

N. 31/2014 - 30.06.2014

Nota informativa a cura della Segreteria Nazionale

Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 Roma

Presidenti Nazionali: FIGISC: MAURIZIO MICHELI - ANISA: STEFANO CANTARELLI

Segreteria Nazionale: telefono: 06-5866351 - fax 06-58331724

e-mail : figisc@confcommercio.it - anisa@confcommercio.it

sito internet: www.figisc.it

il presente numero si compone di 11 pagine

SOMMARIO DEL NUMERO 31

**GOVERNO E POLITICA NON SI
NASCONDANO DIETRO «ALTRI»:
SUBITO RISTRUTTURAZIONE E
REGOLE CONCORRENZA**

**di Maurizio Micheli
[pagina 1]**

**DISCRIMINAZIONE DEI PREZZI
DI CESSIONE: IL DELTA È PIÙ
ALTO PERSINO DI TUTTI I COSTI
E MARGINI DI SISTEMA**

[pagina 6]

**CANTARELLI, ANISA:
NEL DISASTRO AUTOSTRADE
A QUANDO FATTI CONCRETI E
NON SOLO ALTRE PAROLE ?**

[pagina 8]

**ASSOPETROLI: IL GOVERNO SI
PRENOTA AUMENTI DI ACCISA
A TEMPO INDEFINITO...**

[pagina 11]

**GOVERNO E POLITICA NON SI
NASCONDANO DIETRO «ALTRI»:
SUBITO RISTRUTTURAZIONE E
REGOLE CONCORRENZA**

di Maurizio Micheli

Riprendere il disegno di legge sulla ristrutturazione [su cui ci sono evidenti problemi per la contribuzione al fondo indennizzi e bonifiche], mandare avanti le nuove tipologie contrattuali, ma anche rinnovo degli accordi e regole di corretta concorrenza: sono le cose che ha detto il Viceministro Prof. Claudio DE VINCENTI all'assemblea di Unione Petrolifera pochi giorni fa. Un segnale verso tutte le direzioni [sia pure con qualche distinguo: «*sulla concorrenza sui prezzi non mi riconosco del tutto con i gestori ma dobbiamo avere il coraggio di confrontarci*» ha precisato il Viceministro], sulla cui concretezza operativa si vedrà se alle parole seguiranno fatti.

Per certo se Governo e «*politica*» [intendendo con questo termine il Parlamento] intendessero davvero occuparsi anche dei problemi del comparto, servirebbe un forte segnale di discontinuità con l'andazzo del passato, soprattutto di quello degli ultimi anni.

In materia di distribuzione carburanti è dalla fine degli anni '70 dello scorso secolo [ossia da 40 anni!] che si susseguono interventi tampone - ad esempio, in materia di razionalizzazione della rete -. E anche se si prende in considerazione solo il tempo intercorso dal decreto legi-

slativo 32/1998 - data del passaggio dal regime di concessione a quello di autorizzazione e della prima significativa «*liberalizzazione*» - si contano sulle dita di due mani i provvedimenti legislativi, ed almeno sei sono state le istruttorie o le indagini promosse dall'Antitrust.

Da tutto questo «*interventismo*» è cambiato qualcosa in meglio? Neanche per sogno: non vi è stato alcun miglioramento di efficienza dei servizi sulla rete, i prezzi sono aumentati per effetto di fattori internazionali [costo del greggio e prodotti], ma anche e fortemente per l'aumento della pressione fiscale, si sono create le condizioni per un mercato assolutamente «*sporco*», in cui il consumatore non vede più alcuna trasparenza ed in cui i gestori degli impianti sono condannati ad una crisi senza prospettive di uscita.



Ciò che è fondamentale per ogni utente-consumatore è un prezzo, magari decente e trasparente, di acquisto del carburante reperibile in maniera diffusa e senza «*pellegrinaggi*» inutili [in tempi in cui, crisi imponendo, la mobilità privata è caduta del 16 % (dato U.P.)]; ciò che è fondamentale per il gestore è poter operare in condizioni equilibrate di accesso al prezzo del prodotto senza le pesanti penalizzazioni di competitività sotto le quali oggi sta morendo.

Ma gli interventi del legislatore, e quelli che il legislatore ha «*delegato*» all'Authority del mercato, di tutto hanno prodotto fuorché centrare quegli obiettivi minimi. Infatti hanno:

- 1) cancellato qualsivoglia minima trasparenza ai meccanismi di formazione del prezzo – trasparenza che non è per nulla sussidiabile o sostituibile [di ben altro si parla, infatti!] della pubblicizzazione dei prezzi praticati o delle applicazioni per i telefonini;
- 2) vanificato ogni possibilità di efficientamento e modernizzazione della rete – che è rimasta la più ridondante dell'Europa comunitaria per il numero di punti vendita e con il minore erogato per impianto, una follia! -, rete che, proprio a seguito di un accanimento terapeutico a suon di «*liberalizzazioni*» del tutto astratte ed estemporanee – ha invece amplificato la sua polverizzazione [nonostante il crollo progressivo dei consumi], consentendo l'apertura di ben seimila nuovi impianti dopo che con fatica se ne erano chiusi quattromila nei primi anni dopo la riforma del 1998;
- 3) omesso qualunque controllo sull'osservanza delle normative di settore che sono vigenti in materia di rapporti giuridici e contrattuali tra le aziende e le imprese di gestione;
- 4) snobbato – alla ricerca di coprire l'oggettiva responsabilità nell'aumento dei prezzi, dovuto al ricorrente aumento delle accise, offrendo in cambio liberalizzazioni inefficaci – qualsiasi ruolo di sorveglianza in materia di regole della concorrenza.

