuzione finale costituiscono parte del rapporto sulla fase di distribuzione al dettaglio che rappresenta il momento unificante finale del processo di commercializzazione e di trasformazione.

Prima di esaminare la struttura dei prezzi al consumo quale si determina nel passaggio attraverso il circuito di commercializzazione che collega l'origine (offerta agricola) al consumo è opportuno rammentare che i costi della materia prima agricola, quando intervengono processi di trasformazione sono rapportati al quantitativo tecnicamente necessario (coefficiente di trasformazione) per ottenere 100 chilogrammi di prodotto principale (vedere riepilogo 2). Conseguentemente anche il valore aggiunto apportato dalla prima, dalla seconda trasformazione e dal commercio intermedio o ingrosso riguarda solo il prodotto principale che è destinato a divenire attraverso le operazioni di trasformazione e di manipolazione prodotto alimentare vero e proprio.

Va sottolineato come per ogni singolo sottosistema si siano scelti, quando era possibile operare una distinzione, i dati del canale commerciale di maggiore rilievo o il prodotto che risultava più rappresentativo oppure, come nel caso delle olive da olio, il prezzo ritenuto più prossimo alla realtà.

Ciò premesso si ritiene utile passare alla illustrazione delle fenomenologie insite nei singoli sottosistemi di cui al riepilogo 3.

1) *Sottosistema frumento duro, semole, pasta.*

I dati segnalano una *situazione di normalità* in quanto la quota dell'agricoltura nella formazione del prezzo appare sufficientemente bilanciata con quella delle altre categorie.

Non va però dimenticato che il prezzo della pasta sino a tutto il 1977 è stato un prezzo amministrato in sede CIP e che i costi di trasformazione sono stati tenuti abbastanza compressi da fenomeni di concorrenzialità in essere tra le imprese e, specialmente, tra quelle pastarie.

Il livello della quota di partecipazione dell'agricoltura è stato però sostenuto sino al 1977 da una sostanziale inadeguatezza della

produzione nazionale di frumento duro. Con il 1978 la situazione si è invertita determinando una maggiore debolezza contrattuale dell'agricoltura e, addirittura, il ricorso all'intervento per mancato collocamento del prodotto. Nel frattempo il prezzo della pasta è stato praticamente liberalizzato ciò che ha indotto spostamenti nei rapporti.

Con il 1978, perciò, si è determinata la necessità di prevedere la concentrazione e la regolazione dell'offerta da parte dei frumenticoltori per tutelarne i ricavi.

2) Sottosistema frumento tenero, farine, pane.

Insufficiente quota dell'agricoltura cui corrisponde la nota tendenza regressiva delle produzioni. Equilibrato peso della prima trasformazione (molitura), che cela peraltro una situazione di predominio finanziario dell'industria nei confronti dei produttori agricoli anche come correttivo al sovradimensionamento dell'industria stessa costretta a ricercare nel commercio del frumento il proprio equilibrio economico.

Eccessiva incidenza della seconda trasformazione (panificazione) dovuta agli elevati costi della panificazione di tipo artigianale che è largamente prevalente.

Tendenza alla pratica equiparazione del prezzo al consumo del pane con quello della pasta. Linee di intervento: organizzazione dei produttori e finanziamento di forme di ammasso volontario che sgancino la commercializzazione dai fenomeni speculativi.

Industrializzazione delle operazioni di panificazione per la realizzazione di economie di scala.

3) Sottosistema risone, riso semigreggio, riso.

Assenza dei produttori dalle operazioni di prima e di seconda trasformazione con conseguente mancato controllo del corrispondente segmento di mercato. Tale mancanza di controllo favorisce la lavorazione in Italia di riso estero importato in temporanea e deprime le esportazioni italiane. La risicoltura denuncia per la prima volta dopo molti anni, sintomi di crisi dovuti a quanto precede.

4) Sottosistema ortofrutticoli freschi.

Predominanza della figura del grossista imballatore.

Difficoltà delle Associazioni dei Produttori e delle Organizzazioni cooperative ad inserirsi nelle fasi più avanzate del mercato per mancanza di assortimenti tipologici.

Linee di indirizzo: creazione di Unioni di associazioni dei produttori per la realizzazione di assortimenti tipologici da commercializzare in comune.

Accordi interprofessionali con i distributori.

5) *Sottosistema bovini e carni bovine.*

Partecipazione dell'offerta all'origine sbilanciata (32 per cento), o addirittura inferiore a quella della distribuzione finale (33,5 per cento).

Pesante incidenza dei commissionari o grossisti sezionatori.

Causa delle distorsioni: frazionamento dell'offerta all'origine, carenza di organizzazioni di allevatori per la macellazione e la sezionatura con procedimenti industriali, eccessivo frazionamento della distribuzione finale.

Linee di indirizzo: costituzione di Organizzazioni Economiche degli Allevatori dotate di strutture di macellazione e di sezionatura.

Razionalizzazione del sistema di distribuzione al dettaglio anche mediante il riconoscimento di premi di abbandono a macellai distributori.

6) *Sottosistema suini e carni suine fresche.*

Sbilancio tra l'incidenza degli allevatori e l'incidenza della distribuzione finale (30,6 per cento la prima e 49,2 per cento la seconda). Tale sbilancio è connesso con la particolare struttura qualitativa della produzione italiana di suini indirizzata verso il suino industriale.

Linee di indirizzo: incentivazione della produzione di suini magri da carne. Organizzazioni Economiche degli allevatori per la macellazione e la sezionatura in grado di vendere a prezzo imposto al dettaglio, da costituire a livello regionale.

7) *Sottosistema pollame vivo e pollame macellato.*

Il sottosistema si presenta abbastanza equilibrato anche se il margine della distribuzione finale risulta indubbiamente elevato frenando così l'ulteriore sviluppo dei consumi e rendendo più aleatoria la sostituzione delle carni bovine con le carni di pollame e specialmente di pollame pregiato (tacchino).

Va osservato che il sottosistema almeno per il 50 per cento è costituito da circuiti integrati per cui sussiste il problema di organizzare la produzione libera.

Linee di indirizzo: organizzazione dei produttori liberi in Associazioni dotate di impianti di macellazione e anche di congelazione in grado di vendere al dettaglio a prezzo imposto.

8) Sottosistema uova.

La partecipazione dell'agricoltura (allevatori) è abbastanza elevata quanto all'incidenza nella formazione del prezzo di vendita ma è minima nell'attività di selezione e di impaccaggio ciò che consente ai selezionatori e impaccatori, che spesso sono anche importatori, di regolare il mercato attraverso il ricorso a merce estera.

Molto elevato il margine della distribuzione finale (24 per cento), probabilmente a causa dell'abitudine del consumatore italiano di ritirare uova sfuse in piccolo numero.

Il problema appare quello di sollecitare il consumo delle uova anche in funzione di una sostituzione con le carni bovine e con i formaggi per attutire il *deficit* alimentare nazionale.

Linee di indirizzo: acquisizione da parte di Organizzazioni Cooperative dei Produttori di centri di selezione e confezionamento di uova per il pre-impacco in dosi-famiglia e per il collocamento tramite il dettaglio a prezzi prefissati.

9) Sottosistema uva da vino e vini da tavola.

La partecipazione dei viticoltori alla formazione dei prezzi al consumo del vino (23,1 per cento) rapportato ad uva da vinificazione è solo in parte riequilibrata da una partecipazione della categoria produttrice alle operazioni di vinificazione in proprio ed in cooperativa in ragione del 70-80 per cento e alle operazioni di filtratura, condizionamento e imbottigliamento in una percentuale che si stima prossima al 20 per cento. L'entità di tale riequilibrio non è risolutiva né ai fini di una migliore remunerazione dell'agricoltura né ai fini di una compressione dei prezzi al consumo, quindi, del mantenimento degli attuali livelli di consumo.

Il problema del sottosistema è quello della razionalizzazione delle operazioni di seconda trasformazione e, specialmente di imbottigliamento che può essere affrontato da Consorzi di Cantine sociali di 2° o anche di 3° grado che possono garantire per i vini comuni un assemblaggio qualitativo e per i vini di pregio un largo assortimento tipologico.

Il concetto della concentrazione delle operazioni di imbottigliamento è riferibile non solo alle Cantine sociali ma anche all'industria enologica di tipo capitalistico con la sola esclusione dell'industria operante su vini di altissimo pregio o di particolari caratteristiche.

10) Sottosistema olive da olio, olio di oliva tipo Riviera.

Per la formazione del riepilogo dei costi si è fatto riferimento al prezzo delle olive accertato presso i frantoi cooperativi. Lo stesso concetto è stato applicato per la presa in considerazione del valore

aggiunto della prima trasformazione, mentre i costi di raffinazione sono stati ricavati dai dati forniti dai raffinatori.

La bassa resa in olio delle olive sposta in alto la quota di partecipazione alla formazione del prezzo degli olivicoltori ma all'elevato livello di incidenza delle olive nella formazione del prezzo non corrisponde una adeguata remunerazione dell'agricoltura. Infatti solo l'integrazione comunitaria riporta in pareggio o in modesto utile i costi di produzione delle olive.

Quanto all'interesse degli olivicoltori ad acquisire maggiori quote di valore aggiunto lo stesso sembra doversi limitare ad una introduzione degli olivicoltori nelle attività di molitura delle olive e di stoccaggio degli oli prodotti. In pratica la raffinazione, salvo qualche eccezione rappresentata da alcune aree produttive (Calabria), non interessa gli olivicoltori italiani che producono prevalentemente oli direttamente commestibili. Il circuito non presenta margini particolarmente interessanti e, quindi, l'integrazione degli olivicoltori nei circuiti di commercializzazione va vista più come una esigenza di sopravvivenza della coltura che come ricerca di profitto.

Linee di indirizzo: facilitazioni alla costituzione di organismi economici degli olivicoltori attrezzati per la spremitura mediante rilievo di frantoi esistenti (l'industria frantoiana è superdimensionata) e di centri di stoccaggio, filtrazione e taglio degli oli per evitare il ricorso all'intervento o la cessione del prodotto al commercio o ai raffinatori al prezzo d'intervento.

11) Sottosistema latte industriale e formaggi.

Per la « costruzione » della scala dei costi di produzione e commercializzazione si è fatto riferimento ad un formaggio duro tipo provolone considerato dal punto di vista del prezzo come un tipo intermedio. La problematica di fondo del sottosistema latte industriale e formaggi è identificabile nella tutela delle produzioni tipiche italiane fortemente insidiate dalla concorrenza straniera e comunitaria in particolare.

In questo contesto appare opportuno provvedere ad una espansione della quota dell'agricoltura da realizzare non tanto attraverso aumenti del prezzo del latte che non seguano aumenti dei costi quanto per mezzo di una acquisizione all'agricoltura delle operazioni di prima trasformazione e di stagionatura e stoccaggio. Questa indicazione scaturisce dal fatto che ulteriori aumenti del prezzo dei formaggi italiani deteriorerebbero ancora la loro concorrenzialità con i formaggi stranieri disponibili in Italia.

L'assorbimento di tali funzioni da parte dell'agricoltura dovrebbe perciò consentire un contenimento dello sviluppo dei prezzi al consumo.

2. - ESISTENZA DI UNA FASE DI SVILUPPO DI CIRCUITI COMMERCIALI AL DI FUORI DEI MERCATI E CONTEMPORANEA ESPANSIONE DI STRUTTURE INTEGRATE.

La necessità di uno smaltimento rapido delle merci agricole e, particolarmente di quelle meno serbevoli, nonché l'elevato costo delle operazioni di trasporto e di facchinaggio hanno conseguito l'effetto di dirottare gran parte dei circuiti commerciali al di fuori dei mercati e dei luoghi di concentrazione fisica. Ha concorso a tale dirottamento anche lo sviluppo dei mezzi di comunicazione e, specialmente di quelli telefonici e telex.

In altri termini la vendita del prodotto su descrizione o su documenti rappresentativi è divenuta prevalente rispetto alla vendita in presenza della merce stessa.

Inoltre per alcuni prodotti e, specialmente, per quelli dell'allevamento lo spostamento del bestiame verso luoghi di concentrazione fisica è stato in gran parte sostituito dalla trattativa in azienda. La concentrazione fisica del bestiame sui mercati è rimasta infatti appannaggio di zone di intensa produzione dove tradizionalmente confluivano sui mercati capi, specialmente bovini, dei quali l'azienda allevatrice ha deciso l'alienazione.

Quanto precede chiarisce l'insuccesso registrato dai cosiddetti mercati alla produzione (ad esempio centrali ortofrutticole) e il decadimento dell'importanza dei mercati all'ingrosso presso i grandi centri urbani.

Inoltre la commercializzazione all'origine di prodotti soggetti a trasformazione industriale o manipolazione, e ci si intende riferire particolarmente all'uva da vino e alla frutta, si va gradualmente trasformando per l'intervento della cooperazione, in una commercializzazione di prodotto trasformato (vino) o di prodotto (frutta e agrumi) assoggettato alla selezione e al condizionamento già all'origine.

Parallelamente allo sviluppo di tali fenomeni si assiste ad una crescita dei canali integrati che riguarda sia l'intero percorso del circuito sia alcuni segmenti dei circuiti stessi.

Tipici esempi di canali compiutamente integrati si riscontrano nel settore *avicolo* dove operano imprese che controllano oltre il 50 per cento del mercato dei polli da carne e che coprono il ciclo produzione-macellazione-condizionamento-distribuzione sino alla fase al dettaglio. Imprese integrate operano anche nel campo della floricultura mentre in altri settori (bieticoltura, ortofrutticoltura da industria) accordi interprofessionali od accordi d'integrazione verticale sono stati resi operanti.

Inoltre l'industria alimentare di rilevanti dimensioni ha ormai completamente abbandonato lo schema distributivo che prevedeva la partecipazione del commercio intermedio grossista e si è data una struttura di vendita propria in concomitanza con un diffuso ricorso

alla pratica del prezzo imposto. In altre parole molte industrie alimentari (ed anche vinicole e dolciarie) si sono dotate di una struttura di vendita propria e l'esempio viene ormai seguito anche da molte imprese cooperative operanti nei settori che riguardano prodotti pronti per il consumo (ad esempio Consorzio di Cantine sociali).

Nel sottosistema bovini-carni bovine, oltre ad affacciarsi qualche primo limitato esempio di ciclo integrato a cura di organismi cooperativi, si rileva lo sviluppo di Centri-Carni ad importanza capitalistica od anche pubblica. Tali Centri si approvvigionano di bestiame presso gli allevamenti od all'importazione e procedono alle operazioni di macellazione, manipolazione e sezionatura rifornendo direttamente le grandi comunità consumatrici o le macellerie.

La crescita di tali tendenze razionalizzatrici ha fortemente intaccato la funzione dei grandi mercati generali annonari iniziando la demolizione di funzioni ormai svuotate di contenuto e costituenti vere e proprie rendite di posizione.

Ciò non toglie che alle strutture dei mercati alla produzione e dei mercati generali annonari non spetti ancora un avvenire che ne rivitalizzi le funzioni mutandole profondamente quanto a qualità di utenti.

Infatti le strutture dei mercati alla produzione possono riacquistare significato e funzionalità se saranno trasformati in attrezzature per la lavorazione dei prodotti (manipolazione, selezione, confezione) in disponibilità delle organizzazioni economiche dei produttori. Similmente le attrezzature dei Mercati generali annonari possono trovare proficuo utilizzo come centri di commercializzazione al dettaglio dei prodotti delle associazioni dei produttori consentendo alla stessa, una volta consorziate in organismi unitari, di disporre di quegli assortimenti tipologici e qualitativi che possono giustificare una loro diretta presenza nella fase principale della distribuzione.

D'altro canto i mercati generali annonari possono anche essere utilizzati come sede di unioni o consorzi di dettaglianti e, quindi come punto di incontro dell'offerta agricola organizzata e spazialmente trasferita in prossimità dei luoghi di consumo e, di una domanda finale che operi all'acquisto usufruendo di economie di scala ed in forma nazionale.

3. - SVILUPPO DELL'INCIDENZA A LIVELLO DELLA DISTRIBUZIONE FINALE DELLE UNIONI VOLONTARIE O CONSORZI DI ACQUISTO E, COMUNQUE DI FORME DI COMMERCIO ORGANIZZATO.

Nel 1977 la spesa alimentare (bevande e tabacco incluso) delle famiglie italiane è assommata a 38.708 miliardi risultando pari al 35,2 per cento della spesa globale per beni privati di consumo risultata pari a 109.967 miliardi.

Appare possibile stimare il valore degli alimentari e delle bevande collocate a mezzo dell'apparato distributivo alimentare in

Italia nell'anno 1977 in 36 mila miliardi di lire. Si giunge a tale valutazione depurando la somma di 38.708 miliardi della spesa per il tabacco (2,2-2,6 per cento) e degli autoconsumi e degli scambi per un totale del 7,6 per cento.

L'importo di 36 mila miliardi riguarderebbe cioè il complesso dei consumi alimentari commercializzati nel 1977. Questa cifra secondo stime del Ministero dell'Industria e di altre fonti si ripartirebbe come segue:

— spese per pasti e consumazioni presso pubblici esercizi lire 6.500 miliardi pari al 18-18,5 per cento del totale;

— fatturato alimentare delle Imprese di grande distribuzione al dettaglio lire 2.350 miliardi pari al 6,5 per cento;

— ambulato alimentare lire 1.300 miliardi pari al 3,6 per cento;

— dettaglio tradizionale (nel 1977 circa 400 mila unità) lire 26 mila miliardi pari al 65 per cento.

Mentre sono noti i dati di sviluppo riguardanti le imprese di grande distribuzione al dettaglio la cui incidenza sul fatturato al consumo di generi alimentari e bevande è passata dal 3,7 per cento del 1971 al 6,5 per cento del 1977 e mentre è noto lo sviluppo delle spese per pasti e consumazioni presso pubblici esercizi e alberghi non si dispone di elementi precisi circa la ripartizione dei residui 26 mila miliardi tra esercizi tradizionali veri e propri, mini mercati e commercio associato.

L'avvicinamento di numerosi esercenti cui si è dato luogo nel corso dell'indagine ha consentito di constatare l'esistenza di una fase di sviluppo verso le forme associative da parte dei dettaglianti tradizionali anche se le cifre ufficiali di cui si dispone non sono tutte orientate in senso positivo.

In effetti mentre si rileva una diminuzione nel numero di associati alle Unioni volontarie tra grossisti e dettaglianti appare evidente l'esistenza di un fenomeno di espansione dei gruppi di acquisto tra dettaglianti.

Inoltre, ciò che appare più importante, si rileva una tendenza degli operatori tradizionali al dettaglio ad associarsi per le esecuzioni di alcuni servizi (trasporti, contabilità, ecc.). Ciò che costituisce un promettente avvio verso la formazione di gruppi di acquisto.

Poiché non si dispone di elementi tali da consentire una suddivisione tra alimentaristi e non alimentaristi nell'ambito delle Unioni volontarie tra grossisti e dettaglianti ci si deve limitare a rammentare come nel 1975 operassero in Italia 116 Unioni volontarie tra grossisti-dettaglianti passate a 114 nel 1977. Il numero di dettaglianti associati, confermando una tendenza già in precedenza stabilitasi, è passato a 11.269 unità nel 1976 contro 12.177 nel 1975.

Invece i gruppi di acquisto tra dettaglianti in sede fissa e tra pubblici esercizi, regolarmente costituiti ed attivi in Italia, risultavano essere nel 1976 in numero di 454 con 38.321 aderenti.

Nell'anno precedente i gruppi di acquisto assommavano a 420 unità e associavano 32.743 aderenti. La più gran parte dei gruppi di acquisto operanti al 31 dicembre 1976 risultava costituita da alimentaristi per un complesso di 369 unità e di 33.631 aderenti.

Considerando che in base alle statistiche del Ministero dell'Industria erano operanti in Italia a fine 1976 circa 401 mila esercizi di vendita alimentari si avrebbe che i gruppi di acquisto o consorzi di acquisto inciderebbero con 33.631 aderenti in ragione dell'8,4 per cento ciò che rappresenta una base ancora modesta ma incoraggiante.

In definitiva il commercio organizzato (grande distribuzione Unioni volontarie, Gruppi di acquisto) dovrebbe ormai incidere in Italia sulla distribuzione finale degli alimentari per circa il 20 per cento. Questa percentuale è ancora molto lontana da quella di altri Paesi europei e, segnatamente, da quella tedesca. Si tratta però di una piattaforma sulla quale è possibile operare per la razionalizzazione del sistema distributivo degli alimentari in Italia.

PARTE II.

NOTE ATTINENTI LE METODOLOGIE APPLICATE ALL'INDAGINE

Premesso che le finalità dell'indagine sono state quelle richiamate a pagina 265, la conduzione dell'indagine stessa avrebbe dovuto essere condotta secondo due diverse direttrici ed attraverso tre diverse fasi e cioè:

- 1) una direttrice ed una prima fase teorica;
- 2) una direttrice ed una seconda fase pragmatica completata da una terza fase di studio dei risultati.

La direttrice teorica e, quindi, la prima fase doveva consistere in una « costruzione a tavolino » dei circuiti e dei costi.

Per questa fase dovevano valere:

a) le indicazioni delle Associazioni di categoria, del commercio e della industria alimentare, dei fabbricanti di impianti di trasformazione e degli Uffici prodotti dell'IRVAM a ciò opportunamente interessati;

b) le indicazioni che scaturiscono da studi e, in parte, anche da ricerche già compiuti dall'IRVAM o da altri.

In questa prima fase si sarebbero venuti così ad identificare:

— gli schemi teorici dei circuiti di commercializzazione e la loro segmentazione in funzioni;

— i costi medi « teorici » dei diversi circuiti e delle diverse funzioni.

Ma mentre con l'assunzione dei dati di cui ai punti *a)* e *b)* è stato possibile addivenire alla costruzione degli schemi di commer-

cializzazione e alla loro segmentazione in funzioni, non altrettanto è stato possibile fare per giungere alla identificazione dei costi medi « teorici » dei diversi circuiti e delle diverse funzioni.

Ciò è stato impedito innanzitutto dalla scarsa conoscenza di tali dati riscontrata durante lo svolgimento dell'indagine a livello delle singole Associazioni di categoria. Nessuna di tali associazioni ha potuto esibire, infatti, dati medi di settore di una qualche utilità e nei casi in cui è stato possibile consultare materiale predisposto, questo faceva riferimento a fenomeni parziali (esempio il dato di macinazione fornito dall'Associazione dei Mugnai).

