

Standa, Accordo 19/12/1980

19 dicembre 1980 **CONTRATTO INTEGRATIVO AZIENDALE**

PREMESSA

Il presente accordo, che integra l'accordo 21 gennaio 1977, perfeziona l'intenzione delle parti di favorire, con la soluzione dei problemi affrontati e fatti oggetto di intesa, un più efficace concorso di tutte le componenti aziendali, al risanamento gestionale della società allo sviluppo della sua presenza e ruolo nella realtà commerciale del paese.

A questo fine il miglioramento del rapporto fatturato per addetto, quale indice dell'evoluzione desiderata (nel rispetto dai livelli di occupazione, costituisce obiettivo comune del comportamento delle parti.

DIRITTI DI INFORMAZIONE

Le parti, ai sensi dell'art. 137 del vigente C.C.N.L. 17/12/1979, riconfermano la validità dei confronti sviluppati in questi anni ai vari livelli in materia di diritto di informazione, riorganizzazione e sviluppo, alle politiche commerciali, agli approvvigionamenti e alle strategie di mercato, di cui all'accordo 21/1/1977 e convengono che le informazioni, salve le normali esigenze di riservatezza su temi aziendali, quali ad esempio i problemi societari, acquisizione immobiliari, o problemi di concorrenza, abbiano carattere preventivo e si sviluppino ai

seguenti livelli:

Livello Nazionale: le informazioni di rilevanza generale che attengono all'azienda nel suo complesso e/o a ciascuna delle Società Divisioni che la compongono.

Questo livello di informazione sarrelativo ai temi degli investimenti, della riorganizzazione e ristrutturazione e sviluppo, dell'andamento economico, delle strategie commerciali, della politica degli approvvigionamenti, dei programmi di formazione, delle innovazioni tecnologiche, dell'occupazione nelle sue varie espressioni.

Livello Territoriale: le informazioni di rilievo e specificitertitoriale che non siano state oggetto di informazioni a livello nazionale e/o che necessitino di un confronto e verifica a livello territoriale.

Salvi i motivi di riservatezza girichiamati, a questo livello l'azienda nel suo complesso e/o nelle sue articolazioni strutturali, procederà ad informare le OO.SS. regionali su temi e/o programmi che coinvolgono le competenze dei sindacati a quel livello, anche in relazione alla partecipazione dei sindacati nelle sedi di programmazione territoriale.

Livello delle singole Unit le informazioni che abbiano riguardato a situazioni specifiche delle singole unit interessate (sedi centrali e unitperiferiche) in cui si articolano le singole Società Divisioni del complesso aziendale. Saranno, in particolare, fornite informazioni utili alla valutazione dell'adeguatezza della forza lavoro, dei processi organizzativi e dell'organizzazione del lavoro che interessano l'unit stessa e in generale i suoi obiettivi e suo andamento economico.

SVILUPPO, INVESTIMENTI, OCCUPAZIONE

Le parti confermano la piena validità delle intese contenute nell'accordo del gennaio 1977.

In armonia con quanto sopra, l'azienda si impegna a fornire periodiche e dettagliate informazioni sui propri programmi di sviluppo e di investimento, per società territorio, con particolare riferimento all'incremento della presenza e del ruolo della STANDA nel settore della distribuzione commerciale, specie nell'area meridionale.

In questo contesto l'azienda conferma l'impegno alla programmazione del proprio sviluppo e a perseguire maggiori livelli di efficienza e di produttività anche attraverso adeguati piani di finanziamento.

Su questi temi verranno fornite periodiche e dettagliate informazioni alle OO.SS. sulle questioni afferenti ai vari livelli di competenza.

In particolare l'azienda fornirà informazioni sulla composizione, sull'andamento e sulle prospettive dell'occupazione, con specifici dettagli concernenti l'occupazione femminile. L'azienda, inoltre, attraverso comunicazioni interne segnalerà posizioni di lavoro che si renderanno vacanti a livello di piazza, onde consentire agli interessati di potervi concorrere.

APPROVVIGIONAMENTI, POLITICHE COMMERCIALI E PREZZI

Le parti convengono sulla validità delle intese raggiunte e degli obiettivi fissati con l'accordo del gennaio 1977 e susseguenti in materia di politiche commerciali, approvvigionamenti e contenimento dei prezzi. Inoltre le parti sono consapevoli che la politica degli acquisti reclama profonde trasformazioni del tessuto produttivo e l'adeguamento alle condizioni particolari tipiche delle forme moderne di distribuzione.

L'azienda favorirà iniziative di acquisto atte allo sviluppo delle capacità produttive locali, con particolare attenzione alle realtà meridionali e alla cooperazione, ferme restando le esigenze di convenienza economica. A tal fine l'azienda, riconfermando il proprio inizio a sostenere le politiche di approvvigionamenti decentrate nel Mezzogiorno, ha presentato un organico e specifico progetto.

Per quanto riguarda i prezzi, le parti convengono sulla necessità di sviluppare e migliorare l'esperienza e le iniziative in ordine alla trasparenza sulla formazione del prezzo e alla competitività di mercato.

Le parti convengono di sviluppare, nel contesto della gestione delle presenti intese, una più sistematica verifica relativa all'impegno dell'azienda di porre in atto le più idonee azioni a salvaguardia del consumatore attraverso una corretta informazione pubblicitaria e avendo riguardo nella scelta delle fonti produttive e alle indicazioni della legge nr. 283 del 1962.

ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO DI FILIALE

Gli obiettivi dell'organizzazione del lavoro, in licenza con quelli enunciati nell'accordo del 21-11-1977, sono riconfermati in termini di:

più equa ripartizione dei ritmi e carichi di lavoro all'interno delle singole aree merceologiche;
arricchimento della professionalità del personale;

miglioramento del servizio alla clientela;
utilizzo pi razionale degli impianti;
aumento della produttivitindividuale e complessiva.

Per la realizzazione di tali obiettivi lorganizzazione per gruppi di lavoro costituisce una soluzione che le parti concordano di estendere.

Larticolazione dei gruppi deve essere coerente con larticolazione della filiale in aree merceologiche (vendita personalizzata, libero servizio, e alimentari), a ciascuna delle quali corrisponde di norma, un gruppo di lavoro. Nelle filiali di pi ampie dimensioni possono essere previsti pi gruppi di lavoro nellambito della stessa area merceologica. I gruppi di lavoro devono assicurare in modo programmato nella propria area merceologica, tutte le attivitnecessarie! per il raggiungimento degli obiettivi quali:

richieste merci comunque svolte;
confezionamento, prezzatura, rifornimento e movimentazione delle merci;
incasso e relative registrazioni;
collaudo delle merci;
resi, smistamenti, rientri ai CEDI;
assistenza alla clientela;
inventari periodici (conte);
variazioni prezzo;
attivitamministrative conseguenti al flusso delle merci.

