

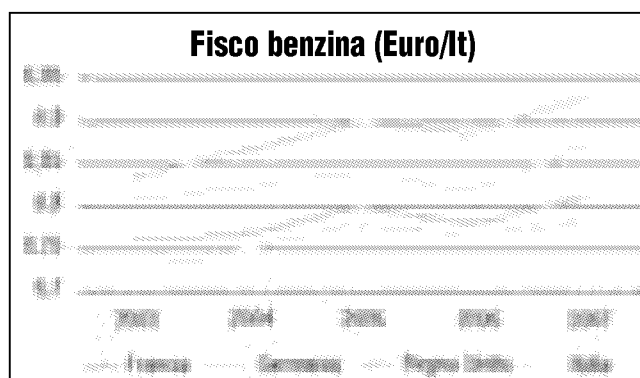
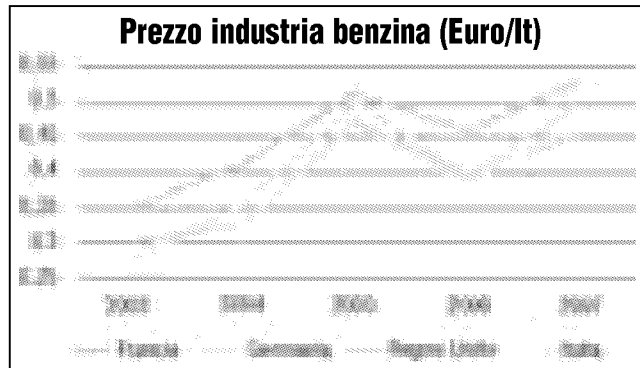
EMERGENZE. PERCHÉ IL CARBURANTE COSTA MOLTO PIÙ DA NOI CHE IN ALTRI PAESI ■ DI NICOLA CARMINE SALERNO

Per fermare il caro benzina bisogna venderla negli ipermercati

Misure tampone come l'alleggerimento fiscale non cambiano la sostanza: l'alto prezzo non dipende dalle tasse, ma dalla mancanza di riforme

■ L'Italia fornisce numerosi esempi della ragione per cui la Bce ritiene opportuno non abbassare i tassi di interesse in presenza di tensioni inflazionistiche e crescita reale stagnante, ma soprattutto di Governi che stentano a farsi carico della responsabilità di promuovere efficienza e sviluppo. Uno di questi esempi è il settore della distribuzione dei carburanti per autotrazione, sul quale l'informazione non sempre arriva a focalizzare la radice dei problemi. Di fronte ad aumenti dei prezzi al consumo di benzina e gasolio, l'attenzione tende a concentrarsi sulla loro componente fiscale (Iva e accisa), e conseguentemente il primo rimedio di policy diviene la variazione compensante del prelievo. Ma se si guarda ad alcuni sintetici dati dell'offerta, appare chiara l'esigenza di riforme strutturali in un settore che, esposto direttamente alle variazioni di quotazioni del greggio, occupa un posto di primo piano nel meccanismo di trasmissione dell'inflazione sia sulle imprese che su consumatori/famiglie.

Al 1° febbraio 2008 (fonte: "Notizie Statistiche Petroliere" n.3/2008, Unione Petrolifera), il prezzo medio industriale (il ricavo lordo del distributore) della benzina senza piombo è di 0,56 euro al litro, contro 0,53 di Ue-15; per il gasolio auto, gli 0,63 euro italiani si confrontano con gli 0,59 di Ue-15. Alla stessa data, la componente fiscale



per litro di benzina ammonta a 0,79 euro contro 0,76 di Ue-15; mentre per il gasolio, il cuneo italiano è di 0,63 contro 0,59 di Ue-15. La differenza dei prezzi al consumo origina dalla somma delle differenze nei prezzi industriali e nei cunei.

Nel confronto medio con l'Ue-

15, il maggior prezzo industriale (+5,6% per la benzina, +6,7% per il gasolio) ha lo stesso ordine di grandezza del maggior cuneo. Se il benchmark Ue-15 fosse costruito ponderando per la dimensione dei mercati, i risultati del confronto sarebbero ancor più netti, con il maggior prezzo industriale italiano combinato ad un cuneo allineato o addirittura inferiore al valor medio Ue. E, infatti, vis-à-vis Francia, Germania e Regno Unito, i prezzi industriali italiani sono significativamente più elevati: per benzina rispettivamente +11,9%, +19%, +8,9%; per gasolio +12,8%, +11,8%, +8,9%. Per la componente fiscale, invece, mentre per la benzina il cuneo italiano è in tutti e tre i casi più basso, rispettivamente -3,5%, -9%, -10,9%, per il gasolio risulta superiore a quello della Francia del 2,4%, ma è del 4,9% inferiore a quello della Germania, e addirittura del 29,4% inferiore a quello del Regno Unito.

Questi dati, che trovano riscontro in quelli della Commissione Europea ("Oil Bulletin") e che, osservando le statistiche nel tempo, rispecchiano caratteristiche perduranti, lasciano intendere che la compensazione fiscale del caro-carburante non possa rimanere l'unica o la prevalente risposta di policy. Occorre analizzare a fondo l'organizzazione del settore e verificarne limiti e potenzialità. Si scopre, così, come sottolineato anche dall'Antitrust nella Segnalazione AS436 del 20 Dicembre 2007, che: (a) la rete distributiva italiana è quella che ha più punti vendita in Ue-15, 22.400 contro i 13.500 della Francia, 15.200 della Germania, i 9.800 del Regno Unito; (b) ciascun punto vendita commercializza quantitativi di benzina e gasolio (dati 2006) pari, rispettivamente, al 63% e al 49% dei valori medi di Ue-15, rinunciando così ad economie di scala/scopo; (c) la presenza della grande distribuzione organizzata è del tutto marginale, meno dello 0,5% del totale dei punti vendita e meno dell'1% in termini di quantità, mentre in Francia, Germania e Regno Unito questo canale di vendita convoglia più del 50% delle quantità vendendo a prezzi nettamente inferiori a quelli praticati dai punti di vendita verticalmente integrati con le imprese petrolifere; (d) esistono vincoli regolatori sovradimensionati ed esosi per l'ampliamento dell'offerta, in termini di numero massimo di nuove installazioni, distanze minime, superfici minime, orari massimi di servizio e turni obbligatori di chiusura, etc.; (e) la regolamentazione settoriale è frammentata tra Stato e Regioni, senza un indirizzo unitario su una tematica di interesse nazionale come la concorrenza. In poche parole, una rete elefantica e con interazione competitiva e livelli di efficienza minimi.

Sono questi gli snodi strutturali da affrontare, riprendendo le fila del disegno di legge 1.644 (il cosiddetto Bersani - ter) che, agli articoli 1.e 8., aveva cominciato a muoversi nella giusta direzione. ■

ECONOMISTA GERM

