

N. 36/2014 - 04.08.2014

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 36

**IN UN CONTESTO CHE NON É
MAI STATO TANTO OSTILE,
TIMIDI SEGNI DI INVERSIONE**

di Maurizio Micheli

[pagina 1]

**ENI: DALLA RAFFINAZIONE ALLA
RETE LO «SGANCIAMENTO»
DEL LEADER DI MERCATO**

[pagina 4]

**FISCALITÀ CARBURANTI 2014:
0,250 EURO/LITRO IN PIÙ
DELLA MEDIA COMUNITARIA**

[pagina 7]

**IL MODELLO «GHOST» DI ENI
DALLA «TESTA» ALLA «CODA»**

[un articolo di STAFFETTA]

[pagina 8]

**MONITORAGGIO MENSILE
DELTA PREZZI RETE-EXTRARETE:
A LUGLIO FORBICE IN AUMENTO**

[pagina 9]

**MONITORAGGIO MENSILE
DELTA PREZZI AUTOSTRADA:
A LUGLIO TORNA A CRESCERE**

[pagina 10]

**IN UN CONTESTO CHE NON É
MAI STATO TANTO OSTILE,
TIMIDI SEGNI DI INVERSIONE**
di Maurizio Micheli

Con l'inizio del mese di agosto - stanco rito [e sempre più problematico nei tempi della crisi] della pausa feriale - si sospendono/si rimandano anche gli incontri sulle trattative con le aziende. Il che vuol dire che ogni giorno incancreniscono i problemi più gravi, che ogni giorno c'è un gestore che non ce la fa più e scoppia.

E se questo avviene nel nostro settore, ovunque è così: ogni giorno chiudono strozzate dai debiti tante piccole imprese, si sospende l'attività delle raffinerie rimaste, la fabbrica che chiude non è detto riapra a settembre, chi lavora non sa se lavorerà ancora tra qualche settimana, la ripresa sempre annunciata non c'è mai, e sullo sfondo la generale incertezza sulla durata e l'esito della crisi, sul debito pubblico, le nuove manovre finanziarie, le tasse, ecc.

E mentre la gente normale combatte con questo, stampa e televisione le propinano la *telenovela* sulla riforma del Senato, nella quale gente privilegiata discute e si az-

zuffa su cose che nulla, assolutamente nulla, hanno a che vedere con il mondo vero.

Si arriva ad agosto con due situazioni del tutto differenti ed ambedue emblematiche: il mancato accordo con ENI e quello, per contro, sottoscritto con Esso, che in due hanno circa il 45 % del mercato delle vendite della rete a marchio.



Quel che è accaduto nella prima vicenda è già stato detto a chiare lettere sin dal comunicato unitario del 10 luglio [si veda anche FIGISC ANISA NEWS N. 32 della stessa data], cioè che *«ENI ha dimostrato in tutti questi lunghi mesi, non solo al tavolo della trattativa, di essere priva di una qualsiasi strategia a medio lungo termine»* e di aver condotto in lungo ed in largo la trattativa per non farla concludere.

La questione non può che essere, dunque, rimessa nelle mani di chi ha il dovere e l'obbligo di legge di mediare le vertenze collettive: è indispensabile, cioè, per usare le medesime parole di quel comunicato, che *«il Ministero riconvochi le parti ed assuma con adeguata intensità l'iniziativa di conciliazione attiva di questa vertenza collettiva – così come peraltro previsto dalle norme di settore vigenti - acquisendo tutti gli elementi reali della controversia, non esimendosi neppure dall'entrare nel merito delle motivazioni economiche con cui l'a-*

zienda – si ripete ancora controllata dallo Stato – elude il confronto e dietro cui si trincerava ».

La vertenza sta nei termini in cui si è arenata a luglio e la forzata pausa feriale può solo rimandare, non porre nel dimenticatoio, i tempi di intervento del Ministero che non può peraltro pensare che sia possibile che si possa chiudere favorevolmente ed esclusivamente in modo *«spontaneo»* una trattativa ripartendo dal clima e dalle condizioni in cui si è incagliata per precisa responsabilità dell'azienda.

Nel contempo – ove non vi fossero segnali di inversione di tendenza - le azioni di mobilitazione e protesta che autonomamente nel territorio stanno prendendo piede tra i gestori di colore per il prossimo settembre – sulle quali FIGISC integralmente ed incondizionatamente solidarizza – dovranno essere generalizzate da un programma unitario con le altre Organizzazioni, integrando al meglio iniziative a carattere nazionale con iniziative a carattere di area e territorio.

D'altra parte, la vicenda del mancato accordo con ENI va inquadrata nel complesso di quanto sta accadendo in quella specifica azienda e nel settore in generale: la crisi della raffinazione, le scelte del *management* di ridurre la capacità di lavorazione, fanno comprendere quanto stia diventando marginale l'interesse verso la distribuzione e la rete e l'assoluta indifferenza verso qualsiasi normalizzazione dei rapporti con i gestori, come cerchiamo di spiegare più sotto in questo stesso numero.

