



CONSORZIO 'GAS INTENSIVE'

**AUDIZIONE PRESSO LA
COMMISSIONE INDUSTRIA
SENATO DELLA REPUBBLICA
Mercoledì 25 febbraio 2009**

“Indagine conoscitiva sulla dinamica dei prezzi della filiera dei prodotti petroliferi, nonché sulle ricadute dei costi dell’energia elettrica e del gas sui redditi delle famiglie e sulla competitività delle imprese”



Il Consorzio Gas Intensive

Gas Intensive è la società consortile nata nel 2001 su iniziativa delle nove Associazioni di Categoria confindustriali (Andil-Assolaterizi, Assocarta, Assofond, Assomet, Assopiastrelle [oggi Confindustria Ceramica], Assovetro, Ca.Ge.Ma, Federacciai, Federceramica) dei settori *gas intensive*, ovvero dei settori caratterizzati da un intenso utilizzo del gas per le loro produzioni, con lo scopo di fornire uno strumento di aggregazione ai Soci per l'acquisto di gas naturale.

Con circa 240 aziende italiane consorziate, appartenenti ai nove settori manifatturieri nazionali dei laterizi, carta, metalli ferrosi e non ferrosi, piastrelle, ceramica, vetro, calce e gesso, tutte caratterizzate da un intenso utilizzo di gas, il Consorzio Gas Intensive rappresenta potenzialmente il più grande consumatore italiano di gas naturale, esprimendo una domanda di oltre 5,5 miliardi di metri cubi all'anno.

I settori dell'industria manifatturiera nazionale rappresentati nel Consorzio Gas Intensive hanno nel loro insieme un fatturato di 55 miliardi di Euro e impiegano oltre 235.000 addetti realizzando il 6,6% del fatturato dell'industria manifatturiera italiana, assorbendo circa il 50% dei consumi industriali di gas metano, pari al 15% della domanda nazionale complessiva.

Gas Intensive nasce per volontà delle Associazioni confindustriali citate, come risposta ad una condizione di handicap strutturale del mercato italiano: il maggior prezzo del gas rispetto a quello praticato in altri paesi europei. Il 'gap' che ne risulta, penalizza fortemente l'industria italiana *gas intensive* e quella delle filiere produttive ad essa collegate a valle.

Le aziende aderenti a Gas Intensive sono accomunate da una elevata incidenza del costo del gas, che raggiunge in media il 15-20% sui costi di produzione, con punte superiori in alcuni comparti. Risulta evidente come, di fatto, il gas sia per il settore gas intensive una vera e propria materia prima.

Come espresso nello statuto, il Consorzio non ha finalità di lucro. Lo scopo principale di Gas Intensive è infatti quello di posizionare nel panorama nazionale un'organizzazione che opera per il ripristino delle condizioni di competitività per le aziende consorziate.

Il Consorzio rappresenta una porzione di grande rilievo del mondo industriale del paese, tale da far definire Gas Intensive come un utile partner, cui la politica ed il governo possono dare ascolto con fiducia al momento di definire la politica industriale ed in particolare la politica energetica nazionale. Scopo ultimo del Consorzio è infatti quello di operare per assicurare alle aziende le migliori condizioni per l'acquisto del gas loro necessario, per ridurre l'elevato impatto che il prezzo di tale 'materia prima' ha sulla sostenibilità delle



produzioni in cui sono impegnate. In un quadro economico europeo ed internazionale caratterizzato dalle posizioni di forza dei paesi che producono energia a costi competitivi, emerge il ruolo di Gas Intensive, organizzazione che opera per sostenere l'industria manifatturiera del paese, anima e fulcro della nostra economia, cercando di restituire competitività alle produzioni già sottoposte a forte stress e concorrenza su vari fronti, anche relativi a fattori produttivi diversi dal gas.

La creazione della società Consortile ha ricevuto l'approvazione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, espressa in seguito all'adunanza del 19 settembre del 2002, ove si è sancito che la costituzione della società Gas Intensive non costituisce un'intesa restrittiva della concorrenza, ai sensi dell'articolo 2, comma 2, della legge n. 287/90; Gas Intensive opera in linea con la Legge n. 239/2004, riguardante il "Riordino del settore energetico". In particolare, il Consorzio ispira la propria azione in coerenza con l'art. 1, comma 3, lett. c) di tale testo normativo, ove si stabilisce che tra gli obiettivi generali di politica energetica del paese, c'è quello di "assicurare l'economicità dell'energia offerta ai clienti finali e le condizioni di non discriminazione degli operatori nel territorio nazionale, anche al fine di promuovere la competitività del sistema economico del Paese nel contesto europeo e internazionale".

2) Brevi cenni sul funzionamento del mercato del gas italiano, in particolare sul 'meccanismo di indicizzazione'

Il consorzio Gas Intensive ed il vasto numero di aziende italiane che hanno bisogno di acquistare gas sul mercato italiano per la loro attività, operano in un contesto contraddistinto, come sottolineato dal Presidente dell'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas e dal Presidente dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, da un insufficiente livello di concorrenza.

Uno degli elementi che caratterizzano i contratti di acquisto del gas naturale è il **meccanismo di indicizzazione** che lega il prezzo del gas ai prezzi di alcuni prodotti significativi della filiera dei prodotti petroliferi.

Infatti, generalmente il prezzo di acquisto del gas naturale in Italia è calcolato sulla base di una quota fissa, che definisce ciò che è conosciuto come P zero, e da una quota variabile, che esprime una 'indicizzazione'.

Il meccanismo di indicizzazione del prezzo del gas è espresso da una formula matematica di calcolo che varia in valore a seconda delle variazioni delle quotazioni, normalmente rilevate su base mensile, di un paniere di prodotti petroliferi presi in considerazione: Gasolio, ATZ (alto tenore di zolfo), BTZ (basso tenore di zolfo), Brent ed altri. Il meccanismo di indicizzazione si riferisce generalmente alle quotazioni dei 3, 6 o 9 mesi precedenti.



Da tale meccanismo derivano alcune semplici considerazioni:

- nel caso di una indicizzazione a 3 mesi, la formula risulterà più dinamica e 'reattiva', ovvero in grado di seguire dopo un intervallo di tempo più breve sia i ribassi sia i rialzi delle quotazioni dei prodotti petroliferi;
- nel caso invece di indicizzazione a 9 mesi, la formula sarà più stabile ma sarà anche più lenta nella 'reazione' ai cambiamenti di prezzo e porterà all'interno del suo 'calcolo' gli effetti dei rialzi o dei ribassi per maggior tempo.

Altro punto dirimente per la definizione del prezzo, è la frequenza dell'aggiornamento dello stesso, sulla base del calcolo indicizzato descritto. La frequenza mensile, può implicare una variabilità del prezzo maggiore, ma contenuta negli scostamenti. Una frequenza trimestrale può invece comportare una maggiore stabilità durante l'arco di tempo in cui il prezzo non viene aggiornato, ma esporre poi a scarti di prezzo più significativi.

Per acquisti così strutturati (con contratti annuali indicizzati) il costo finale del gas per le imprese è ovviamente determinato dal livello medio dei prezzi espressi dal contratto nei diversi mesi di fornitura.