Lintercambiabilitdegli addetti allinterno del gruppo e la mobilittra i gruppi della medesima area, nonch tra le aree sono condizioni necessarie per larricchimento della professionalit ed il raggiungimento di pi elevati livelli di partecipazione e di produttivit

Peraltro, per conseguire tale crescita, lappartenenza dei lavoratori ai rispettivi gruppi deve avere carattere di sufficiente stabilit La mobilittra i gruppi di lavoro va programmata anche tenendo conto delle esigenze prevedibili. Fuori da tali schemi programmati la mobilittra i gruppi di lavoro sarrealizzata in occasione di situazioni eccezionali e non prevedibili, quali ad esempio:

punte eccezionali di assenteismo;
punte eccezionali di attivit

I capi settore, oltre ad apportare ai gruppi delle rispettive aree le proprie conoscenze e capacitprofessionali, con finalitdi formazione sul lavoro e di partecipazione consapevole ed attiva dei lavoratori al migliore funzionamento dellunit coordinano e controllano tali gruppi, provvedendo in particolare a:

- programmare le attivitlavorative;
- supportare ed integrare le proposte ed i suggerimenti avanzati dagli appartenenti al gruppo;
- comunicare ed illustrare le procedure, gli strumenti di gestione e gli obiettivi sindacali;
- verificare lattuazione dei programmi e dei metodi di lavoro. Relativamente a gruppo di lavoro degli alimentari, le funzioni sopraindicate sono svolte dal gerente del supermercato.

ORGANICI

Le parti convengono che la verifica degli organici per la loro definizione (fulltime, parttime, provvisori) delle singole Unitarrealizzata con le strutture sindacali competenti, sulla base dei seguenti criteri di valutazione, impiegati in concorso tra loro:

tipologia dellunit e composizione dellassortimento;
struttura fisica dellunit e delle superfici;
numero delle transazioni;
situazioni di mercato;
livello e qualitdi servizio alla clientela;
consistenza e distribuzione delle presenze effettive;
organizzazione del lavoro;
volume delle merci lavorate e/o vendute, loro composizione e quantitdi lavoro necessario;
tecnologia.

Ai fini di una definizione degli organici delle singole unit le parti stipulanti concorderanno la traduzione di questi criteri in parametri/obiettivo quantificati, la cui variazione comportersuccessivi adeguamenti agli organici.

Norma transitoria

Relativamente alle esuberanze di personale dichiarate dalla STANDA nel suo programma di ristrutturazione in corso di verifica complessiva in sede di Ministero del Lavoro, le parti convengono che su tali esuberanze, valutate dallazienda in base a parametri quantitativi di produttivitcorrelati alle vendite procapite, saranno

immediatamente avviati incontri di verifica a livello territoriale.

Tali verifiche saranno esperite sulla base dei parametri di cui al presente accordo e tenuto conto della situazione deficitaria delle unitconsiderate.

Gli incontri dovranno concludersi entro il gennaio 1981 e i relativi risultati formeranno oggetto di valutazione complessiva e di definizione tra le parti a livello nazionale.

LAVORO A TEMPO PARZIALE

Fermo restando quanto previsto dagli accordi vigenti, considerato che il parttime ha la funzione di fornire allorganico di vendita la necessaria elasticità riguardo ai flussi di vendita, al fine di evitare disservizi e/o aumenti eccessivi dei ritmi e carichi di lavoro e di andare incontro alle specifiche esigenze dei lavoratori, ai conviene che esso venga utilizzato nellambito dellorganizzazione del lavoro e del lavoro di gruppo anche in funzione del restringimento del nastro orario.

Pertanto i criteri del suo utilizzo saranno concordati tra le parti nelle varie unitproduttive. La sua entità verrà verificata rispetto agli occupati a fulltime anche in rapporto ai criteri predeterminati e convenuti per la definizione degli organici.

Lutilizzo del parttime deve tendere ad una progressiva riduzione del ricorso al lavoro straordinario.

Tenendo conto dellimportanza di questi obiettivi, le parti convengono che le sperimentazioni che saranno concordate in materia di organizzazione ed orario di lavoro, possano anche prevedere con efficacia limitata al periodo delle sperimentazioni stesse e salvo successiva conferma concordata a seguito degli esiti sperimentali, forme di lavoro a tempo parziale che vadano oltre le previsioni degli accordi vigenti in materia.

Le situazioni individuali in atto non potranno subire modifiche se non con il consenso dei lavoratori interessati.

ORARI DI LAVORO

Fermo restando quanto contenuto nella dichiarazione a verbale annessa allart. 137 del C.C.N.L. 17121979 in materia di disciplina legislativa degli orari di apertura e chiusura dei negozi, le parti, circa lobbiettivo di riduzione del nastro orario attraverso i doppi turni, turni unici e fasce orarie differenziate convengono su alcune condizioni essenziali per la pratica attuazione:

- rispetto dei risultati ottenuti in sede di definizione degli organici;
- proficua utilizzazione della forza lavoro al di fuori degli orari di vendita secondo moduli programmati che prevedano anche lattuazione di nuove tecniche, modalità procedure di lavoro finalizzate al miglior utilizzo degli impianti;
- copertura delle esigenze di presidio e specialistiche;
- salvaguardia di un adeguato livello di servizio alla clientela;
- efficiente gestione interna delle merci;
- riduzione dellorario di lavoro.

Per verificare la possibilità di realizzazione di tali condizioni, le parti convengono di estendere e perfezionare le sperimentazioni giavviate nel settore degli alimentari e di estenderle gradualmente agli altri settori di attività aziendali. Per quanto riguarda i supermercati, le parti convengono di estendere, nelle realtà che lo consentono e nei tempi tecnici necessari, da concordare a livello regionale, la pratica realizzazione della riduzione del nastro orario procedendo anche alla razionalizzazione delle riduzioni giadottate.

Per quanto riguarda larea merceologica della vendita personalizzata, le parti convengono di avviare, sulla base di analisi e progetti preventivi, una sperimentazione, diversamente articolata nei tempi, modalità ed estensione tra le due aree merceologiche che compongono il settore (libero servizio e vendita personalizzata).

Tale sperimentazione sarà conclusa per entrambe le aree entro il 31/3/1982 e decorrerà per il l.s. dal mese di marzo e per la v.p. dal mese di maggio 1981.

