

MICHELI: ALLA CATEGORIA SERVE FLESSIBILITÀ PER STARE NEL SETTORE



Il suo scopo non può più essere quello di restringere le figure da rappresentare semplificando ancora una volta le ipotesi contrattuali cui cercare di dare tutela, ma semmai ampliare lo spettro delle possibilità di fare impresa, allargando nel contempo la sua rappresentanza: mestiere certo difficile e molto meno semplice che tutelare una sola variabile standardizzata, ma con una sola carta non si è più nelle condizioni di «vincere facile», anzi, sicuramente il contrario.

IN QUESTO NUMERO

CANTARELLI, ANISA: IL PUNTO DELLA SITUAZIONE

C'è in autostrada una vertenza aperta sin dalla primavera 2012. A quattro anni e mezzo di distanza, l'emergenza più evidente...

BOTTA E RISPOSTA GESTORI-Q8 SU CONTRATTI IN AUTOSTRADA

Dopo la diffida a Q8 inviata da ANISA, FAIB Autostrade e FEGICA [si veda Figisc Anisa News N. 23 del...

FIGISC ANISA NEWS N. 24/2016

SOMMARIO

MICHELI: ALLA CATEGORIA SERVE FLESSIBILITÀ PER STARE NEL SETTORE

9 ottobre 2016

CANTARELLI, ANISA: IL PUNTO DELLA SITUAZIONE

9 ottobre 2016

BOTTA E RISPOSTA GESTORI-Q8 SU CONTRATTI IN AUTOSTRADA

9 ottobre 2016

VERSO BLOCCO AUMENTI IVA. IMPOSTE CARBURANTI: +22 CENT/LITRO SU U.E.

9 ottobre 2016

IMMATRICOLAZIONI AUTO: AL DIESEL LA PARTE DEL LEONE

9 ottobre 2016

Scarica

Nota informativa

a cura della Segreteria Nazionale FIGISC - ANISA
 Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 - Roma | Tel. +39 06 586 6351 Fax +39 06 583 31724
www.figisc.it | figisc@confcommercio.it | anisa@confcommercio.it



MICHELI: ALLA CATEGORIA SERVE FLESSIBILITÀ PER STARE NEL SETTORE

— 9 ottobre 2016



Pubblichiamo di seguito integralmente l'intervista rilasciata dal **Presidente Nazionale FIGISC, Maurizio MICHELI**, alla giornalista **Elena VERONELLI** per **OIL&NONOIL**

Per il Presidente Figisc, il sindacato deve ragionare inquadrando una figura nuova di gestore e deve puntare su forme contrattuali che tengano conto dei cambiamenti del mercato. Lo sviluppo del non oil è stato impedito dalla visione "benzinocentrica" delle compagnie e dei nuovi retisti. I gestori sono le prime vittime dell'illegalità

E.V.: 1. In questo lungo stato di crisi della distribuzione, la figura del gestore, appare indebolita e meno combattiva. Cosa può contribuire a darle un ruolo centrale, a rilanciarla?

Micheli: L'indebolimento della categoria del gestore deriva dalla ormai lunga guerra dei prezzi, che ha diviso – ad opera delle compagnie petrolifere – sul piano reale, e non solo su quello teorico dei "diritti", gli interessi immediati dei singoli da quelli dei colleghi e che ha in progressione crescente distrutto margini ed erogati e, nello stesso tempo, dal divario incolmabile tra le presunte "certezze sindacali" delle leggi di settore e la cruda "certezza del mercato". Né pesa meno, se già non fosse abbastanza, il continuo ricatto dell'automazione totale della rete che ne minaccia l'espulsione in massa.

Se, in un contesto del tutto mutato, le compagnie hanno per scopo quello di continuare a garantirsi il massimo di flessibilità – come dirò rispondendo alla seconda domanda –, anche il sindacato non può prescindere dal ragionare con la flessibilità che serve alla categoria per continuare a stare nel settore in un mercato del tutto mutato [ed in questo senso, un gestore, nel senso "largo" del termine, nel senso di un'impresa che svolge servizi di filiera o che fa vera e propria distribuzione, sarà sempre necessario anche nelle ipotesi più spinte di automazione della rete].

Il suo scopo non può più essere quello di restringere le figure da rappresentare semplificando ancora una volta le ipotesi contrattuali cui cercare di dare tutela, ma semmai ampliare lo spettro delle possibilità di fare impresa, allargando nel contempo la sua rappresentanza: mestiere certo difficile e molto meno semplice che tutelare una sola variabile standardizzata, ma con una sola carta non si è più nelle condizioni di «vincere facile», anzi, sicuramente il contrario.

Insomma, bisognerebbe andare in tutte le direzioni sui contratti, evitando la "camicia unica", ricordando che esiste il mercato [che non è cosa che deve "piacere", ma che è], che le ragioni di fare impresa sempre più difficilmente stanno nel proflitto quando non ci sono né erogati né margini, ma in una riorganizzazione del ruolo dell'impresa di servizi, o di distribuzione, diffusa e capillare, e che tutto questo, volenti o nolenti, è necessario ad una flessibilità che è un valore aggiunto al mercato [e su cui esistono norme, ancorché generiche, mai esplorate, ma vigenti (L. 27/2012)] . Non è un processo né facile né scontato né privo di rischi, ma sembra l'unico percorribile per ridare una giustificazione economica al ruolo della categoria. Certo una sfida che non si esaurisce in una "centralità del gestore" che si declina solo nel fargli fare, a suo esclusivo rischio, lo sherpa sul crescente delta del prezzo tra self e servito.



