figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

FIGISC ANISA NEWS N. 39/2015 16.12.2015

COMUNICATO FAIB AUTOSTRADE, FEGICA, ANISA DEL 16.12.2015



Si arriva, in alcuni casi, a più che raddoppiare la base d'asta e a produrre offerte mai toccate prima d'ora ormai alle soglie dei 100 euro per mille litri: cifre tanto assurde quanto inspiegabili, se si tiene conto che stando ai dati pubblicati dal Mise, il margine industriale lordo medio (vale a dire la parte del prezzo dei carburanti che, al netto delle tasse e del costo del prodotto, remunera l'intera filiera produttiva fino alla pompa) si attesta sotto i 150.

IN QUESTO NUMERO

«CARI AUTOMOBILISTI, ABITUATEVI A FARE A MENO DEI BENZINAI»

Pubblichiamo di seguito l'intervista – denuncia di Giuseppe MILAZZO, componente della Giunta Nazionale e presidente della FIGISC ASCOM di Bergamo…

QUOTE MERCATO RETE: PETROLIFERE – 30 %, NO-LOGO +387 %

Si ripropone spesso ad intervalli di tempo il tema di un «rilancio» del settore, di un «ravvedimento» dell'industria petrolifera per ridare valore agli assetti nel sistema distributivo. A dare retta ai numeri del mercato che abbiamo appena esposto, gli appelli al rilancio, forse, non tengono conto dell'evidenza: ossia del disegno lucido, e progressivo, che la medesima industria petrolifera persegue, magari non sempre con linearità, della

FIGISC ANISA NEWS N. 39/2015

SOMMARIO

- COMUNICATO FAIB AUTOSTRADE, FEGICA, ANISA DEL 16.12.2015 — 16 dicembre 2015
- «CARI AUTOMOBILISTI, ABITUATEVI A FARE A MENO DEI BENZINAI» — 15 dicembre 2015
- QUOTE MERCATO RETE: PETROLIFERE – 30 %, NO-LOGO +387 % — 15 dicembre 2015
- UNIONE EUROPEA: VIA GLI SCONTI IN FRIULI VENEZIA GIULIA — 15 dicembre 2015
- ACCORDI & DISACCORDI: PAROLE E SOSTANZA SULLE «EQUE CONDIZIONI» — 15 dicembre 2015
- INFORMAZIONE & PROMOZIONE: CERTIFICAZIONE ENERGETICA — 15 dicembre 2015

Scarica

Nota informativa
a cura della Segreteria Nazionale FIGISC - ANISA
Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 - Roma | Tel. +39 06 586 6351 Fax +39 06 583 31724
www.figisc.it | figisc@confcommercio.it | anisa@confcommercio.it

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

COMUNICATO FAIB AUTOSTRADE, FEGICA, ANISA DEL 16.12.2015

— 16 dicembre 2015



Comunicato congiunto

del 16 dicembre 2015

AUTOSTRADE. UN PASTICCIO INDEGNO DOMINA LE GARE PER L'ASSEGNAZIONE DELLE AREE DI SERVIZIO.

LE DECINE DI RICORSI AL TAR SUL DECRETO FERRAGOSTANO DI MIT E MISE E L'ANDAMENTO OSCURO E A SINGHIOZZO DELLE PROCEDURE DI GARA DEI CONCESSIONARI.

E ALCUNE FRA LE COMPAGNIE PETROLIFERE CHE PUBBLICAMENTE SI SCAGLIANO CONTRO L'ALTO LIVELLO DELLE ROYALTY, NEL CHIUSO DELLE "BUSTE" RADDOPPIANO LE BASI D'ASTA E ARRIVANO A OFFRIRE FINO AL LIMITE DEI 100 €/KLT.

Un pasticcio indegno e sempre più intricato domina ormai la vicenda della ristrutturazione della rete delle aree di servizio autostradali e delle gare per l'assegnazione dei servizi di distribuzione carburanti e ristorazione.

Vicenda – sarebbe bene tenerlo a mente – che ha per oggetto un bene pubblico dato in concessione (la viabilità autostradale) e interessa direttamente milioni di automobilisti, oltreché la grandissima parte dei beni che vengono trasportati sul territorio nazionale: un volume d'affari gigantesco tra pedaggi, royalty, servizi offerti e prodotti venduti.

Tutte condizioni che richiederebbero un ruolo guida e di controllo da parte delle Istituzioni e dei Ministeri dei Trasporti e dello sviluppo economico in particolare che, al contrario, dopo aver emanato in pieno agosto un Decreto impugnato decine di volte al TAR praticamente da tutti i soggetti interessati, sembrano essersi completamente richiusi nel silenzio e nell'inerzia.

In una tale situazione, molti provano – riuscendoci – a dare il meglio di sé: i concessionari "gestiscono" in modo del tutto opaco e incomprensibile procedure di gara che partono, vengono sospese, poi ripartono senza alcuna razionalità e trasparenza; alcune compagnie petrolifere – dopo aver denunciato pubblicamente i meccanismi di imposizione delle royalty ed il loro eccessivo livello economico – nel chiuso delle "buste" si sfidano a colpi di rilanci.