E d'altra parte proprio in questo contesto, e specularmente al negativo epilogo della trattativa ENI, si può più approfonditamente valutare l'esito della trattativa con Esso che ha portato a sottoscrivere un accordo.

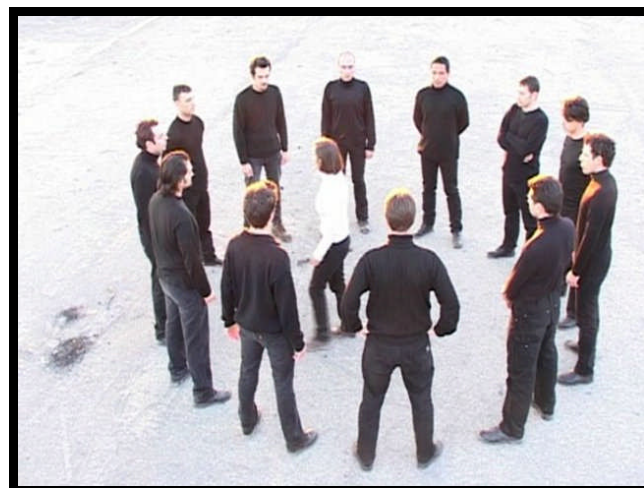
Il quale se ha i suoi limiti – come è stato scritto unitariamente dalle Organizzazioni di categoria *«sul piano puramente economico può a giusta ragione essere definito*

"di solidarietà" - non apprezzando di certo come sarebbe stato necessario gli ulteriori oneri e criticità con cui anche i gestori a marchio Esso sono stati costretti a misurarsi in questi anni», è pur vero che ha un valore politico non trascurabile e che «si è infranto in questo modo quel muro di intransigenza e di chiusura preconcepita e strumentale che, fino ad oggi, aveva di fatto caratterizzato il comportamento sostanzialmente dell'intera industria petrolifera».

Non si deve dimenticare – pur tra tutte le legittime riserve che ognuno può avere – che le altre aziende, ENI in testa, intenzionalmente si sottraggono a qualunque seria trattativa, rimandano, tracceggiano con lo scopo di lasciare degradare la situazione al punto in cui il grado di dipendenza economica dei propri gestori consentirà di derogare a qualsiasi accordo collettivo e, in ultima istanza, di fare a meno del gestore. Né si deve dimenticare che la contrattazione collettiva, per quanto prevista dalle leggi in vigore, non solo è stata sistematicamente elusa e spogliata dalle aziende in questi ultimi anni per avere ogni singolo gestore in balia, ma che in primo luogo l'Antitrust ne esige, in nome del mercato e della concorrenza, la più totale cancellazione.

Senza avere bene a mente questo contesto assolutamente ostile al gestore, l'accordo Esso rischia di essere fortemente svalutato e di non essere assolutamente considerato, invece, un punto a favore che riafferma il valore della contrattazione collettiva e cancella eventuali contrattazioni individuali intervenute nelle more dell'accordo.

Mai la situazione è stata così negativa per la Categoria, in una fase in cui non solo sono gli effetti della crisi economica a pesare, non solo quelli della specifica crisi del settore per il quale è finito il tempo delle vacche grasse, ma anche l'incattivimento crescente delle relazioni con le controparti, l'elusione delle leggi, l'assenza di ogni regola di concorrenza e mercato, l'assenza di ogni correttezza, il tutto con un accerchiamento ostile, o distratto, di politica, istituzioni, interessi e poteri forti.



Ma sarebbe fatalistico vedere solo le cose in un modo in cui si finisce per disperare di ogni possibile via d'uscita: qualche timido segnale va invece percepito. Qualche crepa si sta aprendo nel muro di ostilità, e non ci si riferisce solo al piccolo passo avanti dell'accordo Esso.

A dimostrazione che quel che si continua a denunciare da anni sono intervenuti alcuni, per quanto rari, ma non questo meno esemplari, pronunciamenti della autorità giudiziaria o di collegi arbitrali [la sentenza di Massa, la conferma del valore degli accordi interprofessionali, il venire alla luce del concetto di abuso di dipendenza economica nelle relazioni compagnie-gestori, ecc.], che incrinano le certezze di poter fare impunemente strame di ogni correttezza commerciale contro ed a danno del gestore. Un terreno su cui dover lavorare ben al di là delle sole controversie individuali.