Energie, carburanti
e servizi per la mobilità
VeronaFiere
11-13 ottobre 2016

E.V.: 2. Al passo indietro delle compagnie dalla rete distributiva corrisponde la crescita, in ogni Regione d'Italia, di nuovi retisti. Quali strategie di contrattazione si

possono adottare dinanzi alla frammentazione dei soggetti con cui confrontarsi?

Micheli: Le compagnie petrolifere non sono più le monopoliste uniche del mercato. In un contesto mutato, esse sono impegnate in un gioco sempre più complesso in tutte le direzioni, anche apparentemente contraddittorie, praticabili, si riservano tutte le flessibilità del momento: a) controllare fin dove possibile le pressioni competitive nel canale extrarete dove esiste il più alto grado di concorrenza; b) gestire, con un compulsivo controllo del prezzo, una problematica concorrenza interdipendente tra rete ed extrarete; c) terzariare, se possibile con il massimo profitto, in parte o in tutto gli asset di rete – peraltro interamente ammortizzati per le componenti materiali e fortemente svalutati in termini di avviamento a causa della perdita di ingenti quote di mercato –, con tecniche o di collocazione in blocco o di “spacchettamento” [che riprodurrà, su scala ridotta, le medesime criticità del modello “compagnia nazionale”].

Non sarà facile perseverare all’infinito, senza gravi errori, nel controllo compulsivo del prezzo finale e/o del mantenimento a tutti i costi della rete fisica in una ormai strutturale e prolungata fase di marginalità declinanti. Nè è semplice prevedere gli esiti ed i tempi: la complessità della situazione è tale che tutto è in movimento, ma è plausibile che, fra i possibili, il modello di terzariizzazione progressiva finisca nel tempo per affermarsi come prevalente, anche se non esclusivo.

In questo contesto il corrispondente “spacchettamento” delle controparti pone alle organizzazioni di categoria l’urgenza di affrontare – come si diceva più chiaramente sopra – questa nuova complessità con un’impostazione diversa dal passato: non sarà possibile, insomma, riprodurre gli stessi schemi solo moltiplicati per enne volte più interlocutori di prima.

E.V.: 3. Ha senso pensare alle attività non oil come elemento che può accrescere la redditività del gestore?

Micheli: Le attività non oil sono una delle incompiute storiche dei processi di evoluzione della rete distributiva italiana. Negli anni in cui è stata imperante l’ottica, onestamente “ideologica”, di costruire una rete più “moderna” non solo non si è mai implementato un non oil significativo – che non fosse basato sul fraintendimento che bastasse sovrapporre al punto vendita, a canoni speculativi, non già un know how [e non solo un format] del non oil, quanto una serie di contratti con fornitori imposti –, ma anche si è sradicata parte della rete, ritenuta marginale ed antimoderna, collegata ad attività di servizi “native” [cioè autonome dal rapporto con il fornitore oil] che costituivano profittabilità non oil significative per i

gestori. La rete, insomma, si è avvitata in una “oilcentricità” tanto progressiva quanto inflessibile [= non riconvertibile in senso inverso]. E la dipendenza esclusiva dall’oil, per inciso, non sembra neppure essere stata assolutamente scalfita dall’irrompere sulla scena delle pompe bianche, anch’esse ed ancor più, “benzinocentriche”, con il vantaggio di avere accesso ad un mercato aperto e di avere flessibilità sui costi di scala. Per non parlare della notevole capriola concettuale delle compagnie petrolifere che, dopo la stagione della “rete portante”, sono passate alla santificazione del ghost...che più “oil centrico” di così non si può. E comunque, tutto ciò ha solo accentuato la dipendenza di tutti – compagnie e gestori – dalla sola marginalità derivante dall’oil, proprio in una fase in cui la marginalità stessa cominciava a declinare ed infine è definitivamente declinata. Esattamente la direzione opposta a quella seguita nelle reti europee.

E.V.: 4. Quale ruolo possono avere i gestori per contrastare il dilagante fenomeno dell’illegalità?

Micheli: Intendiamoci in premessa: i gestori che sono in regime di comodato dell’impianto ed esclusiva di fornitura del prodotto – la grande maggioranza –, pur essendo “proprietari” del prodotto, non possono controllare in alcun modo la provenienza del prodotto e la sua legalità e lo devono accettare e basta, quelli che rientrano in altre figure contrattuali [ossia fuori dalla tipologia prevista dalle norme di settore] sono o commissionari piuttosto che “guardiani” o ancora “fornitori di servizi in appalto” che non presuppongono neppure la proprietà del prodotto. In queste condizioni oggettive nella filiera distributiva non hanno autonomia operativa né sul mercato né sul prodotto e, paradossalmente, sono le prime e più dirette vittime delle ovvie conseguenze dell’inquinamento del mercato ad opera dell’illegalità, ovvero lo sviamento delle vendite ai competitors che operano sulla rete con prezzi di concorrenza sleale.