Si arriva, in alcuni casi, a più che raddoppiare la base d'asta e a produrre offerte mai toccate prima d'ora ormai alle soglie dei 100 euro per mille litri: cifre tanto assurde quanto inspiegabili, se si tiene conto che stando ai dati pubblicati dal Mise, il margine industriale lordo medio (vale a dire la parte del prezzo dei carburanti che, al netto delle tasse e del costo del prodotto, remunera l'intera filiera produttiva fino alla pompa) si attesta sotto i 150.

Un copione già visto nel 2003 e ancor peggio nel 2008, quando la combinazione dei meccanismi di gara imposti dai concessionari e le scellerate offerte dei petrolieri ha portato il prezzo del carburante in autostrada ad essere superiore alla viabilità ordinaria mediamente di 15 cent innescando, con largo anticipo rispetto alla crisi che ha investito l'intero Paese, una discesa verticale dei volumi di vendita – 60% ca nell'ultimo quinquennio – e la conseguente perdita di oltre 2000 posti di lavoro.

Insomma uno spettacolo davvero indegno, che toglie ogni residuo alibi a ciascuno di questi soggetti ed è foriero di esiti e conseguenze disastrose, in ultima analisi, per chi in autostrada ha il proprio lavoro, come i gestori, e per chi, come gli automobilisti, in autostrada dovrebbe poter contare su sicurezza e qualità dell'assistenza degne del servizio pubblico.

Cosa attendono MIT e MISE ad intervenire?

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

«CARI AUTOMOBILISTI, ABITUATEVI A FARE A MENO DEI BENZINAI»

— 15 dicembre 2015



Pubblichiamo di seguito l'intervista – denuncia di **Giuseppe MILAZZO**, componente della Giunta Nazionale e presidente della **FIGISC ASCOM di Bergamo** su **LA RASSEGNA**, il settimanale economico e finanziario del mondo imprenditoriale bergamasco, a firma della giornalista Anna Facci.

«*Gli impianti* ghost*, completamente automatizzati, sono la conferma della tendenza ad estromettere i gestori*», dice il presidente del Gruppo Ascom **Giuseppe MILAZZO**.

«*La nostra è una categoria sempre più schiacciata dalle compagnie petrolifere*».

A seconda dell'insegna si chiamano *easy*, *matic*, *express*, *megaself* e sono il nuovo volto dei distributori di carburanti. Non sono infatti solo impianti *self service*, ma cosiddette stazioni fantasma (*ghost*), dove il gestore non lo si vede proprio, se non per caso, incrociandolo nelle sue mansioni di manutenzione dell'area. La tendenza è evidente anche a Bergamo, esempi recenti in via Gavazzeni e Corridoni, e non passa inosservata perché il prezzo è solitamente interessante.

Ma per il presidente del Gruppo benzinai dell'Ascom, **Giuseppe MILAZZO**, non è che la conferma di un fenomeno denunciato da tempo, la progressiva marginalizzazione della figura del gestore fino a quella che ritiene sarà la sua scomparsa inevitabile. «*Gli impianti* ghost*? Sono la vittoria delle compagnie sul gestore* – afferma -. *Queste impongono condizioni sempre più penalizzati e quando non ce la fa più il gestore molla. Viene rifatto l'impianto con il nuovo* format *e l'operatore si accontenta di un compenso fisso, decisamente esiguo, per continuare a curare la stuttura, di fatto con le stesse responsabilità di prima*».

Un effetto sui prezzi però ce l'hanno…

«*Sì, ma il risparmio è ottenuto solo ed esclusivamente sacrificando il gestore. E chi invece continua in una stazione di servizio tradizionale ha un bel daffare a spiegare ai consumatori che non è un ladro se ha prezzi più alti, ma che ha le mani legate perché prezzo di acquisto e vendita sono imposti, così come sconti e condizioni. Il gestore dovrebbe essere un imprenditore, perché si assume il rischio di comprare il prodotto e venderlo, ma di fatto non ha nessuno spazio per agire in maniera imprenditoriale. Nemmeno le attività collaterali riescono più a dare una mano ai bilanci. Per i bar, ad esempio, le compagnie petrolifere proprietarie delle aree chiedono canoni sempre più alti, mentre gli autolavaggi subiscono la concorrenza degli impianti fai da te*».

la Rassegna.it
Fondata nel 1906

Un altro elemento di novità sono le pompe bianche, gli impianti non legati alle grandi compagnie petrolifere. Anche loro hanno agito sui prezzi, possono rappresentare un nuovo sbocco?

«*Le novità legislative oggi permettono a chi ha le possibilità economiche di costruirsi il proprio impianto, di approvvigionarsi dei carburanti e venderli. È un sistema che funziona, più si riesce a vendere più si guadagna, ed ha dato una bella scossa ai prezzi. In Veneto il fenomeno è dilagato e credo che sia destinato ad ampliarsi anche da noi. Ma per dare vita a questi nuovi impianti servono disponibilità e poi la gestione in genere è diretta, non si ricorre alla figura del gestore o comunque non ci sono contratti nazionali a regolare il rapporto*».

Ma almeno c'è qualche gestore che resiste?

«*Amaramente mi viene da dire che resiste chi non ha un'alternativa. Se capita qualcosa di meglio credo che non ci si pensi su due volte a cambiare strada, come ho fatto anche io. I conti, del resto, sono presto fatti: le spese ci sono sempre, a cominciare dal personale, i margini si riducono e grande aumento nel consumo di carburanti non ce ne sarà, anzi*».

