



GDF SUEZ

BY PEOPLE FOR PEOPLE

## Indagine conoscitiva sui prezzi dell'energia elettrica e del gas come fattore strategico per la crescita del sistema produttivo del Paese

Audizione presso la 10<sup>a</sup> Commissione permanente  
(industria, commercio, turismo)  
del Senato della Repubblica

**GDF SUEZ Energia Italia**

Roma, 22 Ottobre 2013



GDF SUEZ

BY PEOPLE FOR PEOPLE



## Il Gruppo GDF SUEZ e le sue attività in Italia

# IL GRUPPO GDF SUEZ NEL MONDO

GDF SUEZ è un gruppo leader mondiale per l'energia e l'ambiente, presente in circa 50 Paesi in tutti i continenti, che pone la crescita responsabile al centro delle proprie attività per affrontare le grandi sfide energetiche ed ambientali: rispondere ai fabbisogni energetici, garantire la sicurezza degli approvvigionamenti, lottare contro i cambiamenti climatici e ottimizzare l'utilizzo delle risorse.

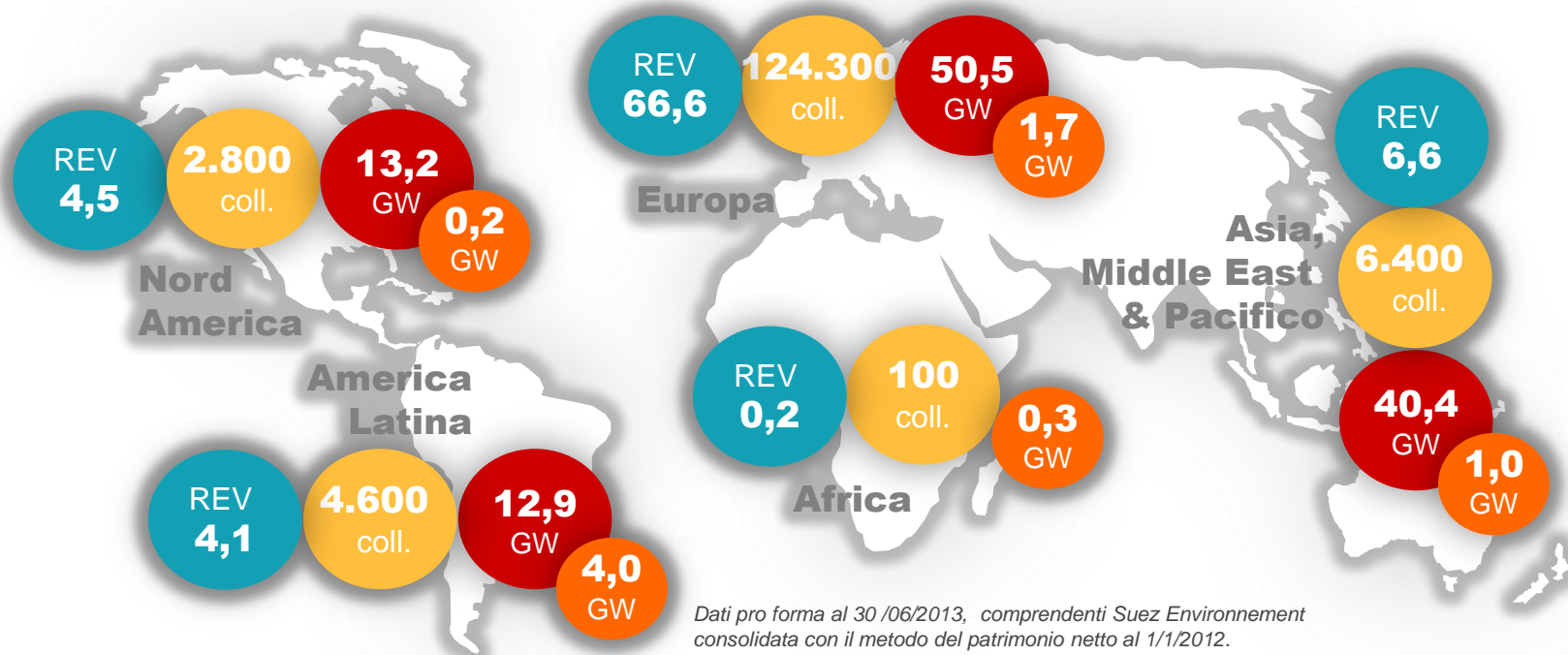
**€82 miliardi**

Fatturato 2012

**138.200**

Collaboratori

Capacità: **117 GW** installata  
// **7.2 GW** in costruzione\*



*Dati pro forma al 30/06/2013, comprendenti Suez Environnement consolidata con il metodo del patrimonio netto al 1/1/2012.*