Una situazione che si affianca a quella della concorrenza “legale”, che è quella che gli stessi fornitori in esclusiva esercitano vendendo a prezzi di extrarete a GDO e pompe bianche lo stesso prodotto che riforniscono al gestore di

marchio a prezzo molto più elevato. È chiaro che nella “campagna della legalità” il ruolo del gestore [e/o delle sue associazioni di categoria di conseguenza] può solo essere quello di segnalare le anomalie di prezzo che si verificano sul mercato di riferimento e che lo danneggiano direttamente: un ruolo forzatamente limitato, nonostante la gravità dei danni collaterali patiti.

Ciò non pertanto, ed anzi proprio in considerazione di tale esposizione diretta, è indispensabile la loro presenza in qualsiasi tavolo affronti il tema dell’illegalità di settore.

Più in generale – ragionando a 360 gradi e non solo di gestori -, su questo tema concordo con ciò che hanno rilevato alcuni osservatori: a) che opinione pubblica e politica sottovalutino il problema perché, tutto sommato, l’illegalità sta facendo scendere i prezzi e coprendo il fatto che la fiscalità sui carburanti in Italia è fortemente superiore alla media europea; b) che negli operatori del settore si stia facendo strada l’idea che, tra concorrenza legale ed illegale, bisogna comunque “destreggiarsi”. Tendenze ambedue pericolose.

CANTARELLI, ANISA: IL PUNTO DELLA SITUAZIONE

— 9 ottobre 2016



C'è in autostrada una vertenza aperta sin dalla primavera 2012. A quattro anni e mezzo di distanza, l'emergenza più evidente è che pressoché nulla è, non solo stato risolto, ma neppure, quanto meno, sono stati imboccati percorsi idonei a riportare un assetto più «normale» o meno conflittuale.

Ad inizio vertenza, la categoria aveva posto questioni vitali – quali, ad esempio, l'ingiustificata disparità dei prezzi in un regime di mercato relativamente omogeneo sul piano degli assetti e dei costi (tornerò di seguito sull'argomento), il peso delle *royalty* nel regime di sub concessione, la ridefinizione dei livelli e costi del servizio – che,

a) o si sono ulteriormente aggravate, come le differenze dei prezzi (raddoppiate rispetto ai livelli denunciati quattro anni fa),

b) o sono state distorte (la ridefinizione dei livelli di servizio, ad esempio, diventa una spinta alla *ghostizzazione* strisciante),

c) o sono diventate persino oggetto di appropriazione – indebita – da parte delle compagnie petrolifere (che avendo ottenuto una prima revisione in riduzione della componente delle *royalty* se la sono intascata senza alcuna ricaduta né sulla

categoria né sui prezzi),

d) o, come la necessità di razionalizzare la rete, hanno dato il destro ad una spartizione delle aree di interesse non più primarie per le compagnie ed alla loro propensione all'abbandono del comparto (con la semplice assegnazione di oltre un quarto della rete ai gruppi della grande ristorazione organizzata).

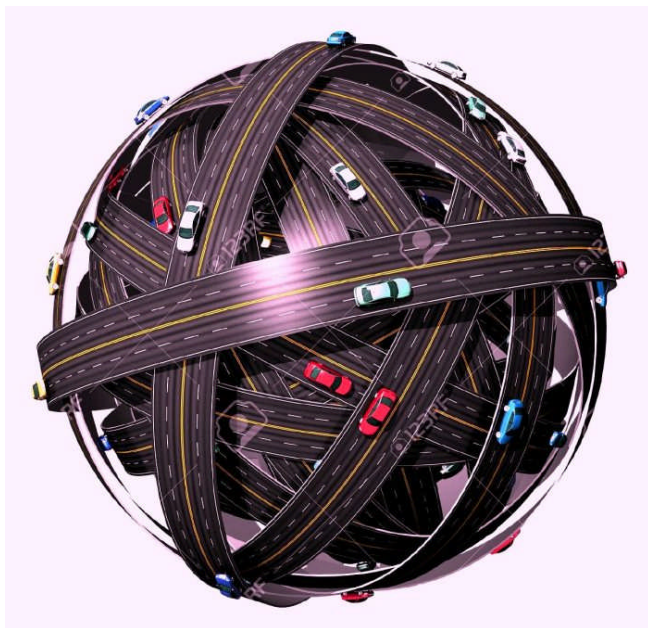
Né a queste distorsioni hanno posto argine i pressoché ininterrotti tavoli di concertazione, generali o particolari, tecnici o politici che siano, non dapprima gli atti di indirizzo, non poi persino i decreti.

A distanza di un anno abbondante dal decreto del 7 agosto 2015, ad esempio e come si vede dalle numerose note inviate in tal senso a controparti e ministeri, sono ancora aperti i nodi, si noti, delle «*interpretazioni autentiche*» della norma in merito a come intendere / applicare nodi aperti come la continuità gestionale piuttosto che gli indennizzi ai gestori in uscita, i contratti, le modalità di servizio, le attività *non oil* fuori dal regime di subconcessione. Intanto i bandi per le assegnazioni dei servizi sono andati avanti in maniera autoreferenziale – con una gestione che definire «*opaca*» è eufemistico – giusto per mandare avanti le cose come se crisi del comparto non ci fosse o le parti interessate avessero già trovato la quadra sottobanco.

