

# ACCORDO del 23 luglio 1998

Nell'ambito dell'attuale quadro normativo caratterizzato dall'Accordo del 29 Luglio 1997 e dal DLgs. N. 32/98, divenuto concretamente operativo con l'entrata in vigore il 20 marzo scorso, nonché delle norme comunitarie che regolano i rapporti tra fornitori e distributori, le parti hanno ritenuto opportuno procedere ad un accordo transitorio che consenta di procedere alla fissazione di una nuova metodologia richiamata nell'accordo del 29/7/1997.

Ciò anche in funzione dell'avanzamento del processo di ristrutturazione, per la cui concreta attuazione si rende necessaria l'emanazione di disposizioni ministeriali attuative/esplicative coerenti con il decreto legislativo.

In particolare:

## **le parti:**

costituite da:

UNIONE PETROLIFERA

ASSOPETROLI

CONSORZIO GRANDI RETI

e da

FAIB-CONFESERCENTI

FEGICA-CISL

ANISA-CONFCOMMERCIO

## **concordano:**

**1.** mantenimento, fino al 30/6/1999 per tutti gli impianti della rete ordinaria, tanto a trattativa diretta che articolata, dei "margini" riconosciuti al 30/6/1998 a qualsiasi titolo (fattura, extra fattura ed incentivazioni, salvo esclusivamente quelle incentivazioni legate ad iniziative non ripetute o rinnovate, anche sotto diverse forme, e/o che non abbiano concorso alla definizione del conto economico, temporalmente individuabili e limitate a periodi specifici, e che comunque non modifichino l'equilibrio raggiunto dal conto economico).

I "margini", così come sopra definiti, devono contenere i miglioramenti economici derivanti dall'accordo del 29 luglio 1997, anche se ancora non riconosciuti, o riconosciuti parzialmente, in fattura.

I gestori, riscontrando una situazione di sofferenza, potranno richiedere un supplemento di trattativa da esplicitarsi, su richiesta del gestore, anche con l'assistenza del Comitato Nazionale di Colore di FAIB, FEGICA e ANISA (CNC).

Per i gestori degli impianti a negoziazione diretta, nel periodo di validità del presente accordo, dovrà essere definita, in sede di Unione Petrolifera, una nuova metodologia di fissazione dei "margini" oil, partendo dai criteri attualmente applicati. Tale metodologia si baserà su analisi economiche separate delle attività oil e non oil. Per tali impianti, il conto economico per le attività oil rifletterà sulla remunerazione minima del gestore le integrazioni con le attività non oil, secondo parametri da concordare con il CNC, considerandosi il conto economico non oil esaurito con canoni stabiliti come da punto 4. Si dovrà inoltre prevedere la redazione di un analitico conto economico (da allegarsi alla singola intesa con il gestore) con l'evidenza delle voci di costo e di ricavo che concorrono alla

definizione del margine unitario pro litro.

La medesima metodologia dovrà prevedere le modalità con cui le variazioni delle vendite realizzate sull'impianto, contribuiranno alla stesura del conto economico dell'anno seguente (anche attraverso l'individuazione di indici di efficienza).

Inoltre entro il 30/6/99 si individuerà la metodologia di regolazione dei rapporti economici per i Punti Vendita a negoziazione articolata.

**2.** Per i nuovi p.v. o per quelli ristrutturati si mantiene, nel periodo concordato, l'applicazione degli accordi esistenti.

Per ristrutturazione si intende una modifica sostanziale della struttura oil che consenta di adottare metodologie di vendita self-service attraverso adeguate strutture e tecnologie finalizzate all'espletamento di tale tipologia di vendita. Per i nuovi p.v. si individuerà un "margine" iniziale sulla base dell'andamento previsionale delle vendite con revisione a consuntivo, per il ripiano dei costi effettivi, prevedendo la corresponsione di una remunerazione del gestore, parametrata su quella dei gestori autostradali.