Dovremo perciò dire addio al benzinaio di fiducia?

«*Quella del servizio era una prerogativa tipicamente italiana e pare piaccia ancora al 30% degli automobilisti. Ci si sta però*

abituando sempre più al fai da te, come negli altri Paesi europei».

Messa così, sembra che il prezzo dipenda solo dalla presenza o meno del gestore…

«*È come viene interpretata la situazione dall'opinione pubblica, ma non è la verità. Il fatto è che le decisioni sono tutte in mano alle compagnie*».

Vede possibilità di invertire la rotta?

«*La base associativa è sempre più sfiduciata, è stanca di pagare di tasca propria, servirebbe più spinta dal livello nazionale, mentre per ora a vincere sono sempre le compagnie petrolifere*».

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

QUOTE MERCATO RETE: PETROLIFERE – 30 %, NO-LOGO +387 %

— 15 dicembre 2015



Nei giorni scorsi, a quasi tre anni di distanza dal dato precedente, che infatti si riferiva al 2011, **STAFFETTA** ha pubblicato le quote di mercato rete: «*nei tre anni in considerazione salta agli occhi il travaso di volumi da ENI alle pompe bianche: il Cane a sei zampe perde oltre cinque punti percentuali, i "*bianchi*" ne acquistano 7,9, raddoppiando quasi la propria "*fetta*". Perdono, ma sensibilmente di meno, anche TOTALERG [-1,2 punti], TAMOIL [-1,1] e IP [-0,8], mentre guadagna qualcosa ESSO [+0,1]. Discorso a parte per KUPIT e SHELL: nel 2011 le quote dei due operatori sommate ammontavano al 16,8 %, nel 2014 KUPIT, dopo l'acquisizione di SHELL, al 17,2 %, con un aumento di 0,4 punti percentuali. La dinamica é ancora più accentuata se si considera l'ultimo quinquennio. In questo caso a salvarsi [oltre alle pompe bianche che guadagnano 10 punti percentuali] è la sola ESSO con un +0,2*».

FIGISC ha provato a calcolare le modificazioni intervenute nell'ultimo decennio, andando a recuperare i dati dal 2005 al 2014, tenendo conto che mentre gli ultimi dati sulle quote [2011 e 2014] sono la risultante della somma di benzina e gasolio, quelli antecedenti [2005 e 2008] erano distinti tra i due prodotti e pertanto si sono dovuti rielaborare in base al mix delle quote di vendite sul mercato complessivo. E sul concetto di mercato «*complessivo*» si è dovuto tenere conto dei volumi contabilizzati «*impropriamente*» in extrarete e che tornano sulla rete a tutti gli effetti.

Tuttavia, per fare un esempio, quando un'azienda perde cinque punti sul mercato totale, significa che, se stava quasi al 30 % del mercato e va al 25 %, significa che ha perso quasi il 17 % della propria quota. Così i dati dal 2005 al 2014 rivelano un vero e proprio terremoto negli assetti di mercato, come si può osservare dalla tavola che segue: in dieci anni, infatti, mentre i «*bianchi*» [ma dentro ci sono anche gli altri operatori genericamente «*diversi*» dalle *major*] hanno incrementato la loro quota di ben 496,4 punti percentuali – in pratica quasi quintuplicata -, in ordine dal peggiore al migliore risultato delle *major*, TAMOIL ha diminuito la prima quota del 27,7 %, API-IP del 23,1 %, TOTALERG del 20,3 %, ENI del 14,7 % ed ESSO del 10,7 %, e solo KUPIT+SHELL avrebbe mantenuto inalterata la propria quota.

MODIFICAZIONE QUOTE MERCATO RETE 2005-2014

Marchi	2005	2008	2011	2014	Var. % 2008 vs 2005	Var. % 2011 vs 2005	Var. % 2014 vs 2005
api/ip	11,7	9,8	9,8	9,0	-16,2	-16,2	-23,1
eni/agip	29,9	30,8	30,8	25,5	3,0	3,0	-14,7
esso	16,8	16,0	14,9	15,0	-4,8	-11,3	-10,7
q8/shell	17,2	17,5	16,8	17,2	1,7	-2,3	0,0
tamoil	8,3	8,2	7,1	6,0	-1,2	-14,5	-27,7
totalerg	13,3	13,1	11,8	10,6	-1,5	-11,3	-20,3
altri	2,8	4,6	8,8	16,7	64,3	214,3	496,4

Ancora peggio va la comparazione decennale se si traduce il problema quote in volumi: premesso che le vendite in rete [ed extrarete «*improprio*»] hanno subìto una flessione nel decennio pari al 18,3 %, mentre i «*bianchi*» hanno incrementato i loro volumi di ben 387,3 punti percentuali – in pratica quasi quadruplicata -, in ordine dal peggiore al migliore risultato delle *major*, TAMOIL ha perso il 40,9 % delle proprie vendite [quasi 23 punti sopra la flessione totale delle vendite], API-IP il 37,2 % [quasi 19 punti sopra la flessione totale delle vendite], TOTALERG il 34,9 % [quasi 17 punti sopra la flessione totale delle vendite], ENI il 30,3 % [quasi 12 punti sopra la flessione totale delle vendite], ed ESSO il 27,1 % [quasi 9 punti sopra la flessione totale delle vendite] e KUPIT + SHELL il 18,3 % [esattamente in linea con la flessione totale delle vendite], come si può vedere dalla tavola seguente.