Il campione delle filiali sulle quali sarà avviata la sperimentazione nei settori del l.s. e della v.p. sarà concordato tra le parti entro il 28/2/1981. Resta fin da ora stabilito che tale campione sarà rappresentativo delle diverse realtà aziendali in termini ubicazionali e strutturali.

Le parti convengono, infine, che il passaggio dalla fase sperimentale a quella dellattuazione definitiva subordinato alla verifica dei risultati delle sperimentazioni effettuate.

Le parti concordano che le specifiche richieste contenute nella piattaforma, relative ai quadri, sede centrale,

S.T.S. e

INGROSS saranno affrontate in appositi incontri e che i risultati conseguiti costituiranno parte integrante del presente accordo.

INCONTRI

INGROSS9-1-1981 a Milano
S.T.S.15-1-1981 a Roma
SEDE16-1-1981 a Milano
QUADRI23-1-1981 a Roma

CONTRATTO A TERMINE E PER SOSTITUZIONE

In caso di assunzione a tempo indeterminato saranno dora innanzi considerati, solo ai fini dei passaggi automatici di livello, le anzianit maturate con i contratti a termine nell'ambito della stessa attivit lavorativa.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

Lazienda, su richiesta delle OO.SS., si impegna a presentare un piano annuale di formazione professionale prima dell'inizio di ciascun anno, al fine di verificare obiettivi, contenuti e metodologie.

Nel piano verranno specificate le aree di intervento professionali e territoriali, con particolare riferimento al Mezzogiorno i con l'impegno comune di ricercare soluzioni che permettano anche l'utilizzo previsto a tale scopo del Fondo Sociale Europeo.

AMBIENTE E SALUTE

Fermo restando quanto giprevisto nei precedenti accordi, lazienda riconferma il proprio impero ad intervenire per migliorare le condizioni ambientali anche con l'intervento delle competenti strutture pubbliche sulla base delle indicazioni provenienti dalle strutture sindacali aziendali

Lazienda riconoscer permessi retribuiti per visite specialistiche, ad eccezione di quelle odontoiatriche, limitatamente al tempo strettamente necessario, ove non sia obiettivamente possibile effettuarle fuori dell'orario di lavoro. Il riconoscimento subordinato alla presentazione di idonea documentazione.

INFORTUNI

Le parti convengono che leventuale estensione dell'assicurazione degli infortuni sul lavoro subordinata alla formale identificazione da parte dell'INAIL ed alla relativa approvazione del Ministero del Lavoro, di apposite voci di rischio, specifiche alla concreta realt tecnico-organizzativa della distribuzione organizzata nei suoi comparti alimentari e non alimentari, avuto riguardo all'andamento infortunistico che le parti stesse riconoscono come positivo in ordine agli indici di frequenza e di gravit

Pertanto le parti si impegnano a promuovere i necessari interventi per una sollecita definizione del problema.

HANDICAPPATI

Lazienda per un biennio stanzerla somma annuale di L. 20 milioni da destinare, d'intesa con le strutture sindacali aziendali, a favore dei lavoratori dell'azienda che abbiano a carico figli o familiari handicappati. Tale somma sar trasformata in corrispondenti permessi retribuiti connessi con la necessit dell'assistenza medesima.

PROVVIDENZE AZIENDALI

A seguito delle precisazioni e dei dati resi dall'azienda, le parti ravvisano l'opportunit di effettuare entro il 31/3/1981 un esame complessivo del problema al fine di una diversa finalizzazione.

DIRITTO ALLO STUDIO

Le parti convengono di estendere ai corsi monografici organizzati da Enti Pubblici l'utilizzo delle ore previste per il diritto allo studio.

ANZIANITA EX QUALIFICHE OPERAIE

In riferimento all'argomento in oggetto, lazienda svolgera proprio interno opportune verifiche al fine di

valutare l'ampiezza del problema per ricercare idonee soluzioni.

SALARIO

Con decorrenza 1/1/1982 il premio aziendale subirà un incremento al fine di giungere ad un aumento totale di L. lordi mensili:

1° Livello super L. 40.000.

1° Livello L. 38.000.

2° Livello L. 32.000.

3° Livello L. 29.000.

4° Livello extra

4° Livello super L. 25.000.

4° Livello

5° Livello L. 23.000.

6° Livello L. 20.000.

Alla formulazione di detti importi concorrono gli assegni personali o superminimi non contrattualizzati superiori a L. 10.000 mensili nella misura massima del 50% dell'aumento derivante dalla riparametrazione.

PROSPETTO DI ACCORDO TRA FINE TRADING E STANDA

Si premette:

a) che la STANDA S.p.A. presente nel Mezzogiorno con 99 punti di vendita (pari al 34% della sua rete) e che intrattiene rapporti di affiliazione con 66 dettaglianti, per un pari numero di punti di vendita;

b) che attraverso tale rete distributiva la STANDA ha commercializzato nel 1979 al pubblico dell'area meridionale prodotti per un valore complessivo a prezzi di costo di 160 miliardi circa in linea di massima così ripartiti:

alimentari 45%

tessile ed abbigliamento 35%

casalinghi e vari 20%

c) che anche in riferimento alle direttive di cui all'art. 99 del testo unico sul Mezzogiorno, inerenti la promozione e lo sviluppo delle imprese meridionali, la FIME ha costituito la FINE TRADING S.p.A. il cui oggetto sociale è il potenziamento della commercializzazione dei prodotti meridionali;

d) che la FINE TRADING ha intavolato trattative con la STANDA aventi ad oggetto i rifornimenti alla rete distributiva di tale società di prodotti fabbricati e comunque forniti dalle imprese meridionali, nella misura più ampia possibile.

Con tali premesse tra FINE TRADING e STANDA si è pervenuti alle seguenti definizioni:

a) viene costituita una Società a partecipazione con capitale sociale di 1.000 ML ripartito pariteticamente tra FINE TRADING e STANDA, che avrà per oggetto sociale il reperimento e l'acquisto o di prodotti meridionali da commercializzare nella rete di vendita della STANDA e delle affiliate.

Le parti concordano di utilizzare a tal fine la SVIME S.p.A. Società precedentemente costituita tra FINE e STANDA previa:

chiusura dei conti di esercizio, ripianamento delle eventuali perdite garanzia tra FINE e STANDA nei confronti della SVIME in ordine ad eventuali sopravvenienze passive;

analisi delle strutture attuali per individuare quelle trasferibili alla SVIME e quelle non utilizzabili dalla stessa; trasformazione dell'oggetto sociale, ricapitalizzazione diversa titolare e ripartizione del capitale sociale.