**3.** Blocco partecipazione economica dei gestori, sia sulla rete ordinaria che su quella autostradale, agli sconti e alle promozioni, fatti salvi gli accordi aziendali già in essere o da definire entro il 31/7/1998.

Le modalità di partecipazione dei gestori agli sconti rimangono quelle previste dagli accordi già definiti o da definire entro il 31/7/1998, a livello aziendale con il CNC.

Tale partecipazione potrà inoltre essere concordata anche con i gestori dei nuovi p.v. e con quelli che adotteranno metodologie di vendita self service di cui al precedente punto 2.), nella misura degli accordi definiti con il CNC.

Laddove, negli accordi aziendali in essere, si prevedano percentuali di partecipazione allo sconto da parte del gestore, queste si intendono riferite ai valori prevalentemente praticati al pubblico sulla rete ordinaria e sulla rete autostradale al momento della stipula dell'accordo aziendale, quando non espressamente indicati.

Per quanto riguarda le promozioni, direttamente o indirettamente promosse e/o realizzate dalle compagnie, fatte salve quelle in corso fino alla naturale scadenza (già prevista al 30/6/98), saranno sostenute, in termini di costi, dalle aziende.

La partecipazione ai costi da parte dei gestori potrà essere concordata con il CNC sui volumi incrementali.

**4.** Non oil: gli attuali contratti vengono prorogati per la parte economica, fino al 30/6/1999 ed i relativi canoni prorogati alle medesime condizioni.

I nuovi canoni per le attività non oil, da applicarsi subito per gli impianti nuovi o ristrutturati e per gli impianti esistenti dopo la conclusione del periodo di moratoria disciplinato dalla presente intesa, ed in presenza dell'accordo sulla definizione della nuova metodologia di cui al precedente punto 1.) sono quelli contenuti nella [tabella allegata](#).

Per le attività di autolavaggio presenti sull'impianto, in considerazione del fatto che queste sono realtà complesse nelle quali i gestori sono intervenuti, nel corso degli anni, anche con investimenti propri, non potendosi definire un livello di contribuzione che colga tutte le peculiarità delle singole situazioni, le parti convengono di rinviare la sua definizione a livello aziendale attraverso una trattativa da concludersi con il CNC nel corso del periodo di vigenza della presente intesa.

Il gestore potrà concordare con l'azienda modalità e canoni, laddove l'azienda non intendesse realizzare l'investimento, per la realizzazione di attività di autolavaggio e, nei locali esistenti, di altre attività compatibili.

**5.** Per i gestori autostradali verrà mantenuto il conto economico attuale con la eventuale introduzione di indici dell'efficienza concordati a livello aziendale con FAIB, FEGICA e ANISA, da valorizzare nel conto economico a partire dall'anno 1999. Rimane il diritto del gestore, in "sofferenza", di richiedere una revisione della sua trattativa

individuale e, ove lo richieda, di essere assistito dal CNC di Faib, Fegica e Anisa.

Il risultato della metodologia per la definizione delle nuove negoziazioni dirette (oil e non oil) per i gestori della viabilità ordinaria, verrà esteso anche alle negoziazioni dirette autostradali.

## **6. Camera della professione**

- Le parti hanno convenuto sulla nomina della dr.ssa Mirella Alese quale Presidente della Camera della Professione.
- Dato il ritardo con cui si è proceduto alla costituzione della Camera si è concordato di prorogare il termine di cui al punto 3 dell'accordo del 29 luglio 1997, relativo alla possibilità di ricorso alla Camera da parte di tutti i contratti in scadenza, fino al 30 giugno 1999.
- La riunione d'insediamento, per concordare le procedure di funzionamento della Camera nonché il calendario per l'esame delle richieste di conciliazione già presentate, verrà convocata entro il 15 settembre 1998.

## **7. Contenuto dei nuovi contratti**

- Nel rispetto dell'accordo del 29 luglio 1997, le aziende devono prevedere nei contratti stipulati o rinnovati dopo il 20 marzo u.s.:
  - la gratuità dei locali di ricovero del gestore, entro i primi 25 mq (punto 1. dell'accordo);
  - le clausole risolutive espresse al punto 7 dell'accordo (da introdurre anche nei contratti in essere, con opportuna comunicazione);

dando comunicazione alle Associazioni del gestori di aver provveduto in tal senso entro il 30 ottobre 1998.