Un'altra possibilità per governare il prezzo medio di acquisto è determinata dal poter o meno accedere a **forniture "spot"** che si verificano sistematicamente sui mercati ed esprimono prezzi sicuramente convenienti. L'assetto generale del mercato italiano e la politica perseguita dall'operatore dominante impedisce di fatto ogni accesso da parte delle imprese a queste partite di gas che restano ad esclusivo vantaggio di trader ed operatori del sistema gas, senza peraltro che il vantaggio venga almeno parzialmente offerto o trasferito ai clienti finali.



3) Confronto dei prezzi del gas per usi industriali in Europa

Il meccanismo di indicizzazione descritto precedentemente, applicato nel mercato italiano, ha portato alla definizione di prezzi del gas che non hanno seguito, in particolare nell'ultimo periodo, l'andamento dei prezzi petroliferi con la rapidità necessaria per non penalizzare le aziende del sistema industriale italiano, in particolare le aziende che nel gas vedono una materia prima.

La comparazione dei prezzi di fornitura di prodotti energetici alle industrie presenta oggettive difficoltà metodologiche legate alla pluralità delle variabili che contribuiscono alla loro determinazione, ai diversi momenti di conclusione dei contratti, alle diverse forme di indicizzazione in esse contenute, ecc. Forniamo comunque dei dati desunti dallo studio periodico condotto in tutta Europa da una società indipendente ed autorevole: Energy Advice Ltd.

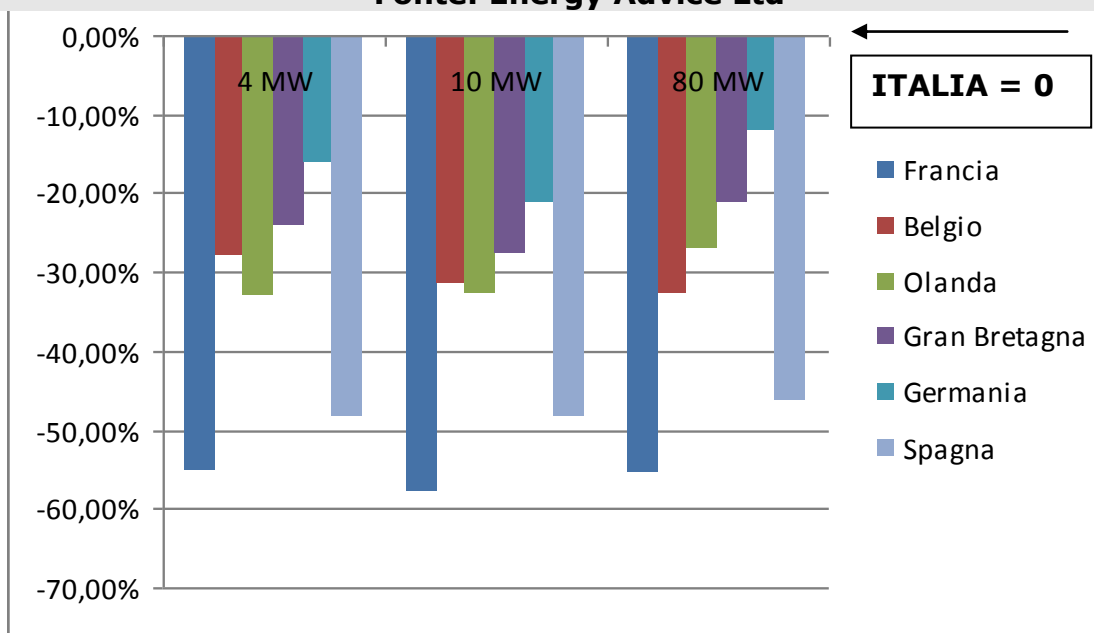
Proponiamo qui di seguito due grafici che illustrano con dati piuttosto recenti, riferiti ad ottobre 2008, la situazione dei prezzi italiani dell'energia elettrica (Tab 1) e del gas naturale (Tab 2), al netto della componente fiscale, nei confronti dei prezzi praticati a consumatori di altri paesi europei nostri diretti concorrenti, divisi per fasce di consumo. Le fasce di consumo caratterizzano indirettamente la dimensione delle aziende, e per agevolare la comprensione possiamo identificare:

- nel settore elettrico: piccole le industrie nella fascia di consumo sino a 4 MW, medie industrie quelle fino a 10 MW, e medio-grandi le industrie fino a 80 MW
- nel settore del gas: piccole le industrie con un consumo fino ad 1 milione di m3 anno, medie le industrie nella fascia fino a 10 milioni di m3, medio-grandi le aziende sino 50 milioni di m3 anno.

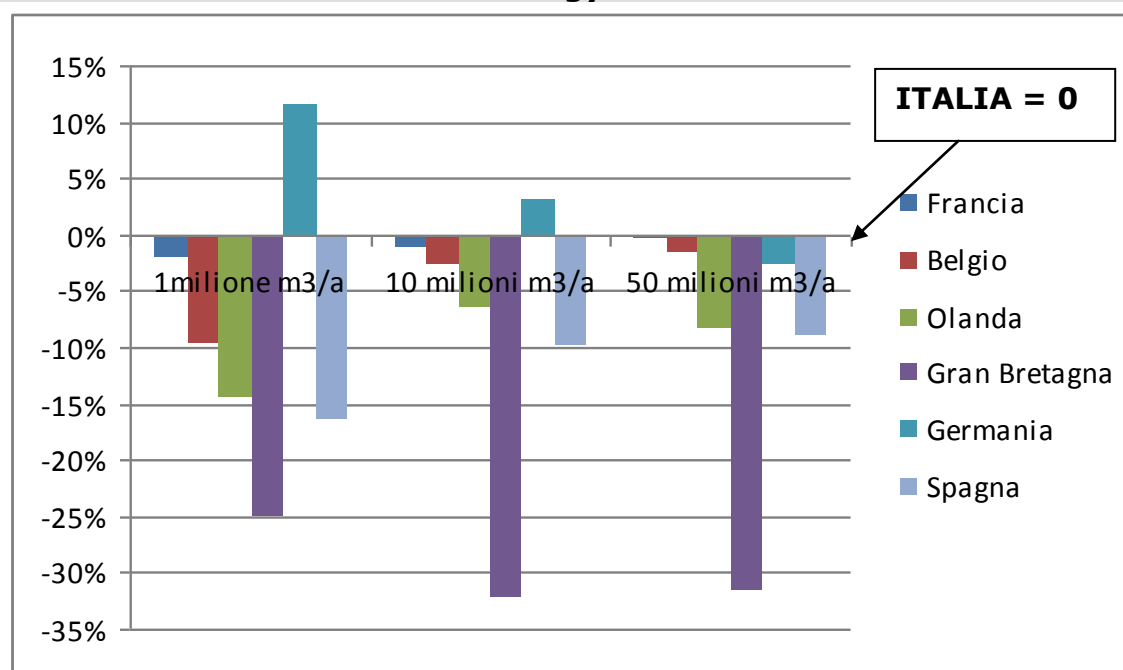
I due grafici mettono in risalto come, purtroppo, i differenziali di prezzo nelle forniture di energia elettrica e di gas, siano tutti a nostro sfavore, con la sola esclusione delle forniture di gas alle piccole e medie industrie in Germania. Non vengono forniti valori puntuali di prezzo, ma i due grafici forniscono una rappresentazione grafica delle differenze registrate nelle forniture nei diversi paesi indicati.



