

complesso degli stoccaggi Stogit al marzo 2006 sono pari a circa 17,2 G(m³), di cui 9 in erogazione e 8,1 in iniezione.

Le capacità in termini di *working gas* messe a disposizione da Edison Stoccaggio Spa nell'anno termico 2005-2006 sono pari a circa 340 M(m³). In tutto gli utenti del sistema di stoccaggio Edison sono 8: 7 del servizio di modulazione (di cui 1 anche del servizio di stoccaggio strategico) e 1 del servizio di bilanciamento della rete di trasporto.

Rispetto all'anno termico precedente, per l'anno termico 2005-2006 Edison Stoccaggio ha reso disponibile una capacità di spazio aggiuntiva di circa 71 M(m³) a fronte del potenziamento della centrale di compressione e degli impianti di trattamento del campo di Collalto. Di tale spazio incrementale circa 18 M(m³) sono stati resi disponibili per il conferimento nel luglio 2005. I volumi di gas movimentati complessivamente dallo *hub* di Edison Stoccaggio nell'anno termico 2005-2006 sono pari a circa 650 M(m³), di cui più o meno 322 in iniezione e 329 in erogazione.

Situazione delle istanze di concessione per nuovi stoccaggi

Nella tavola 3.10 sono riportati le istanze e lo stato attuale delle concessioni per nuovi siti di stoccaggio da parte del Ministero delle attività produttive, che riguardano giacimenti di gas esauriti da convertire in stoccaggi e acquiferi in unità litologiche profonde.

Da rilevare che per quanto riguarda i siti di Alfonsine e Bordolano, la società Stogit ha ottenuto dal ministero la proroga all'esecuzione dei programmi lavoro previsti per lo sviluppo dell'attività di stoccaggio dopo aver impugnato, nel maggio del 2002, le delibere dell'Autorità inerenti il quadro tariffario. Il periodo di proroga comprende, oltre i tempi del giudizio, quattro mesi decorrenti dalla data di passaggio in giudicato della sentenza definitiva. La decisione del Consiglio di Stato, favorevole all'Autorità, è stata disposta il 7 dicembre 2005.

Terminali di GNL

La tavola 3.11 riassume lo stato dei progetti per la realizzazione di nuovi terminali sulle coste italiane.

Per quanto riguarda i progetti rimanenti:

- i progetti di terminali GNL della società Enel di Taranto, Vado Ligure, Trieste sono stati rinunciati;

- i progetti di terminali GNL della società LNG Terminal di Corigliano e Lamezia Terme sono stati rilocalizzati nel progetto di terminale di San Ferdinando della stessa società, e successivamente nell'unico progetto a Gioia Tauro.

Reti di distribuzione

Nell'ambito dell'indagine annuale sui settori dell'energia elettrica e del gas svolta dall'Autorità sono state raccolte informazioni dettagliate sulla distribuzione di gas naturale attraverso reti secondarie.

La tavola 3.12 illustra la distribuzione regionale di gas naturale in Italia nel 2004 e nel 2005. Le cifre per il 2004 sono quelle definitive rilasciate dal Ministero delle attività produttive, mentre i dati relativi al 2005 derivano dalle prime elaborazioni dei risultati dell'indagine dell'Autorità e sono quindi provvisori. I volumi di gas riportati sono quelli distribuiti attraverso reti secondarie per la consegna ai clienti finali dei settori residenziale, terziario, e della piccola industria in ambito urbano; i dati non comprendono quindi i volumi di gas consumati dai clienti industriali o termoelettrici direttamente collegati alle reti di trasporto, né includono i quantitativi di gas diversi dal gas naturale (tipo GPL, aria propanata ecc.) distribuiti attraverso reti cittadine.

Nel 2004 sono stati distribuiti complessivamente circa 34,7 G(m³) di gas naturale con un'elevata variabilità sul territorio nazionale. Solo quattro regioni, Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna, mostrano consumi superiori al 10%: insieme le quattro regioni assorbono il 65,5% del totale di gas distribuito su reti secondarie. Anche Toscana e Lazio evidenziano valori significativi (rispettivamente pari al 7,1% e al 5,9%). Seguono poi 9 regioni i cui consumi superano l'1,5% del totale e le rimanenti con quote inferiori all'1%. La tradizionale ripartizione geografica tra Nord, Centro, Sud e Isole, rivela l'assoluta predominanza del Nord che, con una quota del 72,6%, supera di gran lunga il 18,9% del Centro e l'8,6% del Sud e Isole.

Nel 2005 i valori percentuali restano sostanzialmente immutati: 71,7% è il gas distribuito al Nord, 20% quello al Centro, 8,3% al Sud e Isole. Questa distribuzione dei consumi riflette sia la diversa diffusione del servizio di distribuzione (il grado di metanizzazione), sia le differenze climatiche tra le diverse aree del paese, sia una diversa distribuzione delle attività produttive di dimensioni medio-piccole (tipicamente quelle servite da reti di distribuzione secondarie).

XV LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

TAV. 3.11

Stato dei progetti
per nuovi terminali GNL
al 31 marzo 2006Progetti, società proponenti,
capacità di rigassificazione in
G(m³)/anno, stato autorizzazioni

PROGETTO	SOCIETÀ	CAPACITÀ	STATO
Porto Levante offshore (RO)	Terminale GNL Adriatico (sarà ampliata alle seguenti società: 10% Edison, 45% ExxonMobil, 45% Qatar Terminal)	Ampliamento fino a 8	Autorizzazione ampliamento rilasciata l'11/11/04. Rilasciata il 26/11/04 esenzione accesso dei terzi per 80% della capacità per 25 anni ai sensi legge n. 239/04 e Direttiva 55/03/CE; assenso Commissione europea ottenuto. Iniziati lavori per la costruzione della struttura in Spagna e dei serbatoi in Corea
Brindisi	Brindisi LNG (100% British Gas Italia)	8	Autorizzazione rilasciata il 21/1/03 – Comune e Provincia di Brindisi hanno contestato validità assenso fornito dalle precedenti amministrazioni comunali e provinciali. Rilasciata il 6/4/05 l'esenzione accesso dei terzi per 80% della capacità per 20 anni ai sensi legge n. 239/04 e Direttiva 55/03/CE il 6/4/05; assenso Commissione europea ottenuto. Enel ha ceduto la propria quota di partecipazione nella società Brindisi LNG, pari al 50%, alla BG Italia. Ottenuto parere favorevole al progetto preliminare da parte del Consiglio superiore dei lavori pubblici
Toscana offshore (LI)	OLT – Offshore LNG Terminal (in corso di estensione di titolarità con 51% Endesa Europa – Amga – Asa, 49% OLT Energy Toscana)	3 (espandibili a 6)	Conclusa, dopo un iter di circa due anni, la fase di acquisizione dei pareri degli enti locali, in maggioranza favorevoli, con prescrizioni per motivi turistici e ambientali. Parere positivo sulla VIA nazionale da parte della Regione Toscana. Il progetto è valutato in maniera comparata con il progetto del terminale presso Rosignano, anch'esso in fase di istruttoria. La Olt ha concluso un accordo con il Comune di Pisa sulle misure compensative e sulla possibilità di spostare a Sud l'impianto nella fase di progettazione esecutiva compatibilmente con il decreto di VIA
Rosignano (LI)	Edison – BP – Solway	8	Durante il procedimento di VIA gli enti locali hanno dato parere negativo per motivi urbanistici e ambientali; parere negativo della Regione Toscana sulla compatibilità ambientale del progetto. Il Ministero dell'ambiente ha effettuato una VIA positiva. Convocata il 20/4/05 una Conferenza dei servizi per presentare, da parte di Edison, un nuovo progetto rilocalizzato all'interno dello stabilimento Solway di Rosignano, ampliato a 8 miliardi di capacità. Nuova VIA in corso
Gioia Tauro (RC)	LNG Terminal (100% CrossGas)	12	Il progetto deriva dalla fusione di due progetti denominati rispettivamente "Gioia Tauro" della società Petroliera Gioia (per un terminale da 4,2 G(m ³)/anno, espandibile a 8) e "S. Ferdinando" della società LNG Terminal (per un terminale da 8 G(m ³)/anno, espandibile a 12), il cui iter era iniziato nel 2003 e poi sospeso per l'adeguamento al progetto di apertura della seconda bocca del porto. È stato presentato in data 16/3/05 un nuovo progetto unificato da parte della società LNG MedGas Terminal (100% CrossGas, controllata a sua volta al 40% dal gruppo Sensi e al 60% dal gruppo Bellelli) nel porto di Gioia Tauro per 12 G(m ³)/anno. Effettuata la prima riunione della nuova conferenza dei servizi. In corso VIA
Taranto	Gas Natural	8	Effettuata una prima riunione della Conferenza dei servizi. Presentato il SIA all'autorità portuale. In corso VIA
Zaule (TS)	Gas Natural	8	Procedimento autorizzativo svolto dalla Regione Friuli Venezia Giulia. Effettuata una prima riunione della Conferenza dei servizi. In corso VIA
Trieste offshore (TS)	Endesa Italia	8	Progetto presentato dalla società Endesa in collaborazione con Friulia, la finanziaria regionale del Friuli Venezia Giulia che curerà il project financing. Programmata una prima riunione della Conferenza dei servizi
Porto Empedocle (AG)	Nuove Energie	8 (espandibili a 12)	Procedimento autorizzativo iniziato dalla Regione Sicilia con una prima riunione della Conferenza dei servizi
Rada di Augusta (SR)	ERG Power&Gas - Shell Energy Italia	Fase 1: 8 Fase 2: 12	Progetto presentato alla Regione Sicilia. Effettuata una prima riunione della Conferenza dei servizi. VIA in corso