MODIFICAZIONE VOLUMI VENDITE RETE 2005-2014

Marchi	Var. % 2008 vs 2005	Var. % 2011 vs 2005	Var. % 2014 vs 2005
api/ip	-19,2%	-23,9%	-37,2%
eni/agip	-0,7%	-6,4%	-30,3%
esso	-8,2%	-19,4%	-27,1%
q8/shell	-1,9%	-11,2%	-18,3%
RETE	-3,6%	-9,1%	-18,3%
tamoil	-4,7%	-22,2%	-40,9%
totalerg	-5,0%	-19,3%	-34,9%
altri	+58,4%	+185,7%	+387,3%

In altre parole, se la rete ha perduto in dieci anni vendite per 6,666 miliardi di litri [a causa della lunga crisi economica, delle crescenti imposte sui carburanti, degli alti prezzi del petrolio, delle variazioni dei flussi di traffico, ecc., in varie combinazioni tra questi fattori], le maggiori compagnie hanno perso vendite per 10,617 miliardi di litri, mentre gli altri, ed i «*bianchi*», in particolare, ne avrebbero guadagnate in ragione di 3,951 miliardi di litri. Stime prudenziali, ovviamente.

Si ripropone spesso ad intervalli di tempo il tema di un «*rilancio*» del settore, di una specie di auspicato «*ravvedimento*» della industria petrolifera per ridare valore agli assetti nel sistema distributivo. A dare retta ai numeri del mercato che abbiamo appena esposto, gli appelli al rilancio, forse, non tengono conto dell'evidenza: ossia del disegno lucido, e progressivo, che la medesima industria petrolifera persegue, magari non sempre con linearità, della terziarizzazione della fase distributiva.

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

UNIONE EUROPEA: VIA GLI SCONTI IN FRIULI VENEZIA GIULIA

— 15 dicembre 2015



Con una sorta di coincidenza da «*meccanismo ad orologeria*» [a distanza di poche settimane dal dibattito che ha visto localmente schierarsi la CGIL ed alcune componenti trasversali della politica e dell'Amministrazione Regionale per il superamento della norma, ritenuta ormai «*poco sociale*»], la Commissione europea ha chiesto giovedì 10 dicembre formalmente all'Italia di modificare la legislazione che prevede una riduzione del prezzo della benzina e del diesel acquistati dagli automobilisti residenti in Friuli-Venezia Giulia.

L'esecutivo comunitario, spiega una nota, ritiene infatti che la norma in questione «*rappresenti una riduzione delle accise sul carburante e sia quindi in contrasto con la direttiva 2003/96/CE sulla tassazione dei prodotti energetici*», che «*non prevede riduzioni o esenzioni simili*».

La richiesta della Commissione assume la forma di un parere motivato: in mancanza di una risposta soddisfacente entro due mesi, Bruxelles potrà deferire l'Italia alla Corte di Giustizia Ue.

Non è la prima volta che l'Unione Europea interviene contro lo sconto sui carburanti del Friuli. La Commissione ha aperto infatti nel 2009 una procedura d'infrazione contro la legge 47/1996 che istituiva degli sconti di prezzo modulati in base alla distanza dal confine di stato, costringendo la Regione a cambiare la normativa con una nuova legge, la 14/2010 che istituiva dei contributi sull'acquisto ai cittadini residenti, che ha però ricevuto anch'essa critiche informali da Bruxelles.

In Friuli Venezia Giulia si vendevano nel 2007 circa 853 milioni di litri, tra benzina e gasolio, gli ultimi dati risalenti al 2014 evidenziano vendite per circa 564 milioni di litri, un crollo di circa 289 milioni di litri e del 34 %. Un dato assolutamente disallineato a quello medio nazionale Italia che dal 2007 al 2014 ha visto una diminuzione limitata al 20 %: se in regione si fossero verificate le stesse dinamiche dell'intero Paese, nel 2014 si sarebbero dovuti vendere circa 684 milioni di litri; il «*pendolarismo del pieno*» quindi vale già oggi circa 120 milioni di litri.

Che, visto il carico fiscale medio tra i prodotti [circa 0,900 euro/litro, con un delta in più di imposte rispetto alla media comunitaria europea di circa 23 cent/litro], significa una perdita per l'erario italiano di circa 110 milioni di euro, di cui circa 21 sarebbero di competenza della Regione [che per ogni litro di benzina ha assegnati dallo Stato circa 18,5 cent/litro e per ogni litro di gasolio circa 14,6 cent/litro a titolo di compartecipazione dell'accisa per le competenze assegnate dallo Statuto di autonomia speciale della Regione stessa, nel 2014 in tutto circa 94 milioni di euro].