Tab 1) Ottobre 2008
Confronto tra prezzi medi europei dell'energia elettrica 'tasse escluse'
Comparazione percentuale con paesi diretti concorrenti rispetto al
prezzo Italia = 0
Fonte: Energy Advice Ltd



Tab 2) Ottobre 2008
Confronto tra prezzi medi europei del gas - 'tasse escluse'
Comparazione percentuale con paesi diretti concorrenti rispetto al
prezzo Italia = 0
Fonte: Energy Advice Ltd





Abbiamo ritenuto di inserire anche il grafico del prezzo relativo all'energia elettrica (Tab 1), per evidenziare che anche ove la 'migrazione' dal gas all'energia elettrica fosse tecnologicamente possibile, questa sarebbe resa inutile e non conveniente dai prezzi anche per l'energia elettrica le nostre aziende pagano, in confronto con i paesi concorrenti del nostro.

* * *

A sostegno delle osservazioni qui proposte, forniamo anche delle illustrazioni concrete ed 'empiriche' di esempi di aziende 'gas intensive' che acquistano gas sia in Italia che in paesi concorrenti. Ecco cosa risulta dall'esperienza diretta, raccolta con un rapidissimo sondaggio, senza pretese scientifiche, su una campione limitato di aziende che hanno stabilimenti collocati in diversi paesi europei. Posto a 100 il prezzo pratico in Italia, il mercato fornisce le seguenti risposte:

Tab 3) - Esempio azienda del settore del vetro:

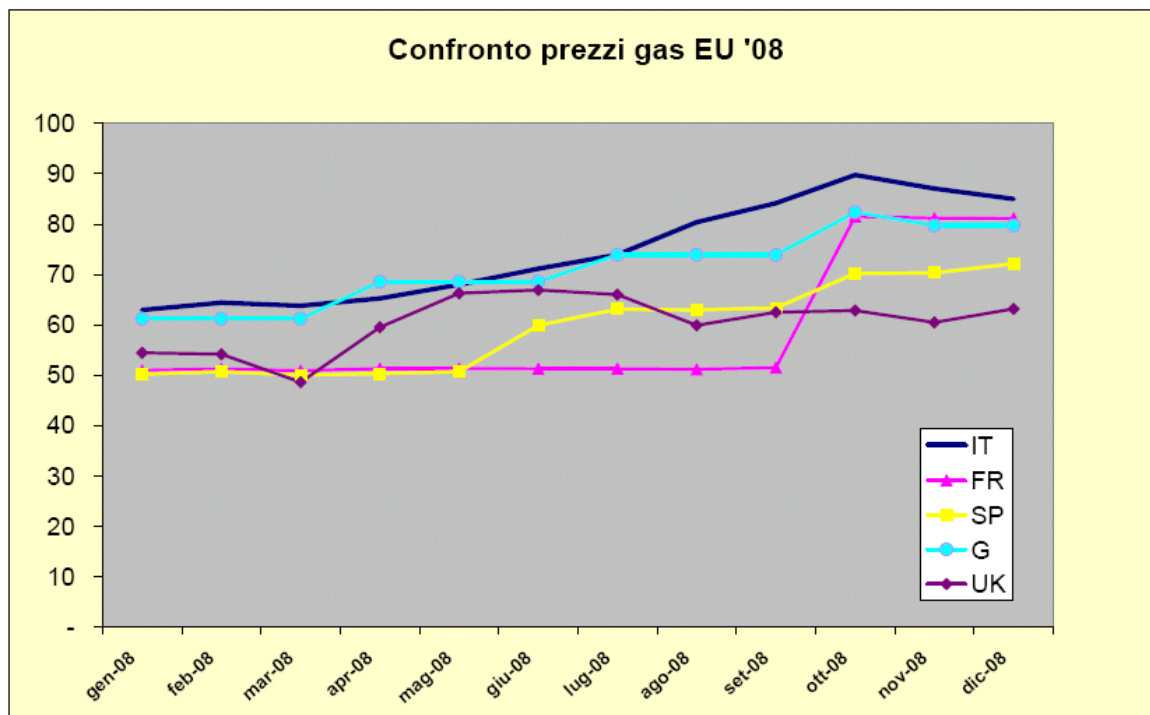
Paese	Azienda settore Vetro Prezzo acquisto Gas al netto delle imposte
Italia	100
Francia	83,6
Germania	94,3
Olanda	90,3
UK	80,1
Estonia	102,5
Finlandia	82,3
Ungheria	95,8
Polonia	80
Repubblica Ceca	96,7

Tab 4) - Esempio Azienda del settore ceramica

Paese	Azienda settore Ceramica Prezzo acquisto Gas al netto delle imposte
Italia	100
Francia	93



Tab 5) - Esempio di azienda nel settore della carta:



La linea corrispondente alla Francia può essere trascurata in quanto fa riferimento ad un contratto che prevede un prezzo fisso; solo la parte finale, alla scadenza del contratto con prezzo fisso, evidenzia quale prezzo sia stato praticato dopo la scadenza del contratto ed il conseguente balzo in alto.

E' invece interessante sottolineare che il prezzo in Italia si riferisce ai volumi maggiori (circa 3 volte più grande del secondo volume in ordine di grandezza preso in considerazione nel grafico) di tutti gli altri paesi e nonostante questo il prezzo rimane il più alto. Con questa osservazione intendiamo sottolineare il fatto che nonostante il volume maggiore possa dar luogo ad aspettative relative ad un 'effetto scala', il prezzo in Italia rimane decisamente più alto rispetto agli altri paesi europei.

In ordinata è riportato un valore fittizio di prezzo. Quello che viene mantenuto costante è il rapporto tra i prezzi.