Ma le difficoltà più rilevanti sono emerse in sede di definizione delle funzioni da imputare con una qualche precisione a ciascuna « istituzione » di mercato erogatrice e/o utilizzatrice.

La direttrice pragmatica e, quindi, la seconda fase di tipo pragmatico, consistente in una serie di indagini sul campo presso le imprese di commercializzazione e di trasformazione (private, pubbliche e cooperative), doveva accertare gli « scostamenti » dai tracciati teorici dei circuiti, dalle funzioni teoriche e dai costi medi « teorici ».

Solo in questo modo sembrava possibile pervenire all'identificazione di almeno tre « categorie o classi » di costi di commercializzazione e/o di trasformazione per circuito attraverso la comparazione dei risultati delle funzioni sul campo con il « costo medio teorico » che doveva essere ricavato nel corso della prima fase che, del resto, poteva essere concomitante come tempi di esecuzione con la prima.

In pratica si intendeva determinare:

- una classe di costi ottimale e cioè di costi al di sotto del « costo medio teorico » che avrebbe riguardato una fascia di imprese ad elevato grado di efficienza;
- una classe di costi eccessivi e cioè di costi nettamente superiori a quello teorico, fascia che avrebbe compreso le imprese a bassa efficienza.

La terza fase del lavoro doveva consistere nella determinazione della frequenza della presenza di imprese ad alta, media e bassa efficienza nei singoli circuiti per poter classificare i circuiti stessi in:

- altamente efficienti;
- sufficientemente efficienti;
- scarsamente efficienti.

Attraverso tale procedimento si intendeva giungere alla identificazione delle cause di elevata, sufficiente ed insufficiente efficienza dei circuiti sia sotto gli aspetti endogeni sia sotto gli aspetti loro esogeni e comunque sotto quello della rispondenza dei circuiti ai principi di utilità generale.

Le difficoltà di cui si è detto non hanno però permesso lo svolgimento completo del programma preventivato. In sostanza l'accertamento dei costi di trasformazione e di distribuzione sia nella fase ingrosso che in quella al dettaglio è stato condotto in assenza di ogni riferimento e comparazione. Tale circostanza, abbinandosi anche ad un tipo di indagine la cui elaborazione è avvenuta su dati « indiretti » cioè forniti dalle stesse imprese e non rilevati direttamente dal nostro Istituto, deve essere tenuta presente ai fini di una corretta interpretazione dei risultati ottenuti.

1. - ATTIVITÀ PROPEDEUTICA.

La stesura del progetto operativo ha comportato l'assunzione di decisioni in ordine:

- a) alla scelta dei prodotti e dei tipi o qualità;
- b) alla scelta delle piazze di commercializzazione più significative effettuata d'intesa con l'INEA;
- c) alla schematizzazione per ogni prodotto scelto, dei circuiti e dei canali per la identificazione delle posizioni e delle figure e ove il caso, delle strutture;
- d) alla scelta delle aree di consumo e di utilizzo;
- e) alla formulazione di questionari specifici per prodotto e per tipo di circuito;
- f) ad una ricognizione e raccolta della bibliografia esistente;
- g) alla costituzione di gruppi di lavoro composti da esperti di ciascun prodotto, integrati da funzionari qualificati su problemi di origine statistica, redazionale, di marketing, ecc.

2. - PROGETTO OPERATIVO.

Esaurita l'attività propedeutica si è proceduto alla messa a punto del progetto operativo mediante la:

2.1. - Scelta dei prodotti:

Cereali.

- Grano tenero - farine;
- Grano duro - Semole;
- Risone - Riso.

Ortaggi (1).

- Pomodori freschi e trasformati;
- Patate;
- Cavolfiori;
- Insalate;
- Carciofi freschi e trasformati.

Frutta (1).

- Mele fresche e trasformate;
- Pere fresche e trasformate;
- Uva da tavola;
- Fragole fresche;
- Mandarini;
- Limoni;
- Arance fresche e trasformate.

Prodotti zootecnici.

- Bovini - Carne bovina;
- Suini - Carne fresca - Prosciutti;
- Polli da carne;
- Uova da consumo;
- Latte alimentare;
- Formaggi:
 - grana;
 - burro;
 - provolone;
 - pecorino.

*Uva - Vino.**Olive - Olio.*

2.2. - *L'individuazione dei canali di commercializzazione più rappresentativi (gli schemi dei circuiti sono stati allegati ai singoli rapporti).*

- 1) Produzione - Molini
- 2) Importazione - Commercio - Molini

(1) Elaborati nel complesso.

Grano duro - Semole.

- 1) Produzione - Semolerie.
- 2) Importazione - Commercio - Semolerie.

Risone - Riso.

- 1) Produzione - Pilerie/riserie - Dettaglio.

Ortofrutticoli.

- 1) Produttore - Commerciante/raccoglitore - Ingrosso - Dettaglio.
- 2) Produttore - Esportazione.
- 3) Produttore - Trasformatore - Ingrosso - Dettaglio.
- 4) Importazione - Ingrosso - Dettaglio.

Bovini - Carne bovina.

- 1) Allevatori - Raccoglitori/commercianti - Macellatori - Commercio ingrosso - Manipolatori - Dettaglio.
- 2) Importatori bestiame - Macellatori - Grossisti - Manipolatori - Dettaglianti.
- 3) Importatori carne - Grossisti - Manipolatori - Dettaglianti.

Suini - Carne fresca - Prosciutti.

- 1) Allevatore - Commerciante/raccoglitore - Macellatore - Grossista carne - Manipolatore - Dettagliante.
- 2) Allevatore - Industria di trasformazione - Manipolatori di carni fresche - Dettagliante.
- 4) Allevatore - Macellatore - Prosciuttificio - Stagionatore - Dettagliante.
- 5) Importatore carni - Grossista - Manipolatore - Dettagliante.

Polli da carne.

- *Canale libero*: Allevatore - Raccoglitore - Grossista - Macellatore - Dettaglio;
- *Canale integrato*: Allevatore per conto - Macellatore/preparatore - Dettaglio;

Uova da consumo.

- 1) Allevatore - Grossista/selezionatore/imballatore - Dettaglio.
- 2) Allevatore/imballatore - Grossista - Dettaglio.
- 3) Importatore - Grossista - Distributore - Dettaglio.

Latte alimentare.

- 1) Stalla - Centro di lavorazione - Dettaglio.

Formaggi.

- 1) Caseificio - Stagionatore - Grossista/distributore - Dettaglio.

Burro.

- 1) Caseificio.
- 2) Importatore - Confezionatore - Commerciante - Dettaglio.

2.3. - *Stratificazione ragionata per provincia del numero d'interviste da effettuare per singolo prodotto e per canale di commercializzazione per la fase origine, ingrosso e trasformazione.*

Riepilogo piazze.

- Vercelli - (Riso);
- Cuneo - (Mele);
- Novara - (Riso);
- Alessandria - (Grano tenero);
- Milano - (Grano tenero - Bovini - Lattiero-caseari - Pomodori - Patate - Cavolfiori - Insalate - Carciofi - Mele - Pere - Uva da tavola - Fragole - Limoni - Arance - Mandarini);
- Brescia - (Polli);
- Pavia - (Riso);
- Cremona - (Caseari);
- Mantova - (Suini, caseari);
- Verona - (Vino, Mele, Fragole, Polli);
- Treviso - (Uova);
- Padova - (Grano tenero, Bovini, Polli, Uova);
- Bolzano - (Mele);
- Imperia - (Olio di oliva);
- Parma - (Pomodori, Suini);
- Reggio Emilia - (Vini, Bovini, Polli, Uova, Caseari);
- Modena - (Grano tenero - Pomodori, Patate, Cavolfiori, Insalate, Carciofi, Mele, Pere, Uva da tavola, Fragole, Limoni, Arance, Mandarini);
- Ferrara - (Pere);
- Ravenna - (Pere);
- Forlì - (Fragole, Polli);

- Perugia - (Grano tenero, Mais, Olio, Uova);
- Macerata - (Bovini);
- Ascoli Piceno - (Pomodori, Cavolfiori, Insalate);
- Roma - (Vino, Insalate, Carciofi, Lattiero-caseari, Pomodori, Patate, Cavolfiori, Mele, Pere, Uva da tavola, Fragole, Mandarini, Limoni, Arance);
- Latina - (Uva da tavola, Carciofi);
- Caserta - (Mele);
- Napoli - (Mais, Pere, Patate, Cavolfiori, Latte);
- Salerno - (Fragole, Pomodori, Insalate, Carciofi);
- Foggia - (Grano duro, Vino, Carciofi);
- Bari - (Olio di oliva, Vino, Uva da tavola, Insalate);
- Taranto - (Mandarini, Cavolfiori);
- Lecce - (Vino);
- Cosenza - (Arance);
- Reggio Calabria - (Olio di oliva, Arance);
- Matera - (Fragole);
- Trapani - (Vino);
- Palermo - (Mandarini, Limoni);
- Messina - (Limoni, Arance);
- Catania - (Grano duro, Mais, Arance, Mandarini, Limoni, Patate);
- Ragusa - (Pomodori);
- Siracusa - (Arance);
- Agrigento - (Uva da tavola);
- Cagliari - (Vino, Carciofi);
- Nuoro - (Caseari).

La preventivata numerosità del campione sia nei riguardi del territorio che dei settori merceologici, è stata alquanto diversificata per una serie di ragioni esposte in ciascuna relazione.

2.4. - Indagine al dettaglio.

La costruzione ragionata del campione è stata prevista tenendo conto dei seguenti elementi:

2.4.1. - *Aree di consumo*; sono le seguenti tredici: TO - GE - MI - VR - BO - AN - RM - FI - NA - CS - CT - PA, nelle quali l'IRVAM è presente già da alcuni anni con una propria rete di rilevatori. Tali città con 21.702.960 abitanti residenti al 31 dicembre 1976 rappresentano il 38,5 per cento della popolazione italiana (56 milioni 322.605 abitanti).

2.4.2. - *Punti di vendita*; dalla statistica ufficiale ISTAT è stato individuato per ciascuna città campione, il numero di autorizzazioni per il commercio fisso al dettaglio per i settori: macellerie, negozi alimentari misti e mercati ortofrutticoli. Da siffatto universo si è convenuto di estrarre un campione pari all'uno per mille, corrispondente a 374 punti di vendita. Per le lamentate difficoltà tale numerosità si è ridotta secondo quanto specificato nella apposita relazione.

3. - FORMULAZIONE DEI QUESTIONARI DI INTERVISTA.

3.1. - *Fase origine - Ingrosso - Trasformazione.*

Nella costruzione dei questionari di intervista si sono tenute presenti le seguenti fasi generalizzate:

1) *Fase di rifornimento della materia prima:*

a) *Notizie generali:*

- provenienza;
- presentazione;
- fornitori.

b) *Notizie di costo:*

- prezzi d'acquisto;
- costi sopportati nella fase di rifornimento;
- ammontare degli acquisti.

2) *Fase di lavorazione (o trasformazione) della materia prima:*

a) *ammontare complessivo di materia prima lavorata;*

b) *spese di lavorazione o trasformazione;*

c) *ammontare dei prodotti trasformati o lavorati ottenuti (compresi i derivati).*

3) *Fase di distribuzione del prodotto lavorato o trasformato:*

a) *Notizie generali:*

- zone di destinazione;
- canali di vendita;
- presentazione;

b) *Notizie specifiche:*

- ammontare delle vendite di prodotto principale, di derivati;
- costi sopportati nella fase di distribuzione;
- cali e perdite;
- prezzo di vendita.

Dall'insieme delle domande inserite nel questionario è stato tratto il seguente schema contabile:

— *Costi*

1) Prezzo d'acquisto della materia prima	+	
2) costi per il rifornimento della materia prima	+	
3) costi di lavorazione o trasformazione della materia prima	+	
4) costi di distribuzione del prodotto lavorato o trasformato	+	
		A

— *Ricavi*

1) Vendita prodotto principale	+	
2) Vendita prodotti derivati	+	
3) Perdite	—	
		B

— *Differenza Costi-Ricavi*

Totale ricavi	+	
Totale costi		B — A

Ovviamente a livello di ciascun prodotto lo schema generale del questionario assume veste peculiare. Tenendo conto di tutti i prodotti e delle figure economiche interessate, il totale dei questionari utilizzati assomma a 18.

3.2. - *Fase dettaglio.*

Per questa fase sono stati predisposti 3 questionari: uno per le macellerie, uno per i negozi alimentari misti ed uno per i mercati ortofrutticoli rionali.

Lo schema base ricalca a grandi linee quello esposto al punto precedente, con particolari adattamenti dovuti alla specifica fase.

In linea generale, comunque, i questionari sono articolati nel seguente modo:

— *Notizie generali*: tendenti a caratterizzare il punto di vendita.

— *Fase degli acquisti*: ammontare degli stessi, prezzi di acquisto, modalità di pagamento, provenienza della merce, frequenza degli acquisti, costi sopportati per rifornirsi, perdite di commercializzazione.

— *Spese di gestione*: quantificazione più dettagliata possibile di tutti gli oneri di gestione del punto di vendita.

— *Fase della vendita*: quantificazione dei ricavi ottenuti dalla vendita della merce; modalità e frequenza delle vendite; tipo di clientela; numerosità della stessa, ripartizione della clientela per fasce di spesa.

4. - CRITERI METODOLOGICI.

È stato prima impostato il problema in termini macro-economici applicando il metodo della bilancia agricolo-alimentare, i cui risultati sono riportati nella tabella 1 e successivamente si è proceduto ad analisi settoriali seguendo in concomitanza il « criterio funzionale » ed il « criterio istituzionale ». I risultati di tali analisi settoriali sono stati riassunti nei riepiloghi nn. 1, 2 e 3 mentre per i dati più analitici si rimanda alle singole relazioni.

Conviene però ricordare che interessando l'indagine sia i prodotti che giungono al consumo allo stato fresco che quelli che giungono, invece, trasformati, la metodologia applicata pur seguendo uno schema uniforme, è stata di volta in volta adottata alle singole caratteristiche del prodotto.

4.1. - *Prodotti trasformati.*

Per i prodotti che subiscono un processo di trasformazione si è tenuto conto, nel calcolo dei costi, che questi sono di due tipi: uno riferito alla materia prima (costi di acquisizione e trasformazione, per es., del grano, del latte, degli animali vivi, dell'uva, delle olive, ecc.) ed uno riferito ai prodotti derivati (costi di distribuzione, per es., del vino, dell'olio, ecc.).

Tali costi, ovviamente, possono sommarsi solo a livello di valori assoluti, non altrettanto a livello di valori unitari. D'altra parte dovendo fornire uno schema logico di formazione dei prezzi è stato necessario riferire i costi unitari ad un solo tipo di prodotto. Nei

vari calcoli eseguiti per ciascun prodotto e/o settore merceologico tale riferimento è stato il solo prodotto derivato principale.

Nel corso dell'elaborazione è stato inoltre tenuto presente che quando si è in presenza di un processo di trasformazione, vengono a definirsi un insieme di costi congiunti, riferiti cioè sia al prodotto derivato principale che ai sottoprodotti. Poiché, come è stato detto, lo schema logico di formazione del prezzo di vendita è stato riferito al solo prodotto principale, si è convenuto (d'intesa anche con l'INEA) di estrarre dai costi totali di ogni singola fase di attività (acquisto, rifornimento, trasformazione e distribuzione) il valore di vendita dei sottoprodotti in ragione della struttura percentuale dei costi totali. Questo quando tale valore non superava il 20 per cento dell'intero ricavo (circostanza mai verificatasi).

Con ciò facendo si è attribuito al solo prodotto principale il residuo valore dei costi, nell'ipotesi (una delle tante che possono farsi) che non esista un margine di utile nella vendita dei sottoprodotti, ma che il valore di vendita degli stessi eguagli il costo sostenuto per ottenerli.

La nuova struttura dei costi venutasi a determinare dopo la ricordata sottrazione è stata rapportata alle quantità lavorate onde ottenere i rispettivi valori unitari il cui totale è stato riportato a prodotto derivato mediante specifici coefficienti di conversione, a loro volta determinati in base alle varie rese di trasformazione. Questo riporto ha seguito la seguente logica:

$$1 a : y = x : 1 b$$

$$\text{da cui } x = \frac{1 a : 1 b}{y}$$

$$\text{da cui } \frac{1}{x} = \text{coefficiente di conversione}$$

dove:

1 a = 1 q.le di materia prima;

y = quintali di trasformato principale;

x = quintali di materia prima;

1 b = 1 q.le di trasformato principale.

Per fare un esempio; se un quintale di grano duro (1 a) fornisce 0,73 quintali di semol (y), 1,37 quintali di grano (x) forniranno 1 quintale di semola (1 b); ne deriva che x sarà uguale a $1 : 0,73 = 1,37$ (coefficiente di riporto a 1 quintale di derivato principale).

Tale coefficiente è stato moltiplicato per il costo unitario totale, ricalcolato al netto dei ricavi dei sottoprodotti, e si è così ottenuto il costo espresso in derivato principale. Tale passaggio, ovviamente,

può essere fatto per ogni singolo costo unitario espresso in materia prima e la sommatoria di essi determina direttamente il costo unitario totale del prodotto derivato principale.

Nelle singole relazioni questi passaggi non sono stati effettuati (cioè si è operato direttamente sul totale dei costi unitari espressi in materia prima) onde poter mettere in risalto il costo relativo al recupero tecnico di trasformazione.

Nel riepilogo n. 2, allegato alla presente relazione, invece, si è operato il riporto a prodotto derivato principale per ogni singola fase di costo, onde fornire una più immediata visione ed interpretazione dei dati.

Sia nell'uno che nell'altro caso si è poi aggiunto il margine (ottenuto come differenza tra il ricavo del trasformato principale ed i costi sopportati per ottenerlo) onde ottenere il prezzo di vendita del prodotto principale.

Quanto descritto trova riepilogo nella seguente logica:

— *elencazione dei dati di base* (acquisti e lavorazioni della materia prima, quantità trasformate, rese, derivati ottenuti, zone di riferimento e fornitori, zone di distribuzione ed acquirenti, prezzi di acquisto della materia prima e di vendita dei derivati);

— *determinazione dei ricavi dell'impresa* (prodotto tra quantità di derivati ottenuti per i rispettivi prezzi di vendita. Nel caso di più tipi di derivati è stata eseguita una media dei vari prezzi);

— *determinazione dei costi dell'impresa;*

— *costi di acquisto* (quantità acquistate per i prezzi d'acquisto);

— *costi di rifornimento* (costo unitario di rifornimento moltiplicato le quantità acquistate o, in alcuni casi rapporto tra il costo totale di rifornimento denunciato dalla impresa e le quantità acquistate);

— *costi di trasformazione* (idem come i costi di rifornimento, con l'ipotesi che tutto ciò che è stato acquistato è anche stato trasformato);

— *costi di distribuzione* (idem, con riferimento, però ai derivati ottenuti dalla trasformazione);

— *ricalcolo dei costi dell'impresa* (in riferimento al solo derivato principale, mediante sottrazione del valore dei sottoprodotti e redistribuzione dei nuovi costi in ragione della struttura percentuale dei costi originari);

— *determinazione del margine dell'impresa* (in riferimento al solo prodotto derivato principale, sia in termini assoluti che unitari);

— *formazione del prezzo di vendita del derivato principale*

— *assemblaggio in un unico conto generale di ciascuno dei punti sopra elencati;*

— *visualizzazione dei circuiti di provenienza della materia prima e di destinazione del prodotto finito.*

4.2. - *Prodotti freschi.*

Trattandosi di prodotti che non subiscono un processo di trasformazione per i quali, quindi, non si è posto il problema della determinazione del coefficiente di riporto e dell'annullamento dei ricavi dei sottoprodotti, l'individuazione degli elementi che intervengono nella formazione del prezzo di vendita è risultata relativamente più semplice. Si è trattato, infatti di sommare (dopo verifica e controllo) le varie voci di costo totale unitario denunciate dalle imprese intervistate per poi confrontare tale somma con il prezzo di vendita anche esso denunciato dalle imprese. La differenza ha permesso di determinare il margine dell'impresa.

4.3. - *Fase dettaglio.*

Lo schema d'elaborazione adottato per giungere alla determinazione del prezzo di vendita al consumo è analogo a quello già ricordato per i prodotti freschi nella fase ingrosso in quanto, nei punti di vendita al dettaglio la merce sia fresca che trasformata entra ed esce così come tale.

5. - SPECIFICAZIONE DEI VARI COSTI.

Per ogni prodotto e fin dove è stato possibile si è cercato di quantificare una serie di capitoli di costi uniformi. Per le varie fasi d'attività la classificazione di esse ha seguito il seguente schema:

— *costi relativi al rifornimento della materia prima:*

- trasporto per acquisti
- provvigioni per mediazioni
- interessi sul capitale circolante
- stoccaggi per affitto e per interessi passivi
- assicurazioni
- mantenimento bestiame
- altri costi eventuali;

— *costi di trasformazione*

- ammortamenti fabbricati, macchinari ed impianti
- manutenzioni e riparazioni
- salari e stipendi

- manutenzioni e riparazioni
- salari e stipendi
- oneri sociali
- forza motrice e luce
- acqua
- imposte e tasse
- assicurazioni
- spese generali e amministrative
- interessi passivi per anticipazioni o dilazioni sia a breve che a medio termine
- perdite su crediti
- diritti sanitari
- acquisto di prodotti sussidiari
- costi per selezione e confezionamento
- imballaggi e affini
- etichette
- etichettamento
- contenitori
- materiale non recuperabile
- tappi
- altri eventuali;

- *costi di distribuzione*
 - trasporti
 - provvigioni per mediazioni
 - stoccaggi
 - spese promozionali
 - perdite e rotture
 - altri eventuali;

- *costi di gestione (per la fase dettaglio):*
 - facchinaggio
 - personale
 - luce, acqua, telefono
 - affitto locali
 - ammortamento attrezzature
 - interessi passivi
 - imposte e tasse
 - assicurazioni
 - contabilità
 - varie.

4.2 INDAGINE ISTAT

PAGINA BIANCA

BREVE NOTA METODOLOGICA SULLA DETERMINAZIONE DEI
COEFFICIENTI TECNICI ED ECONOMICI DELL'INDUSTRIA DI
TRASFORMAZIONE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI

1. La ricerca è stata svolta utilizzando i questionari dell'indagine ISTAT relativa al 1975 sulla produzione e sui consumi dell'industria.