*\* Comprende il 100% della capacità degli impianti di GDF SUEZ al 31 dicembre 2012, indipendentemente dall'attuale holding rate.*

# GDF SUEZ: GAS, ELETTRICITA', SERVIZI



## GAS

- ✓ 1° per rete di trasporto e di distribuzione di gas naturale in Europa
- ✓ 1° importatore di gas naturale liquefatto (GNL) in Europa e 3° nel Mondo con una flotta di 17 navi metaniere
- ✓ 2° per acquisto di gas naturale in Europa



## ELETTRICITA'

- ✓ 1° produttore mondiale di energia elettrica da fonte non nucleare
- ✓ 50% di aumento della capacità di produzione da fonti rinnovabili tra il 2009 e il 2015



## SERVIZI ENERGETICI E AMBIENTALI

- ✓ 1° fornitore mondiale di servizi energetici ed ambientali
- ✓ 1300 impianti gestiti in tutto il Mondo di cui 186 per il teleriscaldamento e teleraffrescamento.

GDF SUEZ

BY PEOPLE FOR PEOPLE

GDF SUEZ

ENERGIE PER TE

GDF SUEZ

Global Energy

COFELY  
GDF SUEZ

TRACTEBEL Engineering  
GDF SUEZ

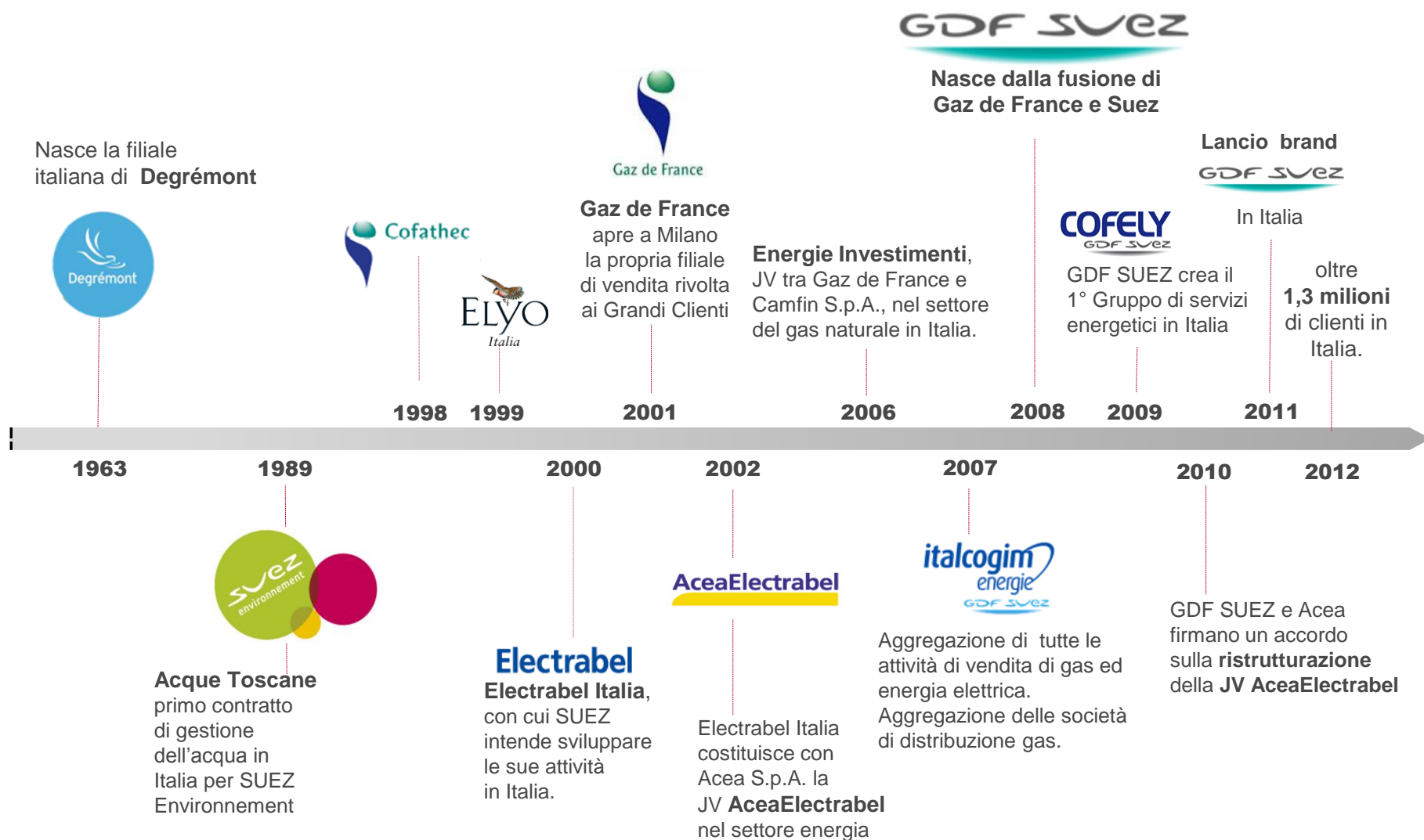
OMEGA Concept  
GDF SUEZ

REGOLAMENTAZIONE DEI MERCATI  
AUGUSTO CASTAGNETTI



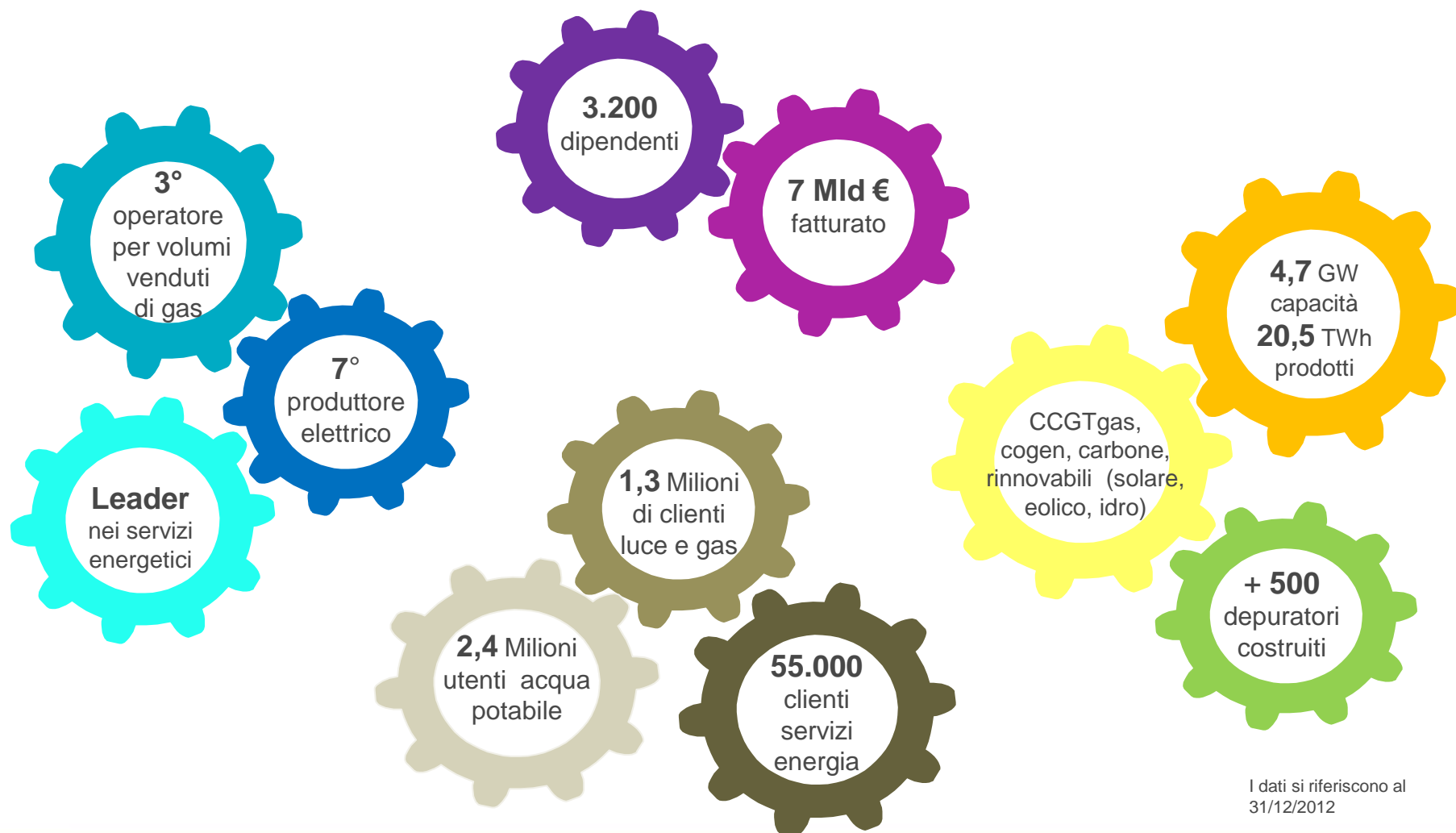
Dati pro forma al 30/06/2013, comprendenti SUEZ Environnement consolidata con il metodo del patrimonio netto al 1/1/2012.