Governo e politica non possono dire di non conoscere la realtà delle cose.

Che il mercato italiano sia una sorta di oligopolio, in cui l'industria petrolifera controlla approvvigionamenti e stoccaggi e, quindi, decide della formazione dei prezzi, non è una novità.

Che l'industria petrolifera controlli altresì – in via diretta od indiretta – anche la distribuzione finale è cosa altrettanto chiara: è in forza di tale controllo che sono possibili le anomalie di questo mercato, le discriminazioni sui prezzi di cessione del prodotto riservati a questo o quel segmento o soggetto. Una situazione che determina altresì una forte cointeressenza dei nuovi operatori della distribuzione [GDO ed indipendenti] a mantenere intatto un sistema da cui sono, in ultima analisi, beneficiati nell'accesso in condizioni di assoluto favore al prodotto ed al prezzo.

Nella distribuzione, le compagnie petrolifere – che hanno concepito in chiave di assoluta, totale dipendenza economica l'obbligo di acquisto in esclusiva che vincola i gestori che non possono diversamente accedere al mercato dei prodotti – hanno messo in piedi la rete parallela dei *no-logo* [che oggi valgono il 12 % della rete ed il 20 % delle quote di vendita], ai quali le medesime – facendo carta per avvolgere il pesce dei contenuti della legge 27/2012 in materia di «*eque e non discriminatorie condizioni*» – forniscono prodotto a prezzi di cessione incredibilmente e progressivamente inferiori a quelli praticato ai «*gestori di marchio*» con un intenzionale sviamento della clientela, degli erogati e dei margini, che relega le imprese di gestione ad essere escluse in partenza da ogni forma di competizione ed a praticare prezzi fuori mercato.

Questo è il contesto del mercato della distribuzione e della «*concorrenza*» [ma davvero si può ancora chiamare così? forse bisognerebbe chiedere alle Authority, che della concorrenza fanno il loro mestiere].

A cui si deve aggiungere che – ad accentuare ulteriormente il già gravissimo abuso di dipendenza economica – il gestore è costretto, partendo da una potenzialità zero di competizione, a sacrificare il proprio irrisorio margine lordo nominale in sconti di prezzo del tutto inefficaci, nonché a dover sopportare una ennesima forma di concorrenza sullo stesso impianto che gestisce, con l'obbligo di attivazione dei *selfprepay* a

prezzi stracciati e con un margine prossimo allo zero.

Concorrenza sulle condizioni sperequate di acquisto del prodotto a monte, difesa di mercato inutile a carico del margine, concorrenza dentro il piazzale: questo è il «*buco nero*» in cui si è avvitato questo sistema distributivo mentre governi, politica ed *authority* non se ne sono accorti o hanno fatto finta di non accorgersi, o sono corsi beatamente incoscienti dietro altre farfalle del prato.



E mentre si sono rincorse le farfalle, il risultato è che, da una parte, il consumatore non capisce perché non sia possibile avere con capillarità ed omogeneità dei prezzi che invece sono disponibili solo in una parte minoritaria della rete [*no-logo* o ipermercati cooperativi o anche no], dall'altra parte le imprese di gestione sono ogni giorno di più cinicamente portate di peso al fallimento economico.

E, su un binario perfettamente parallelo, va avanti sempre più uno snaturamento di quelle che erano le caratteristiche tradizionalmente costitutive della distribuzione

dei carburanti nel territorio nazionale: ci riferiamo alla rapida «ghostizzazione» della rete – anch'essa favorita da norme liberalizzatrici di nessuna utilità e sostenute da motivazioni insostenibili su modelli di distribuzione «avanzati e moderni» - che null'altro nasconde se non la forzata sopravvivenza di impianti dai quali i gestori sono stati estromessi dopo averli pesantemente penalizzati con la discriminazione dei prezzi.