La SVIME sarà strutturata:

a.1 il Consiglio di Amministrazione composto da 4 membri di cui:

- il Presidente di nomina FINE TRADING

- Amministratore delegato di nomina STANDA

- 2 Consiglieri: uno FINE TRADING e uno STANDA

a.2 il Collegio sindacale con Presidente, un Sindaco effettivo ed uno supplente di nomina STANDA ed un Sindaco effettivo ed uno supplente di nomina FINE TRADING

a.3 il Responsabile amministrativo e finanziario di nomina FINE TRADING che dipende dal Presidente,

a.4 i buyers comandati da STANDA nella SVIME in numero da convenire;

a.5 organico impiegatizio, da convenirsi, per le ulteriori funzioni inerenti il raggiungimento degli scopi sociali.

Tutte le assunzioni del personale della Società saranno deliberate dal Consiglio di Amministrazione.

b La SVIME sviluppa la sua attività secondo le seguenti linee operative (i cui dettagli verranno inseriti in un apposito allegato che costituisce parte integrante e sostanziale dell'accordo);

b.1 partecipa con i suoi buyers ai comitati commerciali STANDA per la definizione dei programmi di assortimento della STANDA stessa;

b.2 realizza il marketing degli acquisti nel Mezzogiorno;

b.3 tratta le forniture meridionali con l'assistenza dei buyers STANDA;

b.4 fissa ai fornitori condizioni generali di acquisto corrispondenti a quelle praticate dalla STANDA;

b.5 segnala a FINE TRADING i contratti di acquisto da essa stipulati con i fornitori meridionali alle normali condizioni di mercato e di pagamento STANDA, affinché FINE TRADING, attraverso gli interventi di cui al punto d, possa migliorarne le condizioni economiche;

b.6 segnala a FINE TRADING i produttori meridionali potenzialmente interessati ma che presentano carenze in termini di competitività e/o affidabilità affinché la FINE TRADING possa esperire gli interventi atti a rimuovere tali carenze, secondo quanto previsto al punto d;

b.7 provvede al pagamento dei fornitori secondo i termini di pagamento stabiliti e fattura alla STANDA con i termini di pagamento attualmente praticati dalla STANDA stessa e da questa specificati in allegato al contratto con SVIME di cui al punto o.

Ai buyers della SVIME, coscome a quelli della STANDA che verranno ai primi affiancati nella negoziazione delle forniture meridionali, saranno fissati i targets coerenti con gli obiettivi della Società

c Tra la SVIME e la STANDA sottoscritto un contratto con cui:

c.1 STANDA si impegna a perseguire l'obiettivo di acquistare nel Mezzogiorno merci per un valore di acquisto pari a quello dei prodotti attualmente da essa commercializzati attraverso la rete distributiva meridionale, a condizione che le merci fornite dalla SVIME siano per prezzo, qualità, condizioni di pagamento e di servizio (in queste ultime includendosi imballaggio, etichettatura, le condizioni di resa, i tempi di consegna, ecc.) almeno pari a quelle reperibili dalla STANDA sul mercato centrosettentrionale, secondo le caratteristiche evidenziate nei programmi di assortimento emessi da STANDA stessa;

c.2 STANDA si impegna ad acquistare attraverso la SVIME prodotti meridionali per un valore e costo pari il primo anno a 50 miliardi, incrementato in ciascuno degli anni successivi di un 10% in termini reali (L. 1980);

c.3 STANDA garantisce i quantitativi minimi di acquisto di cui al punto precedente. Poiché sui prezzi di acquisto previsto che la SVIME, nella fatturazione a STANDA applicherà un ricarico pari al 2% diretto alla remunerazione dei suoi costi operativi, STANDA, per il caso in cui i predetti minimi non venissero raggiunti, si impegna a corrispondere alla SVIME un importo pari al 2% della differenza fra gli acquisti realmente effettuati e i minimi garantiti medesimi. L'evoluzione nei vari anni degli acquisti SVIME e dei suoi costi operativi potranno dare luogo ad una revisione della percentuale di ricarico e quindi della eventuale penale nei confronti STANDA per il caso di mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di acquisto.

Il contratto fra STANDA e SVIME ha durata quinquennale e si rinnova automaticamente alla scadenza, per un ulteriore quinquennio qualora non ne intervenga una preventiva disdetta di una delle parti un anno prima della scadenza stessa.

d La FINE TRADING si impegna a sostenere con ausili finanziari, tecnici ed organizzativi le imprese del Mezzogiorno al fine del progressivo potenziamento dei livelli di competitività delle stesse.

A tal fine, la FINE TRADING si impegna nei confronti della STANDA a stanziare un importo pari al 25% dei volumi annui di vendita della SVIME alla STANDA stessa.

Tale stanziamento sarà in particolare utilizzato per interventi a favore dei produttori meridionali, quali:

- 1) sconto a tasso agevolato delle fatture per forniture alla SVIME;
- 2) finanziamento a tasso agevolato alla produzione di commesse SVIME;
- 3) altre forme di sostegno finanziario agevolato;
- 4) contributi per azioni promozionali e pubblicitarie a favore di produzioni meridionali commercializzate

attraverso SVIME nei punti di vendita della STANDA;
5) sostegni tecnologici e organizzativo-gestionali.

e La FINE TRADING garantisce alla STANDA che attraverso tale interventi i prezzi di acquisto concordati dai buyers della SVINE con i fornitori meridionali della SVIME stessa, alle normali condizioni di mercato e di pagamento della STANDA, daranno luogo da parte dei produttori anzidetti a sconti non inferiori al 2%. Eventuale differenza fra tale percentuale e il minore sconto che dovesse essere praticato da singoli produttori sarcoperta nei confronti STANDA dalla FINE TRADING.
Sconti eventualmente maggiori praticati da fornitori meridionali della SVINE su intervento della FINE TRADING saranno ripartiti per la differenza fra la percentuale relativa e il 2% anzidetto, fra la STANDA, per l'incentivazione dei suoi acquisti al SUD, e la FINE TRADING, per l'incentivazione delle sue attività di supporto nella misura rispettivamente di 3/5 e 2/5.

DIRITTI SINDACALI

1/2 ora per dipendente a disposizione della struttura sindacale nazionale regionale.