L'unità di rilevazione di tale indagine è lo stabilimento.

Il grado di copertura varia da settore a settore: in particolare, nelle industrie della trasformazione dei prodotti agricoli, la rilevazione riguarda un numero piuttosto limitato di stabilimenti, in quanto la complessità delle notizie richieste sui questionari non consente di estenderla anche a quelli di piccole dimensioni.

I modelli compilati dalle aziende vengono sottoposti ad esame critico inteso ad accertare la coerenza e la compatibilità dei dati forniti e spesso vengono richiesti alle ditte stesse chiarimenti sulle anomalie emerse dalla revisione.

2. Al fine di soddisfare le esigenze manifestate dal Comitato costituito in seno alla Commissione agricoltura della Camera dei deputati è stato effettuato, per ciascun settore merceologico, un esame per l'individuazione degli stabilimenti « puri » e cioè quelli caratterizzati dalla produzione di un solo prodotto o di un solo gruppo di prodotti omogenei per i quali doveva essere effettuata l'elaborazione. Per i settori in cui non risultavano stabilimenti « puri » le unità sono state scelte in base al criterio della prevalenza.

3. Ai fini della presente ricerca sono state considerate le seguenti modalità:

a) quantità e valore della produzione;

b) quantità e valore dei costi di trasformazione;

c) coefficienti tecnici della trasformazione industriale e cioè rapporto tra quantità di prodotto ottenuto e quantità di materia prima impiegata.

4. I settori merceologici che hanno formato oggetto di elaborazioni sono riportati nella tabella 1 nella quale sono anche contenuti i coefficienti di copertura (calcolati in termini di stabilimento, di dipendenti e di valore della produzione) degli stabilimenti considerati nella ricerca rispetto al totale di quelli rilevati con l'indagine annuale.

I risultati delle elaborazioni sono riportati nei prospetti in cui figurano sia i dati relativi all'intero settore merceologico (totale rilevato), sia i dati inerenti le sole ditte considerate per l'elaborazione di cui si è detto (elaborazione parziale).

5. Circa il grado di affidabilità dei risultati si ritiene necessario far presente (oltre a quanto è stato detto sulla limitatezza del campo di osservazione e sulla attendibilità dei dati forniti dalle imprese) che i coefficienti economici variano nel tempo soprattutto in periodo caratterizzato da processi inflazionistici che operano in misura diversa nei prezzi dei prodotti e pertanto i dati esposti vanno considerati come indicativi.

TABELLA 1.

GRADO DI COPERTURA DEI QUESTIONARI UTILIZZATI PER LE ELABORAZIONI SPECIALI RISPETTO AL TOTALE
DEI QUESTIONARI DI CIASCUN SETTORE

ANNO 1975

Codice	Settori merceologici	N. questionari (unità loc. operat.)		Addetti		Valore della produzione		Coefficienti di copertura		
		Elaborati	Rilevati	ULO * Elaborate	ULO * Rilevate	ULO * Elaborate	ULO * Rilevate	ULO *	Addetti	Valore produz.
2.01	Riso (totale rilevato)	61	61	808	808	98.646	98.646	100	100	100
2.02	Molitura cereali (totale rile- vato)	120	120	3.817	3.817	467.933	467.933	100	100	100
2.03	Pastificazione	26	72	2.326	10.160	70.548	361.662	36,1	22,9	19,5
2.03.1	Paste di grano duro (ditte pure)	20	—	1.551	—	47.250	311.187	—	—	15,2
2.03.2	Idem più paste di grano tenero per <i>export</i> (ditte miste)	6	—	775	—	23.298	352.498	—	—	6,6
2.07.1	Trasformazione del latte per uso diretto (ditte miste)	8	55	1.545	8.873	47.601	64.962	14,5	17,4	73,3

* ULO: Unità locali operative.

Segue TABELLA 1

Codice	Settori merceologici DENOMINAZIONE	N. questionari (unità loc. operat.)		Addetti		Valore della produzione		Coefficienti di copertura		
		Elaborati	Rilevati	ULO Elaborate	ULO Rilevate	ULO Elaborate	ULO Rilevate	ULO	Addetti	Valore produtz.
		Numero		Numero		Milioni		Percentuali		
2.06a	Conserve vegetali	78	129	3.360	10.060	99.269	284.960	60,5	33,4	34,8
2.06a-1	Derivati pomodoro (ditte miste)	50	—	1.353	—	52.970	149.606	—	—	35,4
2.06a-2	Derivati della frutta (ditte miste)	22	—	1.774	—	39.066	111.451	—	—	35,1
2.06a-3	Legumi, ortaggi e simili (ditte miste)	6	—	233	—	7.233	32.085	—	—	22,5
2.06b	Conserve animali	30	90	4.595	8.794	106.541	282.763	33,3	52,3	37,7
2.06b-1	Carne in scatola (ditte mi- ste)	4	—	1.528	—	27.448	33.961	—	—	80,8
2.06b-2	Prosciutti crudi (ditte pure)	10	—	186	—	10.658	70.105	—	—	15,2
2.06b-3	Insaccati (ditte miste) . . .	16	—	2.881	—	68.435	203.702	—	—	33,6
2.11	Estrazione e raffinazione oli vegetali e produzione di margarina	72	125	4.781	4.990	558.087	562.017	57,6	95,8	99,3

Segue TABELLA 1

Codice	Settori merceologici DENOMINAZIONE	N. questionari (unità loc. operat.)		Addetti		Valore della produzione		Coefficienti di copertura		
		Elaborati	Rilevati	ULO Elaborate	ULO Rilevate	ULO Elaborate	ULO Rilevate	ULO	Addetti	Valore produz.
2.11-1	Estrazione olio d'oliva (ditte pure)	16	—	392	—	4.422	6.665	—	—	66,3
2.11-2	Estrazione olio di semi (ditte pure)	8	—	289	—	31.884	192.126	—	—	16,6
2.11-3	Raffinazione olio d'oliva (ditte pure)	15	—	600	—	65.010	113.319	—	—	57,4
2.11-4	Raffinazione olio d'oliva e semi (ditte miste)	4	—	239	—	45.889	309.011	—	—	14,9
2.11-5	Raffinazione olio di semi e margarina (ditte miste)	10	—	954	—	102.939	242.583	—	—	42,4
2.11-6	Raffinazione olio d'oliva, estrazione e raffinazione olio di semi (ditte miste)	4	—	503	—	65.625	501.138	—	—	13,1
2.11-7	Estrazione e raffinazione olio di semi (ditte miste)	15	—	1.804	—	242.318	387.819	—	—	62,5

SCHEMI DELL'ANALISI STATISTICA DEI DATI DI PRODUZIONE
E DEL COSTO DI FABBRICAZIONE DEI SINGOLI PRODOTTI
OSSERVATI

TABELLA 2

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Pilatura e brillatura del riso — Totale rilevato)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	4.604.380	98.645.752	100,00
di cui:			
A1 Riso semilavorato (sbramato) (11)	348.073	7.449.738	7,55
A2 Riso mercantile (12)	320.912	9.122.162	9,25
A3 Riso lavorato a fondo (oleato e brillato) (13)	2.388.472	73.053.855	74,06

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 2

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime			
B1 Risone (1)	4.810.582	79.746.811	90,05
B2 Riso semilavorato (2)	23.334	533.849	0,60
C - Materie sussidiarie (3) (4) (5)	—	156.833	0,18
D - Materie ausiliarie (6)-(9)	—	3.298.810	3,73
E - Combustibili, carburanti e lubrifican- ti (10) (11)	—	272.302	0,31
F - Energia elettrica (12)	—	410.831	0,46
G - Spese di personale (b)	—	4.136.622	4,67
G1 Operai	—	3.275.956	3,70
G2 Impiegati	—	860.666	0,97
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	88.556.058	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 2

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità Locali Operative rilevate			
Produzione	—	98.645.752	—
Addetti	—	—	808
L - Unità Locali Operative scelte			
Produzione	—	98.645.752	—
Addetti	—	—	808
L			
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	100%	100%

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Risone	4.810.582	P1 Riso semilavorato (sbramato)	348.073	P1/M	7,2
M2 Riso semilavorato	23.334	P2 Riso mercantile	320.912	P2/M	6,6
		P3 Riso lavorato a fondo	2.388.472	P3/M	49,4
M Totale	4.833.916	P Totale	3.057.457	P/M	63,2

TABELLA 3

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Molitura Cereali - Totale rilevato)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	29.159.016	467.933.069	100,00
di cui:			
A1 Sfarinati di grano duro (1)	8.418.835	200.454.747	42,84
A2 Sfarinati di grano tenero (2)	12.650.959	195.119.734	41,70
A3 Sottoprodotti (10) (11)	—	64.009.518	13,68

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 3

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Grano duro (1)	10.987.392	201.057.395	46,86
B2 di cui grano duro nazionale (1.1)	8.934.558	152.509.911	35,54
B3 Grano tenero (2)	16.065.306	186.013.129	43,35
B4 Altre (3)-(9)	977.663	10.876.300	2,54
C - Materie sussidiarie	—	—	—
D - Materie ausiliarie (10)	—	3.580.599	0,83
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (11) (12)	—	779.040	0,18
F - Energia elettrica (13)	—	3.969.463	0,92
G - Spese di personale (b)	—	22.822.350	5,32
G1 Operai	—	17.173.889	4,00
G2 Impiegati	—	5.648.461	1,32
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	429.098.276	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 3

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità Locali Operative rilevate:			
Produzione	—	467.933.069	—
Addetti	—	—	3.817
L - Unità Locali Operative scelte:			
Produzione	—	467.933.069	—
Addetti	—	—	3.817
M - Grado di copertura $\left(\frac{L}{I} \cdot 100\right)$	—	100%	100%

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Grano duro					
nazionale	8.934.558	P1 Grano duro (sfa- rinati)	8.418.835	P1/M1	76,6
importato	2.052.834				
totale	10.987.392				
M2 Grano tenero	16.065.306	P2 Grano tenero (sfarinati)	12.650.959	P2/M2	78,7
	—	P3=P1+P2	21.069.794	P3/M	77,9
	—	P4 Sottoprodotti	7.437.266	P4/M	27,5
M Totale	27.052.698	P Totale	28.507.060	P/M	105,4

TABELLA 4

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Pastificazione - Totale rilevato)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	9.236.703	361.661.584	100,00
di cui:			
A1 Paste di sfarinati di grano duro (1) .	8.603.830	311.186.955	86,04
A2 Paste di sfarinati di grano tenero e duro per <i>export</i> (5.1)	81.793	3.198.197	0,88

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 4

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Sfarinati di grano duro (1)	9.474.643	213.809.102	67,20
B2 Sfarinati di grano tenero (2)	29.152	467.238	0,15
B3 Altre materie (3) (4) (5) (6) (7) (8)	—	9.889.510	3,11
C - Materie sussidiarie (9)	—	2.420.887	0,76
D - Materie ausiliarie (10) (11) (12)	—	27.572.894	8,67
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (13) (14)	—	2.382.999	0,75
F - Energia elettrica (15)	—	3.653.963	1,15
G - Spese di personale (b)	—	57.922.000	18,21
G1 Operai	—	41.541.000	13,06
G2 Impiegati	—	16.381.000	5,15
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	318.118.593	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 4

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I — Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	361.661.584	—
Addetti	—	—	10.160
L — Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	361.661.584	—
Addetti	—	—	10.160
M — Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	100%	100%

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Sfarinati di gra- no duro	9.474.643	P1 Paste di sfarinati di grano duro . . .	9.236.703	P1/M	97,2
M2 Sfarinati di gra- no tenero	29.152	P2 Paste di sfarinati di grano duro e tenero per <i>export</i>	81.793	P2/M	0,9
M Totale	9.503.795	P Totale	9.318.496	P/M	98,1

TABELLA 5

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Paste di sfarinati di grano duro. Elaborazione parziale).

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	—	—	—
di			
A1 Pasta di sfarinati di grano duro (1)	1.353.182	47.249.623	—

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 5

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Sfarinati di grano duro (1)	1.431.320	32.297.105	76,12
C - Materie sussidiarie	—	—	—
D - Materie ausiliarie (10.11.12)	—	2.794.016	6,58
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (13.14)	—	452.080	1,06
F - Energia elettrica (15)	—	635.500	1,50
G - Spese di personale (b)	—	6.253.090	14,74
G1 Operai	—	5.085.213	(11,98)
G2 Impiegati	—	1.167.877	(2,76)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	42.431.791	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 5

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I — Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	311.186.955	—
Addetti	—	—	—
L — Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	47.249.623	—
Addetti	—	—	1.551
M — Grado di copertura $(\frac{L}{I} 100)$. . .	—	15,18%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Sfarinati di gra- no duro	1.431.320	P1 Pasta di sfarina- ti di grano duro	1.353.182	P1/M1	94,5
M Totale	1.431.320	P Totale	1.352.182		

TABELLA 6.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Paste di sfarinati di grano duro - Paste di sfarinati di grano duro e tenero per l'esportazione - Elaborazione parziale).

1. - *Produzione*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	625.186	23.298.053	100,00
di cui:			
A1 Paste di sfarinati di grano duro (1) .	468.646	16.021.844	68,77
A2 Paste di sfarinati di grano duro e te- nero per l'export (5.1)	81.793	3.198.197	13,73

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 6

2. - Costi

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime			
B1 Sfarinati di grano duro (1)	633.601	14.657.206	63,99
B2 Sfarinati di grano tenero (2)	15.273	231.598	1,01
B3 Altre farine (3)	1.182	21.323	0,09
C - Materie sussidiarie (4.5.6.7.8.9.)	—	630.230	2,15
D - Materie ausiliarie (10.11.12)	—	2.132.159	9,31
E - Combustibili, carburanti o lubrificanti (13.14)	—	181.346	0,79
F - Energia elettrica (15)	—	248.192	1,09
G - Spese di personale (b) (3)	—	4.802.570	20,97
G1 Operai (col. 2)	—	3.524.654	15,39
G2 Impiegati (col. 3)	—	1.277.916	5,58
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	22.904.624	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 6

3. - Grado di copertura

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	352.498.216	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	23.298.053	—
Addetti	—	—	775
M - Grado di copertura ($\frac{I}{L} \cdot 100$)	—	6,61%	—

4. - Coefficienti tecnici della trasformazione

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Sfarinati di grano duro e tenero	648.874	P1 Paste di grano duro	468.646	P1/M	72,1
M2 Altre farine . . .	1.182	P2 Paste di grano duro e tenero per l'export	81.793	P2/M	12,6
		P3 Paste all'uovo e altre	74.747	P3/M	11,5
M Totale	650.056	P Totale	625.186		

TABELLA 7

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Conserve alimentari vegetali - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale (esclusi i funghi) .	8.347.398	284.960.327	100,00
di cui:			
A1 Derivati del pomodoro	3.552.390	117.579.786	41,26
A2 di cui: pomodori pelati (1.1)	2.219.311	52.117.156	(16,29)
A3 Derivati della frutta	3.560.931	125.387.544	44,00
A4 di cui: confetture e marmellate (1.7) .	390.200	23.313.650	(8,18)
A5 succhi di altra frutta (1.12) . .	1.044.100	30.372.231	(10,66)
A6 Ortaggi e simili	1.234.077	41.952.997	14,74
A7 di cui: piselli (1.16)	518.147	14.796.713	(5,19)
A8 lenticchie, fagioli, ecc. (1.19) .	344.132	10.341.815	(3,63)

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 7

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Pomodori (1.1)	8.334.743	43.941.166	19,01
B2 Frutta fresca e secca (1.2) (1.3) . .	4.047.025	37.945.428	16,42
B3 Legumi (1.4)	417.656	9.250.488	4,00
B4 Ortaggi di ogni specie (1.5) e altre (1.6) ÷ (12)	350.731	6.040.751	2,62
C - Materie sussidiarie (1.9 ÷ (1.12) e (7)	—	25.377.431	10,98
D - Materie ausiliarie (8.1) ÷ (8.5) . . .	—	46.438.043	20,10
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (8.6) (8.7)	—	4.825.544	2,09
F - Energia elettrica (8.8)	—	1.924.746	0,83
G - Spese di personale (b)	—	55.352.164	23,95
G1 Operai	—	41.951.302	18,15
G2 Impiegati	—	13.400.862	5,80
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G) .	—	231.095.761	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 7

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	338.203.000	—
Addetti	—	—	36.886
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	284.960.327	—
Addetti	—	—	10.060
M - Grado di copertura $(\frac{L}{I} \cdot 100)$. . .	—	84,2%	27,3%

Segue: TABELLA 7

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Pomodori . . .	8.334.743	P1 Derivati del po- modoro	3.552.390	P1/M1	42,6
		di cui: P1.1. pomo- dori pelati	2.215.311	P1.1/M1	26,6
M2 Frutta fresca e secca	4.047.025	P2 Derivati della frutta	3.560.931	P2/M2	88,0
		di cui: P2.1. confet- ture e marmellate	390.200	P2.1/M2	9,6
		P2.2. succhi di altra frutta	1.044.100	P2.2/M2	25,8
M3 Legumi	417.656	P3 Legumi, ortaggi e simili	1.234.077	P3/M5	160,6
		di cui: P3.1. piselli	518.147	P3.1/M3	124,1
		P3.2. lenticchie, fa- gioli, ecc.	344.132	P3.2/M3	82,4
M4 Ortaggi di ogni genere	350.731				
M5 = M3 + M4	768.387	P3.3. ortaggi e simili	371.798	P3.3/M4	106,0
M Totale	13.150.155	P Totale	8.347.398	P/M	63,5

TABELLA 8.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Derivati del pomodoro - Elaborazione parziale).

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	1.550.231	52.969.790	100,00
di cui:			
A1 Pomodori pelati (1.1)	928.431	21.198.315	40,02

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 8

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Pomodori	4.190.499	22.373.229	49,34
C - Materie sussidiarie (1.9÷1.12 e 7)	—	320.991	0,71
D - Materie ausiliarie (8.1÷8.5)	—	12.589.531	27,77
E - Combustibili, carburanti o lubrificanti	—	1.298.779	2,86
F - Energia elettrica	—	327.255	0,72
G - Spese di personale (b)	—	8.431.507	18,60
G1 Operai	—	7.163.358	(15,80)
G2 Impiegati	—	1.268.149	(2,80)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	45.341.292	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 8

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali Operative rilevate:			
Produzione	—	149.605.814	—
Addetti	—	—	—
L - Unità Locali Operative scelte . . .			
Produzione	—	52.969.790	—
Addetti	—		1.353
L			
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	35,41%	—
I			

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Pomodori	4.190.499	P1 Derivati del po- modoro	1.550.231	P1/M1	37,0
		P2 di cui pomodori pelati	928.431	P2/M1	22,2
M Totale		P Totale			
	4.190.499		1.550.231		

TABELLA 9.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Derivati della frutta - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	884.481	39.066.455	100,00
di cui:			
A1 Confetture e marmellate (1.7)	245.554	13.744.853	35,18
A2 Frutta conservata (1.14)	116.051	12.135.115	31,06

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 9

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Frutta fresca (1.2)	1.417.545	8.988.506	26,73
B2 Frutta secca (1.3)	35.190	2.733.599	8,13
C - Materie sussidiarie (1.9 - 1.12 - 7) .	—	8.917.468	26,52
D - Materie ausiliarie (8.1 - 8.5)	—	2.792.578	8,30
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti	—	513.574	1,53
F - Energia elettrica	—	329.436	0,98
G - Spese di personale	—	9.350.549	27,81
G1 Operai	—	6.204.065	(18,45)
G2 Impiegati	—	3.146.484	(9,36)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	33.625.710	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 9

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I — Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	111.450.935	—
Addetti	—	—	—
L — Unità locali operative scelte:			
	—	39.066.455	—
Addetti	—	—	1.774
M — Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$)	—	35,05%	—

4. — Coefficienti tecnici, dalla trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Frutta fresca e secca 1.452.735		P1 Derivati della frutta	884.481	P1/M1	60,9
		di cui:			
		P2 Confetture e mar- mellate	245.554	P2/M1	1,7
		P3 Frutta conser- vata	116.051	P3/M1	8,0

TABELLA 10.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: ortaggi e simili. Elaborazione parziale).

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	190.079	7.232.564	100,00
di cui:			
A1 Piselli conservati (1.16)	114.998	3.036.492	41,98

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 10

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Legumi (1.4)	80.467	1.145.857	19,31
B2 Ortaggi (1.5)	57.632	554.409	9,35
B3 Olive (1.6)	7.233	349.857	5,90
C - Materie sussidiarie (1.9, 1.10, 1.11, 1.12, 7)	—	297.316	5,01
D - Materie ausiliarie	—	2.004.644	33,79
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti	—	65.658	1,11
F - Energia elettrica	—	29.683	0,50
G - Spese di personale (b)	—	1.485.104	25,03
G1 Operai	—	1.139.122	(19,20)
G2 Impiegati	—	345.982	(5,83)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G) .	—	5.932.528	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 10

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	32.084.642	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte			
Produzione	—	7.232.564	—
Addetti	—	—	233
M - Grado di copertura $\left(\frac{L}{I} \cdot 100\right)$. . .	—	22,54%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Legumi	80.467	P1 Piselli conservati	114.998	P/M	142,9
M Totale	80.467	P Totale	114.998	—	—

TABELLA 11

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Conserve animali — Elaborazione parziale)

1. — Produzione.

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale conserve animali o altri	1.811.207	282.763.436	100,00
di cui:			
A1 Conserve animali (2)	1.801.397	281.307.488	99,49

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 11

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime			
B1 Carne bovina (2.1.)	376.423	39.353.189	15,09
B2 Carne suina (2.2.)	1.591.282	153.637.299	58,89
B3 Altre (3)	21.393	1.748.916	0,67
C - Materie sussidiarie (2.4.)÷(7)	—	4.695.836	1,80
D - Materie ausiliarie (8.1.)÷(8.5.)	—	5.608.445	2,15
E - Combustibili, carburanti e lubrifican- ti (8.6.) (8.7.)	—	1.798.877	0,69
F - Energia elettrica (8.8.)	—	1.754.422	0,67
G - Spese di personale (b)	—	52.269.793	20,04
G1 Operai	—	39.746.948	(15,24)
G2 Impiegati	—	12.522.845	(4,80)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	260.866.777	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 11

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità Locali Operative scelte (a) . . .			
Produzione	—	282.763.436	—
Addetti	—	—	8.794
L - Unità Locali Operative scelte . . .			
Produzione	—	282.763.436	—
Addetti	—	—	8.794
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	100%	100%

(a) I dati relativi alle Unità locali operative rilevate ammontano rispettivamente a 509.317 milioni di lire per la produzione ed a 36.886 unità per gli addetti.