A Governo e politica i gestori non chiedono – come abbiamo già detto da queste stesse colonne – interventi corporativi o protezionistici, ma neanche pomate o cerotti. Servono interventi legislativi – e per leggi che si devono far rispettare, al contrario di quanto avviene da anni in questo settore –

- a) che garantiscano regole certe in materia di equa concorrenza, consentendo a tutti i soggetti interessati alla distribuzione di poter competere sul mercato ad armi pari; non si tratta di inseguire altre farfalle su ulteriori aperture o chiusure del mercato in termini astratti, la verità è che c'è una clamorosa anomalia: oggi gli unici a non godere delle regole di cui godono tutti gli operatori in questo settore sono solo ed esclusivamente i gestori;
- b) che regolino i rapporti tra i soggetti economici che vi operano ovvero che facciano osservare le norme esistenti; concorrenza o non concorrenza [la ragione in nome della quale si vuole calpestare la negoziazione collettiva], è chiaro che la parte più debole deve avere una tutela che controbilanci lo strapotere della parte forte, ivi incluso il vincolo a trattare accordi e concluderli, esattamente ciò che oggi non avviene, nonostante le norme già in vigore;
- c) che mettano realmente mano ad una effettiva ed efficace riqualificazione della rete distributiva, dopo che da molti anni si è proceduto esattamente nella direzione opposta.

Che questo serva ai gestori è indubbio – né per questo possono essere tacciati di corporativismo o protezionismo - accusa che ri-

spediamo subito a chiunque di quelli che fanno «macelleria sociale» a buon mercato sulla pelle di una categoria di imprese pensasse di muoverci -, ma possono essere forse anche una opportunità per l'intero settore, messo a repentaglio dalla, chiamiamola così, «insipienza» dell'industria petrolifera.

Tanto più se Governo e Parlamento volessero, una buona volta, scegliere la chiarezza di un quadro normativo organico sul settore, evitando un ennesimo «spezzatino» con misure monche e non interfacciate. E se volessero, una buona volta, assumersi quella piena responsabilità che assai spesso, invece, si è preferito lasciare ai pronunciamenti di un'Antitrust che da anni sta tenendo in ostaggio qualunque politica per la distribuzione dei carburanti.



Sulla ristrutturazione della rete distributiva – che significa ridurre il numero degli impianti – i gestori hanno da una anno già presentato il proprio piano di massima, l'industria petrolifera ed altri hanno fatto le loro proposte, il Governo Letta aveva predisposto un disegno di legge [poi sparito]. Se si devono riprendere le fila di questa «incompiuta» ormai quarantennale [né ci sono alternative a tale scelta] due sono le cose su cui non si può giocare per avere la botte piena e la moglie ubriaca:

1. proprio per non ripercorrere le strade sbagliate su cui si è già camminato, nel periodo necessario a realizzare le chiusure degli impianti e le relative bonifi-

che dei suoli serve una moratoria nella realizzazione di nuovi impianti – si cerchino seriamente le soluzioni giuridiche! – od è un esercizio del tutto inutile: tutti abbiamo sotto gli occhi cosa è successo dal 2005 in poi con l'aumento del numero degli impianti;

2. non esistono, tra quanti hanno la proprietà degli impianti, soggetti franchi dal pagare il costo – sia pure con tutte le gradualità e meccanismi incentivanti – di una complessiva ristrutturazione del sistema: nessuno pensi, con la scusa di «essere efficiente», di portarsi a casa la torta senza avere pagato pegno; e siccome questa è una delle ragioni per cui il disegno di legge è stato messo in natalina, la questione tornerà ad essere nodale.

Certo che, senza regole di mercato, in sé la ristrutturazione non basta: non basta certo ridurre il numero degli impianti, se la ferita più sanguinante è quella della discriminazione dei prezzi di cessione che oggi caratterizza la distribuzione carburanti.

Bisogna mettere i due pezzi insieme.

A partire dall'assoluta urgenza di un chiarimento ed integrazione del quadro normativo [che già c'è, ancorché generico e soprattutto generalmente snobbato, e quindi come inesistente, sin dalle leggi 111 del 2011 e 27 del 2012] che metta al centro, senza bizantinismi né scappatoie, la questione delle vere regole della concorrenza: l'unica regola è quella della pari opportunità di accesso in termini economici al prezzo di cessione del prodotto da parte dei soggetti che operano sui medesimi segmenti di mercato e negli stessi bacini territoriali di utenza. Ogni altra cosa è vana chiacchiera ed in questo settore di chiacchiere son piene le fosse.

In questo settore – ad onta di tante belle favole sul mercato, la modernizzazione, i modelli di sviluppo, l'efficienza, lo stacco con l'Europa, le nuove frontiere dell'automazione, la rivoluzione del *self*, i vincoli asimmetrici, e tutta una serie di altri concetti in puro stile da Vispa Teresa – è avvenuto e sta avvenendo – a causa di scelte

politiche fatue, di interventi a gamba tesa di *authority*, di strategie aziendali miopi, di analisi perfino sconcertanti per motivare politiche di prezzo inconcludenti, e, comunque, di una generalizzata assenza di visione prospettica – il peggio di quel che si può vedere in giro nei tempi della più lunga crisi economica degli ultimi settant'anni.

In questo settore - e purtroppo davvero! - l'incattivimento dei rapporti, l'incapacità di traguardare oltre il contingente, l'irrisolutezza del *management*, la povertà delle risposte alla crisi, la deriva dalle regole, sono senz'altro peggio di altrove nel mondo economico di questo nostro Paese.

Perciò questa è forse l'ultima chiamata per tentare di invertire la tendenza, ed è già terribilmente tardi...