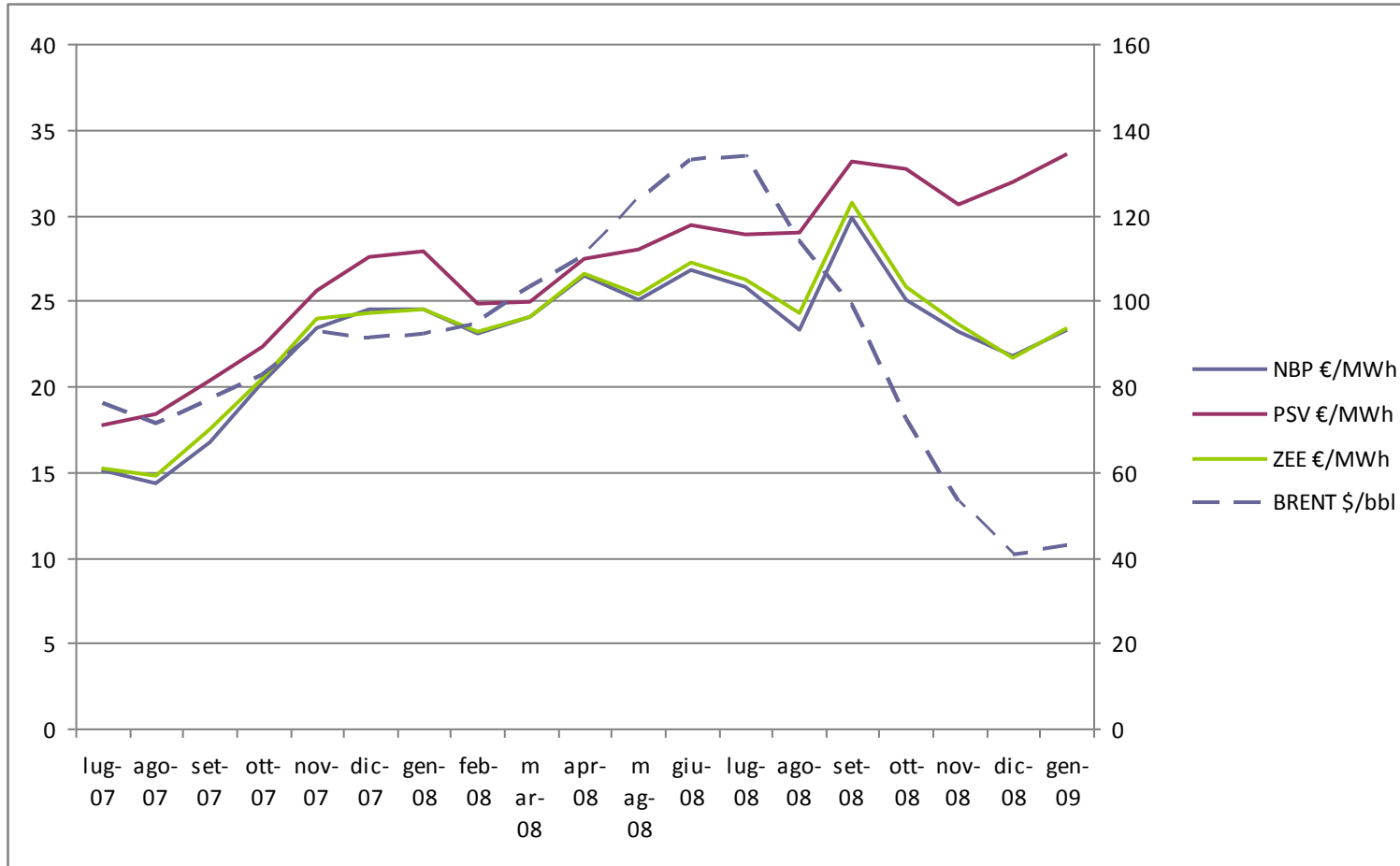
Pur considerando la limitatezza del campione preso in esame nelle tabelle e nei grafici precedenti, i dati rilevati si rivelano **sintomatici di una criticità del sistema italiano nel corso del 2008**, che tratteremo di nuovo più avanti.

* * *

Desideriamo fornire un ulteriore elemento alla discussione, frutto di una nostra elaborazione. Nella prossima pagina proponiamo un grafico con cui illustriamo l'**andamento delle medie mensili dei prezzi del PSV** (Punto di Scambio Virtuale) italiano, comparato con quello delle altre principali piattaforme di scambio europee.



**Tab 6) NBP (National Balancing Point, UK) – PSV (Punto Scambio Virtuale, Italia)
- ZEE (Zeebrugge, Belgio) - BRENT**





Il PSV italiano non è 'liquido' come le alte piattaforme europee ed è quindi corretto sottolineare che i prezzi non sono esattamente e perfettamente confrontabili con quelli delle altre piattaforme.

I dati mostrati nel grafico non sono quindi particolarmente significativi dal punto dell'entità del differenziale del prezzo, quanto per l'andamento che evidenziano.

I prezzi italiani risultano stabilmente superiori agli altri per tutto il periodo e questo assume rilevanza perché i prezzi espressi dal PSV hanno comunque un valore di riferimento per il prezzo del gas in Italia.

La principale osservazione suggerita dal grafico è però il fatto che nei mesi da settembre 2008 in poi la piattaforma italiana ha proseguito complessivamente un percorso al rialzo, quando invece le altre due piattaforme (NBP National Balancing Point (UK) e ZEE Zeebrugge Hub (Belgio)) hanno mostrato di seguire in modo più fedele e immediato l'andamento delle quotazioni internazionali dei prodotti petroliferi di riferimento, andando al ribasso.



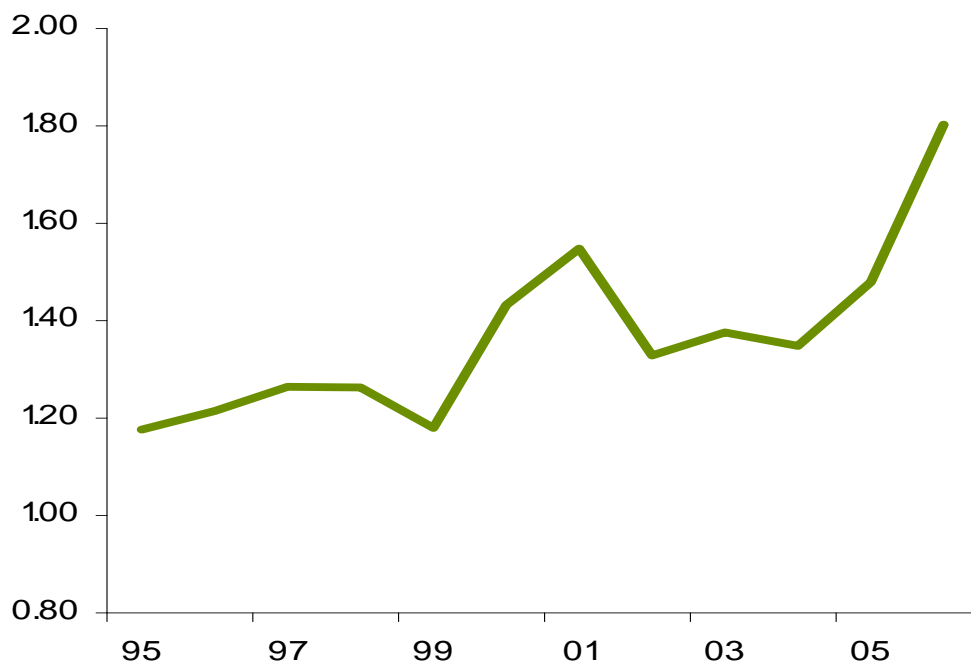
4) Effetti del prezzo del gas sulla competitività delle imprese italiane

La rilevanza principale della nostra testimonianza odierna, crediamo sia data dalla possibilità di fornire concreta esemplificazione di come il prezzo della materia prima 'gas' influenzi la redditività delle imprese italiane, in particolare quelle definite 'gas intensive'. Trattare questo argomento sarà utile per dare una risposta al titolo stesso che la Commissione ha dato a questa interessante indagine conoscitiva.

Partiamo dall'analisi di una coppia di grafici molto eloquenti, che mettono in luce due fenomeni che si sono verificati nel corso dello stesso periodo di tempo, tra il 1995 ed il 2005. Per prima cosa, vediamo con la Tab 7), come **nel corso del decennio preso in considerazione la spesa energetica della globalità delle aziende italiane si sia molto innalzata, in rapporto al valore complessivo della produzione.**

Tab 7) Incidenza della spesa energetica sul valore complessivo della produzione delle imprese italiane

Fonte: Prometeia



E' bene inoltre ricordare che il grafico che vediamo illustrato sopra, mette in rapporto la spesa energetica complessiva del sistema Italia con il valore complessivo della produzione italiana; invece **l'incidenza del costo del gas in rapporto ai costi di produzione delle aziende del consorzio Gas Intensive è in media del 15%, e tocca punte superiori.**



Successivamente è interessante vedere come a **fronte di tale incremento per la spesa energetica complessiva, nello stesso periodo 1995 - 2005 si siano andati affossando gli indici Roi e Roe delle aziende italiane** (Roi: Return on Investment, ovvero l'indice di redditività del capitale complessivamente investito in azienda - Roe: Return on Equity, ovvero l'indice di redditività del capitale netto), illustrati in Tab 8).