Fonte: Ministero delle attività produttive

TAV. 3.12

**Gas naturale
distribuito per regione**

Volumi di gas naturale distribuiti
su reti secondarie ai settori
residenziale, terziario, industriale
e termoelettrico

REGIONE	2004		2005			
	M(m ³)	QUOTA % REGIONALE	NUMERO DI CLIENTI	M(m ³)	QUOTA % REGIONALE	VOLUME MEDIO (m ³)
Val d'Aosta	39,3	0,11	15.763	42,5	0,13	2.693
Piemonte	4.205,4	12,13	1.675.103	3.863,6	12,09	2.306
Liguria	956,6	2,76	680.367	831,6	2,60	1.222
Lombardia	9.304,7	26,83	3.883.932	8.487,2	26,55	2.185
Trentino Alto Adige	567,8	1,64	184.923	506,6	1,59	2.740
Veneto	4.325,2	12,47	1.679.733	3.987,2	12,47	2.374
Friuli Venezia Giulia	897,0	2,59	410.130	748,7	2,34	1.826
Emilia Romagna	4.868,8	14,04	1.740.533	4.450,3	13,92	2.557
Toscana	2.461,5	7,10	1.207.430	2.187,9	6,85	1.812
Lazio	2.030,4	5,86	1.839.581	2.092,5	6,55	1.137
Marche	827,6	2,39	517.613	884,2	2,77	1.708
Umbria	550,4	1,59	284.651	539,8	1,69	1.896
Abruzzo	636,4	1,84	384.242	589,7	1,85	1.535
Molise	32,8	0,09	64.645	88,1	0,28	1.362
Campania	979,4	2,82	961.611	863,7	2,70	898
Puglia	982,3	2,83	596.881	602,4	1,88	1.009
Basilicata	187,1	0,54	147.063	184,0	0,58	1.251
Calabria	226,3	0,65	260.707	247,2	0,77	948
Sicilia	595,7	1,72	709.966	764,8	2,39	1.077
Sardegna	0	0	0	0	0	0
ITALIA	34.674,7	100,0	17.244.874	31.962,0	100,0	1.853

Fonte: Per il 2004 dati Ministero delle attività produttive; per il 2005 elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori

Mercato all'ingrosso del gas

Anche i dati relativi al mercato all'ingrosso del gas, come pure parte di quelli che verranno presentati sul mercato finale al dettaglio, provengono dall'elaborazione dei dati raccolti nell'indagine annuale che l'Autorità realizza sullo stato dei mercati dell'energia elettrica e del gas nell'anno precedente. Nel settore della vendita di gas l'indagine era rivolta a tutte le società che a settembre 2005 risultavano autorizzate dal Ministero delle attività produttive a effettuare vendite di gas ai clienti finali, nonché a tutti quei soggetti che svolgono attività di solo *trading* e, per questo, non sono obbligati a richiedere l'autorizzazione ministeriale. Tra gli esercenti og-

getto di rilevazione sono stati classificati come grossisti gli operatori che hanno effettuato meno del 95% delle loro vendite a clienti finali, seguendo quindi il criterio adottato per la stesura del bilancio del settore gas illustrato all'inizio di questo Capitolo.

Nel 2005 il numero dei grossisti è salito a 60 unità, superando il livello registrato nel 2002 (Tav. 3.13). Complessivamente questi operatori hanno venduto 110,5 G(m³), di cui 51,9 ad altri intermediari e 58,6 a clienti finali (Tav. 3.14), realizzando un volume medio unitario di vendita pari a 1,8 G(m³) circa. Nel 2005 i dati evidenziano una significativa crescita delle vendite complessive di Eni,

XV LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

TAV. 3.13

Attività dei grossisti
nel periodo 2002-2005

	2002	2003	2004	2005
NUMERO DI OPERATORI	55	40	41	60
Eni Gas & Power	1	1	1	1
Grossisti con vendite superiori a 10 G(m ³)	1	1	1	2
Grossisti con vendite tra 1 e 10 G(m ³)	4	4	6	8
Grossisti con vendite tra 0,1 e 1 G(m ³)	17	20	19	29
Grossisti con vendite inferiori a 0,1 G(m ³)	32	14	14	20
VOLUME VENDUTO (miliardi di m³)	85,2	90,6	95,9	110,5
Eni Gas & Power	52,3	51,3	53,6	58,0
Grossisti con vendite superiori a 10 G(m ³)	12,9	17,8	16,3	27,0
Grossisti con vendite tra 1 e 10 G(m ³)	15,8	15,6	18,4	14,0
Grossisti con vendite tra 0,1 e 1 G(m ³)	4,0	5,6	7,6	10,8
Grossisti con vendite inferiori a 0,1 G(m ³)	0,2	0,2	0,1	0,7
VOLUME MEDIO UNITARIO (milioni di m³)	1.550	2.264	2.340	1.842
Eni Gas & Power	52.349	51.320	53.632	58.027
Grossisti con vendite superiori a 10 G(m ³)	12.865	17.808	16.268	13.486
Grossisti con vendite tra 1 e 10 G(m ³)	3.954	3.902	3.061	1.748
Grossisti con vendite tra 0,1 e 1 G(m ³)	234	279	399	372
Grossisti con vendite inferiori a 0,1 G(m ³)	7	17	7	37

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori

ma l'aumento è solo apparente e dovuto all'incorporazione di Italgas Più nella Divisione Gas & Power; confrontando il volume venduto da Eni nel 2005, pari a 58 G(m³) con i volumi complessivamente venduti da Eni e Italgas Più nel 2004, pari a 61,1 G(m³), emerge una diminuzione delle vendite di circa 3 G(m³), a vantaggio dei concorrenti.

La classe di grossisti con vendite superiori ai 10 G(m³) conta quest'anno due operatori, in quanto vi entra anche Edison, le cui vendite hanno raggiunto 11,6 G(m³). Al pari dello scorso anno, la classe di operatori più numerosa è rimasta quella dei grossisti medio-piccoli, con vendite comprese tra 0,1 e 1 G(m³); tale classe si è accresciuta nel 2005 di 10 nuove società, ma il volume medio unitario è rimasto sostanzialmente invariato a 0,3 G(m³) grazie all'aumento di 3 G(m³) dei volumi complessivamente venduti da questi operatori. Più in generale, i dati evidenziano un aumento dei volumi complessivamente venduti per tutte le classi considerate, a eccezione di quella che raggruppa gli esercenti con vendite comprese tra 1 e 10 G(m³), nonostante essa conti 2 operatori più dello scorso anno. Il valore medio delle vendite complessive dei soggetti che fanno parte di questa classe è pari a 1,7 G(m³), ma al suo interno si registrano profili piuttosto differenziati. Fa parte di que-

sta classe anche la società Plurigas Spa, per esempio, che registra vendite complessive pari al doppio di tale valore (Tav. 3.14). Il volume medio unitario degli operatori con vendite inferiori a 0,1 G(m³) è quintuplicato rispetto al 2004, nonostante la presenza in tale classe di 6 operatori con vendite inferiori a 10 M(m³).