Da quando è cominciata la vertenza le vendite di carburanti in autostrada sono diminuite (dati 2016 vs/ 2011) di ben 46,2 punti percentuali – e, per ovviare ad inutili obiezioni avverse invocando la crisi economica, evidenzio che in rete ordinaria, esattamente nello stesso tempo, sono diminuite tra due e mezzo e tre volte di meno (-17,9 %) e che i volumi di traffico in autostrada sono pressoché immutati (+0,3 %) -, sono calati del 25 % i volumi d'affari delle attività di ristorazione, le gestioni di AdS in *default* tecnico (sotto soglia di sostenibilità economica) sono passate da un terzo dell'intera rete – come denunciavamo a febbraio del 2012 su questo stesso notiziario – a poco meno di due terzi.

I prezzi in autostrada sono scandalosamente elevati per effetto delle politiche di *pricing* aziendali in generale (e cresce nel contempo continuamente il delta *self-servito*) e del complessivo livello di conflittualità sul «*prezzo massimo*», al cui superamento i gestori hanno dovuto contro volontà fare ricorso per arginare le emorragie dovute a quello stesso *pricing* delle compagnie ed alla cui mossa queste ultime hanno risposto

non già rimuovendo le cause scatenanti, bensì ritorsivamente, disdicendo accordi ed aumentando ancora i prezzi, in un *loop* malefico che amplifica ancor più l'incessante deriva del comparto.



Gli accordi non si rinnovano per diverse ragioni – anche perché non ci sono risorse se non ci sono volumi –, per cui le aziende preferiscono o continuare a trascinare lo stato di fatto o, ancor più prevedibilmente, brigare per trovare soluzioni al di fuori dei quadri normativi esistenti, come ben esemplifica la vicenda Q8 in materia di contratto di commissione, in cui, per aggirare il rischio del superamento del prezzo massimo, si intende cambiare il titolo di proprietà del prodotto, togliendolo al gestore, con un colpo di mano giocato sul ricatto di non riconoscere la continuità gestionale in caso di rifiuto del gestore stesso. Oppure si sperimentano forme di scambio che ricordano assai da vicino quanto avveniva ed avviene ancora – sia pure con minore diffusione – nella rete ordinaria: concedo a te gestore un prezzo più competitivo se mi restituisci una parte di margine (che, per inciso, è già largamente insufficiente a quadrare i conti della gestione!).

In questo contesto così degradato, sembra quindi maturare, con l'«*incursione*» non casuale di una primaria compagnia come Q8, il problema dei nuovi (si fa per dire) contratti. E su questo c'è da fare una prima considerazione.

La continuità gestionale, intesa come la automatica vigenza novennale dell'affidamento in comodato dell'impianto e fornitura esclusiva anche in caso di affidamento ad altro

subconcessionario del servizio, è una questione che si trascina dalla privatizzazione delle autostrade e che ha retto, non senza traballare, sin dagli accordi tra gestori, UP, Ministeri e Concessionari, del 2001-2002. Essa ha – come del resto lo stesso strumento contrattuale nella rete ordinaria, sia pure con le particolarità che in autostrada ci sono e nella rete ordinaria no – garantito ai gestori la permanenza nella conduzione degli impianti, svincolandola dalla mutabilità della compagnia per effetto dei bandi, e tutto questo è andato bene finché il comparto funzionava. La continuità gestionale di cui si parla nel decreto del 07.08.2015 è cosa diversa: essa ha effetto per una volta sola, ossia è salvaguardata per l'ultima volta. Poi...si cambia, si vedrà, ecc.

Ecco che l'operazione che sta tentando Q8 è una specie di «anticipazione» del «*come si vedrà*». Né sarà probabilmente l'unica variante delle compagnie sul tema, sempre ammesso che negli anni a venire abbiano ancora qualche residuo interesse a restare nel comparto, considerando che stanno fuggendo dal mercato nazionale, anche di rete ordinaria, o «*terziarizzando*» e, comunque, che il processo di assimilazione alla rete ordinaria è già cominciato proprio con le misure del decreto in materia di «*ristrutturazione*», che poi si riduce alla regalia di un quarto delle AdS alla ristorazione.

Siamo quindi di fronte ad un primo assalto alle «*certezze*» che finora hanno caratterizzato il quadro nel comparto, e non parlo certo delle certezze del mercato, già svanite da tempo con la consunzione degli erogati ed il dissesto dei conti delle gestioni, ma del contesto di relazioni contrattuali formali aziende-gestori. Non v'è ragione di rifiutare pregiudizialmente un confronto sui contratti – una cosa da tempo assolutamente necessaria (e in verità persino tardiva), ad esempio, nella rete ordinaria – e prova ne sia che, anche nella diffida inviata a Q8 le Organizzazioni di categoria dei gestori autostradali hanno riaffermato «*il loro pieno interesse e massimo impegno a definire in sede negoziale...in esecuzione e nel rispetto della legge, un modello di contratto di commissione*». Ma...