Tab 8) Redditività dell'industria



Fonte: Prometeia

Per dare conto dell'impatto del prezzo del gas sulla competitività dell'industria gas intensive, appunto, simuleremo una diminuzione del prezzo del gas del 10% per evidenziare gli effetti che ne conseguirebbero.



In considerazione della particolare collocazione "a monte" nelle filiere produttive dei settori che utilizzano massicciamente il gas naturale e che promuovono il consorzio Gas Intensive, risulta elevata come vedremo a breve, l'entità dei benefici di cui il sistema industriale italiano potrebbe godere in termini di riduzione di costi e/o di aumento dell'autofinanziamento da una riduzione del prezzo di questa sempre più importante fonte di energia.

La combinazione di questi due risultati fa emergere come un miglioramento dell'efficienza del mercato del gas naturale potrebbe rivelarsi un aiuto prezioso per agevolare, sul piano finanziario, il difficile passaggio verso un modello industriale più adeguato ad affrontare l'attuale contesto competitivo internazionale. Questo eventuale beneficio può essere speso dalle imprese industriali italiane in due diversi modi: una riduzione dei prezzi dei beni prodotti, soluzione ovviamente auspicabile per i beni standardizzati per i quali la competizione si gioca essenzialmente sul prezzo; oppure, per i settori nei quali è importante la differenziazione qualitativa dei prodotti, un aumento dell'autofinanziamento che può essere utilizzato per politiche di investimento volte a rafforzare le leve competitive all'uopo più opportune.

In questo senso qualunque beneficio che consenta alle imprese italiane di risollevare i flussi di autofinanziamento, porterà ad un aumento del numero di coloro che riusciranno a compiere questo importante passaggio ponendo le basi per superare questo periodo di crisi molto difficile.

BENEFICI PER LA COMPETITIVITÀ DELL'INDUSTRIA DERIVANTI DA UNA RIDUZIONE DEL PREZZO DEL GAS

In questa sezione del documento, vi proponiamo una parte fondamentale dello studio *'L'industria gas intensive e lo sviluppo del mercato del gas: criticità e proposte'* compiuto dalla società Prometeia, accreditata società di ricerca economica e finanziaria, nell'ottobre del 2008. Saranno così stimati gli effetti indotti dalle eventuali riduzioni del prezzo del gas praticato alle imprese italiane sui loro costi operativi. La stima è stata effettuata utilizzando un modello econometrico settoriale -il Modello ASI¹- rappresentativo dell'economia italiana.

¹ La valutazione degli effetti delle variazioni dei prezzi dei settori poco concorrenziali è stata effettuata utilizzando il modello econometrico dell'economia italiana "ASI". Si tratta di un modello econometrico nel quale l'economia italiana è suddivisa in 175 settori. Esso è utilizzato da un *team* di economisti per effettuare una previsione dell'evoluzione dei settori sia dal punto di vista reale (produzione, domanda, costi operativi, ecc...) sia da quello finanziario (redditività, indebitamento, ecc). Sulla base dei risultati previsivi del modello viene redatto (da circa 15 anni) il rapporto trimestrale "Analisi dei Settori Industriali", in collaborazione col Centro Studi di Intesa-San Paolo, rapporto che analizza l'evoluzione e le prospettive dell'industria manifatturiera italiana suddivisa in 20 branche produttive (costruite per aggregazione dei 175 singoli settori). Più recentemente il modello ASI ha rappresentato la base per la redazione di "Analisi dei Microsettori", un *report* semestrale caratterizzato da un campo di analisi più vasto (l'intera economia italiana, con la sola esclusione del settore finanziario) e da un maggior dettaglio settoriale (tutti i 175 settori).



Citando dallo studio Prometeia: "L'utilizzo del modello econometrico permette di cogliere, non solo l'impatto immediato della variazione del prezzo del gas, ma anche gli effetti indiretti, derivanti cioè dall'insieme di reazioni tra i vari elementi della filiera produttiva italiana, che essa va ad innescare.

Uno degli elementi caratteristici dello studio è rappresentato dalla particolare attenzione al settore elettrico che, anche in virtù del forte aumento del suo consumo di gas registratosi negli ultimi anni, affianca l'industria gas intensive come cinghia di trasmissione degli impulsi inflazionistici fra mercato del gas e costi operativi delle imprese italiane.

Per misurare adeguatamente gli effetti indiretti esercitati sui costi delle imprese dalle modificazioni del prezzo del gas metano sono state effettuate tre diverse simulazioni alternative, in particolare:

- una riduzione del 10% del prezzo del gas metano per tutte le imprese italiane;
- una riduzione del 10% del prezzo del gas al solo settore elettrico;
- una riduzione del 10% del prezzo del gas alla sola industria *gas intensive*.

I risultati sono illustrati nelle 2°, 3° e 4° colonna della Tab 9). La terza e la quarta colonna possono essere interpretate come le parti dell'impatto complessivo (espresso nella colonna 2°) "veicolate", rispettivamente, dal settore elettrico e dall'industria gas intensive. Ovviamente esse possono anche essere interpretate come effetti di modificazioni del prezzo del gas metano limitate questi due settori."

Tab. 9 Variazione % dei costi delle imprese rispetto ad una riduzione del 10% del prezzo del gas

1	2	3	4
	A tutte le imprese	Al settore elettrico	All'industria gas intensive
TOTALE	-0.77%	-0.23%	-0.17%
di cui:			
Industria gas intensive	-1.82%	-0.35%	-1.30%
Altri settori	-0.74%	-0.23%	-0.14%



L'osservazione dei dati suggerisce alcune considerazioni.

1. L'impatto complessivo di una riduzione del 10% del prezzo del gas metano porta ad una contrazione dei costi delle imprese italiane prossima allo 0.8%. Più della metà di questi effetti sono indotti attraverso il settore elettrico e quello *gas intensive* (0.23% e 0.17%). Per avere un'idea di cosa ciò possa significare si pensi che la riduzione del margine operativo lordo in percentuale del valore della produzione dell'industria manifatturiera avvenuto fra il 2000 ed il 2006 per effetto dei fenomeni descritti nel paragrafo precedente è stata pari allo 0.9%. Un prezzo del gas metano più basso del 10% avrebbe potuto annullare buona parte di questo deterioramento.

2. Gli effetti veicolati dall'industria *gas intensive* tendono ad "innestarsi" soprattutto in alcune particolari filiere, in particolare metal-meccanica, elettrotecnica ed elettronica, carta-prodotti in carta-editoria; riflettendo la particolare collocazione di questo insieme di industrie. Nel complesso una riduzione del 10% del prezzo del gas metano determina una contrazione pari alla 0.17% dei costi delle imprese italiane. Anche se non comparabile nelle dimensioni, si segnala come concreto esempio operativo che l'effetto della "gas release 2 sui costi medi delle imprese italiane fu di circa lo 0.01%.

