Schema di Decreto Legislativo recante attuazione delle direttive 2009/72/CE mercato energia elettrica e 2009/73/CE mercato gas

Audizione presso la 10ª Commissione Industria del Senato

Massimo Orlandi
Amministratore Delegato Sorgenia S.p.A

Roma, 13 aprile 2011

Sommario

- **CHI E' SORGENIA**
- **PUNTI DI ATTENZIONE DELLO SCHEMA D.LGS PER IL RECEPIMENTO DEL TERZO PACCHETTO ENERGIA ELETTRICA E GAS**

Chi è Sorgenia: primo operatore privato italiano dell'energia

Sorgenia è il primo operatore privato italiano del mercato nazionale dell'energia elettrica e del gas naturale.

Efficienza energetica e **sviluppo sostenibile** sono le linee guida della sua crescita, sia come produttore sia come fornitore di energia elettrica e gas ai clienti finali.

Nata nel 1999 (con il nome di Energia SpA), Sorgenia ha chiuso in utile i propri bilanci fin dal primo anno di attività.

Grazie a un piano industriale ambizioso e in continua crescita, già oggi il Gruppo Sorgenia è uno dei protagonisti del mercato energetico italiano:

- ha una potenza installata di quasi 3.900 MW e impianti in costruzione per altri 850 MW;
- è uno dei maggiori operatori italiani nel settore del gas: ogni anno acquista 2 miliardi di metri cubi per la vendita ai propri clienti e 3 miliardi per i propri impianti di produzione.

417
DIPENDENTI

Oltre
500.000 CLIENTI

3.900 MW
circa
INSTALLATI

2.326 MILIONI DI €
FATTURATI NEL 2009

Chi è Sorgenia: capacità installata e in costruzione

IMPIANTI	In attività e in commissioning	In costruzione	Totale
Sorgenia Power (Termoli CCGT)	770		**770**
Sorgenia Puglia (Modugno CCGT)	800		**800**
Sorgenia Power (Bertonico-Turano Lodigiano CCGT)	800		**800**
Sorgenia Power (Aprilia CCGT)		800	**800**
Tirreno Power (pro-quota 39%)	1.300		**1.300**
SFE (Eolico Francia)	112	41	**153**
Eolico Italia	81		**81**
Sorgenia Idro (Idroelettrico)	8		**8**
Sorgenia Solar (Fotovoltaico)	16	7	**23**
Sorgenia Bioenergy (Biomasse)	1		**1**
Capacità totale (MW)	**3.887**	**848**	**4.735**

al 30/09/2010

Chi è Sorgenia: attività per l'approvvigionamento di gas

IMPORTAZIONE DI GAS NATURALE

- **Importazione diretta dalla Libia** (dal 2004):
  2 miliardi di metri cubi annui, tramite il gasdotto *Green-Stream.*

- **Attività continuativa sui mercati internazionali** per contratti di breve termine di importazione integrativa

RIGASSIFICATORE DI GIOIA TAURO (RC)

- Progetto in *joint-venture* per 12 miliardi di metri cubi annui

- Parere positivo al rilascio dell'autorizzazione per la realizzazione e l'esercizio del terminale espresso a dicembre 2009 dalla **Seconda Conferenza dei Servizi**

Chi è Sorgenia: strategia di crescita e consolidamento

Presenza sul mercato

- **Ulteriore consolidamento sul mercato** delle partite Iva e graduale estensione al mercato domestico, in relazione alle prossime disponibilità produttive
- **Crescente differenziazione** di prodotti e canali di vendita in funzione del target di riferimento
- **Offerta di elettricità e gas** attraverso soluzioni di prezzo innovative e formule di acquisto e gestione sempre più integrate
- **Offerte di prodotti e servizi per l'efficienza** specifici per aziende e famiglie

Generazione convenzionale

- **Consolidamento della capacità di generazione convenzionale** con il completamento degli impianti a ciclo combinato oggi in costruzione
- **Estensione di sistemi evoluti di gestione ambientale** a tutti gli impianti di produzione (ISO UNI EN 14001, BSI OHSAS 18001, registrazione EMAS – *Eco Management and Audit Scheme*)

Fonti rinnovabili

- **Ulteriore crescita nel settore delle rinnovabili**, con particolare attenzione a eolico e fotovoltaico
- **Investimenti concentrati** soprattutto nei Paesi con un consolidato sistema regolatorio a sostegno delle fonti rinnovabili

Attività integrata per l'approvvigionamento di gas

- **Selezione accurata degli ambiti più interessanti e sostenibili** per la ricerca e l'esplorazione internazionale di gas e idrocarburi
- **Sviluppo di un approccio sinergico** con l'attività di vendita di gas
- **Sviluppo del progetto per il rigassificatore di Gioia Tauro** (RC)

Punti di attenzione dello Schema D.lgs per il recepimento del Terzo Pacchetto energia elettrica e gas

- Vulnerabilità e tutela economica dei clienti finali
- Disponibilità dei dati di misura
- Vantaggio competitivo delle aziende verticalmente integrate
- Mercato all'ingrosso gas

Vulnerabilità e tutela economica dei clienti finali (art. 7, art. 35, art. 43)

Come sottolineato dalla Commissione Europea, i **prezzi regolati** devono essere utilizzati solo per un **ristretto insieme di clienti finali** che realmente necessitano di un regime di tutela e solo per un **periodo di tempo limitato**. I prezzi regolati possono rappresentare un freno allo sviluppo della concorrenza

I tassi di *switching* mostrano una scarsa dinamicità dei mercati sia elettrico che gas che penalizza tutti i vantaggi a monte della liberalizzazione