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Carne bovina	376.423	P1 Conserve animali	1.801.397	P1/M	91,6
M2 Carne suina	1.591.282				
M Totale	1.967.705	P Totale	1.801.397	—	—

TABELLA 12.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Carni in scatola. Elaborazione parziale).

1. - *Produzione*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale carne in scatola ed altri	233.388	28.690.380	100,00
di cui:			
A1 Carni in scatola (2.1)	223.578	27.448.014	95,67

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 12

2. - Costi

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Carne bovina (2.1)	197.600	19.946.592	50,10
B2 Carne suina (2.2)	9.691	328.499	0,83
B3 Altre (3)	20.882	1.696.163	4,26
C - Materie sussidiarie 2.4 ÷ 7	—	1.898.364	4,77
D - Materie ausiliarie 8,1 ÷ 8,5	—	4.078.017	10,24
E - Combustibili, carburanti o lubrificanti 2.6-8.7	—	253.198	0,64
F - Energia elettrica 8.8	—	223.508	0,56
G - Spese di personale (b)	—	11.387.767	28,60
G1 Operai	—	6.628.006	(16,65)
G2 Impiegati	—	4.759.761	(11,95)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	39.812.108	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 12

3. - Grado di copertura

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate (solo punto 2.1) :			
Produzione	—	33.961.306	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	27.448.014	—
Addetti	—	—	1.528
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$)	—	80,82%	—

4. - Coefficienti tecnici della trasformazione

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Carni bovine	197.600	P1 Carni in scatola	223.578	P1/M	107,9
M2 Carni suine	9.691				
M Totale	207.291	P Totale	223.578	—	—

TABELLA 13.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Prosciutti crudi. Elaborazione parziale).

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale prosciutti crudi (2.2c)	36.053	10.657.844	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 13

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Carne suina (2.2)	50.380	7.971.581	86,46
C - Materie sussidiarie (2.4-7)	—	7.730	0,08
D - Materie ausiliarie (8.1÷8.5)	—	37.032	0,40
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (8.6-8.7)	—	40.785	0,44
F - Energia elettrica	—	59.049	0,64
G - Spese di personale (b)	—	1.104.536	11,98
G1 Operai	—	899.705	(9,76)
G2 Impiegati	—	204.831	(2,22)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	9.220.713	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 13

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I — Unità Locali Operative rilevate:			
Produzione	—	70.105.349	—
Addetti	—	—	—
L — Unità Locali Operative scelte:			
Produzione	—	10.657.844	—
Addetti	—	—	186
M — Grado di copertura $\left(\frac{L}{I} \cdot 100\right)$. . .	—	15,20%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Carne suina . . .	50.380	P1 Prosciutti . . .	36.053	P1/M1	71,6
M Totale	50.380	P Totale	36.053	—	—

TABELLA 14

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Insaccati - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	565.708	93.569.751	100,00
di cui:			
A1 Insaccati (2.3)	420.178	68.435.360	73,14
A2 Carni in scatola a pezzi interi (2.1 2.2)	125.233	24.349.977	26,02

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 14

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Carne bovina (2.1)	112.529	12.223.911	14,82
B2 Carne suina (2.2)	528.127	50.172.566	60,84
C - Materie sussidiarie (2.4 - 7)	—	877.909	1,06
D - Materie ausiliarie (8.1 ÷ 8.5)	—	528.376	0,65
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (8.6 - 8.7)	—	555.587	0,68
F - Energia elettrica	—	597.788	0,72
G - Spese di personale (b)	—	17.508.737	21,23
G1 Operai	—	14.059.937	(17,05)
G2 Impiegati	—	3.448.800	(4,18)
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	82.464.874	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 14

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate (solo punto 2.3):			
Produzione	—	203.701.674	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	68.435.360	—
Addetti	—	—	2.881
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	33,60%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Carne bovina . . .	112.529	P1 Insaccati . . .	420.178	P1/M	65,6
M2 Carne suina . . .	528.127	P2 Carni in scatola a pezzi interi . . .	125.233	P2/M	19,5
		P3 Altri	20.297	P3/M	3,2
M Totale . . .	640.656	P Totale . . .	565.708	—	—

TABELLA 15.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Trasformazione del latte, esclusa stagionatura - Totale rilevato).

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale di latte e suoi derivati	11.996.504	389.232.707	100,00
di cui:			
A1 Latte alimentare per uso diretto (1.1)	3.380.715	64.961.591	16,69
A2 Crema (2)	130.865	9.737.736	2,50
A3 Burro (3)	242.857	45.410.895	11,67
A4 Formaggi (4)	1.904.484	244.871.359	62,91

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975

Segue: TABELLA 15

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
(hl.)	13.934.431		
B1 Latte fresco (1) (Q.li=1,03 hl.)	14.352.464	204.698.431	59,87
B2 Crema (2)	144.840	10.884.833	3,18
B3 Burro grezzo (3)	168.390	28.816.535	8,43
B4 Formaggi per fusione (4)	172.083	18.973.749	5,55
C - Materie sussidiarie (5)÷(9)	—	6.994.714	2,05
D - Materie ausiliarie (10)÷(14)	—	16.602.044	4,86
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (15) (16)	—	3.368.791	0,98
F - Energia elettrica (17)	—	2.712.580	0,79
G - Spese di personale (b)	—	48.865.516	14,29
G1 Operai	—	39.712.774	11,61
G2 Impiegati	—	9.152.772	2,68
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	341.917.193	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 15

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità Locali Operative rilevate:			
Produzione	—	389.232.707	—
Addetti	—	—	8.873
L - Unità Locali Operative scelte:			
Produzione	—	389.232.707	—
Addetti	—	—	8.873
L			
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	100%	100%

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Latte fresco	14.352.464	P1 Latte aliment. per uso diretto	3.380.715	P1/M1	23,6
				P2/M2	90,4
M2 Crema	144.840	P2 Crema	130.865	P3/M1 + M3	1,7
				P4/M1 + M4	13,1
M3 Burro grezzo	168.390	P3 Burro	242.857	P1/M	22,8
				P2/M	0,9
M4 Formaggi per fu- sione	172.083	P4 Formaggi	1.904.484	P3/M	1,6
				P4/M	12,8
M Totale	14.837.777	P Totale	5.658.921	P/M	38,1

TABELLA 16

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Produzione di latte alimentare per uso diretto —
elaborazione parziale)1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale di latte e altri prodotti	2.820.637	90.825.366	100,00
di cui:			
A1 Latte alimentare per uso diretto (1.1)	2.403.552	47.601.473	52,41
A2 Altro latte (1.2) (1.3)	16.196	1.162.541	1,28
A3 Crema e burro (2) (3)	151.067	21.609.897	23,79
A4 Formaggi (4)	104.792	18.247.956	20,09

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 16

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime (hl.)	(3.483.583)		
B1 Latte fresco (1) (Q.li=1.03 hl.) . .	3.588.090	55.578.400	67,28
B2 Altre materie prime (2) (3) (4) (10)	—	12.739.922	15,42
C - Materie sussidiarie (5) (6) (7) (8) (9)	—	684.206	0,83
D - Materie ausiliarie (11) (12) (13) (14)	—	2.274.810	2,76
E - Combustibili, carburanti e lubrifican- ti (15) (16)	—	742.375	0,90
F - Energia elettrica (17)	—	513.505	0,62
G - Spese di personale (b)	—	10.070.347	12,19
G1 Operai	—	8.147.013	9,86
G2 Impiegati	—	1.923.334	2,33
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G) .	—	82.603.565	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 16

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate (solo punto 1.1):			
Produzione	—	64.961.591	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	47.601.473	—
Addetti	—	—	1.545
M - Grado di copertura $\left(\frac{L}{I} \cdot 100\right)$. . .	—	73,28%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Latte fresco	3.588.090	P1 Latte alimentare per uso diretto	2.403.552	P1/M1	67,0
M Totale	3.588.090	P Totale	2.403.552	—	—

TABELLA 17.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Estrazione e raffinazione olii vegetali, produzione margarina - Totale rilevato)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale	16.278.219	562.017.485	100,00
di cui:			
A1 Estrazione olio d'oliva (1) (2) (3) . .	1.103.057	6.665.147	1,19
A2 Raffinazione olio d'oliva (4) e (5) . .	814.028	110.327.836	19,63
A3 Estrazione olio di semi (9) e (10) . .	2.194.655	96.242.599	17,12
A4 Raffinazione olio di semi (13) e (14)	3.268.187	193.194.429	34,38

72,32

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 17

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Sanse vergini d'oliva (1) (estraz.)	1.775.447	3.454.181	0,77
B2 Olio d'oliva lampante e al solvente (2), (3), (4), (raffinazione)	925.702	93.010.434	20,85
B3 Semi e frutti oleosi (6), (7), (8), (estrazione)	10.511.190	169.820.683	38,06
B4 Olii grezzi di semi e frutti oleosi (9), (10), (raffinazione)	2.131.931	104.675.745	23,46
B5 Mat. pr. per la prod. di margarina (11) ÷ (14)	482.067	22.682.087	5,08
C - Materie sussidiarie (15) ÷ (22)	—	3.819.007	0,86
D - Materie ausiliarie (23) ÷ (28)	—	11.776.865	2,64
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (29) ÷ (30)	—	4.953.981	1,11
F - Energia elettrica (31)	—	2.962.716	0,66
G - Spese di personale (b)	—	29.041.205	6,51
G1 Operai	—	20.446.679	4,58
G2 - Impiegati	—	8.594.526	1,93
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	446.196.844	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 17

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I — Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	562.017.485	—
Addetti	—	—	4.990
L — Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	562.017.485	—
Addetti	—	—	4.990
M — Grado di copertura $(\frac{L}{I} 100)$. . .	—	100%	100%

Segue: TABELLA 17

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Sanse vergini di oliva	1.775.447	P1 Olio d'oliva al solvente	97.018	P1/M1	5,5
M2:		P2:			
Olio d'oliva lam- pante	654.095	Olio d'oliva retti- ficato	603.313		
Olio d'oliva al solvente	271.607	Olio di sansa di oliva rettificato	210.715		
Reimpiego olio di oliva al solvente .	13.870				
	939.572		814.028	P2/M2	86,6
M3 Semi e frutti oleosi per estra- zione	10.511.190	P3 Olio grezzo di semi o frutti oleosi	2.191.435	P3/M3	20,8
M4:		P4 Olii di semi o frutti oleosi raf- finati	3.268.187		
Olii grezzi di semi e frutti oleosi per raffinazione	2.131.931				
Olii di semi e frutti reimpie- gati	1.495.810				
	3.627.741			P4/M4	90,1
M Totale	16.853.950	P Totale	6.730.668		

TABELLA 18.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Estrazione olio d'oliva - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale dell'estrazione di olio d'oliva	757.115	4.421.651	100,00
di cui:			
A1 olio d'oliva al solvente (2)	64.667	4.078.906	92,25

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 18

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B — Materie prime:			
B1 Sanse vergini d'oliva (1)	1.214.531	2.452.660	70,96
C — Materie sussidiarie (15 ÷ 22)	—	83.397	2,41
D — Materie ausiliarie (23 ÷ 28)	—	4.059	0,12
E — Combustibili, carburanti e lubrificanti (29 ÷ 30)	—	13.470	0,39
F — Energia elettrica (31)	—	51.019	1,48
G — Spese di personale (b)	—	851.461	24,64
G1 Operai	—	686.860	19,88
G2 Impiegati	—	164.601	4,76
H — Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	3.456.066	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 18

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	6.665.147	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	4.421.651	—
Addetti	—	—	392
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$)	—	66,34%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Sanse vergini di oliva	1.214.531	P1 Olio d'oliva e sansa al solvente	757.115	P1/M	62,3
		P2 Olio d'oliva al solvente	64.667	P2/M	5,3
		P3 Sanse d'oliva esauste	692.448	P3/M	57,0
M Totale	1.214.531	P Totale	1.514.230	—	—

TABELLA 19.

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Estrazione olio di semi - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale estrazione olio di semi	4.787.600	31.883.754	100,00
di cui:			
A1 per uso commestibile (9. 1)	374.376	14.737.854	46,22
A2 Sottoprodotti (panelli e farine) (11) (12)	1.487.624	14.220.300	44,60

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 19

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Semi e frutti oleosi (6)	1.897.163	23.817.246	91,63
C - Materie sussidiarie	—	—	—
D - Materie ausiliarie	—	—	—
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (29) (30)	—	462.404	1,76
F - Energia elettrica (31)	—	265.480	1,02
G - Spese di personale (b)	—	1.446.959	5,57
G1 Operai	—	1.248.936	4,81
G2 Impiegati	—	198.023	0,76
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G) .	—	25.992.089	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliera e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 19

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	192.126.088	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	31.883.754	—
Addetti	—	—	289
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \times 100$) . . .	—	16,60%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Semi e frutti oleosi	1.897.163	P1 Olio di semi de- stinato alla raffi- nazione per uso commestibile . .	374.376	P1/M	19,7
		P2 Panelli e farine	1.487.624	P2/M	78,4
M Totale	1.897.163	P Totale	1.862.624	P/M	98,1

TABELLA 20

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Raffinazione olio d'oliva - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale della raffinazione di olio d'oliva	611.228	65.010.110	100,00
di cui:			
A1 Olio d'oliva e di sansa raffinato (4) (5)	518.983	62.608.544	96,31

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 20

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Olio d'oliva (2, 3, 4, 5)	615.924	56.063.405	92,10
C - Materie sussidiarie (15 ÷ 22)	—	521.749	0,86
D - Materie ausiliarie (23 ÷ 28)	—	259.948	0,43
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (29,30)	—	377.857	0,62
F - Energia elettrica (31)	—	150.489	0,25
G - Spese di personale (b)	—	3.497.100	5,74
G1 Operai	—	2.450.216	4,02
G2 Impiegati	—	1.046.884	1,72
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	60.870.548	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 20

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I — Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	113.318.819	—
Addetti	—	—	—
L — Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	65.010.110	—
Addetti	—	—	600
M — Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$)	—	57,37%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Olio d'oliva per raffinazione	615.924	P1 Olio d'oliva retti- ficato	518.983	P1/M	84,3
		P2 Paste, oleine ac. grassi	92.295	P2/M	15,0
M Totale	615.924	P Totale	611.278	PM	99,3

TABELLA 21

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
 (Denominazione: Raffinazione olio oliva e semi - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale raffinazione olio oliva e semi	412.017	45.888.789	100,00
di cui:			
A1 Raffinazione olio oliva (4) (5)	211.495	29.428.963	64,13
A2 Raffinazione olio semi (13) (14)	178.973	16.007.076	34,88

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 21

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B — Materie prime:			
B1 Olio d'oliva (2), (3), (4) e (5) . . .	225.657	23.972.884	65,64
B2 Olio semi (9) (10)	193.426	10.380.900	28,42
C — Materie sussidiarie (14) ÷ (22) . .	—	156.318	0,43
D — Materie ausiliarie (23) ÷ (28) . . .	—	245.138	0,67
E — Combustibili, carburanti e lubrifican- ti (29) (30)	—	227.539	0,62
F — Energia elettrica (31)	—	79.102	0,22
G — Spese di personale (b)	—	1.459.966	4,00
G1 Operai	—	1.106.358	3,03
G2 Impiegati	—	353.608	0,97
H — Costo primo (B+C+D+E+F+G) .	—	36.521.397	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 21

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	309.011.353	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	45.888.789	—
Addetti	—	—	239
M - Grado di copertura $(\frac{L}{I} \cdot 100)$. . .	—	14,85%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Olio oliva per raffinazione . . .	225.657	P1 Olio oliva retti- ficato	211.495	P1/M	93,7
M2 Olio grezzo di semi	193.426	P2 Olio semi raffi- nato	178.973	P2/M	92,5
M Totale . . .	419.083	P Totale . . .	390.468	P/M	93,2

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)
(Denominazione: Raffinazione olio di semi e margarina - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale raffinazione olio di semi e margarina	1.479.302	102.939.079	100,00
di cui:			
A1 Oli di semi raffinati (13) (14) . .	858.492	54.904.180	53,34
A2 Margarina (18)	546.856	43.401.515	42,16

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 22

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Oli grezzi di semi e frutti oleosi (9) (10)	1.018.154	54.096.292	61,41
B2 Oli di semi di animali e grassi per margarina (11) ÷ (13)	425.870	19.665.598	22,33
C - Materie sussidiarie (15) ÷ (22) . . .	—	529.297	0,60
D - Materie ausiliarie (23) ÷ (28) . . .	—	6.352.929	7,21
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (29) (30)	—	1.239.826	1,41
F - Energia elettrica (31)	—	658.799	0,75
G - Spese di personale (b)	—	5.544.079	6,29
G1 Operai	—	4.001.381	4,54
G2 Impiegati	—	1.542.698	1,75
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G) .	—	88.086.820	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 22

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	242.583.474	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	102.939.079	—
Addetti	—	—	954
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$)	—	42,43%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Oli grezzi di semi e frutti oleosi	1.018.154	P1 Oli di semi raffinati	858.492	P1/M	84,3
M2 Oli e grassi per margarina	425.870	P2 Paste oleine e acidi grassi	73.954	P2/M1	7,3
		P3 Margarina	546.856	P3/M2	128,4 (a)
M Totale	1.444.024	P Totale	1.479.302	P/M	102,4 (a)

(a) Per la produzione di margarina vengono usati anche oli di semi raffinati di cui nel modello di rilevazione non vengono richiesti i reimpieghi.

TABELLA 23

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione: Raffinazione olio oliva - Estrazione e raffinazione olio semi - Elaborazione parziale)

1. — *Produzione.*

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale raffinazione olio oliva, estrazione e raffinazione olio semi	1.203.742	65.624.836	100,00
di cui:			
A1 Olio oliva raffinato (4) (5)	195.583	26.193.046	39,91
A2 Olio semi per raffinazione per uso commestibile (9.1) (9.2)	222.755	12.246.416	18,66
A3 Panelli e farine (sottoprodotti) (11) (12)	285.994	2.972.657	4,53

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 23

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Olio oliva (2) (3) (4) (5)	236.205	21.800.701	39,55
B2 Semi e frutti oleosi (6) (7) (8)	520.851	16.078.138	29,17
B3 Olio grezzo di semi (9) (10)	320.106	12.647.681	22,95
C - Materie sussidiarie (14) ÷ (22)	—	475.684	0,86
D - Materie ausiliarie (23) ÷ (28)	—	42.008	0,08
E - Combustibili, carburanti e lubrifican- ti (29) (30)	—	529.858	0,96
F - Energia elettrica (31)	—	232.816	0,42
G - Spese di personale (b)	—	3.315.911	6,01
G1 Operai	—	2.574.290	4,67
G2 Impiegati	—	741.621	1,34
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G)	—	55.122.797	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corrisposizioni in natura.

Segue: TABELLA 23

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate:			
Produzione	—	501.137.441	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte:			
Produzione	—	65.624.836	—
Addetti	—	—	503
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$) . . .	—	13,10%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Olio oliva	236.205	P1 Olio oliva rettificato	195.583	P1/M1	22,8
M2 Semi e frutti oleosi	520.851	P2 Olio grezzo di semi	222.755	P2/M2	42,8
M3 Oli grezzi di semi	320.106	P3 Panelli e farine	285.994	P3/M2	54,9
M4 Idem reimpiegati	154.770	P4 Olio semi raffinato	447.312	P4/M5	94,2
M5 = M3 + M4	474.876	P5 Altri	51.163	P5/M5	10,8
M Totale	1.231.932	P Totale	1.202.807	P/M	97,6

TABELLA 24

TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DI ALCUNI PRODOTTI AGRICOLI (ANNO 1975)

(Denominazione e raffinazione olio di semi -
Elaborazione parziale)

1. — Produzione.

PRODOTTI E SOTTOPRODOTTI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
A - Produzione totale estrazione e raffinazione olii di semi	9.502.447	242.317.815	100,00
di cui:			
A1 Olio grezzo di semi (9)	1.490.649	63.128.575	26,05
A2 Panelli e farine (11) (12)	6.084.434	75.382.912	31,11
A3 Olio raffinato di semi e frutti oleosi (13) (14)	1.869.414	102.769.439	42,41

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

Segue: TABELLA 24

2. — Costi.

VOCI (a)	Quantità Quintali	Valore	
		Migliaia di lire	Percentuali
B - Materie prime:			
B1 Semi e frutti oleosi per estraz. (6)	7.610.353	126.311.634	69,61
B2 Oli grezzi di semi e frutti oleosi (9) (10)	690.361	32.257.843	17,78
B3 Idem da reimpiego	(1.342.074)	—	—
C - Materie sussidiarie (15) ÷ (22) . . .	—	1.845.649	1,02
D - Materie ausiliarie (23) ÷ (28) . . .	—	4.425.192	2,44
E - Combustibili, carburanti e lubrificanti (29) (30)	—	2.079.766	1,14
F - Energia elettrica (31)	—	1.410.149	0,78
G - Spese di personale (b)	—	13.114.027	7,23
G1 Operai	—	8.330.763	4,59
G2 Impiegati	—	4.783.264	2,64
H - Costo primo (B+C+D+E+F+G) . . .	—	181.444.260	100,00

(a) I codici tra le parentesi si riferiscono alle voci del modello di rilevazione dell'anno 1975.

(b) Comprende: paga base, indennità di contingenza, di caro-pane, di mensa e altre indennità giornaliere e annuali, interessenze, provvigioni, lavoro straordinario, premi di rendimento, compensi per ferie e festività, gratifica natalizia, altre mensilità oltre la dodicesima, premi di anzianità, altre analoghe erogazioni e corresponsioni in natura.

Segue: TABELLA 24

3. — Grado di copertura.

VOCI	Quantità	Valore (migliaia di lire)	Numero
I - Unità locali operative rilevate			
Produzione	—	387.818.622	—
Addetti	—	—	—
L - Unità locali operative scelte			
Produzione	—	242.317.815	—
Addetti	—	—	1.804
M - Grado di copertura ($\frac{L}{I} \cdot 100$)	—	62,48%	—

4. — Coefficienti tecnici della trasformazione.