# LA STORIA DELLA PRESENZA DI GDF SUEZ IN ITALIA



# LE ATTIVITÀ DEL GRUPPO IN ITALIA: NUMERI CHIAVE

L'Italia è un mercato molto importante per il Gruppo GDF SUEZ, presente nelle sue tre attività: energia elettrica, gas, servizi energetici e ambientali





## L'evoluzione della politica energetica europea

## Gravi criticita' nei 3 pilastri della politica energetica Europea:



**SOSTENIBILITA'  
AMBIENTALE**

- Sviluppo «tumultoso» delle fonti rinnovabili, non coordinato, con costi elevati in diversi paesi
- Rinascita del carbone in Europa a scapito del gas, grazie a prezzi bassi del carbone e della CO2



**SICUREZZA DEGLI  
APPROVVIGIONAMENTI**

- Il boom delle rinnovabili sta spingendo fuori dal mercato le moderne ed efficienti centrali a gas, che però forniscono al sistema riserva e flessibilità necessarie
- blocco investimenti privati per la sicurezza e sviluppo
- Forte potere negoziale di pochi grandi produttori di gas



**COMPETITIVITA'**

- Aumento delle bollette per famiglie e imprese a causa di alti costi per incentivi ed altri oneri generali
- Forte competitività delle imprese USA grazie al boom dello shale gas, con gravi impatti per le imprese europee



## 3 PROPOSTE DI INTERVENTO

### 1) CONTENERE GLI ONERI GENERALI NELLE BOLLETTE ENERGETICHE:

- Limitando i costi delle rinnovabili tramite una maggiore integrazione con il mercato
- Orientando gli incentivi per nuovi impianti alla ricerca e sviluppo di nuove tecnologie

### 2) GARANTIRE LA SICUREZZA DELL' APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO:

- Continuando il processo di integrazione del mercato europeo
- Riformando le regole di funzionamento dei mercati elettrici per massimizzare l'uso delle centrali più moderne e flessibili già esistenti, tramite sistemi efficienti di remunerazione della capacità e dei servizi messi a disposizione

### 3) RAFFORZARE GLI OBIETTIVI DI RIDUZIONE CO2 E IL RELATIVO MERCATO ETS:

- Ribilanciando domanda/offerta di CO2 per risollevare il prezzo attuale;
- Focalizzandosi su unico e ambizioso target di riduzione CO2
- Estendendo gli sforzi di riduzione della CO2 ad altri settori e ad altri paesi del mondo



# Il mercato energetico italiano

## Analisi e proposte

# I PREZZI ALL'INGROSSO NEL MERCATO ITALIANO

## GAS



Il prezzo «spot» all'ingrosso si è allineato ai prezzi degli altri hub europei, grazie soprattutto a:

- Mercato lungo a seguito della diminuzione della domanda
- Evoluzione regole di accesso alle capacità di interconnessione

Il mercato «spot» è una parte crescente ma minoritaria del mercato italiano, mentre il gas importato con contratti long term «Take or Pay» ha prezzi più alti e rigidità contrattuali

- Gli importatori long term pagano il costo della sicurezza delle forniture
- Le rinegoziazioni in corso sono importanti ma lunghe e complesse

## ELETTRICITA'



Il prezzo dell'elettricità all'ingrosso (PUN) è diminuito, ma rimane superiore ai prezzi europei soprattutto a causa di un mix di combustibili meno competitivo degli altri Paesi, più concentrati su nucleare e carbone

Le centrali italiane a ciclo combinato a gas (CCGT) sono più nuove ed efficienti, ma con costi variabili più alti rispetto alla media europea, dove prevale il nucleare ed il carbone, che hanno costi fissi più alti ma spesso già ammortizzati

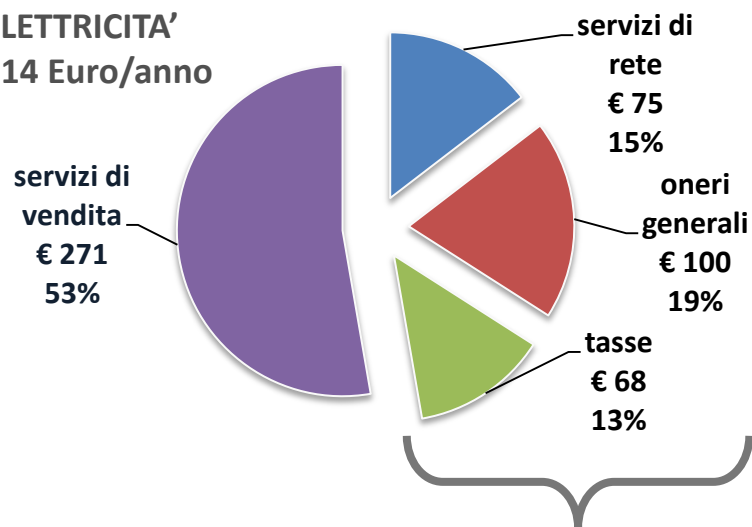
- Opportunità dall'evoluzione dei mercati elettrici verso una maggiore esigenza e remunerazione della flessibilità

**LO SVILUPPO DEI MERCATI ENERGETICI ITALIANI HA DIMINUITO I PREZZI ALL'INGROSSO NONOSTANTE ALTI PREZZI PETROLIFERI, MA RIMANE UN GAP CON I PREZZI MEDI EUROPEI**

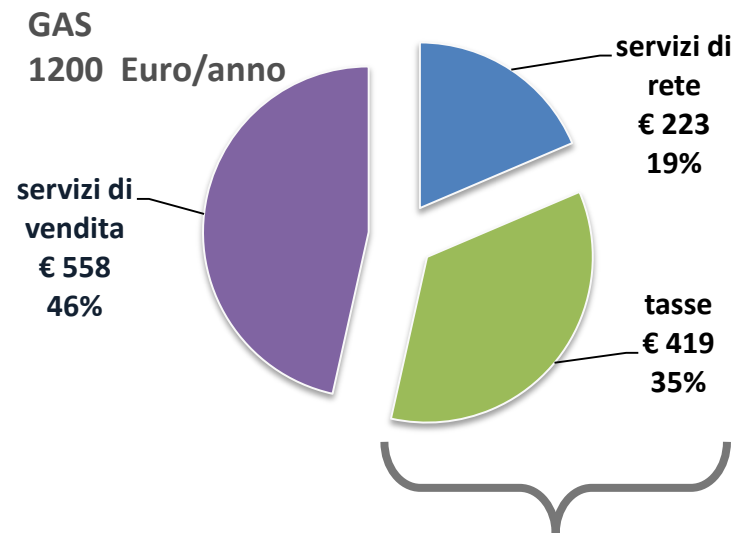
# IL PESO DEGLI ONERI DI SISTEMA

*Bollette annue per una famiglia media, con tariffa regolata da AEEG (fonte: AEEG quarto trimestre 2013)*