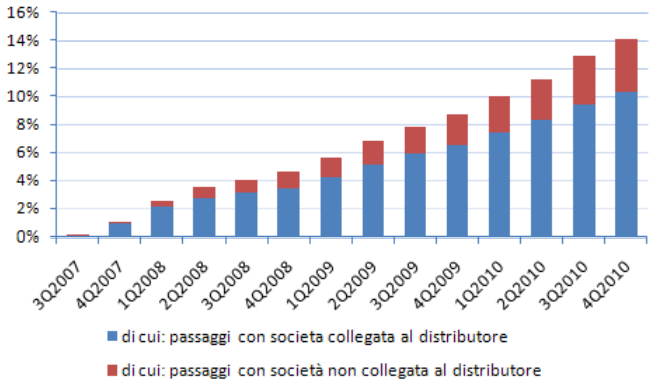
Tassi di switching annuali (%)

Tassi di switching	Gas* (2009)	EE** (2010)
% Clienti domestici passati al mercato libero	1,8%	2,2%

**passaggio a un fornitore differente dall'incumbent esistente nell'area in cui arriva e diverso da un solo cambiamento di condizioni economiche con lo stesso fornitore.*

*** passaggi con società non collegata al distributore*

Energia elettrica: evoluzione flussi sul mercato libero (%)



Fonte: AEEG

Si ritiene necessario

- ***Tenere separato il concetto di garanzia di continuità del servizio rispetto a quello di tutela economica***
- ***Mantenere temporaneamente la tutela di prezzo per i soli clienti domestici***
- ***Tendere nel lungo periodo ad una tutela di prezzo solo per i clienti disagiati***

Disponibilità dei dati di misura (art. 7, art. 35, art. 43)

Le Direttive europee prevedono che i clienti siano adeguatamente informati sul loro consumo effettivo di energia, anche attraverso il proprio venditore

Ad oggi sia nel mercato elettrico che nel gas la disciplina che regola i flussi di comunicazione non è efficiente e **i dati di consumo dei clienti hanno percentuali in stima ancora troppo elevate rispetto agli standard di qualità attesi dai clienti che scelgono il mercato libero**

Questa situazione costituisce pesante criticità per gli operatori del mercato libero con percezione negativa e di scarsa qualità del servizio fornito al cliente finale

Si ritiene necessario

- ***introdurre meccanismi tariffari che inducano i distributori ad una maggior qualità del sevizio di misura, anche al fine di accelerare il processo di introduzione dei contatori intelligenti rispetto agli obiettivi comunitari (80% al 2020)***
- ***migliorare la disciplina inerente i flussi di comunicazione fra distributori e venditori, con particolare riferimento alla qualità del dato di consumo rilevato dai distributori***

Vantaggio competitivo delle aziende verticalmente integrate (art. 41)

Le Direttive europee prevedono che nel caso in cui il gestore del sistema di distribuzione/trasmissione faccia parte di un'impresa verticalmente integrata, gli Stati membri provvedono affinché le sue attività vengano controllate dalle autorità di regolamentazione o altri organi competenti in modo che esso **non possa trarre vantaggio dalla sua integrazione verticale per falsare la concorrenza**

In particolare, ai gestori di sistemi di distribuzione verticalmente integrati **è fatto divieto di creare confusione, nella loro politica di comunicazione e di marchio, circa l'identità distinta del ramo «fornitura» dell'impresa verticalmente integrata**

La differenziazione del *brand* è una misura condivisibile ma non sufficiente a eliminare il vantaggio competitivo dei soggetti integrati

Al fine di mitigare il vantaggio competitivo delle aziende integrate si ritiene necessario

- ***l'utilizzo di misure di regolazione asimmetrica***
- ***rendere accessibili le informazioni nella disponibilità delle società intergrate che possono generare vantaggi commerciali***

Mercato all'ingrosso del gas (art. 27)

Nel mercato all'ingrosso del gas vi è un **consistente e dannoso ricorso a meccanismi regolati per gestire l'accesso alle risorse di bilanciamento e di flessibilità del sistema**. La mancata introduzione di sistemi di mercato per l'allocazione di tali risorse determina la formazione di distorsioni ed inefficienze

L'attuale **meccanismo di allocazione delle risorse di stoccaggio di modulazione** genera un **extra-profitto** in capo alle società di vendita integrate verticalmente pari a circa 1 mld di euro/annui a cui corrisponde un aggravio di costo del gas per i clienti industriali e termoelettrici di circa 2,5 €cent/mc

E' necessario introdurre nel breve periodo

- ***Un sistema di bilanciamento basato su regole di* mercato**, evitando che l'attuale iter di definizione delle regole possa essere ritardato da ulteriori disposizioni normative
- ***Un meccanismo di accesso allo stoccaggio basato su regole di mercato per tutta la capacità relativa al servizio di modulazione***

SORGENIA

Disclaimer

Il presente documento e le informazioni in esso riportate sono strettamente riservati e ad uso esclusivo dei soggetti cui il documento stesso viene portato a conoscenza a scopo di informazione e pubblicità. I dati, le informazioni, le assunzioni, le stime, le proiezioni contenuti nel presente documento, non possono né essere utilizzati per finalità diverse né, senza il previo consenso scritto di Sorgenia SpA, consegnati a terzi, portati a conoscenza o inviati (se non richiesto in forza di legge o disposizioni normative in vigore), né essere presentati, letti o riprodotti in qualsiasi forma. 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 Sorgenia SpA né sono idonei a comportare, a carico di Sorgenia SpA, l'assunzione di impegni o di responsabilità di qualsiasi natura nei confronti dei destinatari, inclusi gli eventuali soggetti interessati ad avviare trattative con Sorgenia SpA.