Ma nel comparto autostradale, sia per la sua specificità di mercato imperfetto, sia per la velocità di peggioramento della situazione, sia per la partita ancora aperta sulla applicazione del decreto, sono suggeribili alcune cautele, che mi provo a riassumere:

a) una partita sui contratti può aprirsi solo «*dopo*» la definizione dei nodi ancora irrisolti sul decreto (e ricordo che, per sospendere lo sciopero di settembre, abbiamo dato un mese di tempo per trovarne la quadra), tra cui quello della continuità gestionale legata ai contratti in essere e non solo alla continuità in senso generico e teorico: negoziare qualcosa senza aver

messo un punto fermo su questo è prematuro, e forse per questo c'è chi tenta con un colpo di mano di spostare l'asticella più in basso;

b) la questione dei modelli contrattuali non è la foglia di fico per non affrontare quella, realmente vitale, del *pricing* in autostrada e del tracollo delle vendite, quasi che bastasse cambiare un contratto o prendersi la proprietà della merce per risolvere d'un tratto la crisi del sistema continuando a lasciare tutto il resto come sta;

c) non è detto né che esista una variabile unica sostitutiva ai contratti in essere (commissione che si sostituisce alla fornitura in esclusiva), né che essa sia generalizzabile a tutte le gestioni.

Ed un'ultima cosa ci sarebbe da dire in margine alla vicenda. In autostrada la concessione ai privati ha consentito di

utilizzare il bene pubblico per incentivare, in un mercato parzialmente protetto e drogato dalla particolarità del regime di concessione, un meccanismo di rendite (e, si noti, anche su investimenti altrui) che hanno influito nel tempo sempre negativamente sulla competitività, circostanza alla quale ora si vorrebbe mettere rimedio con il peggioramento dei servizi, lo «spezzatino» degli assetti, infine con la dismissione e la fuga, mantenendo, nel tempo stesso, una difesa della logica delle rendite stesse.

Ma davvero ha ancora senso continuare a gestire in regime di concessione anche quei servizi accessori, come distributori di carburanti o attività di somministrazione, che dovrebbero essere ricondotti, valutati e rimessi in competizione dentro logiche «normali», ossia di ordinario mercato?

Stefano CANTARELLI

BOTTA E RISPOSTA GESTORI-Q8 SU CONTRATTI IN AUTOSTRADA

— 9 ottobre 2016



Dopo la diffida a **Q8** inviata da **ANISA**, **FAIB Autostrade** e **FEGICA** [si veda **Figisc Anisa News N. 23** del 27.09.2016] in merito alla pretesa aziendale di applicare ai gestori delle AdS il contratto di commissione, Q8 risponde con una nota del 28 settembre nella quale sostiene di contestare integralmente gli argomenti della diffida delle Organizzazioni di categoria.

Poiché le norme – sostiene Q8 – danno «facoltà di utilizzare forme contrattuali alternative al comodato e alla fornitura nel settore della distribuzione dei carburanti...Kupit si è avvalsa della predetta facoltà, proponendo ai gestori il contratto di commissione in collegamento con il contratto di comodato di durata novennale...di conseguenza Kupit si è avvalsa dell'unico modello di commissione tipizzato che è stato a suo tempo formalmente condiviso dalle Vostre associazioni e depositato presso il MISE».

Prosegue l'azienda sottolineando altresì che «Tale modello non prevede ovviamente limitazioni alla sua applicabilità ed è utilizzabile erga omnes: a) da tutti gli operatori del settore; b) sia su rete ordinaria che su rete autostradale» e che «differenti interpretazioni porterebbero erroneamente ad introdurre ... elementi contrastanti con l'espressa finalità pro-concorrenziale della normativa di riferimento e limiti al libero esercizio della iniziativa economica degli operatori coinvolti » aggiungendo che «il nuovo format contrattuale risponde soprattutto alle esigenze dei consumatori».

Rispondono in data 3 ottobre le Organizzazioni di categoria – per conoscenza anche a **MISE**, **MIT**, **AISCAT**, **ASPI** ed **UP** – con una nota articolata di cui riportiamo i passaggi salienti:

«Kupit, omette volutamente di segnalare che il Contratto frutto

dell'Accordo collettivo con i retisti indipendenti sia stato scientemente concepito dai sottoscrittori perché fosse utilizzabile solo su rete ordinaria e solo dai retisti indipendenti convenzionati [N.d.R.: circostanza ancora più evidente dal momento che **ANISA**, unica associazione autonoma finalizzata ai gestori autostradali e totalmente distinta da FIGISC, finalizzata invece ai gestori della rete ordinaria, non ha, né formalmente e nemmeno informalmente, «condiviso» alcunché in merito al contratto di commissione] . E di ciò Kupit è tanto consapevole che ha dovuto, necessariamente ed ob torto collo, fare quello che l'azienda stessa sa esserle vietato dal Contratto stesso prima, dall'Accordo collettivo poi e infine dalla legge: apportare modifiche al Contratto».