**ELETTRICITA'**  
514 Euro/anno



**GAS**  
1200 Euro/anno



- I PREZZI DIPENDONO SEMPRE PIU' DA COMPONENTI EXTRA-MERCATO: tasse, oneri e reti pesano circa la metà delle bollette domestiche ed hanno peso crescente anche per le imprese
- «Oneri generali» elettrici cresciuti da 5 Mdi € nel 2009 a ca. 13 nel 2013 (+260%), cresciuti anche nel gas.
- Gli effetti della concorrenza, seppur limitati ai «servizi di vendita», sono positivi: i clienti possono scegliere tra offerte diversificate e competitive, come dimostra il sistema «Trova Offerte» presente sul sito AEEG

**IL PROCESSO DI LIBERALIZZAZIONE HA PORTATO BENEFICI NEI MERCATI ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO, CHE PERO' SONO STATI VANIFICATI DALLA CRESCITA DELLE ALTRE COMPONENTI**

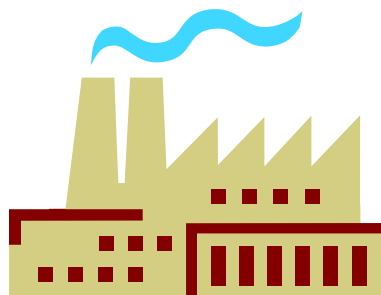
# I PREZZI PER DIVERSE CATEGORIE DI CONSUMATORI



## FAMIGLIE

BASSI CONSUMI: prezzi medi inferiori alle medie UE

ALTI CONSUMI: prezzi medi superiori alle medie UE



## IMPRESE

PMI-P.IVA: prezzi medi molto superiori alle medie europee

GRANDI INDUSTRIE: prezzi disomogenei e più difficili da confrontare, ma per molti segmenti risultano più alti dei paesi europei

**LA RIPARTIZIONE DEGLI ONERI GENERALI E DI RETE TRA LE VARIE CATEGORIE DI CONSUMATORI DEVE GARANTIRE SOSTENIBILITA', EQUITÀ' E MAGGIORE COMPETITIVITA' PER LE IMPRESE ITALIANE**

# ALTRI SERVIZI PER LA COMPETITIVITA' DELLE IMPRESE

## OLTRE AD UN PREZZO COMPETITIVO, I CLIENTI INDUSTRIALI NECESSITANO DI:

Gestione dei rischi (prezzo e volume), flessibilità contrattuale, monitoraggio mercato, ottimizzazione consumi, audit energetici per identificare sprechi e opportunità

## LE OFFERTE DI GDF SUEZ PER IL MERCATO INDUSTRIALE ITALIANO:

- ✓ OFFERTE PERSONALIZZATE: Oltre 10 differenti formule contrattuali, con indicizzazioni basate su varie commodities e sulle principali borse ed hub europei (TTF, NBP, EEX, ecc.) e durate contrattuali da 1 a 36 mesi
- ✓ SERVIZI AGGIUNTIVI:

### **Hedging**

*Operazioni evolute di trasformazione della struttura di prezzo su diversi intervalli temporali e per quota parte/totalità dei volumi*

### **Price Warning**

***Monitoraggio** quotidiano dei principali indici Gas e Power  
Segnalazione tempestiva di **opportunità***

### **Position Report**

*Visualizzazione dell'andamento dei principali parametri contrattuali  
Gestione degli scostamenti contrattuali*

### **Servizi Web**

*Area Riservata accessibile anche da mobile  
Gestione on line del contratto*

### **Formazione e informazione**

***Webinar** periodici di approfondimento  
Incontri di formazione sulle normative e sui **temi energetici** di attualità*

# LA TUTELA DEI CLIENTI FINALI

## REGOLAZIONE DEL PREZZO FINALE IN ITALIA

Prezzi regolati da AEEG per un **perimetro di clienti ancora molto ampio**: tutte le famiglie e, per l'elettricità, anche le PMI

## NORMATIVA EUROPEA SU REGOLAZIONE PREZZI

Il 3° Pacchetto Energia UE e vari pronunciamenti delle istituzioni UE (Commissione, Corte di Giustizia, ACER, ecc.) ribadiscono che la regolazione del prezzo finale è ammessa solo **transitoriamente ed a condizione che non ostacoli lo sviluppo del mercato libero.**