Materie prime impiegate	Quantità quintali	Prodotti	Quantità quintali	Coefficienti %	
				P/M	%
M1 Semi oleosi per estrazione	7.610.353	P1 Olio grezzo di semi	1.490.649	P/M	35,5
M2 Oli grezzi di se- mi per raffinaz.	690.361	P2 Olio raffinato di semi	1.869.414	P1/M1	19,6
M3 Oli grezzi di se- mi per raffinaz. (reimpiego)	1.342.074		—	P2/M2+M3	92,0
M TOTALE	9.462.788	P TOTALE	3.360.063		

**COSTO PRIMO INDUSTRIALE PER LA TRASFORMAZIONE DEI
PRODOTTI ORIGINARI IN PRODOTTO FINITO CORRISPONDENTE**

Per costo primo s'intende il costo puro relativo alla trasformazione industriale, comprendente cioè materie prime e sussidiarie, energie, lavoro. Sono pertanto esclusi gli ammortamenti industriali e le spese generali industriali. Questa esclusione è stata voluta al fine di rendere omogenei e confrontabili i costi tecnici della trasformazione. Le cifre indicate si riferiscono al costo primo industriale per quintale di prodotto finito.

	Lire/quintale
Industria della pilatura e brillatura del riso	19.200
Molitura dei cereali (frumento tenero, duro, altri)	14.700
Industria della pastificazione (complesso)	34.400
Industria della pasta da grano duro	31.360
Industria della pasta da duro a tenero	38.200
Industria conserviera in complesso	27.700
Industria dei derivati del pomodoro	29.250
Industria dei derivati della frutta	38.000
Industria degli ortaggi conservati	31.200
Industria delle conserve animali (complesso)	144.000
Industria delle carni in scatola	170.000
Industria dei prosciutti crudi	255.750
Industria degli insaccati	145.700

Industria del latte e derivati (esclusi stagionali) . . .	28.500
Industria del latte alimentare e altri prodotti . . .	29.300
Industria degli olii in complesso (estraz. e raff.) . . .	27.400
Industria della raffinazione olio di oliva	99.600
Industria della raffinazione olii di oliva e semi (miste) .	88.600
Industria della raffinazione olii di semi e della margarina	59.500

4. 3 INDAGINE DELL'UNIONE CAMERE DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO E AGRICOLTURA: SINTESI

PAGINA BIANCA

OBIETTIVI E LIMITI DELLA RICERCA

Gli obiettivi fondamentali che ci si è prefissi con la presente ricerca, sono stati quelli di raccogliere elementi di conoscenza su taluni aspetti strutturali delle aziende minori (con un numero di addetti inferiore alle 20 unità), operanti nel settore della trasformazione dei prodotti agricoli e zootecnici.

Il campo di osservazione è stato, quindi, quello non considerato dalla indagine sulle caratteristiche economiche delle imprese industriali, effettuata annualmente dall'Istituto centrale di statistica che, come è noto, è limitata alle aziende con 20 e più addetti.

In particolare, scopo dell'indagine è stato quello di porre in luce i seguenti elementi:

- caratteristiche dell'attività di produzione;
- rapporti con l'agricoltura ed il mercato;
- strutture dei conti economici aziendali.

Il metodo seguito per la realizzazione dell'indagine è stato quello delle interviste dirette presso un « campione » di aziende, sulla base di un questionario opportunamente predisposto.

Per la definizione del campione si è proceduto con il metodo del campione a più stadi, stratificato per quote. Al primo stadio sono state individuate e scelte le aree di campionamento, definite sulla scorta del livello di presenza di attività industriali di trasformazione dei prodotti agricolo-zootecnici.

I caratteri di stratificazione presi in considerazione sono stati:

- a) dimensioni delle aziende, definite in rapporto alla numerosità degli addetti (3-5, 6-9 e 10-19);
- b) categorie di attività economiche (n. 14).

TABELLA 1

UNIVERSO E CAMPIONE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE
DI TRASFORMAZIONE DEI PRODOTTI AGRICOLO-ZOOTECNICI
DA 3 a 19 ADDETTI

Categorie	Imprese			Addetti		
	Universo	Campione	% C/U	Universo	Campione	% C/U
Industria pilatura e riseria	170	14	8,1	1.114	135	12,1
Industria molitoria di cereali	2.064	39	1,9	10.814	279	2,6
Industria produzione paste alimentari	658	19	2,9	3.936	152	3,9
Industria macellazione pezzatura carni bovine	1.362	13	2,9	10.090	121	3,3
Industria trasformazione e conservazione carni suine e bovine						
Industria trasformazione e conservazione ortaggi	486	26	7,4	3.911	521	16,5
Industria trasformazione e conservazione frutta						
Industria trattamento igienico del latte	89	5	5,6	849	40	4,7
Industria trasformazione del latte	1.186	40	3,4	7.247	301	4,2
Industria olio da spremitura	2.695	15	0,6	11.885	80	0,7
Industria estrazione olio con solvente	167	4	2,4	1.232	62	5,0
Industria produzione e raffinazione olio di semi	46	4	8,7	305	31	10,2
Industria mangimistica	375	22	5,9	2.796	227	8,1
Industria produzione e imbottigliamento vini	947	32	3,4	4.038	267	6,6
Totale	10.245	269	2,6	58.217	2.549	4,4

Una volta definito, tenuto conto dei relativi universi, il numero di imprese da intervistare in ogni singola « area » ed i « profili » delle imprese stesse, sono state affidate alle Camere di commercio operanti nelle aree di campionamento le « quote » di interviste da eseguire. Naturalmente l'universo cui si è fatto riferimento è quello risultante dal censimento del 1971, che è certamente superato e, come tale, fonte di qualche distorsione.

La numerosità del campione era stata fissata in 350 unità. Tuttavia, a causa dell'incompletezza o dell'incongruenza o incoerenza delle notizie raccolte, alcuni questionari non sono stati utilizzati, per cui, di fatto, il campione è risultato di 269 imprese (distribuite nelle diverse categorie, nel modo indicato nella tabella 1) che rappresentano una quota del 2,6 per cento delle imprese da 3 a 20 addetti esistenti alla data dell'ultimo censimento, ed il 4,4 per cento dei relativi addetti. C'è da aggiungere che è stata assicurata l'inclusione di almeno 3 unità di rilevazione in ciascuno dei 42 strati considerati.

ANALISI DEI PRINCIPALI RISULTATI

Caratteristiche generali delle imprese. — I primi quesiti posti alle imprese interessate all'indagine sono stati diretti ad accertare alcune caratteristiche « anagrafiche » allo scopo di meglio inquadrare le unità oggetto di rilevazione. In particolare, le informazioni di carattere generale richieste hanno riguardato la « forma giuridica » delle imprese; la loro anzianità sia con riferimento alla data di impianto dell'azienda, sia con riguardo alla gestione attuale; lo stato di efficienza degli impianti.

Forma giuridica delle imprese. — In misura largamente prevalente le imprese facenti parte del campione hanno la forma giuridica di ditte individuali (42,8 per cento) e di società di fatto (37,5 per cento). Ciò è in stretta correlazione con le caratteristiche dimensionali dell'« area » oggetto di indagine, che è appunto quella di imprese di piccole dimensioni, spesso a carattere artigianale ed a conduzione familiare.

TABELLA 2

DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE SECONDO LA FORMA GIURIDICA

Forme giuridiche	N.	%
Ditte individuali	115	42,8
Società di fatto	101	37,5
Cooperative	31	11,5
Società per azioni	21	7,8
Altre	1	0,4
Totale	269	100,0

La forma cooperativa è presente nell'11,5 per cento delle imprese e solo il 7,8 per cento è rappresentato da imprese costituite sotto forma di società per azioni.

« Anzianità » delle aziende e delle attuali gestioni. — Le informazioni richieste al riguardo avevano lo scopo di fornire una prima indicazione per formulare un giudizio sul « livello » tecnologico delle imprese e per rilevare anche l'avvicendamento sul mercato delle imprese e dei loro titolari.

TABELLA 3

DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE PER ANNO DI FONDAZIONE
E DI INIZIO DELL'ATTUALE GESTIONE

	Prima del 1945	1945 1960	Dopo il 1960	Mancata risposta	Totale
Anno di fondazione	28,6	27,5	40,1	3,8	100,0
Anno di inizio dell'attuale gestione	10,8	21,9	63,9	3,4	100,0

Le risposte alla prima domanda relativa all'epoca di impianto dell'attività industriale, sono state raggruppate secondo tre distinti periodi: prima del 1945, dal 1945 al 1960 e dopo il 1960. I risultati ottenuti pongono in luce che il 28,6 per cento delle imprese ha oltre 31 anni di attività, il 27,5 per cento ha una età compresa tra 31 e 17 anni ed oltre il 40 per cento è stato istituito nel corso degli ultimi 16 anni. Se ne deduce che il settore della trasformazione di prodotti agricoli e zootecnici è, nel nostro Paese, relativamente giovane, ha mostrato cioè negli ultimi tre lustri una positiva dinamica espansiva. Ciò è soprattutto vero per quei comparti, come il mangimistico e della trasformazione e conservazione della frutta, per i quali da epoca più recente si sono aperte più ampie prospettive di mercato.

Se è vero che l'industria minore del settore sotto osservazione è relativamente giovane, è però altrettanto vero che ancor più « giovani » sono le « gestioni attuali », ciò che sta a significare una mobilità della titolarità delle imprese, cioè una certa diffusione nella cessione della titolarità, che potrebbe essere assunta come rilevatore di difficoltà economiche o gestionali delle imprese.

In effetti, al secondo quesito posto concernente l'epoca di inizio dell'attuale gestione, le risposte ottenute, raggruppate sempre per i tre periodi (prima del 1945, dal 1945 al 1960 e dopo il 1960), mostrano come quasi i 2/3 delle gestioni attuali abbiano una età inferiore a 16 anni, mentre solo il 10 per cento ha una anzianità superiore ai 30 anni. Se si pongono a confronto le distribuzioni nei tre archi temporali considerati delle « anzianità » di impresa e di gestione, appaiono evidenti gli scarti: oltre 1/3 delle gestioni più giovani interessa le imprese preesistenti al 1960; il che è sufficientemente indicativo di una notevole mobilità e presumibilmente anche rilevatore, come si è detto, di difficoltà gestionali delle imprese.

Livello tecnologico degli impianti. — Un apposito quesito era stato inserito nel questionario per raccogliere indicazioni sul livello tecnologico degli impianti. Va al riguardo precisato che il quesito stesso era formulato in modo semplicistico, senza particolari parametri di riferimento, richiedendosi soltanto se il livello tecnologico degli impianti era da considerarsi avanzato, tradizionale o superato.

Le risposte ottenute si sono distribuite nel seguente modo:

Livello tecnologico	Risposte	
	N.	%
Avanzato	99	36,8
Tradizionale	148	55,0
Superato	10	3,7
Mancata risposta	12	4,5
Totale	269	100,0

Se ne deduce una prevalenza di imprese nelle quali il livello tecnologico degli impianti viene considerato di tipo tradizionale. Quelle per le quali il giudizio degli intervistati è stato espresso nel senso di valutare come avanzato il livello degli impianti (36,8 per cento), riguardano in gran parte le imprese di più recente realizzazione ed in particolare quelle operanti nei comparti mangimistico, dell'imbottigliamento vini e della trasformazione e conservazione di frutta e ortaggi.

Struttura e stagionalità dell'occupazione. — I quesiti sull'occupazione miravano a rilevarne alcuni aspetti di struttura, con particolare riferimento al fenomeno della stagionalità. Quanto all'aspetto dimensionale, quello cioè relativo all'occupazione, la rilevazione ha riguardato tutte le persone a qualsiasi titolo addette all'impresa, titolari e coadiuvanti, impiegati, operai ed apprendisti, rilevando per le ultime due categorie anche le ore lavorate in ciascun mese dell'anno. In complesso, le aziende interpellate occupavano oltre 2.500 addetti con una media di 9 addetti per impresa.

TABELLA 4

**DISTRIBUZIONE DEGLI ADDETTI SECONDO
LA POSIZIONE PROFESSIONALE**

Categoria	%
Imprenditori	20,1
Impiegati	9,9
Operai	70,0
Totale	100,0

Tale valore medio nasconde comunque una grossa variabilità che tocca livelli più elevati per le industrie di trasformazione e conservazione di ortaggi, e per quelle di estrazione di olio con solvente, mentre i livelli minimi si osservano per i frantoi.

Uno degli aspetti che merita di essere sottolineato, proprio in considerazione delle caratteristiche dimensionali delle imprese sotto osservazione, è la loro assimilabilità ad aziende di tipo « familiare », data l'elevata incidenza degli imprenditori e coadiuvanti sul complesso delle persone addette alle lavorazioni e che rappresentavano oltre 1/5 dell'occupazione totale. È evidente che le funzioni svolte dagli imprenditori e coadiuvanti in aziende di piccole dimensioni non sono soltanto quelle di « direzione », ma investono anche funzioni « tecniche », amministrative, contabili, eccetera, riducendo così sensibilmente il fabbisogno di personale impiegatizio. In effetti, nelle aziende oggetto di indagine, il numero degli impiegati è risultato inferiore al numero delle imprese campione, in altri termini meno di una unità impiegatizia per azienda. Comunque, se si fa astrazione dei titolari e coadiuvanti, il numero medio di dipendenti per impresa scende a 7,5.

Quanto alle ore in complesso lavorate mediamente per occupazione nel 1976, sono risultate pari a 1.955. Se si considera che nel 1976 le giornate lavorative sono state 305, emerge un numero di ore giornaliere per occupato pari a 6,4, valore questo che appare basso rispetto alla media dell'occupazione nell'industria, ma che può trovare spiegazione nel carattere di stagionalità di alcune specifiche lavorazioni. Va evidenziato al riguardo che tale rapporto (ore giornaliere di lavoro per addetto) aumenta proprio in quelle imprese dove la stagionalità è più contenuta; ad esempio, nelle industrie che operano nel settore del trattamento igienico del latte, nelle quali le ore mediamente lavorate per operaio sono risultate pari a 2.248, corrispondenti a 7,4 ore giornaliere. Per contro i valori minimi si registrano nelle imprese a più spinta stagionalità, come ad esempio in quelle di estrazione di olii, per le quali l'indagine ha rilevato, mediamente per occupato, un impegno annuale di 1.584 ore pari a 5,2 ore giornaliere.

Il carattere di stagionalità proprio del settore preso in esame è stato colto attraverso uno specifico quesito volto a rilevare per ciascun mese dell'anno il numero dei dipendenti e le relative ore lavorate. Il quadro che ne è emerso ha chiaramente evidenziato il diverso grado di stagionalità delle singole lavorazioni. Nel complesso delle aziende, il più alto impiego di occupati e quindi la più alta concentrazione dell'attività produttiva si riscontra nei mesi di luglio, agosto e settembre, mentre nel primo trimestre dell'anno si riscontra il più basso tasso di occupazione e quindi della produzione. Naturalmente questo risultato medio nasconde notevoli differenze a livello di singoli comparti che pongono in luce, sotto il profilo della stagionalità, i seguenti caratteri: una sostanziale assenza di stagionalità per le industrie produttrici di olio di semi, per l'industria mangimistica, per quelle di trasformazione del latte (salvo per queste ultime una lieve punta nel mese di maggio) e per quelle molitorie e della pastificazione; una rilevante stagionalità per le industrie di tra-

sformazione e conservazione di ortaggi, con una fortissima concentrazione nei mesi da giugno a settembre, per quelle di trasformazione e conservazione di frutta, per le quali i periodi di punta si collocano nei mesi di giugno-luglio e settembre-ottobre, per l'industria olearia per la quale il maggiore impiego di forza lavoro si ha nei mesi di novembre-dicembre, ed in quella di produzione ed imbottigliamento vini, per la quale i periodi di maggiore attività si collocano nel trimestre settembre-novembre.

TABELLA 5

LIVELLI MENSILI DELL'OCCUPAZIONE OPERAIA
(NUMERI INDICE MEDIA MENSILE = 100)

Mese	Indice
Gennaio	81
Febbraio	82
Marzo	84
Aprile	86
Maggio	92
Giugno	113
Luglio	124
Agosto	131
Settembre	124
Ottobre	105
Novembre	90
Dicembre	87
	100
Media	100

Resta comunque, come fatto più rilevante, sotto il profilo della stagionalità, quanto è emerso per le industrie di trasformazione e conservazione di ortaggi dove se si fa eccezione per il periodo maggio-ottobre, nei restanti mesi dell'anno l'occupazione in tali imprese scende ad entità trascurabili, tanto che solo il 30 per cento della forza lavoro media risulta in tale periodo essere occupata.

Rapporti con il settore agricolo. — Uno degli aspetti sui quali si è cercato di indagare è stato quello concernente i rapporti tra le imprese campione ed il settore agricolo visti sotto lo specifico profilo dei criteri adottati per gli approvvigionamenti delle materie prime. Appositi quesiti al riguardo miravano infatti a conoscere il livello del ricorso a contratti di coltivazione. I risultati ottenuti hanno dimostrato come queste forme di rapporti siano pressoché assenti,

con sole eccezioni per le industrie operanti nel settore della trasformazione e conservazione degli ortaggi ed in misura minore in quello della trasformazione del latte.

Per le prime, meno del 50 per cento ha stipulato, nel 1976, contratti di coltivazioni, si tratta in larga misura di contratti franco campagna o franco fabbrica a prezzo prestabilito e mai a prezzo di mercato. Per le seconde, solo in 5 su 40 si è fatto ricorso a contratti di fornitura con allevatori.

Rapporti con il mercato. — Una apposita sezione del questionario è stata dedicata alla acquisizione di informazioni su alcuni aspetti della produzione e sui rapporti con il mercato.

Per quanto concerne gli aspetti di produzione si è tentato di rilevare le tipologie dei prodotti realizzati dalle imprese e per ciascuno di essi le relative quantità prodotte, il valore e le fonti di approvvigionamento delle materie prime. Va detto al riguardo che la rilevazione di questi dati è risultata largamente lacunosa per le difficoltà che le imprese interpellate hanno incontrato nel fornire, in dettaglio, le informazioni richieste. Analoga sorte è pertanto toccata al quesito volto a conoscere con quali tipi di marche venivano contraddistinti e commercializzati i prodotti fabbricati dalle aziende. Le scarse informazioni raccolte su questi aspetti non sono state quindi tali da poter essere significativamente utilizzate.

Dimensioni territoriali dei mercati di vendita. — Nonostante la ridotta ampiezza delle imprese interpellate, una considerevole quota del loro fatturato deriva da vendite effettuate fuori dai confini regionali. Facendo riferimento al consuntivo delle vendite dell'anno 1976, appena 1/3 del fatturato (33,2 per cento) è derivato da vendite effettuate all'interno dell'area provinciale ed un ulteriore 16,9 per cento dalle altre province della regione; il residuo 50 per cento circa ha riguardato invece vendite extraregionali, ed in particolare il 13,1 per cento del fatturato complessivo ha avuto come destinazione i mercati esteri.

TABELLA 6

DISTRIBUZIONE DELL'AMMONTARE DELLE VENDITE
SECONDO I MERCATI TERRITORIALI

Limite del mercato	%
Provinciale	33,2
Regionale	16,9
Interregionale	36,8
Estero	13,1
Totale	100,0

Quest'ultimo mercato risulta particolarmente rilevante per le imprese della pilatura del riso che hanno esportato, nel 1976, oltre la metà della loro produzione; anche le industrie di trasformazione e conservazione di ortaggi e frutta dimostrano particolare interesse per i mercati esteri, avendo destinato ad essi il 35 per cento della loro produzione. Un certo interesse per i mercati stranieri si rileva anche per le industrie di produzione ed imbottigliamento dei vini, il cui fatturato per il 15,7 per cento ha riguardato vendite all'estero. Assenti o del tutto marginali sono le vendite sui mercati esteri degli altri comparti.

Osservando sempre i singoli comparti, va segnalato che le imprese che dimostrano dimensioni di mercato sovregionale sono, oltre a quelle già viste a proposito dei mercati esteri, quelle della raffinazione degli olii di semi, della trasformazione del latte, dell'estrazione dell'olio con solvente, che vendono fuori regione per una quota di fatturato vicina o superiore al 40 per cento. I comparti che dimostrano di operare su mercati molto ristretti, che solo marginalmente superano i confini provinciali, risultano essere quelli della macellazione di carni bovine e suine, del trattamento igienico del latte e della produzione di olio da spremitura.

Tipologia della clientela. — Un altro aspetto importante sul quale si è indagato riguarda i canali attraverso i quali le imprese interpellate raggiungono il mercato. I risultati hanno posto in evidenza come il canale di gran lunga più importante sia quello grossista, attraverso il quale passa circa il 38 per cento del valore dei prodotti canalizzati.

Naturalmente si tratta di un valore medio che nasconde una notevole variabilità a livello di singola categoria di attività.

Particolare rilevanza assume questo canale per le imprese di trasformazione del latte, che vendono al grossista l'81 per cento della loro produzione, dell'industria della pilatura del riso (56,1 per cento) e quelle di trasformazione e conservazione degli ortaggi (44,2 per cento). Viceversa scarso interesse per il grossista dimostrano l'industria molitoria e pastaria e quella della macellazione di carne.

TABELLA 7

DISTRIBUZIONE % DELLE VENDITE SECONDO LA CLIENTELA

Clientela	%
Imprese industriali	18,3
Grossisti	37,8
Grande distribuzione	4,9
Dettaglianti	18,0
Convivenze	1,4
Consumatori finali	18,1
Altri	1,5
Totale	100,0

Il canale diretto produttore-distributore finale ha assorbito nel 1976 il 18 per cento del valore della produzione delle imprese interpellate, ma anche in questo caso si registrano situazioni diverse ed in genere l'interesse per questo canale si rileva nella industria pastaria, in quella della macellazione e del trattamento igienico del latte. Il canale cortissimo produttore-consumatore finale ha assorbito nel 1976 in media 18,1 per cento del valore della produzione, con punte del 47 per cento per l'industria molitoria e del 43,3 per cento per l'industria mangimistica.

