

nega (1) ai grandi magazzini simiglianti al suo ragione di esclusività rispetto agli altri. Rivenditori ambulanti, piccole imprese famigliari, grossi magazzini specializzati od a prezzo unico, cooperative, spacci di produttori hanno tutti un compito proprio, che gli altri non possono assolvere. Ognuno di essi giova, non nuoce, alla vita altrui. Ognuno di essi perisce se costa, vive se profitta altrui.

### Il grossista?

Esso « non è nè una fatalità nè un peso. Quando esiste, esso non grava affatto sul ciclo produttivo. È un collaboratore e un consigliere del produttore. Quasi sempre è uno specialista che fa spendere molto meno di quello che spenderebbe il fabbricante se volesse avere filo diretto col dettagliante o viceversa ».

### Il merciaio ambulante?

« Ancora oggi, in pieno secolo novecentista, egli assolve una sua specifica importante e insostituibile funzione... Questo modesto commerciante, il quale gira tutte le vie d'Italia, si inerpica su tutte le montagne e, come sei o sette secoli or sono, continua ad offrire la sua merce sulle piazzette dei più umili paeselli, svolge un attività essenziale alla completa espressione del commercio al minuto ».

### Le imprese famigliari, i piccoli e medi negozi?

Utilissimi tutti, anzi necessari. « Il compratore deve disporre della merce di cui ha bisogno, esclusivamente nel luogo, nel tempo, nella qualità e nella quantità che il consumatore desidera. È al consumatore che la produzione, attraverso al commercio, deve servire... Ciò sarebbe impossibile se il commercio al minuto dovesse essere esercitato attraverso un solo tipo di organismo. Occorre che, a seconda delle condizioni locali e di fatto prevalenti, l'organizzazione del commercio escogiti idonee forme di adattamento. Poveri produttori e poveri consumatori se non fosse così! Il grande magazzino non potrebbe mai ramificare le sue filiazioni nei luoghi che oggi più economicamente, si badi bene a questo, sono serviti dal commercio ambulante o dalla piccola azienda famigliare. Altrettanto impossibile sarebbe la esistenza, nei grandi centri, d'una filiale del grande magazzino ad ogni angolo di strada, per sostituire la funzione ora svolta dalla piccola e dalla media azienda. Lo stato attuale di organizzazione distributiva risponde insomma a un principio economico fondamentale: quello del raggiungimento del massimo effetto (in questo caso la diffusione capillare della funzione distributiva) con il minimo mezzo. L'organizzazione attuale è il risultato di un processo selettivo di ordine secolare, avvenuto in ossequio al criterio dell'adattamento dell'organismo alla funzione e all'ambiente. Come il grossista è necessario per sostituirsi nel rischio commerciale al produttore e per concedere il credito d'esercizio ai negozianti al minuto, così la varietà dei negozi di vendita è elemento indispensabile per la corretta e completa funzione distributiva. Il campo d'azione di ognuno di questi organismi coesistenti è limitato dal campo di azione di ogni altro. Perciò si è ristretto ai luoghi impervi o alle discontinuità cittadine il mercato di smercio degli ambulanti, ed alle località peri-

(1) MARIO LUPORINI, *Costi di distribuzione e prezzi al minuto, alla vigilia delle corporazioni*. Relazione destinata al congresso nazionale dei dirigenti aziende commerciali. Roma, 1934. A cura della Associazione nazionale fascista dirigenti aziende commerciali, p. 45.