I due successivi provvedimenti hanno contribuito finora, grazie al meccanismo di dissuasione all'acquisto oltre frontiera, a generare entrate fiscali, altrimenti inesorabilmente perdute per lo Stato italiano, per oltre mezzo miliardo di euro [lo Stato dovrebbe essere forse riconoscente a quanti, specialmente i rappresentanti della categoria dei gestori, hanno voluto, «*inventato*», vent'anni fa e difeso poi un sistema non assistenziale ed innovativo, che certo lo Stato non avrebbe mai attivato di sua spontanea iniziativa], a produrre decine e decine di milioni di disponibilità per il bilancio regionale derivanti dal saldo tra le compartecipazioni sull'accisa e gli oneri sostenuti per erogare prima gli sconti e poi i contributi, a sostenere la sopravvivenza della rete distributiva locale, dei suoi gestori e dell'occupazione dei loro dipendenti.

Da una cancellazione della legge regionale che assegna contributi ai residenti per l'acquisto di benzina e gasolio, vista la fiscalità italiana di netto sfavore rispetto alla Slovenia ed all'Austria che si riverbera direttamente sulla concorrenza dei prezzi, ci si può solo attendere che le vendite interne diminuiscano di altri circa 170 milioni di litri: una perdita ulteriore di altri 153 milioni per l'Erario nazionale, di cui circa 30 spettanti alla Regione.



A quel punto circa 280 milioni di litri sarebbero approvvigionati oltre confine, la perdita erariale statale ammonterebbe a 263 milioni di euro, di cui la Regione perderebbe 51 milioni di euro.

Circa 150 impianti di distribuzione chiuderebbero subito, altri 100 sarebbero fortemente ed ulteriormente precarizzati nella loro sostenibilità economica [ossia il 55 % dell'intera rete regionale], con la immediata perdita di almeno 400 posti di lavoro.

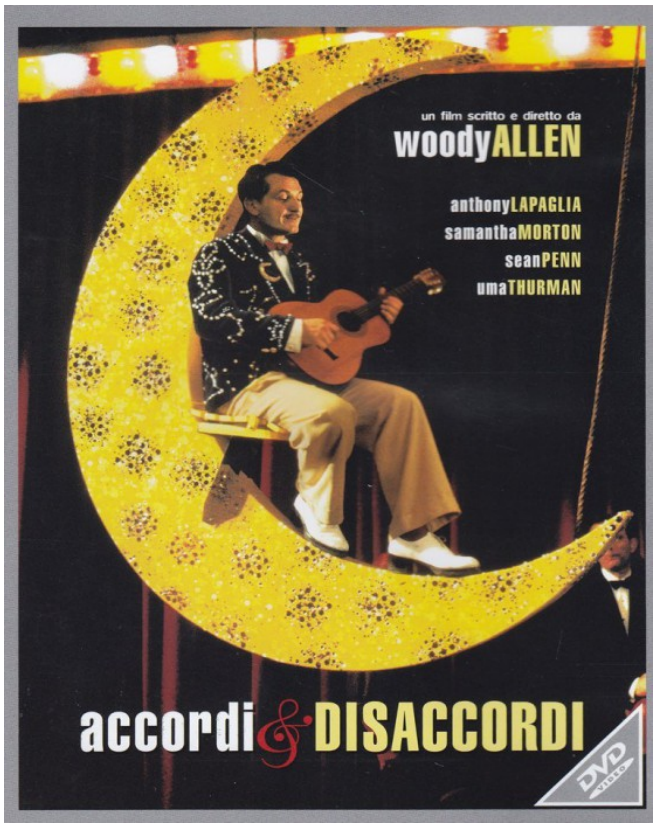
Tutto ciò in un confine che già oggi – secondo la stessa autorità competente [Guardia di Finanza nazionale] – è quello attraverso cui passano fiumi di gasolio di contrabbando provenienti dai Paesi dell'Est che inquinano il mercato distributivo dei carburanti e causano un danno erariale stimato da Unione Petrolifera in oltre un miliardo di euro.

[G.M.]

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

ACCORDI & DISACCORDI: PAROLE E SOSTANZA SULLE «EQUE CONDIZIONI»

— 15 dicembre 2015



In questo articolo si parla di due cose: a) anzitutto del fatidico concetto normativo [è legge, infatti] di «*eque condizioni*», e, b) in seconda battuta di come ed in che misura questo concetto sia stato o non sia stato declinato negli accordi intercorsi di recente tra Compagnie petrolifere e gestori di marchio.

Cominciamo dall'argomento a), cioè del concetto di «*eque condizioni*», concetto assai altisonante ed invero «*gradevole*», che è stato introdotto nell'articolo 28, comma 12, della legge 15 luglio 2011, n. 111, e successivamente modificato ed integrato per mezzo dell'articolo 17, comma 2, della legge 24 marzo 2012, n. 27, che dice testualmente che i «*contratti …….. devono assicurare al gestore condizioni contrattuali eque e non discriminatorie per competere nel mercato di riferimento*».

Tutto bene nell'enunciato, se non fosse che la norma non è chiarissima nell'estendere tale prescrizione normativa ai contratti «*in genere*»: i contratti di cui si parla, infatti – come recita testualmente la norma – sono i «*nuovi contratti di cui al comma 12*».