La grande distribuzione ha assorbito poco meno del 5 per cento del fatturato delle industrie osservate, quota questa che sale al 19 per cento per le industrie di trasformazione e conservazione di ortaggi ed al 13,6 per cento per quelle del trattamento igienico del latte ed a poco più del 9 per cento per l'industria della pilatura del riso e per quella della macellazione bovina. Assente o di scarsissimo rilievo è il ruolo di questo canale per gli altri comparti. Una parte non trascurabile (18,3 per cento) del valore delle produzioni è stata destinata nel 1976 alle altre imprese industriali, sia sotto forma di semilavorati che di prodotti finiti. Va osservato che questo canale è particolarmente rilevante per le industrie di estrazione dell'olio con solvente, che vi ha destinato il 73,8 per cento della produzione, per quelle che operano nel comparto del trattamento igienico del latte con il 45,9 per cento, per le industrie di trasformazione e conservazione della frutta con il 43,7 per cento e per le industrie di produzione di olio da semi con il 35,6 per cento.

Organizzazione di vendita. — Nonostante che il campo di osservazione fosse quello delle imprese di trasformazione dei prodotti agricolo-zootecnici di piccole dimensioni, si è cercato di cogliere nell'indagine anche elementi di informazione riguardanti l'organizzazione di vendita delle imprese stesse. L'aspetto più interessante emerso è che ben il 35 per cento delle imprese dispone di una propria organizzazione di vendita. La diffusione di tale carattere organizzativo raggiunge peraltro incidenze molto più elevate nell'industria mangimistica (il 68 per cento di quelle incluse nel campione ha una propria organizzazione di vendita), in quella di trasformazione e conservazione di ortaggi (61 per cento), in quella di trasformazione e conservazione di frutta (46 per cento) ed in quella di produzione e imbottigliamento dei vini (56 per cento). Viceversa queste forme organizzative sono assenti o quasi nelle imprese di trattamento igienico del latte ed in quelle di produzione di olii. Tra le imprese con propria organizzazione di vendita, solo un numero modesto fa ricorso a venditori dipendenti, in linea generale è soprattutto ai rappresentanti o agenti di vendita che viene affidato il compito di promuovere l'attività di vendita.

CONTI ECONOMICI AZIENDALI

L'impegno maggiore della ricerca è stato dedicato alla raccolta di tutte le informazioni necessarie per la costituzione del conto economico delle imprese interpellate, ai fini soprattutto di cogliere ele-

menti di valutazione della redditività o dell'efficienza delle imprese stesse.

Il modello di rilevazione per questo aspetto è stato impostato in modo omogeneo a quello utilizzato dall'ISTAT per le imprese con più di 20 addetti e ciò al fine di rendere possibili i confronti dei risultati delle due rilevazioni. Va subito detto che in questa breve analisi dei risultati non procederemo a confronti con le cifre elaborate dall'ISTAT, in quanto non sono ancora disponibili molti dei dati relativi al 1976.

Al fine di rendere immediatamente comprensibili i risultati dell'indagine, abbiamo calcolato alcuni dei più significativi rapporti caratteristici: valore aggiunto per addetto, valore della produzione per addetto, spese di personale per dipendente, rapporti percentuali consumi su produzione, spese di personale su valore aggiunto, ammortamenti su valore aggiunto.

Sono stati altresì calcolati i rapporti valore aggiunto e margini lordi di gestione su produzione.

Va preliminarmente osservato, ai fini di avere un quadro della « dimensione » del campione, che in complesso il valore della produzione realizzato dalle imprese intervistate è stato, nel 1976, pari a 176 miliardi di lire ed il prodotto lordo complessivo pari a circa 21 miliardi di lire.

Valore della produzione per addetto. — Nel 1976 il valore della produzione per addetto è risultato pari a 69,1 milioni di lire; si tratta di una cifra certamente cospicua, ma occorre tener conto della peculiarità dei comparti presi in considerazione che si caratterizzano per l'elevata incidenza dei consumi di materie prime ed ausiliarie; infatti, mediamente l'83,1 per cento del valore della produzione è assorbito dal costo delle materie prime, quota questa che sale addirittura a circa il 90 per cento nelle aziende di pilatura del riso e nell'industria di macellazione di carne bovina. In altri termini, dei 69,1 milioni del valore della produzione per addetto, 57,4 milioni sono rappresentati dal costo delle materie prime. C'è da osservare che il valore medio per addetto della produzione presentata, a livello di singoli comparti, una forte variabilità che è appunto legata alla maggiore o minore incidenza dei consumi delle materie prime e in misura probabilmente trascurabile alla diversa complessità dei processi produttivi o alla diversa intensità di capitale.

In effetti i maggiori valori della produzione per addetto si registrano proprio in quei comparti dove il peso delle materie prime è considerevolmente più elevato: industria della pilatura del riso (valore della produzione per addetto 195 milioni di lire, incidenza dei consumi delle materie prime 89,1 per cento), industria mangimistica (139 milioni e 87,7 per cento), industria del trattamento igienico del latte (102,5 milioni e 87,2 per cento). Per contro, i più bassi valori della produzione per addetto si registrano nelle categorie di attività nelle quali minore è l'incidenza delle materie prime ed ausiliarie: industria della pastificazione (20,3 milioni e 67,2 per cento), industria della trasformazione e conservazione ortaggi (21 milioni e 61,4 per cento), industria di estrazione di olio con solvente (27 milioni e 59,7 per cento).

Prodotto lordo per addetto e spese di personale per dipendenti. — Il prodotto lordo per addetto, nel complesso delle imprese rilevate, è stato, nel 1976, pari a 8,1 milioni di lire. Anche qui si tratta di una cifra considerevole, ove si consideri che, sempre nel 1976, secondo i dati della contabilità economica nazionale, il prodotto lordo per occupato, per l'intero settore industriale, è risultato mediamente di 7,2 milioni di lire. Tale rapporto caratteristico, comunque, presenta anch'esso una notevole variabilità a livello delle singole categorie, ed è generalmente più elevato in quelle dove il livello tecnologico degli impianti risulta essere più aggiornato (produzione e imbottigliamento vini, industria mangimistica ed inoltre nelle industrie di trasformazione e trattamento igienico del latte ed in quelle della pilatura del riso).

I valori inferiori si riscontrano invece nelle industrie di trasformazione e conservazione di ortaggi e frutta ed in quelle di produzione di oli. C'è comunque da rilevare che, se si rapporta il valore aggiunto conseguito dalle imprese al valore della produzione, si ottiene una quota pari all'11,6 per cento, che è da considerarsi basso nei confronti degli altri settori industriali e trae naturalmente ragione dal fatto che si tratta di attività di trasformazione realizzata con processi produttivi relativamente meno complessi.

Quanto alle spese del personale in termini *pro capite*, cioè per addetto dipendente, l'indagine ha rilevato che queste sono ammontate, nel 1976, a poco più di 5 milioni di lire. Ci si trova di fronte ad una cifra inferiore a quella che, per lo stesso anno, è stata calcolata a livello nazionale per le industrie alimentari, in sede di contabilità economica, e che risulta essere pari a 7,1 milioni. Questa differenza trova la sua logica spiegazione nel fatto che l'area indagata comprende imprese dove l'incidenza dei titolari e coadiuvanti sul totale degli occupati è circa del 25 per cento, una partecipazione cioè largamente superiore a quella che si riscontra nella media delle imprese alimentari nazionali. C'è da aggiungere che anche per questo rapporto caratteristico si registra una certa variabilità allorché si scende all'analisi per comparti.

In linea generale i valori minori si ritrovano in quelle attività a più elevata stagionalità della produzione (imprese di trasformazione e conservazione di ortaggi e frutta e nelle imprese di produzione di olio da spremitura), in quei comparti cioè in cui alla concentrazione dell'attività produttiva in un arco ristretto di tempo, si unisce un più elevato sfruttamento dei fattori produttivi. Dal relativamente elevato valore aggiunto per addetto e dal minore importo delle spese di personale per dipendente, ne deriva che l'incidenza di queste ultime sul primo rapporto registra valori mediamente più contenuti rispetto a quanto è dato riscontrare per il complesso delle industrie alimentari italiane.

Dal campione osservato è risultato che le spese di personale rappresentano poco meno del 50 per cento del valore aggiunto contro il 69,4 per cento nella media dell'industria alimentare nazionale. Tale rapporto mostra una sensibile variabilità tra i vari comparti ed in modo tale che i valori maggiori si riscontrano nelle imprese operanti in attività, per le quali più basso è il valore della produ-

zione per addetto (industrie della pastificazione, della produzione di olii e di quelle della trasformazione e conservazione di ortaggi) e naturalmente il contrario, salvo qualche eccezione, nelle categorie di attività a più alto valore della produzione per addetto.

Margine lordo di gestione. — Interessante è esaminare anche il valore del prodotto lordo al netto delle spese di personale, che costituisce la remunerazione del fattore capitale-impresa ed il consumo di capitali fissi. Tale aggregato, che impropriamente chiameremo margine lordo di gestione, per il complesso delle imprese interessate, assomma a 10,3 miliardi di lire ed è pari a quello relativo alle spese del personale dipendente. È una cifra che rappresenta ben il 5,8 per cento del valore della produzione, cioè una quota notevole e di molto superiore a quella riscontrabile nel complesso delle imprese manifatturiere. Anche qui la spiegazione si trova nel rilevante peso sull'occupazione dei titolari e coadiuvanti. Il margine lordo di gestione comprende infatti anche la remunerazione della loro attività lavorativa. Naturalmente, in questo margine lordo di gestione, sono compresi anche gli ammortamenti, i quali rappresentano, secondo i risultati dell'indagine, l'1,1 per cento del valore della produzione, il 9,7 per cento del prodotto lordo e quindi circa il 20 per cento del margine lordo di gestione.

Volendo depurare di questa componente il margine lordo di gestione, si giunge a stimare la sola remunerazione del fattore capitale-impresa, che è risultata, per le imprese comprese nel campione, del 4,7 per cento del valore della produzione. Ci si trova di fronte ad un livello di remunerazione indubbiamente rilevante e significativo di una redditività che non è riscontrabile nella media della industria italiana.

CARATTERISTICHE GENERALI DELLE

Categorie	Totale imprese	Anno di fondazione			Anno di inizio dell'attuale gestione		
		Prima del 1945	1945-1960	Dopo il 1960	Prima del 1945	1945-1960	Dopo il 1960
Industria pilatura e riseria	14	8	3	1	1	3	8
Industria molitura cereali	39	22	9	3	6	9	19
Industria produz. paste alimentari	19	5	6	8	3	3	13
Industria macellazione carne bovina	13	2	4	7	1	4	8
Industria trasformazione carni suine e bovine .	26	4	6	16	1	8	17
Industria trasformazione conservazione ortaggi	26	6	9	11	3	4	18
Industria trasformazione conservazione frutta .	10	2	2	6	—	2	8
Industria trattamento igienico latte	5	2	—	3	2	—	3
Industria trasformazione latte	40	10	12	18	7	5	28
Industria olio da spremitura	15	1	4	10	—	4	11
Industria estrazione olio con solvente	4	1	—	3	1	—	3
Industria produzione e raffinazione olio di semi	4	2	2	—	1	1	2
Industria mangimistica	22	1	7	13	—	6	16
Industria produz. imbottigliamento vini . . .	32	11	10	9	3	10	18
Totale	269	77	74	108	29	59	172

(a) La differenza con il numero totale delle aziende è dovuta alle imprese che non hanno fornito risposta ai quesiti.

TABELLA 8.

IMPRESE RILEVATE (Numero) (a)

Forma giuridica					Livello tecnologico		
Ditta individuale	Soc. di fatto, in nome collettivo, in accom. semplice	Cooperativa	SpA, in accom. per azioni, a responsabilità limitata	Azienda pubblica o a partecip. pubblica	Avanzato	Tradizionale	Superato
3	9	—	2	—	6	7	—
24	12	—	3	—	10	26	3
6	11	—	2	—	7	11	1
7	4	1	1	—	3	10	—
15	11	—	—	—	6	18	1
14	12	—	—	—	12	13	1
2	7	1	—	—	8	2	—
—	1	3	1	—	1	4	—
7	12	17	3	—	11	25	—
10	3	2	—	—	9	6	—
2	1	—	1	—	1	2	1
3	1	—	—	—	2	1	—
7	12	—	3	—	8	12	2
15	5	7	5	—	15	11	1
115	101	31	21	—	99	148	10

TABELLA 9.

ADDETTI SECONDO LA POSIZIONE PROFESSIONALE E LE ORE LAVORATE

Categorie	Totale addetti N.	Distribuzione percentuale				N. ore lavorate per operaio
		Imprenditori	Impiegati	Operai	Totale addetti	
Industria pilatura e riseria	135	22,1	11,9	65,9	100,0	1.966
Industria molitoria di cereali	279	25,1	9,3	65,6	100,0	1.986
Industria produzione paste alimentari	152	33,6	4,6	61,8	100,0	1.729
Industria macellazione e sezionatura carne bovina . .	121	27,3	14,9	57,8	100,0	1.867
Industria trasformaz. conservazione carni suine e bovine	209	25,4	8,6	66,0	100,0	1.869
Industria trasformaz. conservazione ortaggi . . .	521	12,1	4,8	83,1	100,0	2.125
Industria trasformaz. conservazione frutta . . .	124	17,7	6,5	75,8	100,0	1.928
Industria trattamento igienico del latte	40	15,0	12,5	72,5	100,0	2.248

Segue: TABELLA 9

Categorie	Totale addetti N.	Distribuzione percentuale				N. ore lavorate per operaio
		Imprenditori	Impiegati	Operai	Totale addetti	
Industria trasformaz. del latte	301	13,6	8,0	78,4	100,0	1.947
Industria olio da spremitura	80	23,8	11,2	80,0	100,0	1.825
Industria estrazione olio con solvente	62	6,4	11,3	82,3	100,0	1.584
Industria produzione e raffinazione olio di semi . .	31	38,7	3,2	58,1	100,0	1.994
Industria mangimistica . .	227	22,9	19,8	57,3	100,0	2.005
Industria produzione e imbottigliamento vini . . .	267	21,0	16,5	62,5	100,0	1.802
Totale . . .	2.549	20,1	9,9	70,0	100,0	1.955

LIVELLI DELL'OCCUPAZIONE OPERAIA

Categorie	Media mensile numero occupati	Numeri			
		Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile
Industria filatura e riseria . .	89	102	101	101	98
Industria molitoria di cereali .	183	101	101	101	99
Industria produzione paste alimentari	94	101	99	100	102
Industria macellazione pezzatura carni bovine	70	101	106	103	104
Industria trasformazione conservazione carni suine e bovine	138	100	101	102	101
Industria trasformazione conservazione ortaggi	433	29	31	40	52
Industria trasformazione conservazione frutta	94	76	77	74	80
Industria trattamento igienico del latte	29	86	86	86	86
Industria trasformazione del latte	236	97	100	100	101
Industria olio da spremitura .	52	96	94	80	80
Industria estrazione olio con solvente	51	125	125	125	104
Industria produzione e raffinazione olio di semi	18	100	100	100	100
Industria mangimistica . . .	130	104	102	101	101
Industria produzione imbottigliamento vini	167	92	93	93	95
Totale . . .	1.784	81	82	84	86

TABELLA 10.

IN FORZA NEI VARI MESI DELL'ANNO

indici (media mensile = 100)							
Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
99	98	99	94	99	102	103	100
99	99	99	99	100	100	100	101
100	101	98	99	100	101	98	97
103	111	96	94	96	97	94	94
98	99	99	95	97	102	104	104
74	153	201	245	194	97	42	41
94	134	139	88	118	136	103	78
86	107	107	107	107	107	107	107
102	102	102	100	99	100	100	99
80	80	80	80	96	104	188	188
104	84	65	78	86	108	102	84
100	100	100	100	100	100	100	100
98	98	98	98	98	101	102	102
92	91	90	89	117	134	116	103
92	113	124	131	124	105	90	87

TABELLA 11.

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELL'AMMONTARE DELLE VENDITE
SECONDO I MERCATI TERRITORIALI (Limite)

Categorie	Provinciale	Regionale	Interregionale	Eestero	Totale
Industria pilatura e riseria	5,9	3,5	40,0	50,6	100,0
Industria molitoria di cereali	44,6	13,8	40,3	1,3	100,0
Industria produzione paste alimentari	46,6	32,1	21,0	0,3	100,0
Industria macellaz. pezzatura carne bovina	82,4	6,8	10,8	—	100,0
Industria trasformazione conservazione carni suine e bovine	72,4	21,4	4,9	1,3	100,0
Industria trasformazione conservazione ortaggi	8,3	12,2	43,7	35,8	100,0
Industria trasformazione conservazione frutta	17,7	22,7	24,4	35,2	100,0
Industria trattam. igienico del latte	81,9	10,5	7,6	—	100,0
Industria trasformazione del latte	28,5	25,3	44,8	1,4	100,0
Industria olio da spremitura	52,3	27,2	19,4	1,1	100,0
Industria estrazione olio con solvente	16,7	44,9	38,4	—	100,0
Industria produzione e raffinazione olio di semi	—	5,8	94,2	—	100,0
Industria mangimistica	37,5	23,8	37,7	—	100,0
Industria produzione e imbottigliamento vini	11,3	14,7	58,3	15,7	100,0
Totale	33,2	16,9	36,8	13,1	100,0

TABELLA 12.

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELL'AMMONTARE DELLE VENDITE SECONDO LA CLIENTELA

Categorie	Imprese industriali	Grossisti	Grande distribuzione	Dettaglianti	Convivenze	Consumatori finali	Altri	Totale
Industria pilatura e riseria	24,2	56,1	9,1	8,2	0,5	0,6	1,3	100,0
Industria molitoria di cereali .	22,6	17,9	0,5	10,1	0,1	47,1	1,7	100,0
Industria produzione paste alimentari	9,3	18,2	2,4	47,9	7,2	12,2	2,8	100,0
Industria macellazione pezzatura carne bovina	3,3	13,2	9,3	58,9	9,9	4,0	1,4	100,0
Industria trasformazione e conservazione carni bovine e suine	1,7	18,8	2,3	57,5	4,0	15,4	0,3	100,0
Industria trasformazione conservazione ortaggi	13,2	44,2	19,1	12,7	3,2	4,7	2,9	100,0
Industria trasformazione conservazione frutta	53,7	33,4	5,0	6,1	0,7	0,7	0,4	100,0

Segue: TABELLA 12

Categorie	Imprese industriali	Grossisti	Grande distribuzione	Dettaglianti	Convivenze	Consumatori finali	Altri	Totale
Industria trattamento igienico del latte	45,9	—	13,6	35,2	0,3	5,0	—	100,0
Industria trasformazione del latte	0,3	81,3	2,0	12,5	0,1	3,8	—	100,0
Industria olio da spremitura	23,2	21,2	—	12,1	0,6	20,2	22,7	100,0
Industria estrazione olio con solvente	73,8	—	—	—	—	—	26,2	100,0
Industria produzione e raffinazione olio di semi	35,6	25,8	—	23,3	—	15,3	—	100,0
Industria mangimistica . . .	24,2	22,5	0,2	9,7	0,1	43,3	—	100,0
Industria produzione e imbotigliamento vini	20,8	35,9	8,4	19,3	0,9	13,7	1,0	100,0
Totale	18,3	37,8	4,9	18,0	1,4	18,1	1,5	100,0

TABELLA 13.

NUMERO DI AZIENDE SECONDO L'ORGANIZZAZIONE DI VENDITA

Categorie	Numero di aziende con organizzazione di vendita	Organizzazione di vendita				Numero di aziende senza organizzazione di vendita	
		Venditori dipendenti	Agenti di vendita	Rappresentanti	Altri		Totale
Industria pilatura e riseria	4	—	10	16	—	26	10
Industria molitoria di cereali	19	3	20	25	26	74	20
Industria produzione alimentari	6	2	4	6	—	12	13
Industria macellazione pezzatura carne bovina	3	7	—	1	3	11	10
Industria trasformazione conservazione carni suine e bovine	4	2	1	2	—	5	22
Industria trasformazione conservazione ortaggi	16	—	20	37	11	68	10
Industria trasformazione conservazione frutta	4	—	9	2	12	23	6

Segue: TABELLA 13

Categorie	Numero di aziende con organizzazione di vendita	Organizzazione di vendita				Numero di aziende senza organizzazione di vendita	
		Venditori dipendenti	Agenti di vendita	Rappresentanti	Altri		Totale
Industria trattamento igienico del latte	1	2	—	—	—	2	4
Industria trasformazione del latte	7	5	13	38	—	56	33
Industria olio da spremitura	1	—	—	4	—	4	14
Industria estrazione olio con solvente	—	—	—	—	—	—	4
Industria trasformazione e raffinazione olio di semi	—	—	—	—	—	—	4
Industria mangimistica	15	1	55	23	2	81	7
Industria produzione e imbottigliamento vini	14	—	51	143	6	200	18
Totale	94	22	183	297	60	562	175

TABELLA 14.

CONTO DELLA PRODUZIONE E DEL VALORE AGGIUNTO

Valori percentuali (produzione = 100)

Categorie	Valore della produzione	Consumi di materie prime e ausiliarie	Consumi di fonti energetiche	Servizi e prestazioni da terzi	Imposte indirette	Valore aggiunto		
						Totale	di cui	
							Spese di personale	Margine lordo di gestione
Industria pilatura e riseria	100,0	89,1	0,4	3,8	0,1	6,6	2,4	4,2
Industria molitoria di cereali	100,0	84,8	1,4	3,2	0,1	10,5	5,6	4,9
Industria produzione paste alimentari	100,0	67,2	3,8	4,8	0,3	23,9	14,7	9,2
Industria macellazione pezzatura carne bovina	100,0	89,0	1,0	1,7	0,3	8,0	3,5	4,5
Industria trasformazione conservazione carni suine e bovine	100,0	81,8	1,4	1,8	0,2	14,8	8,5	6,3
Industria trasformazione conservazione ortaggi	100,0	61,4	2,6	15,3	0,4	20,3	12,8	7,5
Industria trasformazione conservazione frutta	100,0	81,5	0,9	3,9	0,6	13,1	5,9	7,2

Segue: TABELLA 14

Categorie	Valore della produzione	Consumi di materie prime e ausiliare	Consumi di fonti energetiche	Servizi e prestazioni da terzi	Imposte indirette	Valore aggiunto		
						Totale	di cui	
							Spese di personale	Margine di gestione lordo
Industria trattamento igienico del latte	100,0	87,2	1,1	2,2	0,1	9,4	4,3	5,1
Industria trasformazione del latte	100,0	85,6	1,2	1,6	0,2	11,4	6,0	5,4
Industria olio da spremitura	100,0	81,4	0,9	2,0	0,6	15,1	5,4	9,7
Industria estrazione olio con solvente	100,0	59,5	1,7	9,1	0,2	29,5	21,8	7,7
Industria produzione e raffinazione olio di semi	100,0	81,7	5,1	1,8	0,2	11,2	8,1	3,1
Industria mangimistica	100,0	87,7	1,0	3,4	0,1	7,8	3,8	4,0
Industria produzione e imbotigliamento vini	100,0	73,7	1,0	5,2	0,4	19,7	7,3	12,4
Totale	100,0	83,1	1,2	3,9	0,2	11,6	5,8	5,8

TABELLA 15.