Per Governo e politica il messaggio è: serve fare subito, servono fatti e non infinite parole, serve una forte determinazione a cambiare segno, serve discontinuità.

Maurizio MICHELI

Presidente Naz.le FIGISC CONFCOMMERCIO



DISCRIMINAZIONE DEI PREZZI DI CESSIONE: IL DELTA È PIÙ ALTO PERSINO DI TUTTI I COSTI E MARGINI DI SISTEMA

I dati che seguono aggiornano i dati sulla differenza tra il prezzo di cessione del prodotto praticato dalle compagnie petrolifere ai propri gestori della rete «colorata» ed il prezzo di cessione del prodotto praticato «in extrarete» alle pompe bianche ed alla grande distribuzione [l'ultimo report è stato pubblicato su FIGISC ANISA NEWS N. 23 del 09.05.2014].

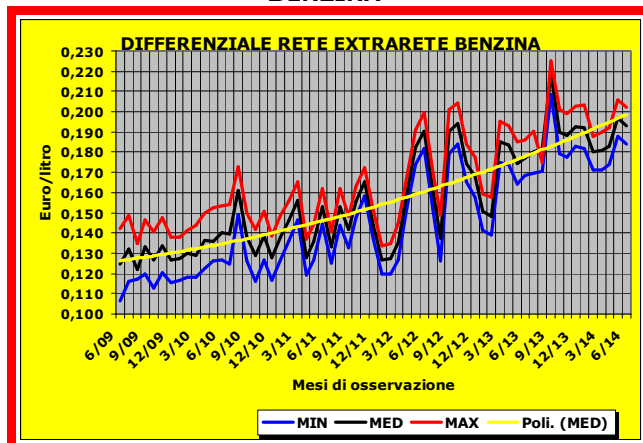
Da aprile – periodo del precedente rilevamento – la forbice tra i prezzi di cessione si è ulteriormente divaricata attestandosi su valori medi mensili che hanno superato i 19 cent/litro per la benzina ed i 20 per il gasolio [mentre i valori massimi per il gasolio sono da mesi stabilmente sopra i 21 cent/litro].

Rispetto ai dati medi annui del 2013, il primo semestre del 2014 fa registrare un incremento del delta del 4 % per la benzina e del 9 % per il gasolio; se si confronta il dato del primo semestre 2014 con la media del periodo giugno-dicembre 2009 [ossia da quando abbiamo iniziato questo monitoraggio, circa cinque anni] si osserva che i delta sono schizzati in su del 47 % per la benzina e del 50 % per il gasolio.

DELTA DEL PREZZO DI CESSIONE RETE EXTRARETE – MEDIE PERIODO – BENZINA – EURO/LITRO –

Periodo	Minimo	Medio	Massimo
6-12 2009	0,115	0,128	0,143
anno 2010	0,124	0,136	0,149
anno 2011	0,137	0,146	0,154
anno 2012	0,153	0,162	0,172
anno 2013	0,171	0,181	0,189
gen-14	0,182	0,192	0,203
feb-14	0,171	0,180	0,188
mar-14	0,171	0,181	0,190
apr-14	0,174	0,183	0,192
mag-14	0,188	0,197	0,206
giu-14	0,184	0,193	0,202
anno 2014	0,178	0,188	0,197

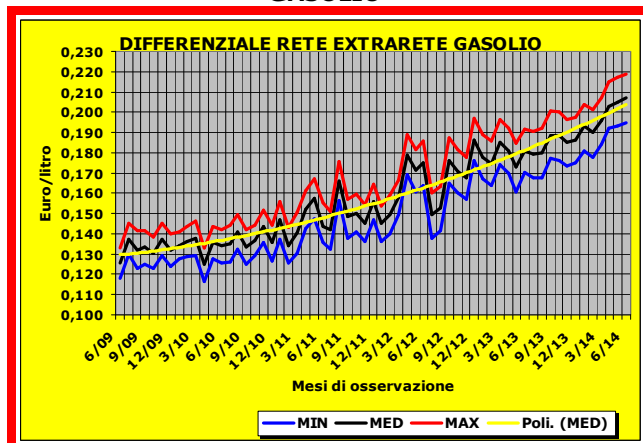
GRAFICO DEL DELTA MENSILE PREZZO DI CESSIONE RETE EXTRARETE – GIU 09/GIU 14 – BENZINA



DELTA DEL PREZZO DI CESSIONE RETE EXTRARETE – MEDIE PERIODO – GASOLIO – EURO/LITRO –

Periodo	Minimo	Medio	Massimo
6-12 2009	0,125	0,133	0,141
anno 2010	0,128	0,136	0,144
anno 2011	0,139	0,149	0,158
anno 2012	0,155	0,165	0,175
anno 2013	0,171	0,182	0,193
gen-14	0,181	0,193	0,204
feb-14	0,178	0,190	0,201
mar-14	0,184	0,196	0,207
apr-14	0,192	0,203	0,215
mag-14	0,193	0,205	0,217
giu-14	0,195	0,207	0,219
anno 2014	0,187	0,199	0,210