- Le clausole di reciprocità di cui al punto 7 dell'accordo verranno invece definite a livello aziendale entro il 30 settembre 1998

**8. a)** Aumento per tutti i gestori dei p.v. della rete ordinaria di L/lt.4 SIVA, su tutti i carburanti, in aggiunta ai margini riconosciuti con le modalità evidenziate al punto 1. del presente accordo, con decorrenza 1/7/1998.

1. Inoltre con decorrenza 1/7/99 verrà corrisposto un ulteriore incremento dei margini dei p.v. sulla rete ordinaria di L/lt. 2,0 SIVA su tutti i carburanti, che potrà essere articolato a livello aziendale d'intesa con CNC.
2. il contributo al fondo indennizzi, a carico del gestore, di cui all'articolo 6 del D.Lgs. 32/98 verrà, su delega del gestore, sostenuto e versato dal titolare dell'autorizzazione, con la decorrenza che sarà prevista nel provvedimento di attuazione del predetto articolo 6.

**9.** Le parti hanno convenuto sull'opportunità di dar vita ad una "commissione di vigilanza" che avrà il compito di sorvegliare che il periodo di moratoria venga effettivamente rispettato. Tale commissione, costituita pariteticamente fra l'Unione Petrolifera, Assopetroli e Consorzio Grandi Reti e rappresentanze di Faib, Fegica e Anisa, riferirà, periodicamente, al Sottosegretario all'Industria, con delega all'Energia.

## **10. Clausola di salvaguardia**

Ove dovessero intervenire sostanziali modifiche rispetto al quadro normativo oggi individuato, le parti torneranno ad incontrarsi per valutare la compatibilità del presente accordo con la nuova situazione normativa.

In caso di mancata intesa le parti potranno recedere dall'accordo stesso.

L'operatività del presente accordo è soggetta all'approvazione dei rispettivi organi deliberati delle Associazioni

firmatarie.

TABELLA NON OIL

| Tipologia                      | Fasce di fatturato SIVA<br>in milioni di lire | % Fatturato a<br>scaglioni (1) | Fatturato di riferimento per<br>minimo garantito non per<br>scaglioni - Milioni di lire |
|--------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| BAR/RISTORANTE/TAVOLA<br>CALDA | 0 100                                         | 6- 9%                          | -                                                                                       |
|                                | 100 300                                       | 9-12%                          | 130                                                                                     |
|                                | 300 500                                       | 12-15%                         | 350                                                                                     |
|                                | 500 800                                       | 15-17%                         | 600                                                                                     |
|                                | oltre 800                                     | 18%                            | 800                                                                                     |
| TABACCHI e LOTTERIE            | S.L.                                          | 2%(2)                          |                                                                                         |
| GIORNALI e RIVISTE             | S.L.                                          | 5% (3)                         |                                                                                         |
| NEGOZIO                        | 0 100                                         | 4- 6%                          | -                                                                                       |
|                                | 100 300                                       | 6- 9%                          | 130                                                                                     |
|                                | 300 500                                       | 9-11%                          | 350                                                                                     |
|                                | oltre 500                                     | 12%                            | 600                                                                                     |
| GOMMISTA e OFFICINA            | S.L.                                          | 2-5%                           |                                                                                         |

(1). Nell'ambito delle forcelle si terrà conto anche dell'eventuale investimento del gestore.

(2). Nessun canone per tabacchi con patentino.

(3). Senza canone per la distribuzione di giornali e riviste derivante da accordi locali con giornalisti

**N.B.** : i canoni sopraindividuati si applicano anche alla rete autostradale. Per quanto riguarda le gestioni delle nuove attività concesse in franchising le aliquote saranno individuate a livello aziendale con il CNC.