La tavola 3.14 consente di apprezzare il dettaglio delle vendite dei grossisti nel 2005: i primi 26 operatori coprono il 97% delle vendite complessive effettuate sul mercato all'ingrosso. Il mercato risulta molto concentrato: i primi quattro operatori, Eni, Enel Trade, Edison e Plurigas, infatti, coprono da soli l'80% dei 110,5 G(m³) complessivamente venduti. Calcolando la quota dei primi quattro operatori grossisti nelle vendite a clienti finali – i cui acquisti ammontano in totale a 83,4 G(m³) – il livello di concentrazione si riduce al 62% e nel gruppo al posto di Plurigas si sostituisce Gaz de France.

Punto di scambio virtuale

Gli utenti del sistema di trasporto che hanno effettuato scambi, cessioni e acquisizioni di gas presso il PSV nei primi mesi del 2006, sono stati 36. Le figure 3.8 e 3.9 mostrano lo storico delle transazioni di gas avvenute presso i punti di ingresso del sistema gas na-

XV LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

TAV. 3.14

Vendite dei maggiori
grossisti nel 2005
M(m³)

SOCIETÀ	A GROSSISTI E VENDITORI	A CLIENTI FINALI	TOTALE ^(A)
Eni	22.144	35.883	58.027
Enel Trade	6.593	8.776	15.369
Edison	5.780	5.822	11.602
Plurigas	2.378	821	3.198
Aem Trading ^(B)	1.163	1.087	2.250
Energia	1.306	733	2.039
Gaz de France	324	1.231	1.555
Blumet	556	893	1.449
Gas Natural Vendita Italia	870	397	1.267
Biugas	1.100	68	1.169
Dalmine Energie	798	256	1.055
Italtrading	900	48	948
Amga	384	383	767
2B ENERGIA	686	0	686
Hera Trading	656	0	656
Gas Plus Italiana	608	16	624
Utilità	205	351	556
ENOI	458	67	525
Energy Trade	521	0	521
Acea Electrabel Trading	481	0	481
Linea Group	87	373	460
ETA3	47	338	385
Elettrogas	347	0	347
EGL Italia	309	37	345
Shell Italia E&P	326	0	326
Energas	268	48	316
Altri	2.632	966	3.598
TOTALE	51.927	58.593	110.521

A) Gli acquisti interni da altri grossisti e/o venditori sono pari alla differenza tra vendite e approvvigionamenti.

B) Inclusi quantitativi di gas destinato al funzionamento degli impianti termoelettrici in *tolling*.

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

zionale e presso il PSV sino al marzo 2006, in termini di volumi e di numero di transazioni⁶.

Nell'ambito delle transazioni presso il PSV sono indicate in maniera distinta, con l'indicazione "PSV GNL", le riconsegne di gas (in termini di volumi ceduti e di numero di riconsegne giornaliere) da parte dell'operatore del terminale di rigassificazione di Panigaglia GNL Italia agli utenti del terminale, consegne che avvengono

presso il PSV in base alle procedure attuali (più precisamente, la procedura è in vigore dal novembre 2005). Ancorché registrate come operazioni al PSV, esse non sono dovute a contrattazioni tra operatori sul mercato secondario.

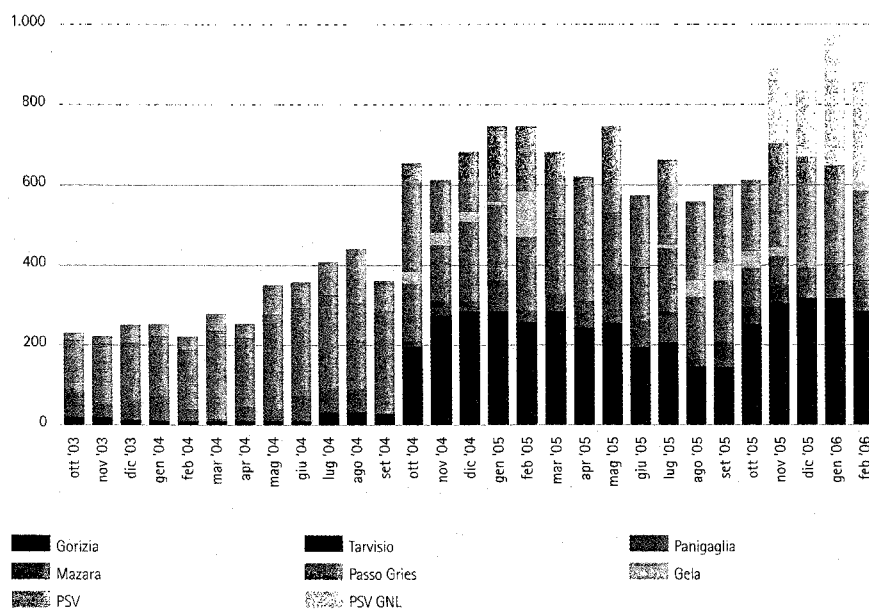
Un confronto tra gli anni termici 2003-2004 e 2004-2005 (Fig. 3.10) mostra un aumento complessivo dei volumi oggetto di transazione presso il PSV di quasi 10 punti percentuali. Nei primi

6 Per rendere confrontabili le transazioni registrate presso il PSV con quelle avvenute presso i punti di entrata indicati, per il PSV si è considerata per ogni mese la media del numero di transazioni giornaliere insieme al totale dei volumi scambiati.

FIG. 3.8

Transazioni nei punti
di entrata della rete
nazionale nel periodo
ottobre 2003 – marzo 2006

M(m³) standard da 38,1 MJ;
le transazioni effettuate
si riferiscono a gas immesso
in rete dall'utente cedente