3. Gli effetti legati alle modificazioni del prezzo del gas veicolate dal settore elettrico appaiono invece più uniformemente diffuse fra i vari settori, nelle teoriche condizioni sopra evidenziate di piena trasferibilità dei benefici derivanti dalle eventuali riduzioni di prezzo.

In estrema sintesi, ribadiamo che i settori gas intensive in virtù della loro collocazione strategica 'a monte' di importanti produzioni manifatturiere, sono dei settori in grado di agire da volano per gran parte del sistema industriale del paese e di immettere lungo le filiere produttive, in caso di diminuzione del prezzo del gas, un fattore di competitività a beneficio delle aziende, dei lavoratori, del paese.



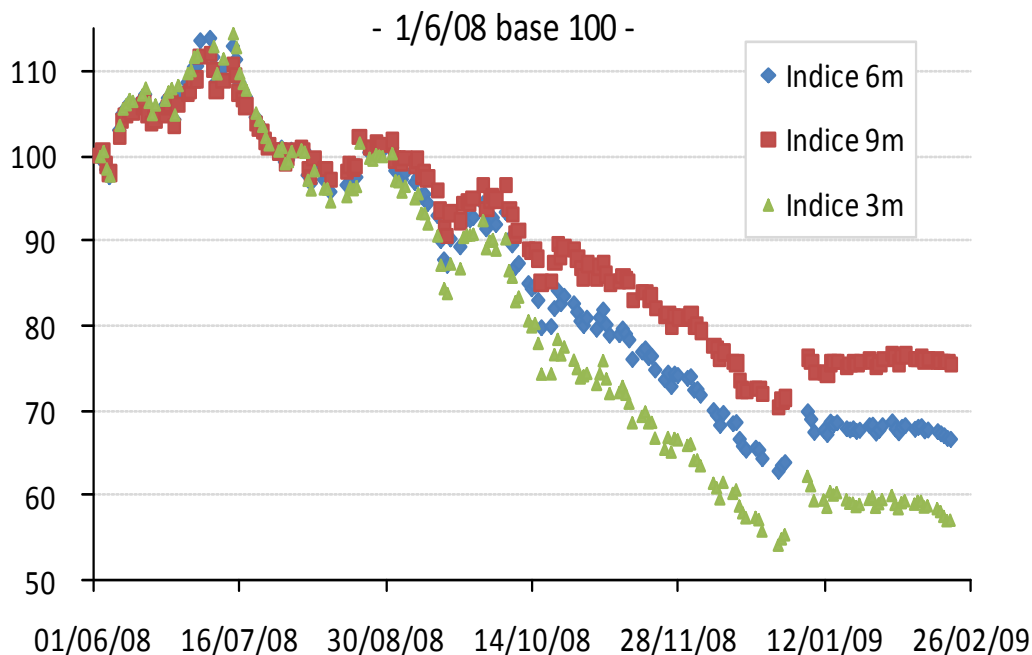
5) Alcuni elementi di valutazione del mercato italiano del gas naturale e sul ruolo dell'*incumbent*

Nella campagna commerciale del 2008, quando si trattò di acquisire i clienti per l'anno termico 2008-2009, Eni si affacciò al mercato finale proponendo soprattutto la formula variabile a 9 mesi. Si tratta di una formula che recepisce l'andamento dei combustibili mediando i valore degli ultimi 9 mesi: una misura di tutela in caso di scenari caratterizzati da forte crescita dei prezzi di combustibili, al contrario una misura penalizzante in situazioni di depressione. Tale formula è la stessa che caratterizza la maggior parte dei contratti di ENI di acquisto - anche quelli a lungo termine.

Con tale approccio al mercato finale Eni ha quindi "ribaltato" a valle le condizioni presenti nei propri contratti di approvvigionamento, neutralizzando il proprio rischio connaturato nell'avere formule di acquisto e di vendita diverse e quindi trasferendo l'intero rischio in capo al consumatore finale.

Risulta evidente dal grafico riportato sotto come una formula 3 mesi avrebbe accelerato notevolmente gli effetti benefici della caduta del prezzo del petrolio, tanto da restituire un prezzo mediamente più basso sull'anno termico 2008-2009 di oltre il 24%:

Evoluzione giornaliera degli indici di costo atteso Anno termico 08/09





Risulta infatti difficile credere che tale proposta di utilizzare la formula a 9 mesi sia dovuta alla previsione fatta durante i primi mesi del 2008 che il petrolio avrebbe proseguito la corsa verso l'alto, già evidentemente spinto da logiche speculative.

Ma se anche la flessione dei prezzi dei combustibili non fosse stata prevedibile, ci si sarebbe aspettati da un operatore garante del sistema un meccanismo per il quale un'improvvisa inversione di tendenza dei prezzi del petrolio avrebbe attivato dei sistemi di accelerazione dell'assorbimento di tali effetti, in modo da non fare scontare tutto tale effetto ai consumatori.

Invece così non è stato, e ancora una volta gli effetti negativi del mercato sono stati spostati in toto sui consumatori finali, soprattutto industriali, che di fatto si trovano oggi ad affrontare una crisi già di per sé destabilizzante con una zavorra dovuta a quanto enunciato.

E' infatti evidente come la maggiore difficoltà di un consumatore finale – nel nostro caso industriale, quindi occupato al 100% nel suo 'core business' – sia rappresentata dal dover approntare mezzi e reperire competenze per gestire un rischio di approvvigionamento molto più tipico di un operatore energetico. In tal caso infatti, il consumatore finale deve quindi utilizzare meccanismi che non conosce a fondo e non sono suoi propri, per cercare di collegare gli andamenti (eventuali e da interpretare) dei prezzi di combustibili che influenzano le proprie formule di costo a quelli indirettamente acquistati con il gas naturale.

Ma se tale rischio deve essere trasferito alle imprese e da queste gestito, e se quindi l'operatore dominante non si configura come garante del sistema, bensì come operatore di mercato sensibile a logiche concorrenziali e di prezzo quanto tutti gli altri, riteniamo che nel panorama dei mercati energetici nazionali si crei un pericoloso vuoto. Tale vuoto potrebbe essere colmato da una figura di aggregazione come i consorzi industriali, che ben potrebbero gestire queste situazioni.

Il compito principale dei consumatori industriali dovrebbe essere afferente al proprio 'core business' e non mutuato dalla sfera d'azione dei professionisti del trading energetico. Di certo affinché le aggregazioni industriali possano gestire il rischio connaturato a formule rigide e lente di acquisto è necessario accordare loro una certa flessibilità e condizioni economiche differenti rispetto a quelle odierne.

E' quindi necessario, per dare coerenza al sistema italiano, per accrescerne liquidità, per restituire al comparto industriale competitività soprattutto in un momento congiunturale in cui già troppi sono gli elementi critici, **trovare degli schemi in cui l'operatore dominante possa esimersi con legittimazione dal ruolo di garante del sistema riconoscendo ai**



consumatori industriali, attraverso loro emanazioni consortili, condizioni economicamente vantaggiose in cambio dell'assunzione del rischio, come per esempio avviene in Francia nel settore elettrico, dove sono stati stipulati contratti a lungo termine tra operatore dominante ed aggregazioni di grandi industriali.