VALORI MEDI E RAPPORTI CARATTERISTICI

(Valori: migliaia di lire)

Categorie	Valori per addetto		Spese di personale per dipendente	Rapporti caratteristici %		
	Valore aggiunto	Valore della produzione		Consumi produzione	Spese personale valore aggiunto	Ammortamento valore aggiunto
Industria pilatura e riseria	12.878	194.876	6.056	89,0	36,6	12,8
Industria molitoria di cereali	8.592	81.777	6.070	84,8	52,9	8,3
Industria produzione paste alimentari	4.843	20.316	4.488	67,2	61,6	10,9
Industria macellazione pezzatura carne bovina	7.013	87.597	4.231	89,0	43,9	13,7
Industria trasformazione conservazione carni suine e bovine	7.356	49.590	5.656	81,8	57,4	8,9
Industria trasformazione conservazione ortaggi	4.315	21.257	3.104	61,4	63,3	7,0
Industria trasformazione conservazione frutta	5.886	45.069	3.234	81,5	45,2	10,1
Industria trattamento igienico del latte	9.622	102.455	5.234	87,1	46,2	7,1
Industria trasformazione del latte	11.276	98.879	6.861	85,6	52,6	9,1
Industria olio da spremitura	5.434	35.919	2.527	81,4	35,5	10,4
Industria estrazione olio con solvente	7.942	26.976	6.297	59,5	74,2	5,0
Industria produzione e raffinazione olio di semi	5.315	47.634	6.258	81,7	72,2	13,0
Industria mangimistica	10.894	138.893	6.772	87,6	47,9	8,8
Industria produzione e imbottigliamento vini	11.001	55.775	5.139	73,7	36,9	11,9
Totale	8.049	69.103	5.024	83,1	49,9	9,7

PAGINA BIANCA

5.

LA POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA E
LA POLITICA AGRICOLA ITALIANA

PAGINA BIANCA

LA POLITICA COMUNITARIA DI SOSTEGNO DEI PREZZI E DEI MERCATI

Nell'esaminare i fattori che agiscono sui prezzi ai vari stadi dalla produzione al consumo sarebbe impossibile passare sotto silenzio l'incidenza della politica comunitaria o, come è più corretto, il condizionamento che deriva al nostro paese dal fatto di essere inserito nella Comunità europea. Se è difficile, e sarebbe pressoché impossibile e forse fuorviante, stabilire una esatta incidenza sia in positivo che in negativo dell'integrazione dell'Italia nella Comunità sull'andamento della nostra agricoltura e in particolare sui prezzi, si può però cercare di delineare attraverso un seppur rapido esame della politica agricola comune, l'evoluzione subita da questa e la rispondenza in pratica tra gli obiettivi che essa stessa si proponeva e la realtà come si è venuta concretizzando in questi anni. Un siffatto esame, anche se estremamente sintetico, potrà forse consentire quanto meno un abbozzo di possibili modifiche o, per seguire la terminologia corrente, di revisione della politica agricola comune. A' termini del Trattato CEE, l'agricoltura costituisce uno dei fondamenti della Comunità e ad essa è dedicato un titolo della seconda parte del Trattato. La definizione, data dall'articolo 38 del Trattato, dei prodotti agricoli corrisponde in gran parte a quella del nostro codice civile: « Per prodotti agricoli si intendono i prodotti del suolo, dell'allevamento e della pesca, come pure i prodotti di prima trasformazione che sono in diretta connessione con tali prodotti ».

I prodotti, ai quali si applicano le norme che costituiscono la base di tutta la politica agricola comune e cioè gli articoli 39 e 46, sono quelli indicati nell'allegato II del Trattato.

Gli obiettivi della politica agricola comune sono elencati nell'articolo 39 e sono stati in un certo senso ribaditi e aggiornati dalla Commissione delle Comunità nel suo documento « Bilancio della politica agricola comune », presentato nel 1975. Essi sono:

a) estensione del Mercato comune all'agricoltura e al commercio dei prodotti agricoli (articolo 38, paragrafo 1);

b) incremento della produttività dell'agricoltura (articolo 39, paragrafo 1, lettera a);

c) equo tenore di vita delle popolazioni agricole (articolo 39, paragrafo 1, lettera b); ivi compresa la popolazione delle regioni più svantaggiate;

d) stabilizzazione dei mercati (articolo 39, paragrafo 1, lettera c);

e) sicurezza degli approvvigionamenti (articolo 39, paragrafo 1, lettera d);

f) prezzi ragionevoli al consumatore (articolo 39, paragrafo 1, lettera e);

g) sviluppo armonico del commercio mondiale (articolo 110) e contributo della Comunità alla soluzione del problema della fame nel mondo;

h) tutela dell'ambiente.

Gli strumenti principi per il raggiungimento di questi obiettivi sono l'organizzazione dei mercati agricoli e la politica delle strutture; ad essi devono aggiungersi tutte le altre misure complementari che, anche se non previste espressamente per la politica agricola dal Trattato, sono state però utilizzate o sono utilizzabili a suo favore (interventi di carattere sociale, interventi di politica regionale, ecc.). È indubbio, peraltro, che nel Trattato la politica strutturale fosse rimasta alquanto in ombra, mentre essa ha ricevuto una sua sistemazione organica nella Conferenza di Stresa e si trova ben delineata nella risoluzione adottata in quella sede l'11 luglio 1958. Questa risoluzione oltre a stabilire un nesso molto preciso tra politica strutturale e politica dei mercati, sottolineava il compito fondamentale della prima al fine di « contribuire al ravvicinamento dei costi e ad un razionale orientamento della produzione » e di « stimolare il miglioramento della produttività ».

La politica dei prezzi doveva a sua volta essere tale da evitare « al tempo stesso... sovrapproduzioni » e permettere di conservare o raggiungere la competitività. La risoluzione citata enumerava tutti i problemi che dopo venti anni conservano una incredibile attualità: contestualità dei due tipi di politica; aiuti alle regioni e alle aziende svantaggiate; raggiungimento di un reddito comparabile a quello degli altri settori attraverso il rinnovamento strutturale; importanza delle imprese familiari (a favore delle quali si invocava l'impiego di tutti i mezzi « intesi ad accrescere la capacità concorrenziale delle stesse »); messa a disposizione dei capitali « che corrispondano ai bisogni particolari del settore agricolo »; collegamento tra politica agricola e politiche commerciali e sociali; riqualificazione della manodopera e sviluppo industriale delle regioni agricole in modo da consentire la « soluzione dei problemi delle aziende marginali non suscettibili di divenire economicamente redditizie ».

La storia di questi venti anni di integrazione sta a dimostrare quanto le promesse e gli impegni assunti dai sei *partners* e dalle istituzioni comunitarie non siano stati mantenuti.

Certamente si è verificato anche in Italia e nelle regioni più sfavorite un miglioramento della produttività e del tenore di vita nelle campagne, ma risulta molto difficile stabilire il grado di imputabilità all'integrazione italiana nella Comunità e tanto meno all'incidenza positiva della politica agricola comunitaria. Ed inoltre questo miglioramento, visto in termini relativi, si annulla nel senso che gli squilibri sia settoriali che territoriali invece di diminuire si sono accresciuti (il rapporto tra regioni ricche e povere è ormai di 6 a 1).

Come ha osservato di recente uno studioso della materia: « Un fatto è rimasto costante: la politica del carciofo a vantaggio dei *partners* più forti (Francia e Germania) o più agguerriti (Paesi Bassi). Si è sempre "sfogliata" la politica strutturale ed è rimasta l'organizzazione dei mercati e la politica dei prezzi con gli altri elementi ad essa collegati ».

Messa per lungo tempo completamente da parte la politica delle strutture, si è andata costruendo già nei primi anni di realizzazione del mercato comune la politica dei prezzi attraverso le organizzazioni di mercato per i vari prodotti, i cui principi fondamentali sono i seguenti:

- preferenza commerciale per i prodotti comunitari;
- libera circolazione dei prodotti e unicità del mercato;
- solidarietà finanziaria.

Ma anche la politica dei prezzi e dei mercati non è stata attuata correttamente; innanzitutto perché sono state avviate per prime le organizzazioni di mercato che interessavano le regioni centrosettentrionali della Comunità (i cosiddetti prodotti continentali), mentre alcune organizzazioni dei prodotti « mediterranei » sono state avviate addirittura dopo la scadenza del periodo transitorio (il 31 dicembre 1969).

Per i prodotti continentali la protezione è pressoché automatica e totale per cui, in gergo, i regolamenti che disciplinano queste organizzazioni di mercato sono definiti di « ferro ».

Per i prodotti mediterranei non vi è invece un'analoga garanzia per i produttori, salvo che per l'olio e il grano duro, per cui vi è il meccanismo particolare dell'integrazione di prezzo, e per il tabacco, che, come si vedrà in seguito, ha ricevuto una notevole tutela che si traduce in interventi cospicui del FEOGA.

Non è certamente questa la sede per affrontare in dettaglio il funzionamento della politica comunitaria dei prezzi e dei mercati, ma è utile forse richiamare appena qualche concetto per poi verificare l'applicazione degli stessi principi posti a base di questa politica. Essa è retta da complicati congegni differenziati secondo i prodotti e che quindi è difficile ricondurre ad uno schema unitario.

La preferenza comunitaria consente la protezione dei prodotti comunitari nei confronti delle importazioni dai paesi terzi ed essa viene realizzata essenzialmente con un sistema di dazi doganali (è noto che esiste una cintura doganale unica detta tariffa esterna comune) e con i prelievi che sono una sorta di dazio mobile, che

riporta automaticamente i prezzi mondiali a livello di quelli praticati all'interno della Comunità. La preferenza varia a seconda delle produzioni, è assicurata al massimo per alcuni cereali e prodotti zootecnici, mentre è attenuata per i settori deficitari come gli oleaginosi e risulta molto ridotta per altre produzioni vegetali come il vino e gli ortofrutticoli che interessano grandemente l'Italia. Alcune recenti misure specialmente tra quelle del cosiddetto pacchetto mediterraneo hanno in parte modificato questa situazione di minore protezione.

La libera circolazione dei prodotti e l'unicità dei mercati sono stati ottenuti con l'eliminazione delle barriere doganali intracomunitarie e con l'eliminazione delle restrizioni quantitative. Gli effetti si sono sentiti specialmente fino a qualche anno fa, attraverso un aumento rilevante del commercio intracomunitario che si è quadruplicato.

Altro strumento principe dell'unicità dei mercati è stato quello dei prezzi unici. Nella selva di denominazioni dei prezzi potremmo ricordare i due fondamentali: cioè il prezzo indicativo, cui mirano le organizzazioni di mercato (in alcuni casi si parla piuttosto di prezzo di riferimento, prezzo di orientamento o prezzo di obiettivo) e il prezzo di intervento, che costituisce il vero elemento di garanzia predisposto da questo sistema per gli agricoltori; quest'ultimo è il prezzo al quale gli organismi di intervento devono acquistare i prodotti assicurando in tal modo ai produttori un ricavato minimo, qualora i prezzi di mercato tendono a scendere eccessivamente. Quello che si è detto per la preferenza comunitaria vale anche per il meccanismo dell'intervento, che è automatico e costituisce una garanzia pressoché assoluta solo per alcuni prodotti, mentre (ancora una volta) è meno efficace, o talvolta inesistente, per la gran parte dei prodotti mediterranei.

Il principio della solidarietà è in larga misura complementare rispetto agli altri due, perché si concretizza nella garanzia finanziaria della Comunità, la cui più vistosa espressione è proprio quella del meccanismo dell'intervento. Quest'ultimo in definitiva è applicato a produzioni non deteriorabili per le quali è possibile lo stoccaggio e la conservazione (cereali, burro, polvere di latte, alcuni formaggi, carne bovina).

A parte le considerazioni già formulate, l'evoluzione passata e recente della politica agricola comune sta a dimostrare come i tre principi prima illustrati sono stati applicati in modo molto diverso creando disparità di trattamento tra i vari comparti produttivi. In certi casi si può dire che essi non siano stati veramente applicati o siano stati addirittura disattesi. Gli eventi monetari verificatisi soprattutto dopo le decisioni del Governo americano del 15 agosto 1971 riguardanti il dollaro hanno portato un ulteriore duro colpo alla realizzazione dei suddetti principi e in particolare a quello della libera circolazione dei prodotti e della unicità dei mercati. Essendo difficile un'analisi dettagliata e con l'alea propria delle indicazioni parziali, una linea di tendenza si può ottenere facendo riferimento alle cifre citate in un documento presentato dal Governo italiano in vista dell'allargamento della Comunità.

Le importazioni italiane di carni e animali vivi nel 1975 ammontavano a 2,5 miliardi di u.c.; di queste 2 miliardi, pari all'80 per cento delle importazioni, sono state di provenienza comunitaria.

Per i prodotti lattiero-caseari la percentuale delle importazioni dalla Comunità è salita all'88 per cento con 729 milioni di u.c., su un totale di 828 milioni di importazioni.

Non è meno significativa la constatazione che la parte delle nostre esportazioni di prodotti tipici « mediterranei » nell'area comunitaria è diminuita notevolmente:

per gli agrumi dal 7,7 per cento nel 1969-70 al 4,9 per cento nel 1974-75;

per gli ortaggi dal 19,6 per cento nel 1969-70 al 17,2 per cento nel 1974-75;

per la frutta secca nello stesso periodo dal 25,5 al 17 per cento.

C'è stato in questi anni di integrazione comunitaria un vero ribaltamento della situazione, per cui l'Italia da paese esportatore è divenuto paese fortemente importatore di prodotti agricolo-alimentari dall'area comunitaria.

Nonostante, cioè, le affermazioni contrarie fatte anche dall'Esecutivo, le cifre riportate dimostrano come la preferenza abbia giocato oggettivamente in senso unico, se è vero che c'è stata una netta flessione delle importazioni dei prodotti mediterranei da parte degli altri paesi comunitari. In un suo documento del febbraio 1978 sugli effetti economici del sistema agromonetario, la Commissione delle Comunità europee afferma che dall'evoluzione degli scambi globali di prodotti soggetti agli importi compensativi monetari non risulta alcuna modifica significativa nelle correnti di scambio tra gli Stati membri. D'altra parte nello stesso documento si rileva che, mentre nel triennio 1968-70 l'Italia ha importato in media 47.000 tonnellate di latte e di crema fresca all'anno, di cui 12.500 circa dalla Germania e 22.000 dalla Francia, nel 1976 le importazioni annue sono salite a 873.000 tonnellate di cui 742.000 dalla Germania e 129.000 dalla Francia. È vero che questi aumenti di importazioni sono avvenuti per scatti successivi e si sono verificati già nel 1971, anno nel quale si registrava la cifra di 200.000 tonnellate rispetto alle 71.000 dell'anno precedente (è appena il caso di notare che il 1971 è l'anno di avvio del sistema degli importi compensativi monetari); ma basta considerare che si è passati dalle 578.000 tonnellate per il 1976, per far venire quanto meno il sospetto fondato che vi sia stato un fattore determinante e che tale fattore non può non essere costituito dagli importi compensativi. Si può semmai accogliere l'osservazione di carattere generale che fa l'Esecutivo e cioè che non si può scaricare tutto sul sistema agromonetario e sugli importi compensativi che costituiscono « soltanto un fattore tra molti altri: situazione eccedentaria o deficitaria dei mercati regionali, strutture e infrastrutture di commercializzazione, aggressività commerciale, eventi naturali (siccatà, inondazioni), l'ampliamento della Comunità, l'azione degli Stati membri, difficoltà amministrative, frodi, eccetera ».

Altre cifre significative sono quelle riguardanti la parte dei prodotti soggetti a importi compensativi nel valore della produzione fi

nale, perché da esse si ricava come gli effetti si scaricano dai paesi a moneta forte o comunque più forte, sui paesi a moneta debole. La parte della Germania, della Francia, dell'Olanda e del Belgio che, per semplificazione, possiamo dire con importi compensativi positivi (tranne il caso della Francia che presenta i due aspetti positivi e negativi) è rispettivamente di 72,1 per cento, 61 per cento, 62,3 per cento, 70 per cento, mentre per l'Italia è il 40 per cento della propria produzione che è soggetta agli importi compensativi. Poiché questo 40 per cento si riferisce a quelle produzioni di tipo continentale che hanno registrato maggiori importazioni (granoturco, latte, carne) è evidente che il nostro paese subisce il sistema degli importi compensativi, mentre in particolare la Germania se ne avvantaggia.

Lo stesso Esecutivo riconosce nel suo documento che « da quando non si sono applicati importi compensativi monetari nel settore frumento duro-paste alimentari, la produzione delle paste tende a concentrarsi in Italia più che negli altri Stati membri ».

Come risulta da uno studio compiuto dall'Associazione italiana allevatori nell'ottobre 1977 « gli importi compensativi monetari sono tanto eccessivi nella loro entità da consentire di trasferire il prodotto da paesi a moneta forte (esempio: Germania) a paesi a moneta debole (per esempio: l'Italia) a prezzi inferiori non solo al prezzo di mercato, ma addirittura al prezzo di intervento vigente in questi ultimi ».

Gli importi compensativi monetari, cioè, che in linea teorica erano stati fissati proprio per salvaguardare l'unicità del mercato ed evitare deviazioni negli scambi, hanno finito col trasformarsi in un perverso meccanismo di sovvenzione all'esportazione dei paesi a moneta forte verso i paesi a moneta debole e di barriere per le esportazioni di questi ultimi verso i primi. Su questo punto del resto concorda lo stesso Esecutivo monetario, il quale - gli va dato atto - riconosce che la sua applicazione, benefica a breve termine, implica necessariamente effetti dannosi che, a lungo termine, si ritorcono contro la logica economica del sistema stesso. Per dovere di obiettività, bisogna concordare anche con un'altra osservazione della Commissione delle Comunità, e cioè che, a parte il caso eclatante del latte, è difficile quantificare il costo economico degli importi compensativi, mentre è ormai evidente il suo costo finanziario che nel 1977 ammontava al 14 per cento delle spese della sezione garanzia del FEOGA.

Se queste poche notazioni possono valere quanto meno come indicatori di una realtà evolutasi in modo così diverso da quanto era nell'intenzione degli autori del Trattato CEE e dell'ideatore della politica agricola comune, Mansholt, e cioè tale da contraddire sia il principio della preferenza comunitaria che quello delle organizzazioni comuni dei mercati e dei prezzi, analogo discorso può farsi sul principio della solidarietà comunitaria.

Se è vero quanto si è prima accennato circa l'interdipendenza tra i tre principi e soprattutto la complementarità di quest'ultimo rispetto agli altri due, è evidente che la non applicazione della solidarietà o quanto meno la sua non completa e squilibrata applicazione, discende dalla singolarità della politica agricola comune (come è stato notato di recente) che ha predisposto interventi di carattere permanente e molto efficaci per le produzioni con ciclo agronomico

relativamente breve che sono spesso quelle dei paesi con agricolture più forti, mentre certe colture vegetali a ciclo pluriennale sono caratterizzate da organizzazioni molto più fragili. Nello stesso ordine di idee va rilevato che per i prodotti dell'agricoltura meridionale mediterranea, in genere sono stati fissati i tipi di intervento e non il loro livello.

A livello esemplificativo e con l'avvertenza, ancora una volta, del carattere pur sempre limitato di questi esempi, ma non per questo meno significativo, riportiamo le seguenti cifre che attestano il contributo del FEOGA Sezione Garanzia a favore di alcuni settori.

TABELLA 1

CONTRIBUTI FEOGA GARANZIA

(in milioni di u.c.)

Prodotti	1974	1975	1976	1977
Prodotti lattiero-caseari	1219,2 (a) (39,4%)	1149,8 (24,3%)	2051,5 (36,8%)	2484,9 (35%)
Cereali	399,8 (12,9%)	620,9 (13,1%)	609,8 (11,9%)	763,3 (10,8%)
Carni bovine	324,4 (10,4%)	980 (20,7%)	643 (12,9%)	495,4 (7%)
Vino	41,9 (1,4%)	139,1 (2,9%)	172,9 (3%)	109 (1,5%)
Ortofrutticoli	66,9 (2,2%)	83,3 (1,8%)	229 (4,1%)	121 (1,7%)

(a) Le cifre tra parentesi indicano la percentuale delle spese totali FEOGA Sezione garanzia.

Per meglio valutare queste cifre è bene considerarle in relazione alla percentuale del valore della produzione finale della Comunità, fermandoci per semplicità al 1976:

ortofrutticoli: 11 per cento;

produzione lattiera: circa il 20 per cento;

carni bovine: 15,8 per cento;
vino: 2,5 per cento;
cereali: 10,1 per cento.

Le cifre parlano da sole e stanno a dimostrare (soprattutto se si considera che nel 1978 si prevede che il settore lattiero-caseario assorba il 35 per cento circa dell'ammontare della Sezione Garanzia con più di 3 miliardi di u.c.), che la politica agricola, lungi dall'effettuare un'opera perequativa, tende ad approfondire gli squilibri favorendo le eccedenze e indirettamente la distruzione stessa dei prodotti e sostenendo i prodotti e, in genere, le agricolture delle regioni più forti. A parte il vino che ha effettuato un certo recupero negli ultimi anni nel rapporto tra produzione finale e contributi FEOGA, è esemplare il caso degli ortofrutticoli, tipica produzione meridionale, anche se non esclusiva del Mezzogiorno, che nel 1975 con l'11,8 per cento della produzione ha assorbito solo l'1,9 per cento delle spese della Sezione Garanzia.