Quali siano le modifiche surrettiziamente ed unilateralmente apportate lo specifica la nota: «la durata: si confronti l'art. 3, nel quale si è reso indispensabile sostituire il 6+6 ex d.lgs. 32/1998 tipico della rete ordinaria, con i 9 anni della 1034/1970; gli obblighi del commissionario: si confronti l'art. 9, lettera g), da cui si è dovuta cancellare la revisione della "chiusura per ferie", tipica della rete ordinaria ed impossibile per la rete autostradale, le clausole risolutive espresse: si confronti l'art. 20, lettere f), nella quale si sono dissolti i motivi che, solo ed esclusivamente su rete ordinaria, giustificano una eventuale chiusura del punto vendita (ferie, malattia, cause di forza maggiore)».

Dice la nota del 3 ottobre che «Kupit, contra legem, pretende:

a) di subordinare all'ottenimento di quello che ritiene essere un proprio esclusivo vantaggio il semplice rispetto dell'obbligo gravante sul suo capo volto ad offrire al gestore operante

nell'area il mantenimento della gestione in corso seppure attraverso la definizione di un nuovo contratto. Kupit finisce persino per minacciare i Gestori che non accettano di sottoscrivere la documentazione loro sottoposta, avvisandoli che decadranno dal beneficio della continuità gestionale. Non è inutile ricordare come il Legislatore abbia prescritto una tale modalità di applicazione del principio normativo della continuità gestionale, solo ed esclusivamente per far coincidere la durata del contratto e dell'affidamento, non certo per consentire all'affidatario di stravolgere a proprio favore il rapporto con il Gestore;

b) di rovesciare e svuotare il senso letterale e la ratio stessa della previsione normativa tassativa che intende, non casualmente, conservare il ruolo essenziale del contratto di affidamento/ comodato ... nel complesso edificio contrattuale del rapporto con i Gestori. Eloquente, sopra ogni altra considerazione, è la sostituzione che Kupit fa del Contratto in uso gratuito consegnato ai gestori che, all'art. 1, letteralmente recita come segue "Resta inteso tra le parti che l'affidamento in comodato ad uso gratuito del Punto Vendita deve intendersi meramente funzionale ed accessorio rispetto al Contratto di Commissione e segue le sorti di quest'ultimo, non avendo autonoma esistenza al di fuori di detto Contratto di

Commissione";

c) intende e soprattutto, di imporre ai Gestori l'adesione ad un modello contrattuale che Kupit non ha alcun titolo di modificare per effetto combinato dell'art. 17 della legge 27/2012, che affida tassativamente alla contrattazione interassociativa la definizione di nuovi modelli contrattuali alternativi a quelli vigenti di comodato/fornitura, e dell'art. 28 riportato proprio nel modello di Contratto di commissione depositato al Mise [N.d.R.: finalizzato solo per la rete ordinaria ed i retisti indipendenti], che fa esplicito divieto ai singoli contraenti di apportare letteralmente qualunque modifica».

Ed infine le Organizzazioni di categoria ricordano la propria generica disponibilità a discutere di contratti di commissione, ma solo ed esclusivamente nelle forme e procedure previste dalle norme: «Le medesime scriventi, infine, confermano quanto è già noto sia ai Ministeri competenti, che alle società concessionarie, che ad Unione Petrolifera, vale a dire il loro pieno interesse e massimo impegno a definire in sede negoziale con la rappresentanza associativa degli industriali del petrolio, in esecuzione e nel rispetto della legge, un modello di contratto di commissione».

VERSO BLOCCO AUMENTI IVA. IMPOSTE CARBURANTI: +22 CENT/LITRO SU U.E.

— 9 ottobre 2016



Come ogni anno, imperversa in politica il Documento annuale di Economia e Finanza [DEF] per la predisposizione dei bilanci pluriennali ed annuali dello Stato – con annesse manovre sulle entrate e sulle spese e provvedimenti di natura fiscale –, che poi costituirà la legge finanziaria o, come si dice ora, di «stabilità».

Qualche giorno fa, il relatore del documento in commissione Finanze alla Camera [l'esponente del PD, On.le **GINATO**] ha osservato che «nella nota di aggiornamento del Def il Governo conferma l'impegno a disattivare nel 2017 l'innalzamento delle aliquote dell'imposta previsto dalle precedenti leggi di stabilità, stimando che dalla disattivazione derivino ulteriori riduzioni della pressione fiscale. Già la legge di Stabilità 2016 aveva rinviato al 2017 gli aumenti disposti dalla legge di Stabilità 2015: incremento progressivo delle aliquote Iva ordinaria e ridotta (dal 22 al 24% nel 2017 e al 25% nel 2018 e dal 10 al 13% nel 2017). La clausola prevede inoltre un innalzamento delle accise su benzina e gasolio dal 2018. Il Governo riferisce l'impegno a disattivare l'innalzamento delle aliquote Iva nel 2017, non esplicitando se l'intervento riguarderà anche gli innalzamenti Iva previsti per il 2018, mentre non vengono menzionati i previsti aumenti di accise,

anch'essi decorrenti dal 2018».