Un segnale di allarme per chi ha sempre ritenuto di poter esercitare il proprio strapotere economico con assoluta e progressiva disinvoltura e totale sprezzo delle regole, un segnale di speranza di giustizia possibile per le vittime di tale situazione, un segnale anche per le Organizzazioni di categoria, che, se da un lato conferma il lavoro di denuncia fin qui incessantemente condotto in ogni sede e la giustezza delle ragioni, dall'altro invita a pensare a dover-

si riposizionare rispetto alla difficoltà e durezza dei tempi che stiamo attraversando, nei quali diventa sempre più difficile il compito di «trattare», ed in cui si devono comunque difendere - con mezzi giuridici e legali non solo rimessi alle singole scelte individuali delle imprese associate - tutele, regole ed interessi concreti durissimamente colpiti dall'imbarbarimento dei rapporti economici e commerciali.

Mentre rimane sempre necessario svolgere quel ruolo di rappresentanza degli interessi della Categoria che deve essere esercitato nei confronti della politica, del legislatore e delle istituzioni che è sempre stato svolto, ma che è sempre più necessario per incrinare il muro dell'ostilità, della disinformazione, della indifferenza o negligenza che accerchia i gestori e che non fa percepire le condizioni reali in cui essi operano né quanto sta avvenendo in questo settore con una durezza più acuta e con una violazione di regole più accentuata, se possibile, che in altri settori colpiti dalla crisi.

Ed in questo, primo obiettivo fra tutti, oltre ai nuovi contratti, la questione delle regole sui prezzi: nessun contratto tutela il gestore se esso è in partenza e dolosamente escluso dal mercato a causa della clamorosa, ingiustificabile, differenza nelle condizioni del prezzo di cessione; senza una norma in tal senso, tutto quello che è stato scritto finora nelle leggi perde del tutto ogni valore. Ciò che oggi succede è che il mercato è precluso solo ed esclusivamente al gestore.

Non è, dunque, tempo di gettare la spugna, considerare chiusa la partita, fare dell'autolesionismo, ma anzi di rimboccarsi le maniche e mantenere dritta la barra dell'unità, sapendo distinguere, tra tutto ciò che è contro - ed è purtroppo tanto -, anche ciò che - sia pure purtroppo ancora poco - è comunque un segnale in controtendenza.

Maurizio MICELI

ENI: DALLA RAFFINAZIONE ALLA RETE LO «SGANCIAMENTO» DEL LEADER DI MERCATO

Il mancato raggiungimento di un'intesa con ENI per il rinnovo dell'accordo aziendale dei gestori non può non essere letto nel contesto generale della situazione del Gruppo.

Raffinazione e distribuzione sono diventati ormai solo un peso per il *leader* del mercato italiano: la prima è destinata a ridurre del 50 % le proprie lavorazioni con la chiusura di altri quattro/cinque impianti, la seconda sta diventando una specie di «*terra di nessuno*» per la quale non vi sono più idee né modelli, in bilico tra ristrutturazioni teoriche e «*ghostizzazioni*» concrete, il tutto senza alcun riguardo per l'ulteriore sacrificio di occupazione e per l'exasperazione delle situazioni di disagio economico e sociale degli addetti coinvolti.

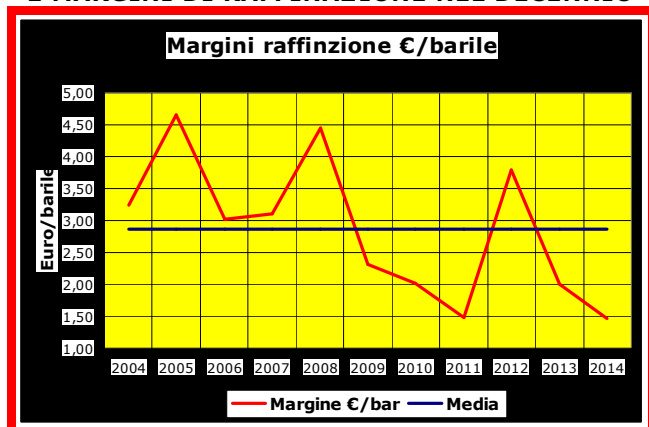


Che le cose vadano così, è stato affermato senza tanti giri di parole dal nuovo *management* dell'azienda: «*Un capo azienda non può buttare soldi dalla finestra investendo in un business ormai in crisi irreversibile in tutta Europa.*» questo testualmente ha detto l'A.D. Claudio DESCALZI.

E se il riferimento puntuale è alla raffinazione - un pezzo storicamente importante

e strategico dell'industria italiana - tanto più vale per distribuzione e rete, che da tempo non hanno più nulla di «strategico».

I MARGINI DI RAFFINAZIONE NEL DECENNIO



La relazione di ENI sui risultati del secondo trimestre 2014 riserva alla divisione *Refining&Marketing* le seguenti annotazioni:

«Nel secondo trimestre 2014 i margini di raffinazione nell'area del Mediterraneo sono rimasti su valori depressi a causa della debolezza strutturale dell'industria, penalizzata da eccesso di capacità, calo della domanda di carburanti e crescente pressione competitiva da flussi di prodotto importato da Russia, Medio Oriente e USA. In tale scenario il margine indicatore ENI (standard refining margin) che approssima il sistema e i bilanci materia delle raffinerie ENI, ha registrato una contrazione del 30% nel trimestre (-45% su base semestrale).»