Ed i «*nuovi contratti di cui al comma 12*» sono quelli che così la stessa legge ancora descrive: « *Fermo restando quanto disposto dal decreto legislativo 11 febbraio 1998, n. 32, e successive modificazioni, e dalla legge 5 marzo 2001, n. 57, in aggiunta agli attuali contratti di comodato e fornitura ovvero somministrazione possono essere adottate, alla scadenza dei contratti esistenti, o in qualunque momento con assenso delle parti, differenti tipologie contrattuali per l'affidamento e l'approvvigionamento degli impianti di distribuzione carburanti, nel rispetto delle normative nazionale e europea, e previa definizione negoziale di ciascuna tipologia mediante accordi sottoscritti tra organizzazioni di rappresentanza dei titolari di autorizzazione o concessione e dei gestori maggiormente rappresentative, depositati inizialmente presso il Ministero dello sviluppo economico entro il termine del 31 agosto 2012 e in caso di variazioni successive entro trenta giorni dalla loro sottoscrizione……Tra le forme contrattuali di cui sopra potrà essere inclusa anche quella relativa a condizioni di vendita non in esclusiva relative ai gestori degli impianti per la distribuzione carburanti titolari della sola licenza di esercizio, purché comprendano adeguate condizioni economiche per la remunerazione degli investimenti e dell'uso del marchio*».

L'interpretazione più auspicabile é che il concetto delle eque condizioni possa avere una valenza estensiva, onnicomprensiva, «*coprendo*» tutte le fattispecie contrattuali, «*nuove*» [«*differenti tipologie contrattuali per l'affidamento e l'approvvigionamento degli impianti di distribuzione carburanti*»] e «*vecchie*» [«*attuali contratti di comodato e fornitura ovvero somministrazione*»], ma rimane il dubbio tuttavia che il singolo giudice di turno possa interpretare restrittivamente l'efficacia della norma, e rimane il fatto che essa è redatta in maniera vagamente equivoca e, infine, resta il fatto che abbisognerebbe di una riscrittura inequivocabile.

La medesima legge, al medesimo articolo, ma al successivo comma 3, inserisce il concetto che «*I comportamenti posti in essere dai titolari degli impianti ovvero dai fornitori allo scopo di ostacolare, impedire o limitare, in via di fatto o tramite previsioni contrattuali, le facoltà attribuite ……. al gestore integrano abuso di dipendenza economica, ai sensi e per gli*

effetti dell'articolo 9 della legge 18 giugno 1998, n. 192».

Anche in questo caso, tutto bene, se non che la norma parla di «*facoltà attribuite dal presente articolo al gestore*», e quindi non è propriamente un capolavoro di chiarezza,

a) perché si porta dietro le ambiguità di cui abbiamo detto appena più sopra a proposito degli accordi che copre o non copre il comma 12,

b) perché il concetto di «*abuso di dipendenza economica*», non costituendo affatto una novità in assoluto, nonché essendo norma precedente [legge del 1998], dovrebbe trovare applicazione anche in riferimento allo specifico settore della distribuzione carburanti e, per di più, in maniera «*incondizionata*», cioè indipendentemente dalle eventuali limitazioni poste in essere dai titolari degli impianti, ovvero dai fornitori, per limitare le facoltà date al gestore dal citato articolo 17.



Al proposito è opportuno ricordare quella unica sentenza del Tribunale di Massa [si veda **Figisc Anisa News** n. 28 del 09.06.2014], sul contenzioso che opponeva alla **SHELL** un suo gestore che contestava il differenziale tra prezzo impostogli dall'azienda e quello sempre dall'azienda fatto praticare ad un vicino impianto **AICO**.

Il Tribunale ha asserito che la «*rivendicata asserita libertà di Shell Italia di determinare, nei confronti del gestore, i prezzi dei carburanti, intesa come diritto contrattuale e libertà di mercato è sì un diritto indiscutibile, ma anche, per contro, un diritto circoscritto dai limiti imposti dalla legge, uno dei quali è appunto il divieto di abuso di dipendenza economica, e che il consistente squilibrio tra i prezzi imposti al gestore e quelli fatti praticare all'impianto Aico non è giustificato da alcuna particolare e dimostrabile ragione commerciale*». Specificava altresì il Giudice che «*il fatto che la compagnia abbia a suo vantaggio sia l'esclusiva di fornitura sia la possibilità di determinare il prezzo del gestore determina un evidente squilibrio nelle posizioni delle parti a favore di Shell nel senso che consente a quest'ultima di determinare pressoché unilateralmente ed arbitrariamente al gestore i prezzi di vendita dei carburanti un tanto integrando condizioni contrattuali…… ingiustificatamente gravose o discriminatorie*».

[Una situazione, quella delle condizioni contrattuali «*gravose o discriminatorie*», che è difficile non riconoscere come quella che contraddistingue pressoché tutte le relazioni Compagnie – Gestori, a cominciare dall'imposizione unilaterale di prezzi di cessione e di prezzi consigliati palesemente differenziati e discriminatori, nonché di prezzi massimi non superabili per vincolo economico-normativo……]

E del resto la legge 18 giugno 1998, n. 192, articolo 9, così definisce testualmente l'abuso di dipendenza economica:

«*1. É vietato l'abuso da parte di una o più imprese dello stato di dipendenza economica nel quale si trova, nei suoi o nei loro riguardi, una impresa cliente o fornitrice. Si considera dipendenza economica la situazione in cui un'impresa sia in grado di determinare, nei rapporti commerciali con un'altra impresa, un eccessivo squilibrio di diritti e di obblighi. La dipendenza economica é valutata tenendo conto anche della reale possibilità per la parte che abbia subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti.*

2. L'abuso può anche consistere nel rifiuto di vendere o nel rifiuto di comprare, nella imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie, nella interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto.