Quanto valgono questi provvedimenti [le famose «clausole di salvaguardia», per cui si dichiara, prima, di voler ridurre la spesa pubblica o recuperare l'evasione fiscale per ottenere determinati risultati di bilancio derivanti da vincoli europei e se, poi, non ci si riesce bisogna comunque quadrare i conti con maggiori imposte]? Nel 2017, 15,133 miliardi di euro, procacciabili con un primo incremento delle aliquote Iva; nel 2018, 19,921 miliardi di euro, procacciabili per 19,571 miliardi con un secondo incremento delle aliquote Iva, e per 350 milioni [ma non è chiaro se siano anche 540 o persino 728, c'è parecchia confusione tra taglia, rimanda e cucì] con un aumento delle accise sui carburanti. Sembra che si propenda per evitare l'aumento dell'IVA e per le accise nulla è ancora definito.

Intanto, il carico fiscale eccedente la media dell'Unione Europea è stato mediamente nel mese di settembre pari a 22,0 cent/litro, media pesata sui consumi tra i 22,9 cent/litro sulla benzina ed i 21,5 sul gasolio.



Il calcolo è effettuato nel consueto **MONITORAGGIO «STACCO ITALIA – U.E.»**, condotto secondo le seguenti metodologie: a) il calcolo dello «stacco» avviene per differenza tra dato Italia del prezzo al consumo, delle imposte e del prezzo industriale, e quello della media aritmetica [e non già ponderale in base ai volumi dei consumi dei diversi Stati – come sono invece calcolate le medie comunitarie –] degli stessi elementi per ciascuno degli altri 27 Paesi membri dell'Unione;

b) per il prodotto benzina il calcolo dello «stacco» tiene conto dell'imposta comprendendovi, oltre all'accisa nazionale, l'incidenza ponderata delle addizionali regionali [in base alla quota di vendite in ciascuna regione sul totale nazionale] per correttamente tarare le componenti delle imposte stesse e del prezzo industriale.

Dalla fine del 2011 ad oggi [ossia da dopo i pesanti aumenti delle accise decisi dal Governo Monti in aggiunta a quelli già maturati progressivamente da inizio 2011 ed all'aumento dell'IVA dal 20 al 21 % del 17.09.2011] vi è stata una certa stabilità delle accise, ma un ulteriore aumento dell'IVA a far data dal 01.10.2013.

I dati significativi delle tre componenti di osservazione tra l'Italia e la media comunitaria [ossia il prezzo al consumo, le imposte ed il prezzo industriale] sono i seguenti:

1) nel periodo dicembre 2011 – settembre 2016 per la benzina la media dello «stacco» con l'Unione Europea è computato in +0,247 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,238 euro/litro per le imposte [96,39 % dello «stacco» totale] e per +0,009 euro/litro per il prezzo industriale [3,61 % dello «stacco» totale]; per il gasolio la media dello «stacco» con l'Unione Europea è computato in +0,235 euro/litro per il prezzo al consumo, per +0,231 euro/litro per le imposte [98,46 % dello «stacco» totale] e per +0,004 euro/litro per il prezzo industriale [1,54 % dello «stacco» totale];

2) dal gennaio 2011 all'ottobre 2016 lo «stacco» con l'Unione Europea per le grandezze relative alla benzina passa da +0,096 a +0,227 euro/litro [incremento di +0,131 euro/litro e del +136,46 %] per il prezzo al consumo, da +0,050 a +0,229 euro/litro [incremento di +0,179 euro/litro e del +358,00 %] per le imposte, nonché da +0,046 a -0,002 euro/litro [decremento di -0,048 euro/litro] per il prezzo industriale;

3) per le grandezze relative al gasolio, dal gennaio 2011 all'ottobre 2016 lo «stacco» con l'Unione Europea passa da +0,066 a +0,193 euro/litro [incremento di +0,127 euro/litro e del +192,42 %] per il prezzo al consumo, da +0,030 a +0,215 euro/litro [incremento di +0,185 euro/litro e del +616,67 %] per le imposte, e da +0,036 a -0,022 euro/litro [decremento di

-0,058 euro/litro] per il prezzo industriale;

4) la media di ottobre 2016 registra uno «stacco» con l'Unione Europea per il prodotto benzina così determinato: +0,227 euro/litro prezzo al consumo, +0,229 euro/litro imposte e -0,002 euro/litro prezzo industriale; la media di ottobre 2016 registra uno «stacco» con l'Unione Europea per il prodotto gasolio così determinato: +0,193 euro/litro prezzo al consumo, +0,215 euro/litro imposte e -0,022 euro/litro prezzo industriale.

Chi fosse interessato ad approfondire può consultare o scaricare l'aggiornamento al mese di settembre 2016 cliccando col mouse sul seguente titolo:

[newsletter_prezzi_137np_2016_monitoraggio_stacco_italia_ue_settembre_2016](#)

E per un'idea approssimativa di quale sia stata negli ultimi cinque anni interi [2011-2015] e nei sei mesi del 2016 di cui sono noti i dati ufficiali MISE delle vendite, l'incidenza sulla media nazionale delle addizionali regionali di accisa sulla benzina, i dati riassuntivi sono i seguenti [con l'avvertenza che l'incidenza ponderale è calcolata in base a quale quota percentuale di consumi di questo prodotto sono consumati nelle regioni che applicano questo balzello rispetto al totale dei consumi di benzina nazionali]:

2011: quota consumi con addizionale 48,39 %, incidenza media nazionale 0,0155 euro/litro;

2012: quota consumi con addizionale 47,50 %, incidenza media nazionale 0,0150 euro/litro;

2013: quota consumi con addizionale 33,88 %, incidenza media nazionale 0,0092 euro/litro;

2014: quota consumi con addizionale 32,61 %, incidenza media nazionale 0,0091 euro/litro;

2015: quota consumi con addizionale 32,77 %, incidenza media nazionale 0,0092 euro/litro;

2016: quota consumi con addizionale 33,99 %, incidenza media nazionale 0,0095 euro/litro.