I ricavi del primo semestre 2014 di R&M [28,686 mld euro] corrispondono a circa il 51 % dei ricavi di tutta intera la Corporate ENI [56,556 mld euro].

Ma il contributo di R&M alla determinazione dell'utile operativo *adjusted* di tutto ENI [che vale nel primo semestre 2014 6,219 mld euro] non solo è nullo, ma addirittura negativo: registra, dopo tutto quel *tourbillon* di quasi 29 miliardi di ricavi, una perdita di 442 milioni di euro [nel 2013 erano 310].

E del resto il *business* è tutto altrove: *Exploration&Production*, infatti - con meno di

15 miliardi di euro di ricavi -, ha un utile operativo di 6,431 miliardi di euro, ossia più alto dell'utile operativo di tutta la corporate. Insomma, senza la perdita di R&M, l'utile operativo salirebbe da 6,431 a 6,873 miliardi di euro.

E su vendite, rete e quote di mercato, la relazione di ENI sui risultati del secondo trimestre 2014, riporta che «Le vendite di prodotti petroliferi nel mercato rete Italia sono state di 1,60 milioni di tonnellate, evidenziando una contrazione del 6,4% a causa del calo dei consumi nazionali e della forte pressione competitiva (3,05 milioni di tonnellate, -9,2% nel semestre). La quota di mercato è pari al 26,4% nel secondo trimestre 2014, in calo di 1,5 punti percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (27,9%).»

VENDITE ENI IN RETE - TRIMESTRALI E DATO ANNUALE - MLN. TONNELLATE

Anno	I°	II°	III°	IV°	Totale
2006	2,06	2,20	2,24	2,16	8,66
2007	1,98	2,19	2,25	2,19	8,61
2008	2,06	2,18	2,28	2,29	8,81
2009	2,10	2,31	2,26	2,26	8,93
2010	2,01	2,17	2,28	2,17	8,63
2011	2,17	2,14	2,23	2,05	8,59
2012	1,81	1,98	2,24	1,80	7,83
2013	1,65	1,71	1,71	1,57	6,64
2014	1,45	1,60			

QUOTA % DI MERCATO ENI IN RETE TRIMESTRALI E DATO ANNUALE

Anno	I°	II°	III°	IV°	Totale
2006	29,3	29,2	29,6	28,9	29,3
2007	28,3	29,1	29,8	29,3	29,2
2008	29,8	29,8	31,3	31,7	30,6
2009	31,5	31,6	31,6	31,2	31,5
2010	30,5	30,1	30,7	30,4	30,4
2011	30,0	30,2	31,2	30,4	30,5
2012	30,4	30,8	34,3	29,1	31,2
2013	29,1	28,0	27,2	25,9	27,5
2014	26,2	26,4			

Per fare un confronto rispetto a «prima della crisi», si possono leggere i dati di sintesi della relazione sui risultati del

primo se-mestre 2008: i ricavi dell'intero gruppo e-rano circa analoghi a quelli attuali [55,422 miliardi di euro], ma l'utile operativo *adju-sted* era pari a 11,514 miliardi di euro, os-sia quasi il doppio di oggi; anche allora *Exploration&Production* faceva la parte del leone, ma totalizzando circa l'81 % dell'u-tile operativo dell'intera Corporate, non il 110 % come oggi; R&M aveva ricavi per 24,274 miliardi di euro [il 15 % in meno di oggi], ma registrava un utile operativo di 180 milioni di euro: anche se era un'inezia rispetto al totale del gruppo [non più del-1,6 %], marcava comunque ancora un se-gno «più».

Tutti questi numeri per dire cosa?

Per dire questo:

- ✓ la crisi della raffinazione non è solo italiana, ma in generale, europea; da un lato servono investimenti, dall'altro la competizione con i raffinatori di altre aree del mondo sembra una partita persa in partenza;
- ✓ tuttavia, le aziende multinazionali integrate, gli utili [e ragguardevoli] li fanno;
- ✓ la logica finanziaria, l'organizzazione in «*scatole operative*», gli azionisti, ecc. – in generale e non solo nel caso di cui stiamo parlando – portano a liquidare i «*rami secchi*» e privilegiare gli assi di *business* sicuramente remunerativi: si taglia quel che non rende più o non rende come ci si aspettava, si intensifica quel che rende e più rende e più si intensifica;
- ✓ poco importa se il taglio dei rami secchi determina un ulteriore smantellamento dell'industria del nostro Paese, né se si determinerà una maggiore [e rischiosissima] dipendenza energetica del Paese stesso;
- ✓ poco importa se un tanto determina ulteriori sacrifici dell'occupazione, rovina dell'indotto, ecc., insomma una ulteriore botta allo stato dell'economia;
- ✓ paradossalmente nel caso in oggetto, il «*socio*» più pesante è pur sempre lo Stato Italiano che della crisi, della crescita, dell'occupazione, dell'industria e della stabilità energetica «*dovrebbe*» in

qualche modo pur sempre essere vigile e responsabile co-attore.