GRAFICO DEL DELTA MENSILE PREZZO DI CESSIONE RETE EXTRARETE – GIU 09/GIU 14 – GASOLIO

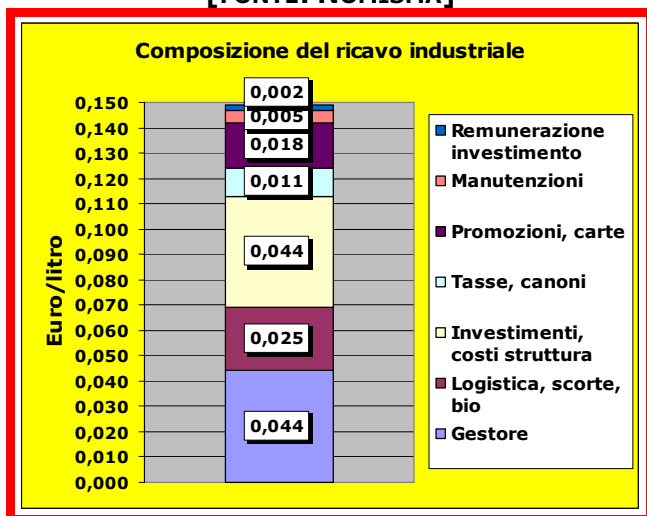


È interessante incrociare i dati più sopra rappresentati con quelli che, secondo il più recente studio di NOMISMA ENERGIA, sono i numeri che compongono i margini che, a

quanto sta scritto nello studio, «*devono coprire tutti i costi di distribuzione*» di benzina e gasolio.

Tale valore – quello, cioè, del ricavo industriale [prezzo finale meno imposte meno quotazione del prodotto lavorato] – è determinato da NOMISMA in 0,150 euro/litro [che salgono a 0,183 con l’IVA]: per arrivare a 0,150 euro/litro, si sommano il costo del gestore per 0,044 euro/litro, i costi di logistica, scorte e quote biocarburanti per altri 0,025 euro/litro, gli investimenti ed i costi di struttura per altri 0,044 euro/litro, le tasse ed i canoni passivi per 0,011 euro/litro, le promozioni e le carte aziendali per 0,018 euro/litro, le manutenzioni per 0,005 euro/litro; infine, la remunerazione del capitale investito [ossia il margine vero e proprio], che inciderebbe per 0,002 euro/litro.

GRAFICO DEL RICAVO INDUSTRIALE 2013
[FONTE: NOMISMA]



Non è il caso di addentrarsi in una serie di considerazioni di dettaglio su questi numeri: ad esempio, questo conto è fatto sulla base del prezzo medio rilevato dal Ministero, quindi includendo i *no-logo* [che abbassano il prezzo sul totale e, quindi, il ricavo industriale], e, pertanto, bisognerebbe ricalcolare l’apporto alle componenti economiche di ciascun segmento di mercato, altrimenti le singole voci risultano fuorvianti [si veda, per dirne una, la voce «*gestore*» a 4,4 cent/litro, un margine «*sopravvaluta-*

to» almeno del 38 %]. Così come risulta difficile da digerire che la «*remunerazione del capitale investito*» - ossia il guadagno netto alla fine della giostra - corrisponda a 2 millesimi/litro [sta proprio scritto così!], specie per quanto attiene le compagnie petrolifere!

Mettere tutto nel calderone, dunque, è altamente fuorviante, perché in un dato del prezzo del tutto starato, che non corrisponde alla varietà del mercato e dei suoi segmenti, occulta ogni minima «*trasparenza*» del prezzo stesso. Sono le conseguenze di quella operazione di oscuramento ad opera dell’Antitrust che, in nome della presunta concorrenza, ha di fatto solo esaltato al massimo grado l’«*opacità*» del prezzo per tutti.

Quello che vogliamo mettere in evidenza, tuttavia, è ancora altro: abbiamo monitorato il differenziale del prezzo di cessione tra quello che viene riservato al gestore della rete colorata e quello che viene riservato agli operatori che riversano in rete quel che comprano a condizioni di extrarete. Si tratta, dunque, di un elemento a monte del prezzo finale: dopo l’acquisto a condizioni così pesantemente sperequate, sia il gestore deve ancora applicare il suo margine, sia l’operatore indipendente deve caricare i suoi costi ed il suo margine. E quindi stiamo parlando delle condizioni di partenza di due diversi tipi di operatori per posizionarsi sul mercato.

Ciò premesso, al gestore viene venduto il prodotto ad un prezzo di cessione che è in media tra i prodotti superiore di 20 centesimi/litro con IVA rispetto a quello riservato alla rete parallela [*no-logo*, GDO, ecc.]: un valore che è persino superiore di un paio di centesimi a quello che viene ritenuto il *benchmark* del ricavo industriale [18,3 cent/litro], cioè dei denari che «*devono coprire tutti i costi di distribuzione*», ma anche assicurare una remunerazione al ciclo distributivo, almeno secondo NOMISMA. E – si torna a notare – che in quel *benchmark* è già stato inserito un discutibile «*costo del gestore*» che da solo vale

con IVA più di 5 centesimi, mentre noi rileviamo che sul delta del prezzo di cessione il gestore deve ancora aggiungere il suo margine, una circostanza che farebbe concludere che la differenza tra delta prezzo di cessione e *benchmark* costi-margini del sistema distributivo non è solo di due, ma di sette centesimi/litro.