PASSAGGI DI LIVELLO E INDENNITA MACELLAI

Le parti convengono di incontrarsi nei prossimi giorni per definire i problemi sulla base dell'accordo realizzato con le aziende similari. 19 dicembre 1980

CONTRATTO INTEGRATIVO AZIENDALE

PREMESSA

Il presente accordo, che integra l'accordo 21 gennaio 1977, perfeziona l'intenzione delle parti di favorire, con la soluzione dei problemi affrontati e fatti oggetto di intesa, un più efficace concorso di tutte le componenti aziendali, al risanamento gestionale della società allo sviluppo della sua presenza e ruolo nella realtà commerciale del paese.

A questo fine il miglioramento del rapporto fatturato per addetto, quale indice dell'evoluzione desiderata (nel rispetto dai livelli di occupazione, costituisce obiettivo comune del comportamento delle parti.

DIRITTI DI INFORMAZIONE

Le parti, ai sensi dell'art. 137 del vigente C.C.N.L. 1712/1979, riconfermano la validità dei confronti sviluppati in questi anni ai vari livelli in materia di diritto di informazione, riorganizzazione e sviluppo, alle politiche commerciali, agli approvvigionamenti e alle strategie di mercato, di cui all'accordo 21/1/1977 e convengono che le informazioni, salve le normali esigenze di riservatezza su temi aziendali, quali ad esempio i problemi societari, acquisizione immobiliari, o problemi di concorrenza, abbiano carattere preventivo e si sviluppino ai seguenti livelli:

Livello Nazionale: le informazioni di rilevanza generale che attengono all'azienda nel suo complesso e/o a ciascuna delle Società Divisioni che la compongono.

Questo livello di informazione è relativo ai temi degli investimenti, della riorganizzazione e ristrutturazione e sviluppo, dell'andamento economico, delle strategie commerciali, della politica degli approvvigionamenti, dei programmi di formazione, delle innovazioni tecnologiche, dell'occupazione nelle sue varie espressioni.

Livello Territoriale: le informazioni di rilievo e specificità territoriale che non siano state oggetto di informazioni a livello nazionale e/o che necessitino di un confronto e verifica a livello territoriale.

Salvi i motivi di riservatezza richiamati, a questo livello l'azienda nel suo complesso e/o nelle sue articolazioni strutturali, procederà ad informare le OO.SS. regionali su temi e/o programmi che coinvolgono le competenze dei sindacati a quel livello, anche in relazione alla partecipazione dei sindacati nelle sedi di programmazione territoriale.

Livello delle singole Unit le informazioni che abbiano riguardo a situazioni specifiche delle singole unit interessate (sedi centrali e unit periferiche) in cui si articolano le singole Società Divisioni del complesso aziendale. Saranno, in particolare, fornite informazioni utili alla valutazione dell'adeguatezza della forza lavoro, dei processi organizzativi e dell'organizzazione del lavoro che interessano l'unit stessa e in generale i suoi obiettivi e suo andamento economico.

SVILUPPO, INVESTIMENTI, OCCUPAZIONE

Le parti confermano la piena validità delle intese contenute nell'accordo del gennaio 1977.

In armonia con quanto sopra, l'azienda si impegna a fornire periodiche e dettagliate informazioni sui propri programmi di sviluppo e di investimento, per il territorio, con particolare riferimento all'incremento della presenza e del ruolo della STANDA nel settore della distribuzione commerciale, specie nell'area meridionale.

In questo contesto l'azienda conferma l'impegno alla programmazione del proprio sviluppo e a perseguire maggiori livelli di efficienza e di produttività anche attraverso adeguati piani di finanziamento.

Su questi temi verranno fornite periodiche e dettagliate informazioni alle OO.SS. sulle questioni afferenti ai vari livelli di competenza.

In particolare l'azienda fornirà informazioni sulla composizione, sull'andamento e sulle prospettive dell'occupazione, con specifici dettagli concernenti l'occupazione femminile. L'azienda, inoltre, attraverso comunicazioni interne segnalerà posizioni di lavoro che si renderanno vacanti a livello di piazza, onde consentire agli interessati di potervi concorrere.

APPROVVIGIONAMENTI, POLITICHE COMMERCIALI E PREZZI

Le parti convengono sulla validità delle intese raggiunte e degli obiettivi fissati con l'accordo del gennaio 1977 e susseguenti in materia di politiche commerciali, approvvigionamenti e contenimento dei prezzi. Inoltre le parti sono consapevoli che la politica degli acquisti reclama profonde trasformazioni del tessuto produttivo e adeguamento alle condizioni particolari tipiche delle forme moderne di distribuzione.

L'azienda favorisce e promuove iniziative di acquisto atte allo sviluppo delle capacità produttive locali, con particolare attenzione alle realtà meridionali e alla cooperazione, ferme restando le esigenze di convenienza economica. A tal fine l'azienda, riconfermando il proprio inizio a sostenere le politiche di approvvigionamenti decentrate nel Mezzogiorno, ha presentato un organico e specifico progetto.

Per quanto riguarda i prezzi, le parti convengono sulla necessità di sviluppare e migliorare l'esperienza e le iniziative in ordine alla trasparenza sulla formazione del prezzo e alla competitività del mercato.

Le parti convengono di sviluppare, nel contesto della gestione delle presenti intese, una più sistematica verifica relativa all'impegno dell'azienda di porre in atto le più idonee azioni a salvaguardia del consumatore attraverso una corretta informazione pubblicitaria e avendo riguardo nella scelta delle fonti produttive e alle indicazioni della legge nr. 283 del 1962.

ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO DI FILIALE

Gli obiettivi dell'organizzazione del lavoro, in linea con quelli enunciati nell'accordo del 21-11-1977, sono riconfermati in termini di:

- più equa ripartizione dei ritmi e carichi di lavoro all'interno delle singole aree merceologiche;
- arricchimento della professionalità del personale;
- miglioramento del servizio alla clientela;
- utilizzo più razionale degli impianti;
- aumento della produttività individuale e complessiva.

Per la realizzazione di tali obiettivi l'organizzazione per gruppi di lavoro costituisce una soluzione che le parti concordano di estendere.

L'articolazione dei gruppi deve essere coerente con l'articolazione della filiale in aree merceologiche (vendita personalizzata, libero servizio, e alimentari), a ciascuna delle quali corrisponde di norma, un gruppo di lavoro. Nelle filiali di più ampie dimensioni possono essere previsti più gruppi di lavoro nell'ambito della stessa area merceologica. I gruppi di lavoro devono assicurare in modo programmato nella propria area merceologica, tutte le attività necessarie per il raggiungimento degli obiettivi quali:

- richieste merci comunque svolte;
- confezionamento, prezzatura, rifornimento e movimentazione delle merci;
- incasso e relative registrazioni;
- collaudo delle merci;
- resi, smistamenti, rientri ai CED;
- assistenza alla clientela;
- inventari periodici (conte);
- variazioni prezzo;
- attività amministrative conseguenti al flusso delle merci.