3. Il patto attraverso il quale si realizzi l'abuso di dipendenza economica é nullo».

Vista così, la legge 27/2012 su questo punto – detto con chiarezza – non solo non dice nulla di più di quanto non fosse già detto [anche se «*sembra*» fornire un rafforzativo], non solo dunque non innova, ma persino, a voler pignolare, sottopone a condizioni specifiche, ingenerando forse dei dubbi interpretativi ed applicativi, delle tutele che prima erano inequivocabili e generali.

Venendo, invece, all'argomento b), cioè se e/o come le «*eque condizioni*» sono state recepite e declinate negli accordi, c'è intanto da premettere che di queste condizioni non si parla affatto né nell'accordo **ESSO** del 16.07.2014 né nell'accordo **KUPIT** del 14.04.2015.

A proposito di quest'ultimo, la questione è affrontata solamente nella dichiarazione a verbale integrativa fornita da **FAIB**, **FEGICA** e **FIGISC** [in sostanza un «*parlare allo specchio*», per quanto doveroso, di cui l'azienda ha solo accusato ricevuta e basta] le quali «*chiariscono formalmente che in nessun caso i contenuti del suddetto Accordo potranno essere interpretabili ovvero utilizzabili per limitare, nei fatti, quanto disposto dal Legislatore comunitario e nazionale con l'adozione dei Regolamenti delle Leggi speciali di settore citati in premessa all'Accordo e, in particolare, per circoscrivere, restringere o condizionare in alcun modo l'obbligo assoluto che l'articolo 17 della legge 27/2012 impone al titolare di autorizzazione ovvero fornitore, vale a dire quello di garantire al gestore condizioni eque e non discriminatorie, sia in termini di prezzi di approvvigionamento che di prezzi di rivendita al pubblico, per competere nel mercato di riferimento*».

Quanto all'accordo perfezionato con **TOTALERG**, in esso è presente la seguente formulazione [lettera d) delle *Premesse*]: «*d) le relazioni tra TotalErg ed i Gestori sono improntate a condizioni di vendita eque e non discriminatorie, tenuto conto delle caratteristiche dell'impianto e delle condizioni competitive dell'area di mercato di riferimento*», che sembra niente più che un «*mezzo inchino*» generico e frettoloso ad una specie di vecchia icòna cui si annette poca importanza e quindi poca fede e che è una versione depotenziata e sbiadita dello stesso passaggio contenuto nell'accordo **ENI**.

Perché la formulazione più complessa ed articolata di una specie di traccia delle «*eque condizioni*» va rintracciata proprio nell'accordo **ENI** del 19.12.2014, che, al punto 2.8 recita così: «*Prezzo di cessione nel medesimo micro mercato di riferimento. Le Parti concordano che ENI venderà a ogni singolo Gestore, a condizioni eque e non discriminatorie, i carburanti in forza del contratto di fornitura in esclusiva, in funzione delle modalità di vendita [*Servito *o* Iperself*] nonché delle caratteristiche dell'Impianto e delle condizioni competitive del micro mercato di riferimento. In particolare, le Parti ritengono soddisfatta tale previsione ove al Gestore siano praticate, per la cessione di ciascun prodotto oggetto del contratto di fornitura in esclusiva, condizioni che consentano allo stesso di poter essere competitivo rispetto agli altri Impianti con le medesime specifiche sopra declinate*».

Abbiamo già accennato, nello scorso numero di **Figisc Anisa News**, agli impianti con la «*I maiuscola*»: sono quelli, a norma delle Premesse dell'accordo, della «*rete ordinaria a marchio eni/Agip con la presenza del Gestore [*"Impianto/i"*]*», gli unici, cioè, per i quali vale il principio delle eque condizioni, avendo l'azienda tenuto a precisare con questa precisa simbologia [«*I maiuscola*»] che non rientrano nel confronto gli impianti con la «*i minuscola*», che sono ovviamente quelli degli altri marchi, quelli senza marchio o con marchio della grande distribuzione che ENI rifornisce dello stesso prodotto a prezzi di cessione straordinariamente inferiori, ed anche quelli a marchio ENI/Agip «*senza*» la presenza del Gestore, ossia «*ghost*» o gestiti direttamente od indirettamente. Tanto per essere chiari.

Ma anche limitando di molto il mercato, ossia restringendo l'applicabilità delle «*eque condizioni*» ai soli impianti a marchio ENI/Agip con la presenza del Gestore, si presentano almeno due interrogativi circa l'efficacia effettiva e non solo lontanamente astratta di questa clausola.