In quel che sta avvenendo in questo settore ed in questo frangente c'è [usiamo parole non nostre, ma scritte su STAFFETTA] «*l'incapacità della classe dirigente politica, industriale del Paese a capire in tempo i cambiamenti, a spiegarli e ad approntare gli strumenti per affrontarli*».

E se non si considera tutto questo contesto, in fondo in fondo a tutto il sistema e cioè nell'ultima parte della filiera, le vicende della rete, gli accordi che non si fanno, la totale assenza di strategie, le cose che ogni giorno avvengono sui piazzali degli impianti, rischiano – nella loro drammatica inaccettabilità per chi le deve subire sulla propria vita – di non trovare spiegazione possibile o di essere motivate con l'arrendevolezza e/o l'inconcludenza delle organizzazioni di categoria, e di far scambiare gli amici con i nemici.

Invece – ed al di là del singolo caso di ENI –, le verità, le responsabilità, la combinazione di interessi, complicità o negligenza, il cinismo dei poteri forti nel tempo della crisi sono assai più complessi e peggiori. [g.m.]



FISCALITÀ CARBURANTI 2014: 0,250 EURO/LITRO IN PIÙ DELLA MEDIA COMUNITARIA

L'incidenza delle imposte sul prezzo al consumo dei carburanti in Italia nel 2014 è stata in media superiore del 14,2 % rispetto alla media comunitaria: tale è il dato che si ottiene tenendo conto del *mix* dei consumi tra benzina e gasolio, considerando che la maggiore incidenza per la benzina equivale all'11,4 % e quella per il gasolio al 15,4 %.

INCIDENZA DELLE IMPOSTE SUL PREZZO

Periodo	Benzina		Gasolio	
	Italia %	Media UE %	Italia %	Media UE %
gen '14	60,92	54,65	55,52	48,11
feb '14	61,16	55,01	55,71	48,20
mar '14	61,23	54,82	56,12	48,32
apr '14	60,86	54,63	56,06	48,59
mag '14	60,63	54,53	56,05	48,73
giu '14	60,41	54,25	55,97	48,63
lug '14	60,06	54,01	56,00	48,66
Media	60,75	54,56	55,92	48,46

In termini reali assoluti, ciò significa che le imposte sono state superiori nel solo 2014 di circa 24,9 cent/litro per la benzina e di circa 24,7 cent/litro per il gasolio rispetto alla media dei 28 Paesi dell'Unione Europea.

E, dal momento che gli Italiani pagano la benzina 26,1 cent/litro ed il gasolio 25,7 cent/litro in più dell'Europeo Medio, ciò significa che le imposte più alte sono le responsabili per il 95÷96 % di questa niente affatto invidiabile situazione.



I dati medi mensili dell'anno sono estremamente chiari su questo punto:

DIFFERENZA DI PREZZO E DI IMPOSTE SULLA MEDIA U.E. - €/LITRO - BENZINA

Benzina	Delta prezzo	Delta imposte	% Imposte
gen '14	0,272	0,252	92,65%
feb '14	0,262	0,250	95,42%
mar '14	0,261	0,253	96,93%
apr '14	0,259	0,249	96,14%
mag '14	0,259	0,247	95,37%
giu '14	0,254	0,245	96,46%
lug '14	0,263	0,248	94,30%
Media	0,261	0,249	95,30%

DIFFERENZA DI PREZZO E DI IMPOSTE SULLA MEDIA U.E. - €/LITRO - GASOLIO

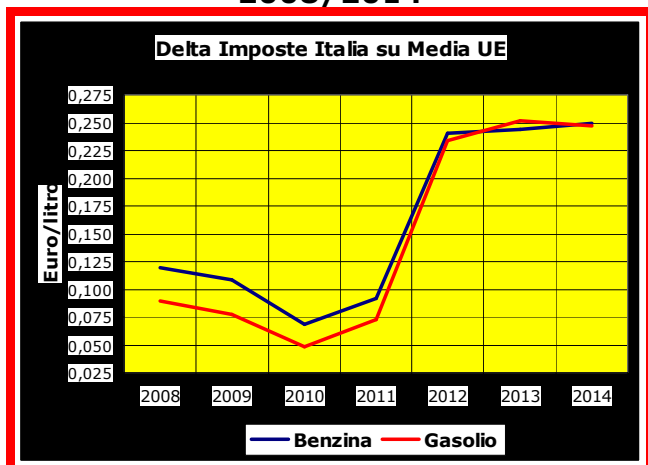
Gasolio	Delta prezzo	Delta imposte	% Imposte
gen '14	0,263	0,252	95,82%
feb '14	0,263	0,252	95,82%
mar '14	0,263	0,252	95,82%
apr '14	0,263	0,252	95,82%
mag '14	0,249	0,241	96,79%
giu '14	0,248	0,241	97,18%
lug '14	0,250	0,241	96,40%
Media	0,257	0,247	96,22%