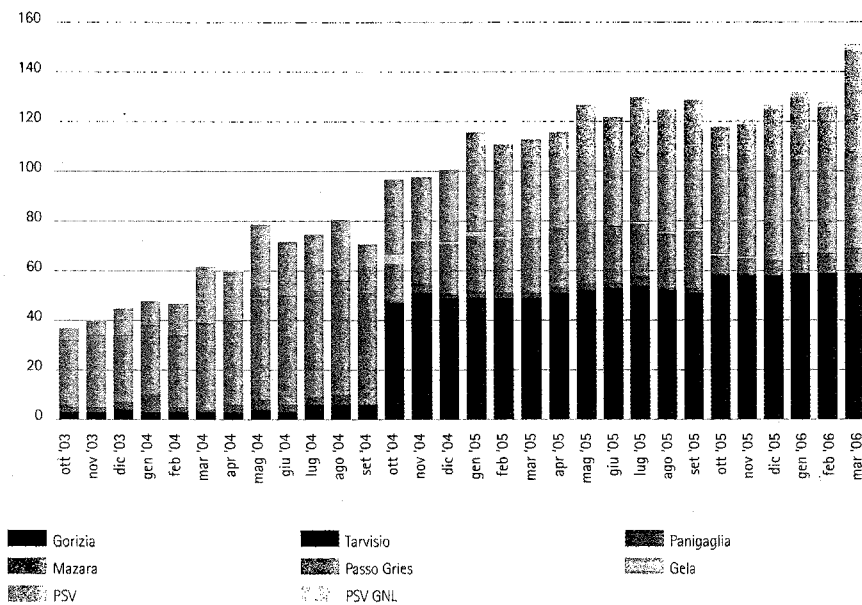


Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

FIG. 3.9

Transazioni lato Italia
nel periodo ottobre
2003 – marzo 2006

Numero di transazioni per mese



Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

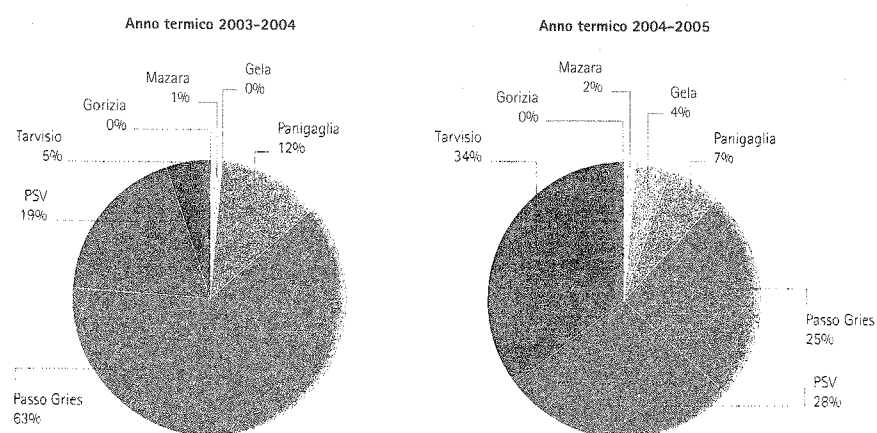
mesi dell'anno termico 2005-2006, sino a marzo 2006, le transazioni di gas presso il PSV in termini di volumi hanno rappresentato poco più del 28% del totale movimentato (la quota sale a oltre il 50% se si considerano tutte le operazioni presso il PSV, comprese le consegne effettuate dall'operatore del terminale di Panigaglia). La figura mostra anche che la più ampia quota di volumi di gas scambiati, storicamente registrata presso il punto di entrata di Passo Gries, a partire dall'anno termico 2004-2005 si rileva invece presso Tarvisio; ciò in ragione principalmente delle operazioni di gas *release*

che avvengono presso questo punto di entrata della rete nazionale con consegne da parte di Eni agli altri operatori, come disposto dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM). I dati relativi alle transazioni presso il PSV ordinate in base a classi di volumi (Fig. 3.11), mostrano che nel corso del 2005 la maggior parte delle transazioni è avvenuta per volumi di gas compresi tra i 50.000 e i 100.000 m³ standard. La classe rappresentata dalle transazioni di volumi superiori a 1 M(m³) standard è data dai volumi consegnati presso il PSV da GNL Italia agli utenti del servizio di rigassificazione.

FIG. 3.10

Ripartizione dei volumi scambiati/ceduti nei punti di entrata della rete nazionale interconnessi con l'estero e PSV

Confronto tra gli anni termici 2003-2004 e 2004-2005

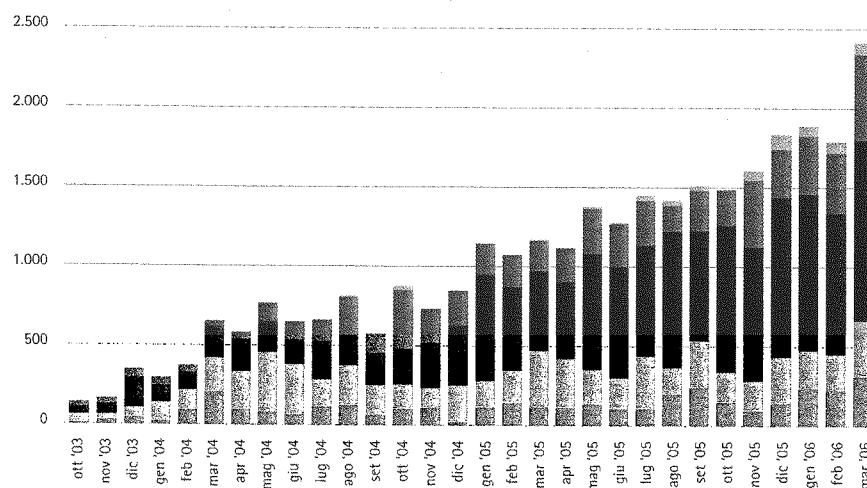
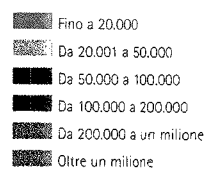


Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

FIG. 3.11

Frequenza dei volumi scambiati presso il PSV nel periodo ottobre 2003 – marzo 2006

Numero di transazioni per classi di volume di gas (valori in m³ standard da 38,1 MJ)



Fonte: Elaborazione AEEG su dati Snam Rete Gas.

Mercato finale al dettaglio

Alla data dell'8 settembre 2005 le società autorizzate dal Ministero delle attività produttive a esercitare l'attività di vendita al mercato finale erano 409; è noto però che alcune di quante chiedono l'autorizzazione ministeriale alla vendita restano poi inattive. All'atto della chiusura della presente *Relazione Annuale*, non hanno risposto all'indagine annuale dell'Autorità sui settori dell'energia elettrica e del gas 106 venditori presenti nell'elenco di quelli autorizzati dal Ministero delle attività produttive; tra le società che hanno risposto all'indagine, inoltre, 40 hanno dichiarato di essere rimaste inattive nel corso del 2005. La lettura delle successive tavole 3.15 e 3.16, che illustrano in dettaglio le attività dei venditori, deve quindi tener conto dei limiti indicati.

L'indagine annuale dell'Autorità sul mercato del gas mostra una situazione relativa ai venditori decisamente meno dinamica di quanto è emerso nel caso dei grossisti. Rispetto al 2005, nella classe di operatori con vendite superiori a 1.000 M(m³) il numero

di società è rimasto invariato a 4, ma la sostituzione di Italgas Più (incorporata in Eni) con E.On Vendita ha condotto a una diminuzione del volume complessivamente venduto di quasi 4 G(m³); come conseguenza il volume medio unitario di vendita è sceso da 3,6 a 2,1 G(m³). Il gruppo di venditori medio-grandi, con vendite comprese tra 100 e 1.000 M(m³), è risultato invece in modesta crescita: il numero di operatori è aumentato da 37 a 40 e le vendite complessive sono rimaste sostanzialmente stabili a 11,8 G(m³); anche in questo caso, quindi, si è registrata una lieve diminuzione del volume medio unitario di vendita.

Il segmento della vendita appare meno concentrato dell'ingrosso: i primi 26 venditori coprono il 71% delle vendite complessivamente effettuate da questi operatori sul territorio nazionale, mentre è pari al 34% la quota del gruppo dei primi quattro venditori, composto da Enel Gas, Hera Comm Srl, E.On Vendita e Aem Acquisto e Vendita Energia Spa.

TAV. 3.15

Attività dei venditori nel periodo 2002–2005

	2002	2003	2004	2005
NUMERO DI OPERATORI	504	432	353	257
Venditori con vendite superiori a 1.000 M(m ³)	2	5	4	4
Venditori con vendite tra 100 e 1.000 M(m ³)	42	40	37	40
Venditori con vendite tra 10 e 100 M(m ³)	222	176	149	102
Venditori con vendite inferiori a 10 M(m ³)	237	211	163	111
VOLUME VENDUTO G(m³)	26,6	33,0	31,4	24,9
Venditori con vendite superiori a 1.000 M(m ³)	7,5	15,8	14,6	8,5
Venditori con vendite tra 100 e 1.000 M(m ³)	11,2	11,1	11,6	11,8
Venditori con vendite tra 10 e 100 M(m ³)	6,8	5,2	4,6	4,2
Venditori con vendite inferiori a 10 M(m ³)	1,0	0,8	0,7	0,3
VOLUME MEDIO UNITARIO M(m³)	53	76	89	97
Venditori con vendite superiori a 1.000 M(m ³)	3.756	3.169	3.640	2.135
Venditori con vendite tra 100 e 1.000 M(m ³)	267	279	313	295
Venditori con vendite tra 10 e 100 M(m ³)	31	30	31	42
Venditori con vendite inferiori a 10 M(m ³)	4	4	4	4

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori

XV LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

TAV. 3.16

Vendite dei maggiori
venditori nel 2005
M(m³)

SOCIETÀ	A GROSSISTI E VENDITORI	A CLIENTI FINALI	TOTALE ^{A)}
Enel Gas	67	4.422	4.488
Hera Comm	0	1.722	1.723
E.ON Vendita	26	1.245	1.270
Aem Acquisto e Vendita Energia	-	1.059	1.059
Italcogim Vendite	-	812	812
Ascotrade	2	800	802
Fiorentina Gas Clienti	-	575	575
Napoletana Gas Clienti	-	522	522
Asm Energia e Ambiente	-	519	519
Toscana Gas Clienti	-	504	504
Arcalgas Energie	-	492	492
Edison Energia	-	418	418
ConsiaGas Servizi Energetici	-	376	376
Amps Energie	-	373	373
APS Trade	-	371	371
Edison Per Voi	4	365	369
MetaEnergy	-	348	348
Estgas	14	324	338
Trenta	-	331	331
Agsm Verona	-	314	314
Enercom	0	305	305
SGR Servizi	-	301	301
Erogasmet Vendita - Vivigas	1	298	298
Prometeo	3	263	267
Gas Plus Vendite	0	246	246
Sinergas	-	242	242
Altri	9	7.221	7.230
TOTALE	128	24.766	24.894

A) Gli acquisti interni da altri grossisti e/o venditori sono pari alla differenza tra vendite e approvvigionamenti.