In questo modo, oltre che per i sopra citati motivi, si potrebbe trovare una soluzione eccellente al problema di rispetto delle quote di mercato determinate dal rinnovo – auspicato da questo Consorzio - dei tetti antitrust, che potrebbero portare ENI ad un eccesso consistente del market share nazionale nel 2012 (infatti a seguito della scadenza dei tetti antitrust nel 2010, Eni sarà interessata dalla scadenza dei contratti innovativi – vale a dire vendite di gas ad operatori privati effettuate nel 2001 con l'introduzione dei tetti – che restituiranno ad ENI un volume annuo pari a 5 Miliardi smc. Nello stesso periodo inoltre è previsto il raddoppio delle importazioni di ENI da Norvegia e Olanda, che passeranno da 6 a circa 12 miliardi di metri cubi).

Ma affinché misure del genere possano avere effetti sensibili sul mercato non ci si può dimenticare di come anche altri interventi siano necessari per poter permettere ad aggregazioni industriali di rivestire questo nuovo ruolo, quali, prime fra tutte, nuove regole di accesso alle infrastrutture di stoccaggio, ancora oggi troppo lontani dal poter dare flessibilità al comparto industriale, che ne può ricevere benefici solo facendo leva e ponte sul settore domestico e quindi impedendo di fatto ad un operatore deputato alla difesa delle posizioni meramente industriali di operare.

Inoltre, il costo finale del gas per le imprese non è solo determinato dal livello del prezzo in contratti annuali regolarmente ripartiti mensilmente, ma anche dal poter o meno accedere a offerte spot che si verificano sistematicamente sui mercati con prezzi sicuramente convenienti.

L'assetto generale del mercato italiano e la politica perseguita tenacemente dall'operatore dominante impedisce ogni accesso a partite di gas offerte a prezzi interessanti. Infatti la sistematica limitazione dell'accesso alla capacità di trasporto congiunta alla già richiamata indisponibilità per l'industria di un servizio di stoccaggio rendono di fatto non disponibile per l'industria l'accesso a queste forniture.

In questo modo le eventuali partite offerte a prezzi interessanti non possono mai essere appannaggio dell'industria, e questo è particolarmente grave per l'industria gas intensive, ma sono utilizzate solo da trader ed operatori del sistema gas senza peraltro che tale vantaggio venga almeno parzialmente offerto o trasferito ai clienti.



6) Breve descrizione delle condizioni del mercato italiano del gas oggi e sommario delle attività svolte dal consorzio Gas Intensive nell'interesse dei consumatori finali industriali di gas

Lo scenario complessivo del mercato italiano del gas è stato oggetto di significativa attività dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM). Pur in un quadro economico oggettivamente difficile, l'Autorità ha infatti vigilato sull'implementazione di una effettiva liberalizzazione nel mercato del gas, avviata con il c.d. Decreto Letta (164/2000). L'attività dell'AGCM ha portato al concretizzarsi di una serie di misure, concepite per promuovere l'apertura del mercato, ed al raggiungimento di alcuni importanti risultati seppur non definitivi. Tali risultati sono di seguito riassunti:

- Gas release 1
- Gas release 2
- Sbottigliamento TAG 1 e 2
- Sbottigliamento TTPC

I più rilevanti provvedimenti dell'Autorità, che hanno portato a tali risultati, sono:

- **Provvedimento n. 11421 del 21 novembre 2002** (cd. "*Bluegas I*"), con il quale si è dichiarato che il comportamento posto in essere da ENI costituisce un abuso oggettivamente grave, consistente nell'aver venduto all'estero ad operatori italiani volumi di gas provenienti dai propri contratti *take or pay* (cd "vendite innovative").
- **Provvedimento n. 13644 del 7 ottobre 2004**, cd. "*Bluegas II*", con il quale l'Autorità ha sanzionato la parziale inottemperanza di ENI a taluni degli impegni assunti a seguito del provvedimento precedentemente citato.
- **Provvedimento n. 15174/2006** con cui l'Autorità dichiarava la violazione da parte di ENI, per il tramite della controllata TTPC, dell'art. 82 Trattato CE per aver "*interrotto la procedura di potenziamento del gasdotto TTPC, da tempo avviata, per la quale erano già stati firmati contratti di trasporto ship or pay con alcuni shipper, con l'obiettivo di mantenere i volumi venduti sul mercato dell'approvvigionamento all'ingrosso di gas naturale*".
- **I provvedimenti di accertamento** di fattispecie abusive assunti nell'ambito del **Procedimento A371**, inerenti la gestione e l'utilizzo della capacità di rigassificazione del terminale di Panigaglia.



Le misure proposte da ENI per rimuovere gli effetti degli abusi accertati dall'Antitrust nazionale sono state:

- il potenziamento dei gasdotti TAG e TTPC a favore di terzi operatori a partire dal marzo 2008 e fino al 2019, per favorire l'ingresso sul territorio italiano di un volume aggiuntivo di gas pari a 6,5 miliardi di metri cubi di gas l'anno;
- la cessione a terzi operatori a talune condizioni, e prima dell'immissione nella rete nazionale di gasdotti, di un volume di gas naturale di 2,3 miliardi di metri cubi per ciascuno dei 4 anni termici del periodo 2004-2008;
- '*Gas release*' 2, avviata nell'ambito del Procedimento A371 e consistente nella cessione a terzi a talune condizioni, e prima dell'immissione nella rete nazionale di gasdotti, di un volume di gas naturale da 1,5 a 2 miliardi di metri cubi per anno e per due anni termici consecutivi (2007-2008 e 2008-2009).

Il Consorzio Gas Intensive ha partecipato e sta partecipando attivamente, con successo, alle procedure di assegnazione relative alle procedure di '*gas release*' e di '*sbottigliamento*' conseguendo significativi risultati a tutela e in beneficio dei consorziati. In particolare:

- *Gas release 1*: ottenimento di 341.000.000 metri cubi annui per 4 anni (anni termici 2004-2005, 2005-2006, 2006-2007 e 2007-2008)
- *Gas release 2*: ottenimento 316.000.000 metri cubi annui per 2 anni (anni termici 2007-2008 e 2008-2009)
- *Sbottigliamento TAG 1*: assegnazione di capacità di trasporto per 750.000.000 metri cubi annui per 20 anni (2008-2028)
- *Sbottigliamento TAG 2*: in merito a questa ultima procedura Gas Intensive ha denunciato come già nel 2004 l'Autorità avesse precisato che tali procedure dovevano consentire ad una pluralità di operatori di usufruire di volumi di gas a condizioni di costo paragonabili a quelle di un approvvigionamento indipendente sui mercati internazionali e che si utilizzassero meccanismi idonei a garantire che i vantaggi degli sbottigliamenti andassero ai clienti finali industriali. Invece in questa occasione si è fatto ricorso ad una vera e propria '*lotteria*' vanificando un'occasione così importante per il mercato del gas, poiché nella situazione di mercato del gas attuale questo è l'unico modo concreto per portare ossigeno alle nostre industrie, gravate da prezzi del gas maggiori dei nostri concorrenti europei.

Con uguale dedizione, ma con risultati purtroppo negativi, Gas Intensive ha partecipato anche agli sbottigliamenti TTPC1 e TTPC2. Come si è precedentemente illustrato, in entrambe le procedure, la '*circolarità delle condizioni*' previste per l'assegnazione di capacità di trasporto hanno sostanzialmente ristretto la concorrenza e portato in ultima analisi ad un'assegnazione dedicata in massima parte ad una società controllata dal monopolista algerino. Le quote da assegnare sono rimaste inaccessibili per



gran parte degli operatori italiani, con risvolti negativi per tutta l'industria gasivora italiana, ed in particolare per Gas Intensive.