Senza tante superflue analisi, basti dire che dal 2010 LO «STACCO DELLE IMPOSTE» ITALIA SULLA MEDIA COMUNITARIA È **AUMENTATO DA 6,8 CENT/LITRO A 24,9** PER LA BENZINA, PARI A **+266,4 %** E ADDIRITTURA DA **4,8 A 24,7** PER IL GASOLIO, PARI A **+415,2 %**.

DIFFERENZA DI PREZZO E DI IMPOSTE ITALIA SULLA MEDIA U.E. 2008/2014 - €/LITRO -

Anno	Benzina Delta prezzo	Benzina Delta imposte	Gasolio Delta prezzo	Gasolio Delta imposte
2008	0,154	0,120	0,122	0,089
2009	0,149	0,108	0,112	0,077
2010	0,108	0,068	0,083	0,048
2011	0,135	0,092	0,110	0,073
2012	0,259	0,241	0,261	0,234
2013	0,259	0,244	0,263	0,252
2014	0,261	0,249	0,257	0,247

**ESCURSIONE DELLA DIFFERENZA DELLE
IMPOSTE ITALIA SULLA MEDIA U.E.
2008/2014**



**IL MODELLO «GHOST» DI ENI
DALLA «TESTA» ALLA «CODA»
[un articolo di STAFFETTA]**



STAFFETTA PETROLIFERA ha pubblicato giovedì 31 luglio un articolo che descrive quello che definisce il «Progetto Ghost di ENI», articolo che di seguito fedelmente riproduciamo:

«Una catena di gestione con quattro «anelli», che va da ENI [proprietaria dell'impianto] a GESTIONI INNOVATIVE SRL [la società degli agenti ENI che ha gli impianti in comodato] a una ulteriore SRL [cui sono appaltati «alcuni servizi complementari»] fino al «gestore» che svolge effettivamente i servizi di controllo, guardiania e supervisione dell'impianto.

Così funziona la gestione degli impianti ENI che rientrano nel «Progetto Ghost».

Tutto ruota intorno alla GESTIONI INNOVATIVE SRL, società con sede a Cosenza e capitale sociale di 119mila euro, che gestisce un numero imprecisato di impianti ENI in modalità *ghost*.

Questa di volta in volta appalta i servizi di gestione dell'impianto a un'ulteriore SRL a seconda dell'area in cui sono i punti vendita che a sua volta stipula un contratto di appalto di servizi con colui che svolgerà materialmente i compiti che erano del gestore.

Compiti tutt'altro che banali: assistere alle operazioni di scarico dei carburanti, rilevare settimanalmente le giacenze e l'eventuale presenza di acqua nei serbatoi, informare la SRL di eventuali incidenti, presidiare l'impianto in caso di interventi di manutenzione, provvedere alla funzionalità dell'accettatore di banconote, verificare la presenza degli estintori, comunicare mensilmente le letture dei contatori di elettricità e acqua, occuparsi della corretta esposizione e dell'aggiornamento dei prezzi, rifornire i contenitori dei guanti usa e getta, verificare l'allineamento dei prezzi praticati con quelli degli impianti vicini, provvedere alla pulizia dell'impianto e alla cura degli spazi verdi, verificare la corretta esposizione della cartellonistica e la presenza di carta per gli scontrini.

Il tutto per un compenso per impianto di 3.600,00 euro l'anno più Iva, con contratto di un anno rinnovabile in forma esplicita [ossia, non tacitamente], con diritto di recesso per l'appaltante con preavviso di

30 giorni e per l'appaltatore con preavviso di 90 giorni.»



MONITORAGGIO MENSILE DELTA PREZZI RETE-EXTRARETE: A LUGLIO FORBICE IN AUMENTO

A luglio la differenza tra i prezzi di cessione dei prodotti ai gestori della rete a marchio e quelli al circuito dei *no-logo* è aumentata ulteriormente rispetto ai mesi precedenti, sia per la benzina che per il gasolio, raggiungendo i valori più alti dell'anno: tra 19,8 e 22,3 cent/litro per il gasolio e tra 20,1 e 22,0 cent/litro per la benzina.