## ALTRE FORME DI TUTELA DEI CLIENTI

Tutele previste dalla normativa europea:

- **Tutela «sociale»** di prezzo per i clienti in condizione di «povertà energetica» e disagio (consumatori «vulnerabili»)
- **«Tutela di fornitura» («security of supply»)**, per famiglie e PMI

**CONTINUARE LA GRADUALE RIDUZIONE DEL «PERIMETRO DI TUTELA DI PREZZO», MANTENENDO E RAFFORZANDO LA TUTELA DEI CLIENTI REALMENTE «VULNERABILI», CIOÈ IN CONDIZIONI DI OGGETTIVO DISAGIO E «POVERTÀ ENERGETICA»**

# PRIORITA' PER IL MERCATO DELLA VENDITA

## DISPONIBILITA' E GESTIONE DEI DATI DI MISURA

I gestori delle reti di distribuzione dovrebbero mettere a disposizione dei venditori misure più frequenti e più accurate, necessarie per:

- fatturare correttamente i clienti
- sviluppare i servizi di controllo consumi ed efficienza energetica

→ **Diffusione degli smart meters e messa a disposizione di tutti i dati di misura, sia elettrici sia gas**

## GESTIONE DELLA CRESCENTE MOROSITA' E DEL RISCHIO CREDITO

I venditori finali gestiscono l'incasso dai clienti per tutti i costi della filiera e per le tasse, con costi finanziari (tempi pagamento < incasso) e accollandosi tutto il rischio credito senza adeguati strumenti per contenere tali oneri

→ **maggiore responsabilizzazione dei gestori di rete nel contenimento della morosità**

→ **condivisione del rischio credito e degli oneri finanziari tra i venditori e gli altri attori del mercato (fiscaltà inclusa)**

### INTERVENIRE SULLE CAUSE, NON SUGLI EFFETTI:

gli interventi normativi e regolatori dovrebbero concentrarsi non sulla fissazione dei prezzi finali ma sulla riduzione dei costi, rendendo la filiera più efficiente, a beneficio ultimo dei clienti finali.



# CONCLUSIONI

Per ottenere prezzi finali sostenibili e competitivi , è opportuno agire su vari fronti:

- ✓ Contenere gli oneri generali nelle bollette energetiche, integrando le rinnovabili nel sistema elettrico, orientando i nuovi incentivi verso la ricerca e sviluppo, ripartendo i costi sulle varie tipologie di consumatori in modo equo e garantendo competitività alle imprese italiane.
- ✓ Garantire sicurezza approvvigionamento in modo efficiente, con l'integrazione dei mercati europei e l'ottimizzazione dell'utilizzo degli assets esistenti, soprattutto le moderne e flessibili centrali a gas CCGT
- ✓ Riformare le politiche energetiche europee concentrandosi su un unico e chiaro obiettivo di riduzione della CO2, sostenendo il sistema europeo ETS e promuovendone l'estensione
- ✓ Anche in Italia i mercati liberalizzati hanno portato benefici sui prezzi, ma lo sviluppo di tali mercati è ostacolato dalla crescita delle componenti «extra-mercato» e da un'eccessiva regolazione dei prezzi.
- ✓ Per ridurre i prezzi finali e migliorare i servizi offerti ai consumatori serve una corretta responsabilizzazione di tutti gli attori della filiera energetica, in particolare migliorando la gestione delle misure, la gestione dei flussi informativi e finanziari, la gestione dei rischi di morosità dei clienti.

***Grazie per l'attenzione***

**DISCLAIMER**

*Il presente documento non costituisce una proposta contrattuale, un'offerta al pubblico o una promessa al pubblico né è volto in alcun modo a perfezionare un qualsiasi rapporto contrattuale. I dati, le informazioni, le assunzioni, le stime, le proiezioni contenuti nel presente documento sono basati su dati pubblici o su informazioni disponibili sul mercato e non sono vincolanti per GDF SUEZ né sono idonei a comportare, a carico di GDF SUEZ, l'assunzione di impegni o di responsabilità di qualsiasi natura nei confronti dei destinatari, inclusi gli eventuali soggetti interessati ad avviare trattative con GDF SUEZ.*