Fonte: Elaborazione sui dati di indagini effettuate da AEEG

**Mercato della vendita
di gas naturale ai clienti
finali nel 2004**

All'inizio dell'anno l'Autorità ha pubblicato i risultati di un'indagine sulla situazione del mercato della vendita di gas naturale in Italia. Sviluppata nel corso del 2005, essa ha fornito una disamina molto dettagliata del settore, basandosi su dati relativi all'anno 2004. Le principali informazioni e conclusioni sono riportate nel seguito.

**Dinamica, localizzazione territoriale
e dimensione delle imprese autorizzate
alla vendita ai clienti finali**

Il settore della vendita ai clienti finali è fortemente influenzato dal controllo esercitato da Eni, il maggiore operatore nazionale, su tutte le infrastrutture d'importazione. Eni continua a porre forti condizionamenti all'intera filiera del gas limitando, di fatto, le potenzialità di evoluzione del settore verso una maggior concorrenzialità. La mancanza di forniture autonome sul mercato internazionale del gas costringe le imprese autorizzate alla vendita nel mercato finale a rifornirsi di gas ricorrendo al mercato all'ingrosso, anch'esso alimentato principalmente dai quantitativi resi disponibili dall'operatore principale. A ciò si aggiunga che il settore del gas in Italia è stato storicamente caratterizzato dalla presenza di un numero elevato di imprese, operanti essenzialmente a livello locale, in condizioni di monopolio legale per le forniture cosiddette "civili" (domestiche e piccola industria-commercio) allacciate alle reti cittadine. L'avvento della liberalizzazione e l'introduzione del diritto di accesso dei terzi alle reti hanno sensibilmente modificato il quadro di riferimento anche se, a causa dell'eredità storica di un mercato polverizzato e della mancanza di un effettivo confronto concorrenziale per la conquista dei clienti finali, si assiste a tutt'oggi a una marcata segmentazione territoriale, soprattutto per il settore civile.

In questo contesto il mercato della vendita ai clienti finali mostra comunque segnali di evoluzione, in particolare una dinamica molto vivace come desumibile anche dalle autorizzazioni alla vendita (circa

400), rilasciate a livello nazionale dal Ministero delle attività produttive. Si evidenzia come da una parte vi sia un lento declino delle imprese presenti nel mercato che non hanno mantenuto l'autorizzazione alla vendita. Si tratta principalmente di imprese di piccole dimensioni, perlopiù piccoli Comuni che in precedenza gestivano direttamente il servizio integrato (distribuzione e vendita) e operatori privati, che hanno proceduto a cedere l'attività ad altri operatori di settore. A questo processo si aggiunge quello di aggregazione tra imprese ex municipalizzate, di un certo rilievo, che ha contribuito ad accelerare il processo di aggregazione in atto. Dall'altra parte, l'analisi delle autorizzazioni alla vendita rilasciate dal Ministero delle attività produttive evidenzia l'entrata di molte nuove imprese. Di queste solo una minima parte (poco meno del 15%) proviene dal settore della distribuzione del gas: la componente più cospicua è infatti costituita da imprese specializzate nella vendita di prodotti petroliferi (quasi il 40%). È da rilevare anche l'entrata di operatori elettrici (circa il 15%), soprattutto grossisti, oltre che di alcuni grandi operatori energetici esteri (per il 20%) e di società fornitrici di servizi energetici (per il restante 10%).

L'evoluzione del mercato della vendita di gas ai clienti finali mostra significative differenziazioni a livello locale, relativamente al numero e alla tipologia di imprese coinvolte nei processi di aggregazione e di entrata di nuove imprese. Nel Nord del paese si rileva l'ingresso di nuovi operatori, attratti dalle opportunità offerte dal mercato, mentre al Centro prevale un sostanziale processo di concentrazione. La situazione rimane pressoché invariata al Sud. Nel complesso si può dire che il mercato della vendita registra un lento processo di aggregazione, condotto soprattutto da parte delle imprese di maggiori dimensioni. Da rilevare, poi, è che l'entrata di nuovi operatori, ascrivibile alla possibilità di usufruire di margini ritenuti appetibili, nonostante la razionalizzazione dei costi infrastrutturali di sistema, si è rivelata poco redditizi-

zia a causa delle notevoli difficoltà per i nuovi operatori ad avere immediata operatività in un settore ove non potessero vantare esperienza o canali di approvvigionamento consolidati.

Un ulteriore elemento di analisi in merito alle logiche di espansione delle imprese nel mercato del gas in Italia è desumibile anche dalla comparazione delle quote di mercato nazionali ove Eni si assesta al 40% circa, seguita da operatori, quali Enel, Edison, Hera Comm e Gaz de France, con quote di mercato decisamente più ridotte (comprese tra 12 e 1,5%). Sono comunque molti gli operatori che non arrivano all'1% dei volumi venduti a livello nazionale. Sotto il profilo della localizzazione delle imprese sul territorio, i dati a disposizione mostrano come Eni sia presente in tutte le regioni, con quota di mercato massima nel Basso Veneto (74%) e minima in Lombardia Orientale (21,2%). Gli altri operatori che detengono quote nazionali significative (superiori all'1,5%) e con attività pluriregionale evidenziano, invece, una presenza rilevante solo in alcune aree del territorio nazionale.

Il dettaglio delle quote di mercato, approfondito distinguendo tra consumatori allacciati alle reti di distribuzione o alle reti di trasporto, mostra come Eni, tramite Italgas Più, mantenga una quota di poco superiore al 22% delle vendite alla clientela allacciata alle reti di distribuzione; i restanti operatori possiedono ciascuno quote inferiori al 10%. Il livello di concentrazione delle imprese risulta complessivamente moderato, data la suddivisione geografica del paese. Il dato, però, deve essere apprezzato tenendo conto della condizione di assoluta predominanza, a livello locale, di molte imprese che, in alcuni casi, arrivano a detenere quote di mercato anche prossime al 100%.

Per quanto concerne le vendite ai clienti allacciati alle reti di trasporto (prevalentemente clienti industriali e termoelettrici) si nota che Eni detiene il 65% del mercato nazionale ed è presente in tutte le regioni, mentre i restanti operatori posseggono quote di mercato nazionali tutte inferiori al 5% a

eccezione di Enel Trade che ha il 20%. Sotto il profilo territoriale si osserva una maggiore concentrazione rispetto alla rete di distribuzione, con Eni presente su tutto il territorio nazionale e una minore incidenza delle altre numerose imprese, poche delle quali operative su scala nazionale.