L'unica eccezione, forse, per l'Italia e il Mezzogiorno, è costituita dal tabacco, altra tipica produzione mediterranea, che nel 1976 ha assorbito il 4,1 per cento delle spese della sezione garanzia, mentre tale comparto rappresenta solo lo 0,4 per cento del valore della produzione agricola finale della Comunità. Tra gli effetti negativi si ha quello, come si è accennato, della distruzione dei prodotti che sta a dimostrare la difettosità dei meccanismi di garanzia della politica agricola comune. A titolo di esempio si può citare il ritiro e la conseguente distruzione di 3.245.672 quintali di pesche, da parte dell'AIMA, nel 1976-1977, che corrispondono quasi al totale delle nostre esportazioni. Le cause del cattivo funzionamento della politica agricola comune sono come si è detto certamente molteplici e in parte non trascurabile vanno addebitate anche a mancanze dell'amministrazione pubblica sia nazionale che regionale e al fatto che non si utilizzano sino in fondo quegli strumenti sussidiari che pure potrebbero esercitare una loro funzione, specie per evitare le ricorrenti distruzioni di prodotti. Alcune di queste misure sono previste nei regolamenti di base o sono state fissate in appositi regolamenti.

Ci si riferisce in particolare alla consegna di prodotti gratuita o a condizioni particolarmente vantaggiose a determinate categorie o enti, quali ospedali, scuole, eccetera.

Ma certamente non poco influisce il tipo di meccanismo che talvolta invoglia il produttore a preferire la consegna sicura all'organismo di intervento, determinando in tal modo il fallimento anche di iniziative interessanti quali può essere considerato il piano agrumicolo, la cui scarsa attuazione è, secondo l'opinione di molti, attribuibile in una certa misura proprio alla circostanza testé citata. Ad ulteriore riprova, del resto, dell'assunto prima enunciato circa l'aggravamento degli squilibri esistenti ad opera degli stessi interventi finanziari, si potrebbe citare il risultato di una ricerca compiuta da uno studioso italiano, il professor Coda Nunziante, che, in una sua comunicazione alla Société française d'économie rurale, ha tentato di provare, pur con le necessarie cautele sotto il profilo metodologico, che il FEOGA ha dato molto di più alle regioni prospere rispetto a

quelle sfavorite non operando correzioni degli squilibri esistenti ma una semplice funzione di « accompagnamento ». Fissando, infatti, come media comunitaria per il periodo 1969-1973 430 u.c. di erogazione FEOGA per addetto in agricoltura, si hanno le seguenti cifre:

<i>Germania</i>	434 u.c. per addetto
Schleswig-Hollstein	434 u.c. per addetto
Baden-Württemberg	300 u.c. per addetto
<i>Francia</i>	499 u.c. per addetto
Bassin parisien	833 u.c. per addetto
Midi	193 u.c. per addetto
<i>Olanda</i>	684 u.c. per addetto
Nord	1.075 u.c. per addetto
Ovest	367 u.c. per addetto
<i>Italia</i>	325 u.c. per addetto
Lombardia	509 u.c. per addetto
Sicilia	203 u.c. per addetto
Sardegna	169 u.c. per addetto
Sud continentale (soprattutto Calabria, Puglia e Basilicata)	486 u.c. per addetto

Va notato che la percentuale più elevata del Mezzogiorno continentale è dovuta alle integrazioni di prezzo per l'olio di oliva e il grano duro soprattutto alla Puglia, che costituiscono la forma di intervento più cospicua della Sezione garanzia in Italia. Ma questo dato non inficia l'esattezza del discorso generale prima svolto, solo che si pensi al rapporto tra Sicilia e Sardegna da un lato, Schleswig-Hollstein, Zona Parigina o Olanda Settentrionale dall'altro. Nonostante, cioè, gli sforzi compiuti anche attraverso l'introduzione del cosiddetto « metodo oggettivo » di fissazione dei prezzi comuni agricoli (che ha tentato di tener conto dei costi di produzione e di calcolare l'andamento medio dei prezzi comuni tale da garantire una evoluzione del reddito da lavoro agricolo parallela a quella del lavoro da reddito non agricolo) si può concludere che il mercato comune agricolo, intervenendo per così dire a valle determina una posizione di rendita, proprio perché applica un criterio uni-

forme a realtà difformi. La forte differenza dei costi, mentre lascia in una situazione di marginalità le aziende più deboli, favorisce appunto la rendita per le aziende che producono a costi molto più bassi.

La politica agricola comune, come è stato osservato di recente in una analisi molto approfondita, non incide in alcun modo su tutto ciò che è a monte dell'agricoltura e cioè sui mezzi necessari per la produzione agricola. Per tale motivo si può essere concordi con chi afferma che questa politica, pur con i suoi innegabili vantaggi, ha mancato il suo obiettivo principale che era quello di creare uno spazio economico integrato per l'agricoltura europea. In questo senso appare ancora più evidente la carenza di una adeguata politica strutturale che doveva tendere proprio alla modifica della situazione preesistente e al ravvicinamento di così diverse realtà agricole. Non è neanche il caso di soffermarsi troppo su questo dato sconcertante. Basta ricordare che di fronte ormai ai quasi 9 miliardi di u.c. destinati al finanziamento della politica agricola comune per il 1979, vi è un tetto annuale per la Sezione Orientamento che destina solo 325 milioni alle strutture.

Di fronte alle decine di miliardi spese per la garanzia nel periodo 1964-1976, la Comunità ha speso invece poco più di 2 miliardi così destinati:

Spese per le strutture: 1964-1976 (sezione orientamento del FEOGA)

<i>Misure particolari</i>	279.103.967,25 u.c.
<i>Azioni comuni</i>	104.368.942,01 u.c.
<i>Progetti individuali</i>	1.740.450.298,00 u.c.
	(per un totale di 6264 progetti aziendali)

Del resto la stessa ripartizione degli interventi della Sezione Orientamento dimostra come anche i pochi fondi siano stati spesi male, cioè non nel senso di un'organica e incidente politica strutturale se è vero che le « azioni comuni » costituiscono poco più del 5 per cento rispetto ai progetti individuali.

La situazione sperequata tra i vari paesi è confermata dai tassi di variazione dei prezzi dei mezzi di produzione che, secondo una stima per il 1977, varia dai massimi del 21,5 per cento per la Gran Bretagna e il 15,3 per cento per l'Italia a un minimo dello 0,8 per cento per il Lussemburgo. Analogamente per il costo del credito agrario, che nello stesso anno registrava tassi di interesse del 16 per cento in Italia rispetto al 7 per cento in Germania. A completare ed aggravare il quadro vi è la persistente mancanza di una armonizzazione fiscale e l'esistenza di veri e propri ostacoli di ordine fiscale frapposti alla libera circolazione dei prodotti (si pensi alla imposizione fiscale sul vino che impedisce l'espansione della esportazione italiana nel Regno Unito) il che crea delle vere e proprie distorsioni di ordine commerciale, favorendo il consumo di alcuni prodotti (nel caso specifico la birra), rispetto ad altri.

6.

LEGISLAZIONE VIGENTE IN MATERIA DI TRASFORMAZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI DI ORIGINE AGRICOLA

PAGINA BIANCA

METODO NELLA RACCOLTA DEL MATERIALE E LAVORO SVOLTO

Il Comitato, nell'affrontare questa parte dell'indagine, ha effettuato innanzitutto una ricognizione delle disposizioni legislative vigenti in materia di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli, cercando di distinguere tra quelle riguardanti direttamente l'oggetto dell'indagine e quelle con semplici implicazioni o, comunque, che interessavano solo indirettamente detto oggetto. Si è anche proceduto ad un esame sia pure sommario delle disposizioni riguardanti la fissazione dei prezzi e le associazioni dei produttori.

Si è ritenuto opportuno escludere ogni analisi della legislazione concernente il momento della produzione agricola, tranne che per quegli aspetti ed elementi che sono collegati con i momenti della trasformazione industriale e della commercializzazione, in quanto la disciplina della produzione è oggi in misura assorbente dettata in sede comunitaria. Esiste infatti, come si vedrà tra breve, una normativa complessa e articolata sull'organizzazione dei mercati agricoli ottenuta con regolamenti, che, come noto, sono direttamente applicabili nell'ordinamento italiano.

La ricerca del materiale normativo è stata eseguita servendosi essenzialmente della raccolta PEM (così detto De Martino) che costituisce lo strumento più completo e aggiornato di legislazione italiana articolato per settori, integrato da normativa secondaria (regolamenti ministeriali, decreti, ecc.). Ad integrazione della ricerca ci si è serviti di due manuali: uno delle leggi sul commercio a cura di Antonio Lamanna, ed. IEPEP, 1977; l'altro sul regime comunitario dei prezzi e degli scambi per prodotti agricoli regolamentati, a cura di Vittorio Granito, ed. PEM, 1971.

CONSIDERAZIONI GENERALI

La prima considerazione che può essere fatta in via del tutto prioritaria è che oggi la complessa materia della produzione agricola è sostanzialmente disciplinata a livello CEE, attraverso i regolamenti di base, che in questa sede ci si limita a ricordare, e che assicurano, attraverso il mercato unico:

- a) regole comuni di concorrenza;
- b) regolamentazione dei prezzi;

- c) aiuti alla produzione e alla commercializzazione;
- d) aiuti alla trasformazione;
- e) regime degli scambi caratterizzato da prelievi all'importazione e da restituzioni all'esportazione.

Questo complesso di misure che è a fondamento della politica agricola comune riguarda la quasi totalità dei prodotti agricoli. Ne rimangono per ora esclusi l'alcool, le patate e la carne ovina (che sono peraltro anch'essi in via di regolamentazione).

Riferendoci ora in via specifica alla commercializzazione e alla trasformazione - settori d'interesse prevalenti di questa analisi legislativa - si può dire che mentre la commercializzazione trova, da un punto di vista economico, il suo fondamento nel concetto stesso di mercato comune e pertanto un'ampia disciplina generale e particolare, per ciò che riguarda la trasformazione industriale solo recentemente (1977) questa è divenuta oggetto di disciplina comunitaria, insieme alla stessa commercializzazione, attraverso il regolamento n. 355/77 relativo ad un'azione comune per il miglioramento delle condizioni di trasformazione e di commercializzazione dei prodotti agricoli. Così come, sempre in epoca recentissima (Reg. 516/77) si ha la prima regolamentazione CEE dei mercati dei prodotti trasformati, sia pur limitatamente al comparto ortofrutticolo. Nell'ambito di questa regolamentazione è opportuno segnalare lo specifico interesse per il Mezzogiorno d'Italia nell'aggiornamento del citato Reg. 516/77 con il Reg. 1152/77 che ha introdotto ulteriori misure a favore della trasformazione degli ortofrutticoli.

Dall'esame contestuale, poi, con la legislazione nazionale sugli stessi argomenti della presente analisi, appare che le sole norme che hanno dei riflessi sulle condizioni economiche e tecniche della trasformazione sono quelle comunitarie, poiché la nostra legislazione assume configurazioni di natura particolare volte essenzialmente alla tutela igienico-sanitaria della produzione e dei prodotti o alla tutela del consumatore dalle frodi e dalle sofisticazioni. Analogamente la commercializzazione è regolamentata in Italia con la stessa ottica di tutela igienico-sanitaria e commerciale del consumatore, anche se non mancano normative che incidono sugli aspetti strutturali e funzionali e solo limitatamente da un punto di vista economico.

A quest'ultimo riguardo va peraltro chiarito che vi sono provvedimenti che hanno incidenza sull'economia dei processi di commercializzazione, che si riferiscono piuttosto alla tutela economica dei produttori agricoli che non a quella dei consumatori.

LA LEGISLAZIONE ITALIANA IN MATERIA DI TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE DEI PRODOTTI DI ORIGINE AGRICOLO-ZOOTECNICA

Tra l'estrema frammentarietà delle norme che a vario titolo si occupano della trasformazione industriale di prodotti agricoli, se ne possono classificare tre tipi, a seconda della finalità perseguita.

Norme igienico-sanitarie. — È chiara la finalità di un tale complesso di norme, e cioè la difesa della salute pubblica sia attraverso la salubrità dei luoghi e dei processi di produzione sia attraverso la qualità merceologica e sanitaria del prodotto finito.

Data la stretta relazione tra questi aspetti e la continua evoluzione della ricerca scientifica, medica e tecnologica, la normativa è soggetta a frequenti revisioni e investe tutte le sostanze che sono destinate direttamente o indirettamente all'alimentazione.

Alla nostra legislazione, che è tra le più severe in questo campo, in questi anni si son venute ad aggiungere discipline di attuazione di norme comunitarie che in questa materia sono generalmente emanate con lo strumento giuridico della direttiva che per sua natura postula un recepimento con atti propri dei Paesi membri, rispetto al regolamento che invece è direttamente applicabile.

La minore o maggiore complessità e severità di norme di tale natura possono avere influenza economica e tecnica sui processi di produzione industriale e conseguentemente influenza sui costi dei prodotti trasformati con riflessi sul mercato e sulla commercializzazione interna e comunitaria. Non a caso la stessa Comunità europea, soprattutto in sede di Commissione e di Consiglio, considera questa normativa prevalentemente nell'ottica della disciplina della concorrenza (e non tanto in quella della tutela pubblica), al fine di eliminare o prevenire eventuali distorsioni o ostacoli alla stessa.

Le considerazioni sinora esposte trovano puntuale conferma nella rassegna di legislazione, sia che si tratti della normativa generale di cui al testo unico delle leggi sanitarie approvato con regio decreto 27 luglio 1934, n. 1265, modificato dalla legge 30 aprile 1962, n. 2836 (Disciplina igienica della produzione e della vendita delle sostanze alimentari e delle bevande), sia che si tratti di disciplina settoriale come ad esempio quella che, nella ricerca effettuata, concerne le conserve alimentari vegetali, interessate da una serie di provvedimenti (1) che riguardano o la disciplina igienico-sanitaria della produzione o l'Istituto nazionale delle conserve alimentari.

(1) A) Norme generali ed igieniche:

- I - Regio decreto-legge 8 febbraio 1923, n. 501.
Disposizioni per l'industria ed il commercio delle conserve alimentari preparate con sostanze vegetali (1A).
- II - Regio decreto 30 novembre 1924, n. 2035.
Indicazioni da apporre sui recipienti contenenti conserve alimentari preparate con sostanze vegetali (2A).
- III - Regio decreto 14 ottobre 1926, n. 1927.
Approvazione del regolamento per le fabbriche di conserve alimentari preparate con sostanze vegetali (5A).
- IV - Regio decreto-legge 25 agosto 1932, n. 1260.
Disciplina della conservazione degli estratti o concentrati e dei succhi di pomodoro (7A).
- V - Legge 18 dicembre 1973, n. 859.
Modifiche della legge 8 aprile 1954, n. 110, contenente modificazioni alle disposizioni dell'articolo 21 del regio decreto-legge 8 febbraio 1923, n. 501, convertito nella legge 17 aprile 1925, n. 473, sulla industria e il commercio delle conserve alimentari preparate con sostanze vegetali e animali (8A).

Norme di tutela delle produzioni. — Rientrano essenzialmente in questa categoria di norme quelle che disciplinano le cosiddette denominazioni di origine, che pur non interessando l'industria in senso stretto, riguardano la trasformazione di alcuni caratteristici prodotti agricoli-zootecnici italiani (formaggi, vini, prosciutti).

Anche se non si può disconoscere il contenuto di tutela del consumatore in queste norme, prevale in esse l'attenzione prestata alla tutela delle produzioni caratteristiche.

Purtroppo in questo settore manca una normativa generale, ma a questo obiettivo sembra tendere il disegno di legge governativo del 28 settembre 1977 (Atto Camera n. 1744 « Delega al Governo ad emanare norme per il riconoscimento della denominazione d'origine dei prodotti ») (1).

Questo provvedimento di carattere più generale sembra seguire la stessa impostazione di tutelare essenzialmente le produzioni, anche se la relazione al provvedimento contiene affermazioni di senso opposto e cioè di tutela del consumatore. Questa contraddizione (evidente soprattutto nelle norme vigenti) probabilmente si giustifica con la frattura fra la normativa concernente le produzioni soggette a tali provvedimenti e la normativa e il controllo sulla loro commercializzazione, o meglio con l'attuale carenza legislativa di raccordo tra i due momenti.

Norme di tutela dei consumatori. — Le norme che riguardano questo aspetto si ritrovano essenzialmente tra quelle che disciplinano i profili igienico-sanitari delle produzioni industriali, mentre si può individuare una tutela specifica di carattere economico attraverso la repressione delle frodi e l'aumento rilevante della trasparenza. Anche questa normativa non ha carattere autonomo ma deve essere di volta in volta enucleata da quella concernente la regolamentazione degli aspetti *sub A* e *sub B*, oppure della regolamentazione della commercializzazione.

(Segue nota pag. precedente)

VI - Legge 26 luglio 1977, n. 491.

Modificazioni alla legge 18 dicembre 1973, n. 859, contenente modificazioni alle disposizioni dell'articolo 21 del regio decreto 8 febbraio 1923, n. 473, sull'industria e il commercio delle conserve alimentari preparate con sostanze vegetali ed animali (9A).

B) Istituto nazionale per le conserve alimentari:

I - Regio decreto 31 agosto 1928, n. 2126.

Norme per il funzionamento dell'Istituto nazionale per le conserve alimentari e della regia Stazione sperimentale per l'industria delle conserve alimentari (1B).

II - Regio decreto 15 ottobre 1931.

Statuto dell'Istituto nazionale per le conserve alimentari (2B).

III - Decreto del Presidente della Repubblica 27 dicembre 1953, n. 1260.

Modificazioni all'ordinamento dell'Istituto nazionale delle conserve alimentari (4B).

(1) Per una completa rassegna dei provvedimenti sulla tutela delle denominazioni di origine e tipiche si rinvia al documento di lavoro a cura dei Servizi Archivio e Commissioni Parlamentari n. 1744.

LEGISLAZIONE ITALIANA IN MATERIA DI COMMERCIALIZZAZIONE DEI PRODOTTI DI ORIGINE AGRICOLA

Più complessa e articolata si presenta la legislazione nazionale in materia di strutture interne di commercializzazione, fermo restando che i meccanismi fondamentali di regolazione dei mercati (prezzi e scambi) sono disciplinati dalle norme comunitarie.

Anche in questo campo si possono individuare dei grandi blocchi di normativa a seconda del prevalente interesse da disciplinare.

Strutture di mercato. — Un primo blocco concerne le strutture di mercato, sia all'ingrosso che al dettaglio. La prima è regolamentata dalla legge n. 125 del 1959 che ha tentato — senza sempre riuscirci — di eliminare le note storture della intermediazione nel commercio all'ingrosso dei prodotti ortofrutticoli, carnei e ittici.

La seconda struttura, quella del mercato al dettaglio — che non è esclusiva dei prodotti agricoli — è attualmente regolamentata dalla legge n. 426 del 1971 che ha apportato grosse modificazioni alla preesistente struttura legislativa, ma senza anch'essa presentare oggi i risultati attesi in tema di trasparenza del mercato, libertà di concorrenza, razionalizzazione.

Per l'interesse che riveste ancora in Italia il commercio ambulante di prodotti agricoli, in particolare ortofrutticoli, si ricorda che esso è disciplinato dalla recente legge del 19 maggio 1976, n. 398.

Queste tre leggi fondamentali privilegiano l'ottica di disciplina dell'operatore commerciale, più che gli scambi commerciali, reputando che attraverso questo meccanismo (di selezione attraverso la iscrizione a veri e propri albi professionali) si garantisca la razionalizzazione del sistema, intervenendo limitatamente o indirettamente sulle strutture.

Norme sulla standardizzazione e sulla qualità dei prodotti. — Per quanto queste norme abbiano origine per la produzione agricola esse sono rivolte alla migliore commercializzazione e trasformazione dei prodotti stessi. In questa sede esse vengono esaminate per i riflessi che manifestano ai fini della commercializzazione.

Innanzitutto la normativa italiana è in gran parte conseguenza della disciplina dettata in sede comunitaria, nei regolamenti di base e vari prodotti. Va rilevato infatti che anche in questo campo non esiste una disciplina di carattere generale e del resto ci si può chiedere se ciò sia possibile ed opportuno date le profonde differenze esistenti tra i vari prodotti.

Come si è premesso i profili affrontati sono quelli della qualità attraverso l'indicazione precisa di dimensioni, calibratura, pesi, marchi, classificazioni dei singoli prodotti.

Le disposizioni hanno la finalità principale di migliorare la qualità della produzione e di difenderla ma perseguono certamente anche la tutela del consumatore, e la razionalizzazione dei processi

di commercializzazione ed anche trasformazione, attraverso un progressivo affinamento degli *standards* dei prodotti e dei loro condizionamenti.

La legislazione in questo campo ha degli immediati influssi di natura economica sia sulla produzione industriale (minori cali, sprechi, deterioramenti, ecc., maggiori rese produttive e così via) sia sulla distribuzione commerciale e sulla esportazione.

Norme per la disciplina dei prezzi. — A completamento della rapida panoramica della legislazione sulla trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli vanno ricordate le disposizioni per la disciplina dei prezzi. La normativa su questo aspetto riguarda essenzialmente il funzionamento del Comitato Interministeriale Prezzi (CIP) e dei Comitati provinciali prezzi (CPP).

Il primo provvedimento in materia risale addirittura al 1944, quando fu emanato il decreto legislativo luogotenenziale n. 347 che istituiva il CIP e i Comitati provinciali. La normativa ha subito numerose successive modifiche e integrazioni. Anche in questo campo l'emanazione dei regolamenti per le varie organizzazioni di mercato ha comportato una certa modifica di prospettiva, nel senso, cioè, che ormai per i prodotti agricoli la fissazione dei prezzi a livello comunitario costituisce un punto di partenza immodificabile sul piano nazionale. In proposito la legge istitutiva dell'AIMA all'articolo 1 affermava che è il CIP a fissare i vari prezzi « in base ai criteri stabiliti dallo stesso regolamento comunitario e alle deliberazioni del Consiglio dei Ministri della Comunità » (sia pure in riferimento ad uno specifico regolamento).

È appena il caso di ricordare che gli interventi sul mercato sono affidati all'AIMA, a parte alcuni settori per cui vi sono strutture particolari, quali quelli dello zucchero e del riso. Nella più recente disciplina va ricordato il decreto-legge n. 425 del 24 luglio 1973, « disciplina dei prezzi dei beni prodotti e distribuiti da imprese di grandi dimensioni », convertito nella legge n. 493 del 4 agosto 1973.

L'attuazione pratica di questo provvedimento è nota ed ha posto problemi la cui soluzione si può dire ancora aperta.