Di fronte a questi dati così chiari e continuamente denunciati e risaputi, che esponenti del Governo possano ancora sostenere di «*non riconoscersi del tutto con i gestori sulla concorrenza sui prezzi*» è cosa che lascia, ma solo per cortesia, senza parole. [g.m.]



CANTARELLI, ANISA: NEL DISASTRO AUTOSTRADE A QUANDO FATTI CONCRETI E NON SOLO ALTRE PAROLE ?

Un'eco della gravità della crisi che attanaglia la distribuzione autostradale è risuonata anche nella relazione del Presidente Alessandro GILOTTI all'assemblea annuale di UNIONE PETROLIFERA: «*La forte contrazione nei consumi di carburanti si è rilevata ancora più drammatica sulla rete autostradale, con un calo dei consumi mediamente superiore al 40% e un erogato che in pochi anni si è dimezzato*» ha detto Gilotti, che ha precisato però che «*Su tale fronte c'è da registrare un'iniziativa positiva dei Ministeri competenti che condividiamo pienamen-*

te, tesa a una proroga degli affidamenti in scadenza in attesa di un piano di ristrutturazione incisivo che riporti condizioni di economicità e sostenibilità nella distribuzione autostradale, assicurando un servizio di qualità e prezzi competitivi all'utenza. Tale proroga, su cui si è espressa positivamente anche l'Antitrust, è però subordinata alla definizione di un atto di indirizzo che ci auguriamo possa essere presto predisposto».

Ed a sua volta – sempre nella stessa sede –, il Viceministro per lo sviluppo economico, Claudio DE VINCENTI, ha accennato alla necessità di una concertazione anche sul fronte autostrade, con nuovi incontri previsti con i Concessionari, l'Unione Petroliera e le Organizzazioni dei gestori proprio sull'atto di indirizzo che il Ministero delle infrastrutture dovrà approvare – in collaborazione con quello dello sviluppo economico – per la ristrutturazione della rete.

«*C'è urgenza vera di passare dalle parole ai fatti concreti*» commenta Stefano CANTARELLI, il Presidente Nazionale della ANISA CONFCOMMERCIO «*e c'è il rischio che si perda ancora molto tempo ad aspettare la formulazione di carte che, senza contenuti concreti, che sarebbe ora di discutere davvero e collocare puntualmente sulla rete, potrebbero risultare solo astratte scartoffie burocratiche. C'è il rischio, insomma, di allungare il brodo sulla ristrutturazione, ma anche di non affrontare tutti i nodi ingarbugliati del comparto, tra cui mettiamo in cima i rapporti tra imprese di gestione ed affidatari delle subconcessioni che rimangono – con rade eccezioni [ad esempio l'accordo con ESSO e TOTALERG] – molto tesi e in prospettiva del tutto indecifrabili.*»

«*Non è certo da oggi che la crisi del comparto si è manifestata:*» prosegue Cantarelli «*ci sono voluti alcuni anni per arrivare alla situazione cui si è arrivati: il dimezzamento delle vendite in dieci anni, con un crollo del 46 % dalla vigilia dell'inizio della crisi economica con una intensità che è pari a due volte e mezza quella della fles-*

sione della rete ordinaria, una caduta di oltre il 20 % delle vendite food & beverage, il posizionamento di quasi il 60 % delle aree di servizio sotto la soglia di sostenibilità dei 5 milioni di litri di erogato e l'allargamento oltre la quota del 20 % delle aree di servizio marginali sotto i tre milioni di litri. E ci sono aspetti "strutturali" che ricalcano la medesima situazione della rete ordinaria: polverizzazione ed inefficienza: 6,4 aree di servizio ogni 100 km contro 4,4 in Francia o 2,1 nel Regno Unito. Niente di eclatante se, dopo anni in cui si è taciuto omertosamente sulla gravità della crisi e solo i gestori gridavano come voce nel deserto, oggi si senta evidenziare da Unione Petrolifera "alla luce dei numerosi affidamenti in scadenza/scaduti, la necessità di un intervento urgente volto a un ripensamento complessivo del modello di servizio autostradale, non essendo possibile sanare l'attuale situazione, determinata non solo dal crollo dei consumi ma anche dagli oneri eccessivi posti a carico degli affidatari, con aggiustamenti provvisori o soluzioni tampone". E, su quest'ultimo aspetto, con un occhio al passato, basterebbe ricordarsi di chi ha cominciato per primo a regalare royalty economicamente ingiustificabili ai Concessionari....mentre con un occhio al presente sarà bene ricordare che "ristrutturazione" non corrisponde alla strisciante "ghostizzazione" delle aree di servizio».