L'intercambiabilità degli addetti all'interno del gruppo e la mobilità tra i gruppi della medesima area, nonché tra le aree sono condizioni necessarie per l'arricchimento della professionalità e il raggiungimento di più elevati livelli di partecipazione e di produttività.

Peraltro, per conseguire tale crescita, l'appartenenza dei lavoratori ai rispettivi gruppi deve avere carattere di

sufficiente stabilità. La mobilità tra i gruppi di lavoro va programmata anche tenendo conto delle esigenze prevedibili. Fuori da tali schemi programmati la mobilità tra i gruppi di lavoro sarà realizzata in occasione di situazioni eccezionali e non prevedibili, quali ad esempio:
punte eccezionali di assenteismo;
punte eccezionali di attività

I capi settore, oltre ad apportare ai gruppi delle rispettive aree le proprie conoscenze e capacità professionali, con finalità di formazione sul lavoro e di partecipazione consapevole ed attiva dei lavoratori al migliore funzionamento dell'unità coordinano e controllano tali gruppi, provvedendo in particolare a:

- programmare le attività lavorative;
- supportare ed integrare le proposte ed i suggerimenti avanzati dagli appartenenti al gruppo;
- comunicare ed illustrare le procedure, gli strumenti di gestione e gli obiettivi sindacali;
- verificare l'attuazione dei programmi e dei metodi di lavoro. Relativamente a gruppi di lavoro degli alimentari, le funzioni sopraindicate sono svolte dal gerente del supermercato.

ORGANICI

Le parti convengono che la verifica degli organici per la loro definizione (fulltime, parttime, provvisori) delle singole unità sarà realizzata con le strutture sindacali competenti, sulla base dei seguenti criteri di valutazione, impiegati in concorso tra loro:

tipologia dell'unità
composizione dell'assortimento;
struttura fisica dell'unità delle superfici;
numero delle transazioni;
situazioni di mercato;
livello e qualità di servizio alla clientela;
consistenza e distribuzione delle presenze effettive;
organizzazione del lavoro;
volume delle merci lavorate e/o vendute, loro composizione e quantità di lavoro necessario;
tecnologia.

Ai fini di una definizione degli organici delle singole unità le parti stipulanti concorderanno la traduzione di questi criteri in parametri/obiettivi quantificati, la cui variazione comporterà successivi adeguamenti agli organici.

Norma transitoria

Relativamente alle esuberanze di personale dichiarate dalla STANDA nel suo programma di ristrutturazione in corso di verifica complessiva in sede di Ministero del Lavoro, le parti convengono che su tali esuberanze, valutate dall'azienda in base a parametri quantitativi di produttività correlati alle vendite procapite, saranno immediatamente avviati incontri di verifica a livello territoriale.

Tali verifiche saranno esperite sulla base dei parametri di cui al presente accordo e tenuto conto della situazione deficitaria delle unità considerate.

Gli incontri dovranno concludersi entro il gennaio 1981 e i relativi risultati formeranno oggetto di valutazione complessiva e di definizione tra le parti a livello nazionale.

LAVORO A TEMPO PARZIALE

Fermo restando quanto previsto dagli accordi vigenti, considerato che il parttime ha la funzione di fornire all'organico di vendita la necessaria elasticità riguardo ai flussi di vendita, al fine di evitare disservizi e/o aumenti eccessivi dei ritmi e carichi di lavoro e di andare incontro alle specifiche esigenze dei lavoratori, ai conviene che esso venga utilizzato nell'ambito dell'organizzazione del lavoro e del lavoro di gruppo anche in funzione del restringimento del nastro orario.

Pertanto i criteri del suo utilizzo saranno concordati tra le parti nelle varie unità produttive. La sua entità verrà verificata rispetto agli occupati a fulltime anche in rapporto ai criteri predeterminati e convenuti per la definizione degli organici.

L'utilizzo del parttime deve tendere ad una progressiva riduzione del ricorso al lavoro straordinario.

Tenendo conto dell'importanza di questi obiettivi, le parti convengono che le sperimentazioni che saranno concordate in materia di organizzazione ed orario di lavoro, possano anche prevedere con efficacia limitata al periodo delle sperimentazioni stesse e salvo successiva conferma concordata a seguito degli esiti sperimentali, forme di lavoro a tempo parziale che vadano oltre le previsioni degli accordi vigenti in materia.

Le situazioni individuali in atto non potranno subire modifiche se non con il consenso dei lavoratori

interessati.

ORARI DI LAVORO

Fermo restando quanto contenuto nella dichiarazione a verbale annessa all'art. 137 del C.C.N.L. 1712/1979 in materia di disciplina legislativa degli orari di apertura e chiusura dei negozi, le parti, circa l'obiettivo di riduzione del nastro orario attraverso i doppi turni, turni unici e fasce orarie differenziate convengono su alcune condizioni essenziali per la pratica attuazione:

rispetto dei risultati ottenuti in sede di definizione degli organici;
proficua utilizzazione della forza lavoro al di fuori degli orari di vendita secondo moduli programmati che prevedano anche l'attuazione di nuove tecniche, modalità procedure di lavoro finalizzate al miglior utilizzo degli impianti;
copertura delle esigenze di presidio e specialistiche;
salvaguardia di un adeguato livello di servizio alla clientela;
efficiente gestione interna delle merci;
riduzione dell'orario di lavoro.

Per verificare la possibilità di realizzazione di tali condizioni, le parti convengono di estendere e perfezionare le sperimentazioni giavviate nel settore degli alimentari e di estenderle gradualmente agli altri settori di attività aziendali. Per quanto riguarda i supermercati, le parti convengono di estendere, nelle realtà che lo consentono e nei tempi tecnici necessari, da concordare a livello regionale, la pratica realizzazione della riduzione del nastro orario procedendo anche alla razionalizzazione delle riduzioni giadottate.

Per quanto riguarda l'area merceologica della vendita personalizzata, le parti convengono di avviare, sulla base di analisi e progetti preventivi, una sperimentazione, diversamente articolata nei tempi, modalità di estensione tra le due aree merceologiche che compongono il settore (libero servizio e vendita personalizzata).

Tale sperimentazione sarà conclusa per entrambe le aree entro il 31/3/1982 e decorrerà per il l.s. dal mese di marzo e per la v.p. dal mese di maggio 1981.