IMMATRICOLAZIONI AUTO: AL DIESEL LA PARTE DEL LEONE

— 9 ottobre 2016



UNRAE, l'Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, ha reso noti i dati delle nuove immatricolazioni di auto di settembre e del periodo gennaio-settembre, dai quali emerge non solo una conferma [sia pure non con le migliori *performances* dell'anno] del buon momento del settore – con indici incrementali a due cifre –, ma anche l'ulteriore crescita del diesel, che fa la parte del leone in numeri assoluti, per contro alla marcata flessione del gpl e del metano.

Nel totale, senza distinzione per tipo di alimentazione, le auto immatricolate a settembre sono quasi 155,5 mila, con un tasso di incremento di 17,4 punti percentuali sulle 132,5 mila del settembre 2015 un dato tra i più bassi dell'anno 2016, e di un solo decimale superiore a quello di luglio [per i dati mensili gli aumenti sullo stesso mese dell'anno 2015 sono i seguenti: gennaio + 17,4 %, febbraio +22,9 %, marzo +21,0 %, aprile +18,9 %, maggio +20,9 %, giugno +19,4 %, luglio +17,3 % ed agosto +17,6 %], mentre per il progressivo cumulato gennaio-settembre il dato è di 1.418,7 mila, con un aumento di +17,6 % sullo stesso periodo del 2015.

Per consultare e scaricare i dati dell'**UNRAE** è sufficiente cliccare col *mouse* sul seguente titolo:

[unrae_settembre-2016_struttura-del-mercato](#)

IMMATRICOLAZIONI AUTO: DATO SETTEMBRE

Alimentazione	Set 15	Set 16	Var. %	% su tot 2015	% su tot 2016
Diesel	71.500	89.251	+24,83	54,04%	57,45%
Benzina	43.230	50.614	+17,08	32,67%	32,58%
GPL	9.011	8.264	-8,29	6,81%	5,32%
Metano	5.788	3.174	-45,16	4,37%	2,04%
Ibride	2.699	3.900	+44,50	2,04%	2,51%
Elettriche	87	143	+64,37	0,07%	0,09%
TOTALE	132.315	155.346	+17,41	100,00%	100,00%

Nel 2016 le nuove immatricolazioni di auto con alimentazione diesel sono 808,1 mila, con un incremento di 20,9 punti percentuali sui 667,5 mila del gennaio-settembre 2015, mentre per quelle alimentate a benzina si contano 469,6 mila unità contro 372,9 mila, con un +25,9 %, ed un +49,9 % di incremento si registra anche per le ibride, con 28,2 mila unità contro 18,8 [al 98,5 % si tratta di ibride elettriche+benzina].

In decremento, invece, le nuove immatricolazioni di vetture alimentate a gpl, con 78,2 mila unità contro 96,5 mila nel periodo gennaio-settembre 2015 [-18,9 %], di quelle con alimentazione elettrica, con 951 unità contro 1.182 [-19,5 %] e soprattutto di quelli alimentate a metano, con 34,6 mila unità contro 49,3 mila [-29,9 %].

IMMATRICOLAZIONI AUTO: DATO GENNAIO-SETTEMBRE

Alimentazione	Gen-Set 15	Gen-Set 16	Var. %	% su tot 2015	% su tot 2016
Diesel	667.461	807.138	+20,93	55,34%	56,89%
Benzina	372.898	469.585	+25,93	30,91%	33,10%
GPL	96.491	78.202	-18,95	8,00%	5,51%
Metano	49.343	34.594	-29,89	4,09%	2,44%
Ibride	18.838	28.236	+49,89	1,56%	1,99%
Elettriche	1.182	951	-19,54	0,10%	0,07%
TOTALE	1.206.213	1.418.706	+17,62	100,00%	100,00%

E la quota percentuale per alimentazione sul totale delle nuove immatricolazioni dei primi nove mesi del 2016 sono le seguenti: 56,89 % gasolio [55,34 % nello stesso periodo del 2015], 33,10 % benzina [30,91 % nello stesso periodo del 2015], 5,51 % gpl [8,00 % nello stesso periodo del 2015], 2,44 % metano [4,09 % nello stesso periodo del 2015], 1,99 % ibride [1,56 % nello stesso periodo del 2015], 0,07 % elettriche [0,10 % nello stesso periodo del 2015]. Gasolio e benzina, in sostanza, costituiscono ancora l'89,99 % delle nuove vetture immatricolate, un dato oltre un paio di punti e mezzo in più rispetto al gennaio-settembre 2015 [86,25 %].