Vendita ai clienti finali:

tassi di *switching* e prezzi di fornitura

Una rappresentazione sintetica dell'evoluzione competitiva del mercato è espressa anche dall'intensità con la quale i clienti gas fanno ricorso a forniture alternative a quella dell'operatore più importante nel mercato (*incumbent* nazionale o locale, in precedenza integrato con le reti di trasporto o di distribuzione), il cosiddetto tasso di *switching*. I dati relativi al numero di consumatori che hanno cambiato fornitore almeno una volta tra la data di avvio formale del processo di liberalizzazione (entrata in vigore del decreto legislativo n. 164/00, 21 giugno 2000) e l'1 giugno 2005, sono stati raccolti dall'Autorità attraverso una specifica indagine, descritta in dettaglio più avanti nel Capitolo. Gli esiti dell'indagine mostrano comunque come il tasso di *switching* dipenda dalla dimensione dei consumatori.

Per comprendere la situazione del mercato della vendita del gas risulta interessante, infine, analizzare i prezzi medi di fornitura praticati ai clienti finali suddivisi per classi di consumo. I dati mostrano come la variabilità dei prezzi tenda a diminuire all'aumentare delle classi di consumo, risultando minima per consumi superiori ai 200 M(m³)/anno. Per bassi consumi (inferiori a 500 m³/anno) si riscontrano prezzi medi più elevati, che si rivelano anche molto diversificati tra i principali venditori considerati.

Più in generale si riscontra che le classi soggette a tutela regolatoria (consumi inferiori a 200.000 m³/anno), pur risultando sostanzialmente allineate alle condizioni economiche fissate dal regolatore, mostrano una variabilità di prezzo nettamente su-

periore a quella delle classi successive, che sono soggette a libero mercato. Ciò è naturalmente imputabile alle differenze nei costi di rete, in particolare alla variabilità delle tariffe di distribuzione e alla progressiva riduzione dell'incidenza dei corrispettivi fissi al crescere dei volumi. Dai dati si rileva anche una variabilità più accentuata (rispetto alla classe di consumo che segue e precede) per la classe di consumo tra 200.000 e 2 M(m³)/anno; le differenze tra i prezzi offerti dai principali operatori sono riconducibili, oltre che alla varietà dei profili di prelievo dei clienti compresi in questa classe, anche agli spazi di azione commerciale connessi, per esempio, con la durata del contratto, con il rinnovo tacito, con la possibilità di recesso anticipato, con la possibilità di rinegoziazione delle condizioni contrattuali. Tende inoltre ad affermarsi, seppure in misura limitata, una certa differenziazione del servizio da parte delle imprese che propongono combinazioni innovative di prezzo (introduzione di *bonus*, premi di attivazione, fedeltà e regolarità nei pagamenti, prepagato, offerta *dual fuel* ecc.) e/o servizi offerti (sportello *on line*, numero verde anche per la gestione dei contratti, monitoraggio dei consumi *on line*, consulenza per l'ottimizzazione energetica ecc.) che possono incidere, in misura variabile a seconda dei casi, sulla determinazione del prezzo finale.

Una situazione diversa caratterizza invece i segmenti relativi ai grandi consumatori (oltre i 2 M(m³)/anno), ove la bassa variabilità dei prezzi si associa alla maggiore concentrazione del mercato: pochi operatori, ciascuno con quote elevate. Ciò può essere il risultato, ancora una volta, delle scelte strategiche attuate dall'operatore più importante che si concentra in questo segmento nel quale detiene quote di mercato quasi sempre superiori al 50%, lasciando agli altri operatori la possibilità di soddisfare buona parte della domanda per le classi di consumo inferiori. Tale scelta strategica è anche dipendente dai tetti *antitrust* che pongono all'*incumbent* limiti all'attività di vendita: costretto ad abbandonare quote di mer-

cato, esso ha lasciato meno presidiati alcuni segmenti del mercato. Questi spazi sono quindi stati occupati da altre imprese che agiscono con logiche commerciali differenziate, in termini di prezzo e pacchetti offerti, sfruttando anche i margini originati dalla riduzione delle tariffe di trasporto e stoccaggio operata dagli interventi regolatori.

Sembrerebbe quindi emergere con evidenza, anche dall'esame dei prezzi medi, come solo per il settore industriale si possa riscontrare una presenza significativa di offerte variegate dal punto di vista commerciale; per le categorie di consumo inferiore, allacciate alle reti di distribuzione, prevalgono invece offerte meno concorrenziali, generalmente allineate a quelle fissate dall'Autorità.

Conclusioni

In conclusione, il mercato risulta contraddistinto, da un lato, dalla predominanza dell'operatore dominante in tutte le fasi della filiera e in particolare in quella dell'approvvigionamento, dall'altro da una struttura di offerta frammentata ed essenzialmente a carattere locale. La struttura di mercato è segmentata territorialmente, con operatori orientati principalmente al consolidamento delle proprie posizioni a livello locale e che nella maggior parte dei casi appartengono allo stesso gruppo industriale del gestore della rete di distribuzione, ponendo ulteriori difficoltà all'entrata per i nuovi operatori. Tutto ciò è confermato dai bassi tassi di *switching* dei clienti allacciati a tali reti e dalla scarsità di politiche commerciali destinate a tale segmento di clientela, con condizioni di prezzo allineate a quelle stabilite dall'Autorità. Gli operatori nuovi entranti hanno concentrato la loro attività (con disponibilità di gas comunque limitate) sui clienti medio grandi, per i quali si assiste al processo di diversificazione commerciale, mentre per le categorie di consumo elevate l'operatore più importante determina il prezzo di riferimento del mercato, avvalendosi anche degli indubbi vantaggi che possiede nella fase *upstream*.

XV LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

Tassi di switching dei consumatori finali

Un indicatore significativo del grado di evoluzione competitiva del mercato è espresso dall'intensità con la quale i clienti finali di gas fanno ricorso a forniture alternative rispetto a quelle garantite dall'operatore preesistente (*incumbent* a livello nazionale o locale, in precedenza integrato con le reti di trasporto o di distribuzione). Tale indicatore, già oggetto di monitoraggio sistematico da parte sia dei regolatori internazionali, in particolare quelli anglo-americani, sia delle istituzioni dell'Unione europea, consente di sintetizzare il grado di effettiva possibilità per il cliente finale di beneficiare di offerte alternative sul mercato.

Anche l'Autorità si è attivata in questo ambito, attraverso una specifica indagine rivolta ai gestori delle reti di trasporto e distri-

buzione, raccogliendo dati relativi al numero di consumatori che hanno cambiato fornitore, almeno una volta, tra la data di avvio formale del processo di liberalizzazione (entrata in vigore del decreto legislativo n. 164/00, 21 giugno 2000) e l'1 giugno 2005, nonché i relativi volumi. Nello specifico l'indagine è stata condotta classificando i clienti finali in base a due precise caratteristiche: l'area territoriale di ubicazione⁷ e la classe di consumo annuo (distinguendo tra piccoli, medi e grandi clienti).

Nella tavola 3.17 sono riportati gli esiti dell'indagine. In particolare sono riportate le percentuali di consumatori che hanno cambiato fornitore (tassi di *switching*), con riferimento ai punti di riconsegna attivi all'1 giugno 2005⁸ e alle quantità di gas ivi erogate annualmente.