«Ma se da un lato vi è l'ammissione della gravità ed irreversibilità della crisi, al punto che si invocano provvedimenti radicali» ri-

badisce il Presidente ANISA «dall'altro conti-nuano sulla rete autostradale, senza alcuna inversione di tendenza, le politiche commerciali delle aziende petrolifere sui prezzi che determinano ormai strutturalmente situazioni di pesantissima turbativa tra impianti contigui, negli stessi bacini di utenza, e non solo tra marchi concorrenti, ma anche fra impianti dello stesso marchio. Le finalità di questi comportamenti sono di ridurre al minimo le marginalità degli impianti della rete vincolati da obblighi con i Concessionari sulle politiche di prezzo, rendendoli progressivamente improduttivi, far lievitare i prezzi in quelli non ancora vincolati da tali obblighi e, nel complesso, sull'intera rete per recuperare i maggiori costi od i minori margini, ed accelerare così il progressivo ed inarrestabile deterioramento della rete nel suo complesso, e scientemente portando al tracollo economico le imprese di gestione delle proprie stesse aree di servizio. Una declinazione tutta particolare che dura da anni di quanto sta specularmente, con diversi meccanismi, consumandosi da anni sulla rete ordinaria.»

E sui prezzi in autostrada, l'aggiornamento del monitoraggio ANISA [l'ultimo è stato pubblicato su FIGISC ANISA NEWS N. 24 del 12 maggio 2014] conferma in pieno le dinamiche esposte da Cantarelli.

Come nei report precedenti, i dati riguardano i due distinti ambiti di rilevazione, ossia:

- a) i prezzi tra i marchi [intra-brand];
- b) i prezzi all'interno dello stesso marchio [infra-brand].

Nell'analisi prezzi tra i marchi, per la benzina - considerata l'escursione dei valori medi annui tra il 2009 ed il 2013 [il delta è aumentato di ben il 73 % !] -, nei mesi del 2014 i valori si sono mantenuti ancora molto sostenuti, in una forbice tra 16 e 19 cent/litro, ma in misura lievemente più ridotta rispetto alla media del 2013, ossia 17 cent/litro contro gli oltre 19 dell'anno antecedente, con uno «smorzamento» che ha riguardato anche i valori di picco mas-

simo scesi a 20 cent/litro contro un massimo di 29 registrato nel 2013.

**DELTA PREZZO TRA MAX E MINIMO SELF
MEDIE E PUNTE MASSIME MENSILI – BENZINA –
EURO/LITRO**

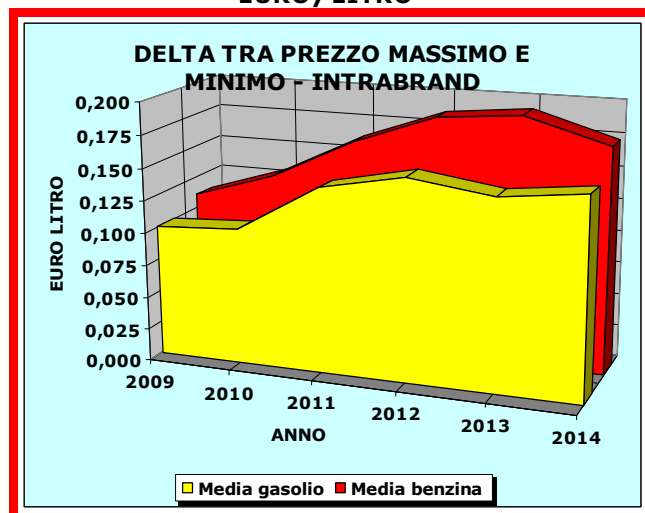
Mesi	Media	Punta max
Anno 2009	0,111	0,148
Anno 2010	0,131	0,249
Anno 2011	0,163	0,259
Anno 2012	0,186	0,283
Anno 2013	0,192	0,288
Gennaio '14	0,191	0,195
Febbraio '14	0,179	0,186
Marzo '14	0,184	0,189
Aprile '14	0,168	0,177
Maggio '14	0,156	0,169
Giugno '14	0,167	0,177
Gen-Giu 2014	0,174	0,195

Per il gasolio, sempre a parte l'escursione dei valori medi annui tra il 2009 ed il 2013 [il delta è aumentato del 45 %], nei mesi del 2014 i valori sono sempre ancora decisamente sostenuti, in una forbice tra 14 e 17 cent/litro, con la tendenza a crescere rispetto alla media del 2013 da 14,6 a 15,4 cent/litro, e con un abbassamento dei valori di picco massimo scesi a 18 cent/litro contro il massimo di 22 registrato nel 2013.