Un altro aspetto caratterizzante dell'attività consortile dello scorso anno è stato la **costituzione di un aggregato (pool) Gas Intensive per la riduzione dei consumi gas negli anni termici 2007/2008 e 2008/2009**, nell'ambito dei provvedimenti emanati dal Ministero dello sviluppo economico per fronteggiare un'eventuale emergenza. In particolare, dopo l'emanazione del decreto ministeriale 11 settembre 2007 che ha definito la procedura di contenimento dei consumi gas per l'anno termico 2007/2008 e a seguito delle insistenti richieste per richiedere maggiore flessibilità per le imprese industriali, il 14 dicembre è stato pubblicato un nuovo decreto che ha istituito la possibilità di costituire aggregati di aziende (pool) per il contenimento dei consumi.

Tale decreto aveva anche fissato un termine molto ravvicinato (8 gennaio 2008) per la presentazione dell'aggregato. Gas Intensive, nonostante i tempi molto ristretti a disposizione, ha avviato una iniziativa consortile per la costituzione di un pool aperto, d'intesa con Confindustria, a tutte le imprese del sistema industriale italiano.



7) Proposte di Gas intensive – il tema dei ‘tetti antitrust’

Dall’analisi qui rapidamente svolta e indirizzata su più fronti, emerge che uno dei dati fondamentali che caratterizzano il mercato del gas italiano è la mancanza di una reale concorrenza, sufficiente affinché si realizzi una pluralità di offerta e perché il prezzo del gas si abbassi, a beneficio dei consumatori ed in particolare del sistema industriale italiano ad alta intensità di utilizzo di gas.

Trattando di misure adottabili e desiderabili, nell’attesa che la costruzione di nuove infrastrutture sia iniziata o completata e forse nell’attesa di nuove fonti di generazione, consci che la costruzione di tali opere può richiedere anni, specialmente nel nostro paese, Gas Intensive a nome delle otto associazioni Confindustriali che compongono lo stesso consorzio, vuole rendere noto ai Commissari presenti e non, il proprio vigoroso supporto per una misura di immediata attuabilità, che si trova all’esame della Commissione davanti alla quale oggi rendiamo questa nostra testimonianza, nell’ambito dei lavori di esame del disegno di legge 1195 *‘Disposizioni per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese, nonché in materia di energia’*.

Sottolineiamo che si tratta di una misura che ha costo zero, che quindi non necessita di copertura finanziaria: si tratta del prolungamento dei tetti antitrust imposti dal decreto 164 del 2000, sui volumi di gas immessi nella rete nazionale di trasporto e su quelli venduti ai clienti finali. Tali previsioni normative devono essere prolungate oltre la scadenza del 2010. Tale scadenza era infatti stata apposta prevedendo che per quella data si sarebbe sviluppata una reale concorrenza e che questa avrebbe prodotto i suoi effetti benefici. Come noi tutti sappiamo ciò non si è verificato, come è stato denunciato proprio davanti a voi dai Presidenti delle Autorità per l’Energia Ortis, e per la Concorrenza Catricalà.

Si tratta di una misura assolutamente necessaria. Infatti, in base al decreto 164 del 2000 (Decreto Letta) per evitare posizioni dominanti sul mercato dell’energia si è posto il limite per le importazioni e le vendite sul mercato finale del gas naturale per ciascun singolo operatore al 75% delle importazioni nel 2002 che scenderà al 61% nel 2010. Persino l’operatore ex monopolista, l’Eni, soggetto principale interessato dalle previsioni normative in virtù della sua presenza sul mercato, in una sua nota intitolata *‘Possibile evoluzione mercato italiano gas’* pubblicata tra le pagine di *‘investor relations’* cita queste due semplici norme come il pilastro fondante dell’apertura alla concorrenza del mercato italiano².

² Possibile Evoluzione Mercato Italiano Gas

Il Decreto Legislativo 23 maggio 2000, n. 164 ha dettato norme per la liberalizzazione del mercato interno del gas naturale con un impatto significativo sull’operatività di Eni, che è presente in Italia in tutte le attività della filiera del gas naturale. L’apertura alla concorrenza del mercato del gas è assicurata dai tetti normativi sui volumi immessi nella rete nazionale di trasporto e su quelli venduti ai clienti finali, che hanno comportato (reperibile all’indirizzo web http://www.eni.it/it_IT/investor-relations/strategia/gestione-rischi-impresa/evoluzione-mercato-italiano-gas/evoluzione-mercato-italiano-gas.shtml) l’ingresso sul mercato di nuovi operatori con la conseguente, progressiva erosione dei margini di vendita del gas.



Tenuto conto del contesto del mercato internazionale e dei tempi necessari per la realizzazione di nuove infrastrutture il venir meno nel 2010 del limite quantitativo posto alle importazioni di gas, impedirebbe al sistema nazionale di poter disporre di un sufficiente eccesso di offerta per assicurare un mercato concorrenziale.

Infatti, il controllo che l'Eni esercita su tutte le infrastrutture d'importazione di gas verso il nostro Paese continua a porre forti condizionamenti sull'intera filiera, tant'è vero che i suddetti tetti sono stati sostanzialmente elusi attraverso il ricorso alla cessione all'estero di gas mediante le cosiddette 'vendite innovative' che non hanno consentito la creazione di spazio di mercato per l'ingresso di operatori effettivamente indipendenti da Eni nell'approvvigionamento. **Questo non ha consentito il trasferimento dei benefici alla liberalizzazione ai clienti finali industriali**, e alcune delle conseguenze le abbiamo viste nelle pagine precedenti di questo documento.

In particolare per i settori gas intensive caratterizzati da elevatissimi consumi tali trasferimenti possono comportare effettivi recuperi di capacità competitiva senza aggravii di costo per il bilancio dello Stato.

Il trasferimento di questi benefici, inoltre, avrebbe un indubbio interesse collettivo in quanto detti settori gas intensive si trovano a monte delle rispettive filiere di trasformazione e di produzione dei prodotti finiti, come detto più volte oggi.

In buona sostanza, il livello di apertura e di concorrenzialità sul mercato del gas è ancora "inadeguato" e in "difficile progresso", con l'Eni che controlla ancora il 66,6% del totale (secondo i dati forniti dallo stesso Presidente dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas durante l'audizione del 12 novembre).

Pertanto, il quadro attuale non differisce in modo significativo da quello che ha originato la necessità di imporre con il decreto n. 164 del 2000 il tetto massimo all'import di un singolo operatore e giustifica il loro prolungamento.

Concludiamo dichiarando la nostra adesione alle indicazioni date dal VicePresidente di Confindustria nella sua recente audizione in questa stessa sede citandone le parole.

“È lecito quindi attendersi che il Governo solleciti ENI affinché metta al servizio dell'Italia il sistema che l'azienda è riuscita a creare (e che va difeso) applicando prezzi di fornitura che siano sempre in linea o se possibile più convenienti rispetto al più virtuoso degli altri paesi nell'Unione Europea”



Gas Intensive

Società Consortile a.r.l.