Dall'esame dei dati raccolti è stato possibile evidenziare alcuni im-

TAV. 3.17

Situazione cambi
di fornitore al
1° giugno 2005

AREA DI USCITA DALLA RETE NAZIONALE	NUMERO PUNTI DI RICONSEGNA ATTIVI AL 1° GIUGNO 2005 OGGETTO DI CAMBIO FORNITORE ^(A)				QUANTITÀ EROGATE ANNUALMENTE (m³) OGGETTO DI CAMBIO FORNITORE ^(B)			
	< 5.000 m³/anno	5.000 e 200.000 m³/anno	> 200.000 m³/anno	Totale	< 5.000 m³/anno	5.000 e 200.000 m³/anno	> 200.000 m³/anno	Totale
A Friuli Venezia Giulia	1,25%	9,48%	31,71%	1,53%	1,47%	13,78%	24,46%	18,01%
B Trentino Alto Adige e Veneto	0,30%	2,96%	15,87%	0,42%	0,39%	4,83%	31,13%	17,58%
C Lombardia Orientale	0,21%	1,48%	18,48%	0,27%	0,25%	3,64%	26,78%	13,91%
D Lombardia Occidentale	1,12%	3,66%	28,67%	1,23%	1,03%	7,72%	44,98%	28,87%
E1 Nord Piemonte	0,11%	1,97%	17,97%	0,19%	0,15%	3,37%	49,36%	29,02%
E2 Sud Piemonte e Liguria	1,11%	8,13%	24,42%	1,31%	1,65%	13,33%	77,72%	58,72%
F Emilia e Liguria	1,63%	4,26%	22,44%	1,74%	1,66%	5,93%	56,59%	32,63%
G Basso Veneto	0,97%	4,98%	15,87%	1,12%	0,92%	6,92%	71,41%	58,85%
H Toscana e Lazio	0,54%	4,29%	21,34%	0,63%	0,61%	7,42%	50,62%	37,47%
I Romagna	0,05%	1,35%	23,44%	0,11%	0,06%	3,45%	53,42%	40,86%
L Umbria e Marche	0,19%	2,01%	16,14%	0,24%	0,30%	2,91%	53,02%	35,58%
M Marche e Abruzzo	1,74%	5,61%	30,30%	1,82%	1,57%	7,31%	39,53%	27,93%
N Lazio	0,08%	3,59%	16,78%	0,15%	0,16%	5,56%	32,25%	13,30%
O Basilicata e Puglia	0,10%	1,06%	21,48%	0,11%	0,13%	2,25%	19,53%	13,15%
P Campania	0,11%	4,06%	24,68%	0,15%	0,19%	4,94%	34,83%	22,98%
Q Calabria	0,00%	0,74%	12,96%	0,01%	0,01%	1,25%	88,38%	73,70%
R Sicilia	0,08%	0,02%	25,95%	0,08%	0,08%	0,40%	66,26%	57,68%
TOTALI	0,64%	3,57%	22,16%	0,73%	0,76%	6,28%	52,67%	35,58%

A) Si intendono i punti di riconsegna verso clienti finali (clienti diretti) che hanno cambiato fornitore tra l'entrata in vigore del decreto legislativo n. 164/00 (21 giugno 2000) e il 1° giugno 2005. Sono esclusi i mutamenti dovuti a trasformazioni societarie del venditore.

B) Si intendono le quantità erogate in un intero anno termico, con riferimento ai dati disponibili più aggiornati (ove possibile, l'anno termico 2003-2004).

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.

⁷ Aree di uscita dalla rete di trasporto nazionale, come definite dalla delibera dell'Autorità 14 luglio 2004, n. 113.

⁸ Punti in cui avviene l'erogazione del gas naturale presso i consumatori finali allacciati alle reti di trasporto o distribuzione. I dati si riferiscono a una popolazione di 16,7 milioni di clienti finali aventi consumi complessivi pari a circa 70 G(m³).

portanti fattori distintivi che caratterizzano le diverse categorie di clienti finali. Per quelli di piccole dimensioni (con consumi inferiori a 5.000 m³/anno), a livello nazionale si presenta una scarsa diffusione del fenomeno di cambio del fornitore, che interessa solo lo 0,6% di tale categoria (0,8% in termini di volumi di gas). Va tuttavia rilevato che, rispetto al dato nazionale, nelle regioni del Centro-Nord, oltre a manifestarsi una dinamica complessiva più consistente, perlomeno in termini assoluti (circa 100.000 piccoli clienti hanno cambiato fornitore), vi è il caso delle grandi aree urbane (Milano, Genova e Bologna), caratterizzate da una campagna di acquisizione di circa 30.000 clienti domestici (riconducibile principalmente a Enel Gas). In altre zone sono essenzialmente gli operatori locali che contribuiscono a movimentare i cambi di fornitura, anche se tale attività risulta, a parte qualche eccezione, alquanto modesta. Allo stesso tempo va osservato che esistono aree del paese (principalmente al Sud, ma non solo) in cui i tassi di *switching* sono molto bassi o prossimi allo zero, mentre in alcune zone le effettive possibilità di cambiare fornitore restano puramente teoriche per la clientela, che si affida all'operatore locale tradizionale il quale rimane, pertanto, l'unico fornitore⁹.

Per clienti finali medio-grandi (con consumo annuo compreso tra 5.000 e 200.000 m³) si riscontrano tassi di *switching* lievemente più elevati, rispetto al caso precedente, ma comunque alquanto modesti: in particolare il 3,6% di tali consumatori ha cambiato fornitore. La loro incidenza, in termini di volumi di gas, è pari al 6,3% dei consumi nazionali della categoria. Anche in questo contesto, riguardo alla distribuzione territoriale del fenomeno valgono, in gran parte, le considerazioni sopra esposte rispetto ai piccoli clienti, a parte i dati desumibili per alcune aree territoriali quali Friuli Venezia Giulia e Sud Piemonte-Liguria, che evidenziano valori maggiori del doppio delle medie nazionali.

I dati mostrano per i grandi clienti finali (consumo superiore a 200.000 m³/anno) un quadro decisamente diverso. Nel periodo compreso tra il mese di giugno 2000 e il mese di giugno 2005, a livello nazionale il 22% di tali consumatori (quasi uno su quattro) ha cambiato fornitore. In termini di volumi di gas, il 53% delle quantità consumate annualmente dalla categoria è stato oggetto di cambio di fornitore, con alcune aree, quali in particolare il Sud Piemonte, la Liguria, l'Emilia e il Basso Veneto, che presentano tassi nettamente superiori a tale media. Poiché in questa categoria rientrano molti

clienti finali allacciati direttamente alle reti di trasporto (nazionale e regionale), risulta utile anche in questo caso distinguere l'analisi tra tali consumatori e quelli allacciati alle reti di distribuzione locali. Dai dati raccolti emergono differenze significative tra le due sottocategorie. In particolare i clienti allacciati alle reti di trasporto che hanno cambiato fornitore sono il 37% (57% in termini di volumi), mentre quelli allacciati alle reti di distribuzione che hanno effettuato il cambio sono il 16% (24% in termini di volumi).

Più in generale, quanto sopra esposto indica che le imprese venditrici di gas hanno concentrato l'attività di acquisizione di "nuova" clientela sui grandi consumatori (oltre 200.000 m³/anno), mentre risulta molto modesta la dinamica delle altre categorie. I cambi di fornitore, poi, benché associabili essenzialmente a vantaggi sui prezzi offerti, in realtà sono condizionati da più fenomeni.

In particolare, la scarsissima "mobilità" dei piccoli clienti finali (ovvero con consumi inferiori a 5.000 m³/anno), costituiti principalmente da famiglie, è riconducibile in buona parte ai seguenti fattori:

- il legame storico che lega tali consumatori al proprio fornitore di gas locale;
- la conoscenza incompleta delle opportunità derivanti dalla liberalizzazione;
- il contenuto impatto economico di eventuali sconti proposti data l'esiguità degli stessi, anche tenendo conto delle difficoltà a valutare l'effettiva convenienza nell'attuare il cambio fornitore e i modesti quantitativi di gas consumato;
- il temuto peggioramento della qualità del servizio con un nuovo operatore;
- la modesta disponibilità di offerte contrattuali alternative a quella dell'operatore tradizionale, dato che i nuovi venditori hanno concentrato l'offerta sui clienti aventi consumi più elevati o hanno rilevato quote di mercato attraverso l'acquisizione delle imprese di vendita.

Risultano invece meno motivati, almeno dal punto di vista economico, i bassi tassi di *switching* registrati per le utenze intermedie (comprese tra 5.000 e 200.000 m³/anno), tra le quali figurano, oltre che consumatori domestici, anche esercizi commerciali e piccole imprese industriali, quasi sempre allacciate alle reti di distribuzione locali.

In questo caso sembrano determinanti i seguenti elementi:

⁹ Caso a parte è rappresentato, per esempio, dalla legge regionale siciliana 26 marzo 2002, n. 2, *Disposizioni programmatiche e finanziarie per l'anno 2002* (art. 65), la quale ha previsto il mantenimento di soglie di idoneità di consumo diverse da quelle del decreto legislativo n. 164/00, e riferite alle dimensioni del singolo comune.