Il campione delle filiali sulle quali sarà avviata la sperimentazione nei settori del l.s. e della v.p. sarà concordato tra le parti entro il 28/2/1981. Resta fin da ora stabilito che tale campione sarà rappresentativo delle diverse realtà aziendali in termini ubicazionali e strutturali.

Le parti convengono, infine, che il passaggio dalla fase sperimentale e quella dell'attuazione definitiva subordinato alla verifica dei risultati delle sperimentazioni effettuate.

Le parti concordano che le specifiche richieste contenute nella piattaforma, relative ai quadri, sede centrale, S.T.S. e

INGROSS saranno affrontate in appositi incontri e che i risultati conseguiti costituiranno parte integrante del presente accordo.

INCONTRI

INGROSS-1-1981 a Milano

S.T.S.15-1-1981 a Roma

SEDE16-1-1981 a Milano

QUADRI23-1-1981 a Roma

CONTRATTO A TERMINE E PER SOSTITUZIONE

In caso di assunzione a tempo indeterminato saranno d'ora innanzi considerati, solo ai fini dei passaggi automatici di livello, le anzianità maturate con i contratti a termine nell'ambito della stessa attività lavorativa.

FORMAZIONE PROFESSIONALE

L'azienda, su richiesta delle OO.SS., si impegna a presentare un piano annuale di formazione professionale prima dell'inizio di ciascun anno, al fine di verificare obiettivi, contenuti e metodologie.

Nel piano verranno specificate le aree di intervento professionali e territoriali, con particolare riferimento al Mezzogiorno e con l'impegno comune di ricercare soluzioni che permettano anche l'utilizzo previsto a tale scopo del Fondo Sociale Europeo.

AMBIENTE E SALUTE

Fermo restando quanto previsto nei precedenti accordi, l'azienda riconferma il proprio impegno ad intervenire per migliorare le condizioni ambientali anche con l'intervento delle competenti strutture pubbliche sulla base delle indicazioni provenienti dalle strutture sindacali aziendali.

L'azienda riconosce permessi retribuiti per visite specialistiche, ad eccezione di quelle odontoiatriche, limitatamente al tempo strettamente necessario, ove non sia obiettivamente possibile effettuarle fuori dell'orario di lavoro. Il riconoscimento subordinato alla presentazione di idonea documentazione.

INFORTUNI

Le parti convengono che l'eventuale estensione dell'assicurazione degli infortuni sul lavoro subordinata alla formale identificazione da parte dell'INAIL ed alla relativa approvazione del Ministero del Lavoro, di apposite voci di rischio, specifiche alla concreta realtà tecnico-organizzativa della distribuzione organizzata nei suoi comparti alimentari e non alimentari, avuto riguardo all'andamento infortunistico che le parti stesse riconoscono come positivo in ordine agli indici di frequenza e di gravità.

Pertanto le parti si impegnano a promuovere i necessari interventi per una sollecita definizione del problema.

HANDICAPPATI

L'azienda per un biennio stanzerà la somma annuale di L. 20 milioni da destinare, d'intesa con le strutture sindacali aziendali, a favore dei lavoratori dell'azienda che abbiano a carico figli o familiari handicappati. Tale somma sarà trasformata in corrispondenti permessi retribuiti connessi con la necessità dell'assistenza medesima.

PROVVIDENZE AZIENDALI

A seguito delle precisazioni e dei dati resi dall'azienda, le parti ravvisano l'opportunità di effettuare entro il 31/3/1981 un esame complessivo del problema al fine di una diversa finalizzazione.

DIRITTO ALLO STUDIO

Le parti convengono di estendere ai corsi monografici organizzati da Enti Pubblici l'utilizzo delle ore previste per il diritto allo studio.

ANZIANITÀ EX QUALIFICHE OPERAIE

In riferimento all'argomento in oggetto, l'azienda svolgerà proprio interno opportune verifiche al fine di valutare l'ampiezza del problema per ricercare idonee soluzioni.

SALARIO

Con decorrenza 1/1/1982 il premio aziendale subirà un incremento al fine di giungere ad un aumento totale di L. lorde mensili:

1° Livello super L. 40.000.

1° Livello L. 38.000.

2° Livello L. 32.000.

3° Livello L. 29.000.

4° Livello extra

4° Livello super L. 25.000.

4° Livello

5° Livello L. 23.000.

6° Livello L. 20.000.

Alla formulazione di detti importi concorrono gli assegni personali o superminimi non contrattualizzati superiori a L. 10.000 mensili nella misura massima del 50% dell'aumento derivante dalla riparametrazione.

PROSPETTO DI ACCORDO TRA FINE TRADING E STANDA

Si premette:

a) che la STANDA S.p.A. presente nel Mezzogiorno con 99 punti di vendita (pari al 34% della sua rete) e che intrattiene rapporti di affiliazione con 66 dettaglianti, per un pari numero di punti di vendita;

b) che attraverso tale rete distributiva la STANDA ha commercializzato nel 1979 al pubblico dell'area meridionale prodotti per un valore complessivo a prezzi di costo di 160 miliardi circa in linea di massima così ripartiti:

alimentari 45%

tessile ed abbigliamento 35%

casalinghi e vari 20%

c) che anche in riferimento alle direttive di cui all'art. 99 del testo unico sul Mezzogiorno, inerenti la promozione e lo sviluppo delle imprese meridionali, la FIME ha costituito la FINE TRADING S.p.A. il cui oggetto sociale è il potenziamento della commercializzazione dei prodotti meridionali;

d) che la FINE TRADING ha intavolato trattative con la STANDA aventi ad oggetto i rifornimenti alla rete distributiva di tali prodotti fabbricati e comunque forniti dalle imprese meridionali, nella misura più ampia possibile.

Con tali premesse tra FINE TRADING e STANDA si è pervenuti alle seguenti definizioni:

a) viene costituita una Società a partecipazione con capitale sociale di 1.000 ML ripartito pariteticamente tra FINE TRADING e STANDA, che avrà per oggetto sociale il reperimento e l'acquisto o di prodotti meridionali da commercializzare nella rete di vendita della STANDA e delle affiliate.

Le parti concordano di utilizzare a tal fine la SVIME S.p.A. Società precedentemente costituita tra FIME e STANDA previa:

chiusura dei conti di esercizio, ripianamento delle eventuali perdite garantita tra FINE e STANDA nei confronti della SVIME in ordine ad eventuali sopravvenienze passive;
analisi delle strutture attuali per individuare quelle trasferibili alla SVIME e quelle non utilizzabili dalla stessa;
trasformazione dell'oggetto sociale, ricapitalizzazione diversa, ripartizione del capitale sociale.