Rispetto al dicembre 2013, l'escursione si è collocata in un *range* di 8,7÷9,9 punti percentuali in più per la benzina e fino a 13,1 punti percentuali in più per il gasolio, cioè, in assoluto, la differenza tra i due prezzi di cessione è cresciuta ancora di 1,7 cent/litro per il primo prodotto e di 2,4 cent/litro per il secondo.

Nel 2014, il picco dei valori massimi [la statistica individua infatti valori minimi, medi e massimi di delta al litro] registrato per la benzina è stato di 23,4 cent/litro e per il gasolio di 23,5 cent/litro

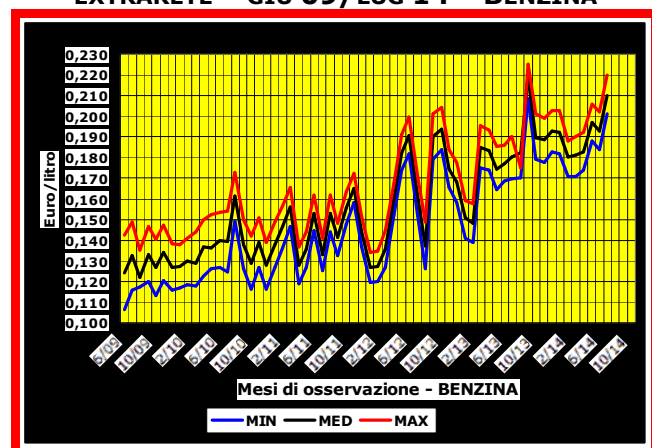
Da quando FIGISC ha cominciato a monitorare con sistematicità questo differenziale, ossia sin dal giugno 2009, il delta è passato per la benzina da 11,5÷14,3 cent/litro a 20,1÷22,0, con un incremento pari mediamente al 69 %; per il gasolio, il delta da 12,5÷14,1 cent/litro è schizzato fino a 19,8÷22,3, con un incremento pari mediamente al 68 %.



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

Periodo	Minimo	Medio	Massimo
Giu/dic 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
Gennaio '14	0,182	0,192	0,203
Febbraio '14	0,171	0,180	0,188
Marzo '14	0,171	0,181	0,190
Aprile '14	0,174	0,183	0,192
Maggio '14	0,188	0,197	0,206
Giugno '14	0,184	0,193	0,202
Luglio '14	0,201	0,210	0,220
Anno 2014	0,182	0,191	0,200
Picco 2014	0,214	0,224	0,234

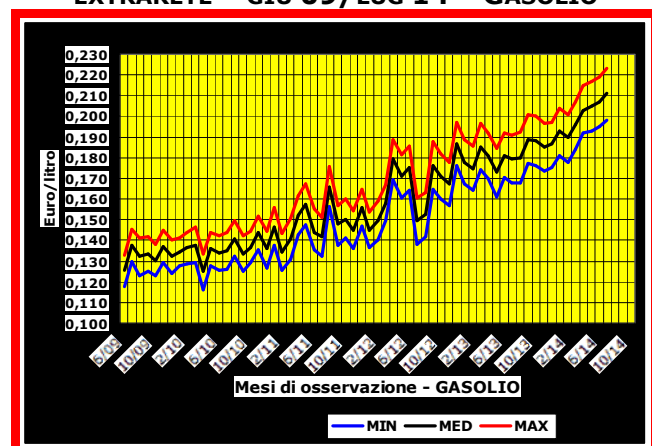
**GRAFICO DELTA MENSILE PREZZO DI CESSIONE RETE
EXTRARETE – GIU 09/LUG 14 – BENZINA**



**DELTA DEL PREZZO DI CESSIONE RETE EXTRARETE –
MEDIE PERIODO – GASOLIO – €/LITRO IVATI**

Periodo	Minimo	Medio	Massimo
Giu/dic 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
Gennaio '14	0,181	0,193	0,204
Febbraio '14	0,178	0,190	0,201
Marzo '14	0,184	0,196	0,207
Aprile '14	0,192	0,203	0,215
Maggio '14	0,193	0,205	0,217
Giugno '14	0,195	0,207	0,219
Luglio '14	0,198	0,211	0,223
Anno 2014	0,189	0,201	0,212
Picco 2014	0,212	0,224	0,235

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



MONITORAGGIO MENSILE DELTA PREZZI AUTOSTRADA: A LUGLIO TORNA A CRESCERE

Torna a crescere a luglio il delta prezzi *in-trabrand* nella rete autostradale monitorato da ANISA e misurato come differenza tra i prezzi *self* massimi e quelli minimi rilevati sulle aree di servizio tra tutti i marchi petroliferi presenti.

Dopo un trimestre [da aprile a maggio] in cui il delta per il prodotto benzina si è posizionato sotto i 17 cent/litro, a luglio tale valore si è posizionato, mediamente, su 18,1 cent/litro [un incremento del 10,7 % sulla media dei tre mesi precedenti], con un valore di picco massimo pari a 19,6 cent.