- la modesta conoscenza, da parte di tali consumatori, delle problematiche connesse con l'ottimizzazione nell'utilizzo delle fonti energetiche;
- l'irrelevante impatto degli sconti proposti, come nella classe di consumo precedente;
- la limitata disponibilità di proposte commerciali alternative a quella dell'operatore principale;
- la maggiore complessità delle procedure di accesso, da parte delle società di vendita, alle reti di distribuzione rispetto alle reti di trasporto, sulle quali sono ubicati quasi tutti i clienti della categoria in esame;
- la delicata posizione delle imprese di distribuzione, le quali sono chiamate sia a garantire l'accesso alle reti a tutte le società di vendita a parità di condizioni sia, nello stesso tempo, a rispondere agli interessi dell'azionista di riferimento; quest'ultimo, nella maggior parte dei casi, controlla anche l'impresa di vendita precedentemente integrata con la stessa impresa di distribuzione (*incumbent* locale).

Infine, come detto, si rileva l'alta dinamicità dei grandi consumatori (oltre 200.000 m³/anno). Si tratta di un risultato atteso, in ragione della forte attrattività reddituale che tali clienti esercitano sulle società di vendita, in virtù dei loro elevati volumi unitari. Le notevoli differenze nei tassi di *switching* riscontrate tra i consumatori allacciati alle reti di trasporto e quelli allacciati alle reti di distribuzione

lasciano scorgere l'influenza, anche in tale caso, delle caratteristiche delle infrastrutture e delle regole che ne disciplinano l'utilizzo. In questo senso, la maggiore dinamicità dei clienti ubicati sulle reti di trasporto risulta immediatamente riconducibile al fatto che le relative forniture implicano procedure (di accesso) più dirette, omogenee e collaudate di quelle necessarie a rifornire i consumatori ubicati sulle reti di distribuzione; infatti queste ultime, al di là dell'evoluzione del quadro regolatorio, sono articolate e differenziate in funzione del singolo gestore della rete locale¹⁰.

I risultati dell'analisi dei cambi di fornitura, verificatisi nel quinquennio successivo all'avvio del processo di liberalizzazione, hanno pertanto permesso di delineare un duplice quadro. Da una parte vi sono i clienti caratterizzati da consumi modesti (principalmente la clientela domestica) che evidenziano tassi di *switching* estremamente bassi, quasi nulli. I dati mostrano sensibili differenze territoriali evidenziando per il Centro-Nord, in media, una maggiore intensità nel processo di sostituzione del fornitore tradizionale, soprattutto in alcuni centri urbani. Dall'altra, per consumi medio-grandi, tale dinamica presenta tassi percentuali elevati in termini assoluti e superiori alla media soprattutto al Nord.

Appare determinante, in tutti i casi, un ruolo prevalentemente attivo dei consumatori finali, con una generale tendenza, per quanto riguarda le imprese di vendita, a concentrarsi sui grandi clienti, per lo più direttamente allacciati alle reti di trasporto.

La liberalizzazione nel settore del gas secondo l'indagine Energy 2005

Interessante risulta confrontare i dati appena visti dell'indagine dell'Autorità sullo *switching* con quelli emersi dall'indagine multicliente Energy 2005, realizzata da GfK-EURISKO sulla domanda di energia e gas nelle aziende italiane, alla quale l'Autorità ha partecipato. L'indagine è stata condotta su un campione rappresentativo dell'intera clientela nazionale non domestica (2.700 unità locali delle imprese italiane a livello nazionale), stratificato per area geografica, settore merceologico e classe di addetti. Scopo dell'indagine era fornire una fotografia della conoscenza della liberalizzazione del mercato energetico ed esaminare il com-

portamento dei clienti di fronte a essa.

Per quanto riguarda il primo obiettivo, il settore del gas presenta una situazione dalle caratteristiche simili a quanto rilevato nel mercato elettrico: il 63% è a conoscenza degli sviluppi occorsi nel mercato del gas, con una maggior consapevolezza da parte delle unità locali con consumi superiori a 10.000 m³/annui. Rispetto al settore elettrico, è più contenuta la *leadership* di un unico fornitore, soprattutto per le unità con consumi superiori a 100.000 m³/annui.

A seguito della liberalizzazione, il 4% dei clienti non domestici ha sottoscritto un nuovo contrat-

¹⁰ Si ricorda che attualmente il numero di imprese di distribuzione è superiore alle 400 unità, mentre ammonta a pochissime unità il numero delle imprese di trasporto.

XV LEGISLATURA – DISEGNI DI LEGGE E RELAZIONI - DOCUMENTI

TAV. 3.18

Grado di conoscenza della liberalizzazione

Percentuali di risposte alla domanda: "Lei sa che le aziende possono scegliere liberamente il proprio fornitore di gas?"

	UNITÀ LOCALI CON CONSUMI ANNUI					Totale
	Fino a 2.500 m ³	Da 2.501 a 10.000 m ³	Da 10.001 a 100.000 m ³	Da 100.001 a 500.000 m ³	Oltre 500.000 m ³	
Sì, lo so	60,02	64,92	78,62	91,92	98,53	66,85
No, non lo sapevo	39,98	35,08	21,38	8,08	1,47	33,15

Fonte: Indagine multicliente Energy 2005.

TAV. 3.19

Metodo di conoscenza della liberalizzazione

Percentuali di risposte alla domanda: "Come siete venuti a conoscenza della liberalizzazione del mercato del gas?"

	UNITÀ LOCALI CON CONSUMI ANNUI					Totale
	Fino a 2.500 m ³	Da 2.501 a 10.000 m ³	Da 10.001 a 100.000 m ³	Da 100.001 a 500.000 m ³	Oltre 500.000 m ³	
Comunicazione da parte del proprio fornitore di energia	7,74	1,03	2,76	2,55	5,25	4,07
Comunicazione da parte di altri fornitori di energia	2,5	6,66	10,28	13,42	21,02	7,26
Comunicazione da parte di associazioni di categoria/associazioni industriali	3,04	5,09	11,58	31,58	36,41	6,22
Dai siti Internet dei fornitori di energia elettrica	3,2	0,64	1,27	3,73	12,64	1,54
Pubblicità	33,36	35,75	39,73	33,75	13,01	39,56
Articoli sui giornali/Riviste	35,44	50,30	41,41	28,86	31,43	33,99
Passaparola	12,22	8,63	2,74	0,18	6,55	10,27
Attraverso media TG/TV	12,17	8,69	3,64	0,53	1,50	7,01

Fonte: Indagine multicliente Energy 2005.

to (la maggioranza cambiando il fornitore) motivato da condizioni contrattuali più vantaggiose e di fatto il 59% ha potuto rilevare una diminuzione della spesa percepita (in media del 13%).

Per la maggioranza dei clienti fino a ora comunque non è cambiato nulla in seguito alla liberalizzazione; la mancanza di informazione sui fornitori presenti in zona, i consumi contenuti e la soddisfazione per il fornitore attuale sono tra i principali motivi che hanno contribuito al mantenimento dello *status quo*. A essi si aggiungono una riduzione dei costi giudicata da alcuni troppo contenuta, la poca chiarezza delle condizioni contrattuali e una mancanza di contatto da parte di nuovi fornitori.

In generale i clienti non domestici sono soddisfatti dei fornitori attuali (il 23% manterrebbe l'operatore consueto anche di fronte a nuove proposte e un'analoga quota lo consiglierebbe ad altri), ed è

evidente l'esistenza di margini di crescita del mercato, con possibilità reali di sottoscrizione di nuovi contratti a favore di nuovi fornitori.

Il principale motore al cambio ovviamente è la maggior convenienza, ambita dal 91% del campione (e attesa nella misura di uno sconto medio pari al 24%). Mentre fattori che vengono indicati come altri *driver* potenzialmente determinanti nella scelta di un nuovo fornitore sono: la garanzia della qualità del servizio (37%); l'assistenza e la qualità del personale (30%); la personalizzazione del contratto (26%); la comodità di avere un unico fornitore per l'energia elettrica e per il gas (24%); la semplificazione burocratica (23%). Il servizio di distribuzione del gas viene valutato molto positivamente sia per la continuità e la flessibilità della fornitura sia per la capacità di risolvere eventuali guasti in tempi brevi.