La SVIME sarà strutturata:

a.1 il Consiglio di Amministrazione composto da 4 membri di cui:

- il Presidente di nomina FINE TRADING
- Amministratore delegato di nomina STANDA
- 2 Consiglieri: uno FINE TRADING e uno STANDA

a.2 il Collegio sindacale con Presidente, un Sindaco effettivo ed uno supplente di nomina STANDA ed un Sindaco effettivo ed uno supplente di nomina FINE TRADING

a.3 il Responsabile amministrativo e finanziario di nomina FINE TRADING che dipende dal Presidente,

a.4 i buyers comandati da STANDA nella SVIME in numero da convenire;

a.5 organico impiegatizio, da convenirsi, per le ulteriori funzioni inerenti il raggiungimento degli scopi sociali.

Tutte le assunzioni del personale della Società saranno deliberate dal Consiglio di Amministrazione.

b) La SVIME sviluppa la sua attività secondo le seguenti linee operative (i cui dettagli verranno inseriti in un apposito allegato che costituisce parte integrante e sostanziale dell'accordo);

b.1 partecipa con i suoi buyers ai comitati commerciali STANDA per la definizione dei programmi di assortimento della STANDA stessa;

b.2 realizza il marketing degli acquisti nel Mezzogiorno;

b.3 tratta le forniture meridionali con l'assistenza dei buyers STANDA;

b.4 fissa ai fornitori condizioni generali di acquisto corrispondenti a quelle praticate dalla STANDA;

b.5 segnala a FINE TRADING i contratti di acquisto da essa stipulati con i fornitori meridionali alle normali condizioni di mercato e di pagamento STANDA, affinché FINE TRADING, attraverso gli interventi di cui al punto d, possa migliorarne le condizioni economiche;

b.6 segnala a FINE TRADING i produttori meridionali potenzialmente interessati ma che presentano carenze in termini di competitività e/o affidabilità affinché la FINE TRADING possa esperire gli interventi atti a rimuovere tali carenze, secondo quanto previsto al punto d;

b.7 provvede al pagamento dei fornitori secondo i termini di pagamento stabiliti e fattura alla STANDA con i termini di pagamento attualmente praticati dalla STANDA stessa e da questa specificati in allegato al contratto con SVIME di cui al punto o.

Ai buyers della SVIME, coscome a quelli della STANDA che verranno affiancati nella negoziazione

delle forniture meridionali, saranno fissati i targets coerenti con gli obiettivi della Società

c Tra la SVIME e la STANDA sottoscritto un contratto con cui:

c.1 STANDA si impegna a perseguire l'obiettivo di acquistare nel Mezzogiorno merci per un valore di acquisto pari a quello dei prodotti attualmente da essa commercializzati attraverso la rete distributiva meridionale, a condizione che le merci fornite dalla SVIME siano per prezzo, qualità, condizioni di pagamento e di servizio (in queste ultime includendosi imballaggio, etichettatura, le condizioni di resa, i tempi di consegna, ecc.) almeno pari a quelle reperibili dalla STANDA sul mercato centrosettentrionale, secondo le caratteristiche evidenziate nei programmi di assortimento emessi da STANDA stessa;

c.2 STANDA si impegna ad acquistare attraverso la SVIME prodotti meridionali per un valore e costo pari al primo anno a 50 miliardi, incrementato in ciascuno degli anni successivi di un 10% in termini reali (L. 1980);

c.3 STANDA garantisce i quantitativi minimi di acquisto di cui al punto precedente. Poiché sui prezzi di acquisto previsto che la SVIME, nella fatturazione a STANDA applicherà un ricarico pari al 2% diretto alla remunerazione dei suoi costi operativi, STANDA, per il caso in cui i predetti minimi non venissero raggiunti, si impegna a corrispondere alla SVIME un importo pari al 2% della differenza fra gli acquisti realmente effettuati e i minimi garantiti medesimi. L'evoluzione nei vari anni degli acquisti SVIME e dei suoi costi operativi potranno dare luogo ad una revisione della percentuale di ricarico e quindi della eventuale penale nei confronti STANDA per il caso di mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di acquisto.

Il contratto fra STANDA e SVIME ha durata quinquennale e si rinnova automaticamente alla scadenza, per un ulteriore quinquennio qualora non ne intervenga una preventiva disdetta di una delle parti un anno prima della scadenza stessa.

d La FINE TRADING si impegna a sostenere con ausili finanziari, tecnici ed organizzativi le imprese del Mezzogiorno al fine del progressivo potenziamento dei livelli di competitività delle stesse.

A tal fine, la FINE TRADING si impegna nei confronti della STANDA a stanziare un importo pari al 25% dei volumi annui di vendita della SVIME alla STANDA stessa.

Tale stanziamento sarà in particolare utilizzato per interventi a favore dei produttori meridionali, quali:

- 1) sconto a tasso agevolato delle fatture per forniture alla SVIME;
- 2) finanziamento a tasso agevolato alla produzione di commesse SVIME;
- 3) altre forme di sostegno finanziario agevolato;
- 4) contributi per azioni promozionali e pubblicitarie a favore di produzioni meridionali commercializzate attraverso SVIME nei punti di vendita della STANDA;
- 5) sostegni tecnologici e organizzativo-gestionali.

e La FINE TRADING garantisce alla STANDA che attraverso tale interventi i prezzi di acquisto concordati dai buyers della SVIME con i fornitori meridionali della SVIME stessa, alle normali condizioni di mercato e di pagamento della STANDA, daranno luogo da parte dei produttori anzidetti a sconti non inferiori al 2%. L'eventuale differenza fra tale percentuale e il minore sconto che dovesse essere praticato da singoli produttori sarà coperta nei confronti STANDA dalla FINE TRADING.

Sconti eventualmente maggiori praticati da fornitori meridionali della SVIME su intervento della FINE TRADING saranno ripartiti per la differenza fra la percentuale relativa e il 2% anzidetto, fra la STANDA, per l'incentivazione dei suoi acquisti al SUD, e la FINE TRADING, per l'incentivazione delle sue attività di supporto nella misura rispettivamente di 3/5 e 2/5.

DIRITTI SINDACALI

1/2 ora per dipendente a disposizione della struttura sindacale nazionale regionale.

PASSAGGI DI LIVELLO E INDENNITÀ MACELLAI

Le parti convengono di incontrarsi nei prossimi giorni per definire i problemi sulla base dell'accordo realizzato con le aziende similari.