**DELTA PREZZO TRA MAX E MINIMO SELF
MEDIE E PUNTE MASSIME MENSILI – GASOLIO –
EURO/LITRO**

Mesi	Media	Punta max
Anno 2009	0,101	0,164
Anno 2010	0,105	0,197
Anno 2011	0,142	0,228
Anno 2012	0,155	0,320
Anno 2013	0,146	0,219
Gennaio '14	0,156	0,165
Febbraio '14	0,143	0,158
Marzo '14	0,152	0,165
Aprile '14	0,151	0,162
Maggio '14	0,155	0,160
Giugno '14	0,169	0,183
Gen-Giu 2014	0,154	0,183

**GRAFICO DELTA TRA PREZZO MASSIMO E
MINIMO – INTRABRAND – 2009-2014 –
EURO/LITRO**



Per i risultati del delta prezzo entro il singolo marchio [*intra*brand], nel periodo tra gennaio e giugno 2014 la media è stata di 11,6 eurocent/litro per la benzina, in un *range* tra un minimo di 4,6 [IP] ed un massimo di 16,6 eurocent/litro [Esso] e di 9,1 per il gasolio, in un *range* tra un minimo di 4,2 eurocent/litro [IP] ed un massimo di 13,9 [SHELL]. Nello stesso periodo, il valore di punta massima del delta della benzina è anch'esso di Esso, con 19,5 eurocent/litro; quello del gasolio di Q8, con 18,3 eurocent/litro. I valori sono in lieve aumento rispetto al monitoraggio effettuato sul periodo gennaio-aprile 2014.

**DELTA PREZZO SELF [MASSIMO MENO MINIMO]
MEDIA E PICCO MASSIMO - €/LITRO –
MEDIA 2014**

Marchio	Benzina Media	Max	Gasolio Media	Max
Eni	0,128	0,147	0,135	0,158
Esso	0,166	0,195	0,072	0,088
IP	0,046	0,119	0,042	0,112
Q8	0,067	0,149	0,069	0,183
Shell	0,134	0,154	0,139	0,161
Tamoil	0,100	0,130	0,073	0,095
Total	0,139	0,152	0,110	0,127

ASSOPETROLI: IL GOVERNO SI PRENOTA AUMENTI DI ACCISA A TEMPO INDEFINITO...

Ospitiamo in questa sede il comunicato stampa emesso nei giorni scorsi da ASSOPETROLI in merito ai nuovi aumenti di accisa sui carburanti previsti dal decreto legge «Tagliabollette».

«Sconcerto. Questo è lo stato d'animo nell'apprendere la notizia che il Governo, proprio per aiutare la crescita economica, ha pensato di ricorrere al solito bancomat delle accise su benzina e gasolio». È quanto afferma il Presidente di ASSOPETROLI ASSOENERGIA, Franco FERRARI AGGRADI, in una nota diffusa dopo la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto-legge che contiene le norme sul taglia-bollette.

Nel testo del decreto legge 91 viene confermato tra l'altro all'articolo 19, comma 3, lettera b), l'aumento delle accise sui carburanti per coprire gli oneri derivanti dalla modifica della disciplina ACE [aiuto alla crescita economica], per il 2019 per 140,7 milioni di euro, per il 2020 per 146,4 milioni di euro e poi dal 2021, *sine die*, per ulteriori 148,3 milioni di euro all'anno.

«Matteo Renzi - prosegue Ferrari Aggradi - aveva iniziato il suo Governo promettendo che non avrebbe inasprito la pressione fiscale ma, come in passato, l'approccio è sempre lo stesso. Tra il 2014 e il 2021 avremo più di due miliardi di aumenti di accisa già decisi, che si sommano agli 11 precedenti del 2011-2012, mentre le vendite dei carburanti sono crollate di oltre 9 miliardi di litri dall'inizio della crisi. Il risultato? Le aziende del settore sono al limite di tenuta, gli imprenditori italiani pagano l'energia molto più dei loro omologhi europei, i cittadini italiani hanno rinunciato alla mobilità. In più, siamo alla farsa - conclude Ferrari Aggradi - perché le accise introdotte da questo ennesimo aumento sono destinate a coprire i costi dell'aiuto alla crescita.

Non si vuole proprio comprendere che sono proprio questi provvedimenti che deprimono la fiducia e, con essa, qualsiasi speranza di ripresa. Il prezzo alla pompa del carburante è il vero spread psicologico del Paese. In attesa di un'assunzione di consapevolezza, non ci resta che sperare nel Parlamento».

Intanto, secondo le ultime rilevazioni del così detto «Stacco delle Imposte con l'Europa», il contraltare alla rilevazione dello «stacco del prezzo industriale» del Ministero - che FIGISC ANISA effettua in collaborazione con ASSOPETROLI ASSOENERGIA - risulta che in media nell'anno 2014 [rilevazioni prezzi della Commissione Europea da gennaio e fino al 23 giugno 2014], il prezzo italiano della benzina nel 2014 è stato mediamente più alto di 26,2 cent/litro rispetto alla media comunitaria europea, e di questa differenza abissale ben 24,9 sono dovuti alle maggiori imposte [pari al 95,0 % della differenza totale] e solo 1,3 ad un maggiore prezzo industriale, mentre per il gasolio il prezzo al consumo è più alto di 25,2 cent/litro, di cui ben 24,5 sono dovuti alle maggiori imposte [pari al 97,2 % della differenza totale] e solo 0,7 ad un maggiore prezzo industriale.