Nella media dell'anno, il valore del delta è ora posizionato su 17,5 cent/litro, un valore ancora inferiore al biennio precedente, ma superiore di 6,4 cent e di 57,7 punti percentuali rispetto all'anno 2009 [primo esercizio monitorato da ANISA].

**DELTA PREZZO TRA MAX E MINIMO SELF
MEDIE E PICCHI MASSIMI – BENZINA – €/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
Luglio '14	0,181	0,196
Anno 2014	0,175	0,196

Per il prodotto gasolio, con una media del semestre precedente pari 15,4 cent/litro, luglio ha evidenziato un vero balzo, posizionandosi mediamente su 18,8 cent/litro

[un incremento del 22,1 % sulla media dei sei mesi precedenti], con un valore di picco massimo pari a 19,7 cent.

Nella media dell'anno, il valore del delta è ora posizionato su 16,0 cent/litro, un valore sempre superiore al quadriennio precedente, e più alto di 5,9 cent e di 59,4 punti percentuali rispetto al 2009 [primo esercizio monitorato].

**DELTA PREZZO TRA MAX E MINIMO SELF
MEDIE E PICCHI MASSIMI – GASOLIO – €/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
Luglio '14	0,188	0,197
Anno 2014	0,160	0,187

Per quanto riguarda il delta prezzi *infra-brand*, calcolato quale differenza tra i prezzi *self* massimi e quelli minimi all'interno dello stesso marchio, il monitoraggio ANISA ha rilevato i seguenti dati mensili medi per l'anno 2014.

Per la benzina, i valori a luglio sono in aumento rispetto a giugno sulle reti di ENI, API-IP, KUPIT e TAMOIL ed in calo sulle reti di ESSO, SHELL e TOTALERG.

I valori medi dell'anno 2014, con le sole eccezioni di API-IP e KUPIT [che si mantengono ad un livello tra 5,6 e 7,9 cent/litro], sono tutti superiori a 10 cent/litro, in un *range* tra un minimo di 10,5 cent/litro di TAMOIL ed un massimo di 16,0 cent/litro di ESSO.

**DELTA PREZZO SELF [MASSIMO MENO MINIMO]
MEDIA - €/LITRO – BENZINA**

Periodo	Eni	Esso	Api-IP	Kupit
gen '14	0,134	0,191	0,038	0,068
feb '14	0,121	0,173	0,045	0,049
mar '14	0,122	0,178	0,041	0,062
apr '14	0,127	0,162	0,046	0,059
mag '14	0,131	0,149	0,034	0,062
giu '14	0,133	0,141	0,074	0,104
lug '14	0,138	0,131	0,106	0,143
Media	0,130	0,160	0,056	0,079
Periodo	Shell	Tamoil	TotalErg	
gen '14	0,149	0,072	0,142	
feb '14	0,120	0,107	0,142	
mar '14	0,135	0,113	0,148	
apr '14	0,139	0,116	0,130	
mag '14	0,132	0,095	0,141	
giu '14	0,130	0,090	0,137	
lug '14	0,107	0,132	0,118	
Media	0,130	0,105	0,136	

**DELTA PREZZO SELF [MASSIMO MENO MINIMO]
MEDIA - €/LITRO – GASOLIO**

Periodo	Eni	Esso	Api-IP	Kupit
gen '14	0,135	0,083	0,055	0,049
feb '14	0,139	0,060	0,044	0,048
mar '14	0,133	0,064	0,029	0,066
apr '14	0,136	0,082	0,031	0,041
mag '14	0,126	0,069	0,036	0,080
giu '14	0,141	0,073	0,057	0,135
lug '14	0,141	0,088	0,084	0,181
Media	0,136	0,075	0,049	0,087
Periodo	Shell	Tamoil	TotalErg	
gen '14	0,146	0,061	0,104	
feb '14	0,124	0,083	0,104	
mar '14	0,149	0,078	0,111	
apr '14	0,144	0,074	0,105	
mag '14	0,133	0,073	0,121	
giu '14	0,135	0,070	0,118	
lug '14	0,120	0,100	0,084	
Media	0,135	0,078	0,106	

Per il gasolio, i valori a luglio sono in aumento rispetto a giugno sulle reti di Esso, API-IP, KUPIT e TAMOIL, in calo sulle reti di SHELL e TOTALERG e stabili nella rete ENI. I valori medi dell'anno 2014, con le eccezioni di API-IP, ESSO, TAMOIL e KUPIT [che si mantengono ad un livello tra 4,9 e 8,7 cent/litro], sono superiori a 10 cent/litro, in un *range* tra un minimo di 10,6 cent/litro di TOTALERG ed un massimo di 13,6 cent/litro di ENI.