Cos'è il «*micro mercato*» di riferimento? Scartato che si tratti di un concetto tratto dalle tecniche di *marketing* [il mercato si segmenta, si seziona tra macro e micro dal punto di vista dell'analisi della domanda, del consumatore differenziato, del prodotto o del servizio differenziato, ma nella distribuzione carburanti domanda, prodotto e servizio sono sempre quelli e non giustificano segmentazioni di mercato nel senso tecnico del termine], bisogna pensare che si tratti di un concetto territoriale, di un àmbito circoscritto della rete, geograficamente o commercialmente identificabile in un'area, in una distanza concentrica, o qualcosa del genere.

Peccato che non vi sia nessuna definizione particolareggiata – ma neppure generica – del così detto «*micro mercato*» [neppure desumibile per analogia] nella rete distributiva dei carburanti, talché né l'azienda lo ha definito, né il gestore sa dove cominci e dove finisca il suo micro mercato, né un giudice che dovesse eventualmente decidere di un contenzioso saprebbe [a meno che non sia a tempo perso un esperto di tecniche di *geomarketing*] da dove cominciare a mettere le mani.

Le «*eque condizioni*», inoltre, cioè la competitività deve essere misurata in relazione «*agli altri Impianti con le medesime specifiche*»…….Che significa? Che il confronto è ammissibile

solo tra impianti esattamente sovrapponibili per modalità di servizio, potenzialità attrattiva, assetto, dimensione, allocazione entro quell'entità indefinita ed astratta che risponde al concetto di «*micro mercato di riferimento*»…Il che vuol dire inevitabilmente una parcellizzazione infinitesimale delle variabili di interfaccia degli impianti tra i quali è possibile instaurare un confronto sulle condizioni di competitività.

In buona sostanza [forse è una conclusione pessimistica] può accadere che siano confrontabili tra essi, forse – ma ad avere proprio decisamente fortuna –, due impianti alla volta, e sempre ammesso che ci si possa accordare sull'ambito territoriale [«*micro mercato*»]. Il che condiziona e riduce di molto sia la reale efficacia della clausola dell'accordo, sia l'insorgere di contenziosi per inosservanza sia della clausola sia della norma generale sulle «*eque condizioni*» che si possano fondatamente proporre ad un giudice. E sempre poi con la tara che al giudice mancano, per poca chiarezza della norma e per una ridondante nebulosità della clausola, strumenti oggettivi, chiari e facilmente utilizzabili per determinare torti e ragioni nonché per eventualmente quantificare i danni patiti.

[G.M.]

figisc anisa news
NOTA INFORMATIVA A CURA DELLA SEGRETERIA NAZIONALE FIGISC ANISA

INFORMAZIONE & PROMOZIONE: CERTIFICAZIONE ENERGETICA

— 15 dicembre 2015



GLI IMPIANTI DI CARBURANTE E IL RISPARMIO ENERGETICO, IL FUTURO PASSA DALLE ECO-STAZIONI

Il risparmio energetico e la sostenibilità ambientale sono argomenti sempre più all'ordine del giorno non solo nel mondo dell'energia e delle costruzioni, ma stanno prendendo piede – seppure ancora in forma prettamente progettuale – anche nel settore dei carburanti, nello specifico in quello dei distributori di carburante.

Infatti, l'innovazione tecnologica che segna il passaggio dal passato al futuro è rappresentata dalle eco-stazioni di rifornimento, ossia impianti di carburante non convenzionali con nuovi *standard* energetico – ambientali improntati sulla ecosostenibilità, pensati anche per rispondere alle politiche comunitarie, nazionali e regionali, ormai sempre più stringenti in materia di sostenibilità energetica e ambientale dei trasporti.

La Comunità Europea ha infatti approvato nel 2007 il «*Pacchetto Energia*» con un obiettivo assai ambizioso da raggiungere entro il 2020, chiamato 20/20/20: ridurre del 20% i consumi energetici; ridurre del 20% la produzione di gas serra; produrre il 20% dell' energia da fonti rinnovabili.

Le parole chiave di questa innovazione tecnologica sono due: risparmio energetico ed efficienza energetica.

Per risparmio energetico si intende il risparmio di fonti energetiche tradizionali quali petrolio, metano, combustibili solidi e materiali fossili. L'efficienza energetica rappresenta invece la capacità di utilizzare in maniera razionale l'energia, attraverso l'applicazione di tecnologie efficienti.

Il risparmio energetico è dunque il fine ultimo, mentre l'efficienza energetica è il mezzo utile per raggiungerlo, ossia tutti i metodi che consentono di ridurre il consumo di risorse energetiche altrimenti utilizzabili e di produrre l'energia necessaria dalle fonti rinnovabili anziché facendo ricorso ai combustibili tradizionali.

Nello specifico, il risparmio e l'efficienza energetica degli impianti di carburante sono determinati dall'impiego di materiali sostenibili provenienti dalla bioedilizia e bioarchitettura [utilizzo del legno per la costruzione di pensiline e fabbricati; isolamento a cappotto per l'eliminazione dei ponti termici; tetto ventilato per garantire l'isolamento termico; infissi ad alta efficienza in pvc a taglio termico e vetri a bassa emissione], dall'impiego di carburanti ecologici a bassa emissività [metano, gpl, idrogeno, idrometano, colonnine di ricarica elettriche, ecc.] e dall'utilizzo delle fonti rinnovabili [pannelli solari e fotovoltaici, pale eoliche, ecc].

Il risparmio energetico che deriva dall'impiego delle tecnologie e dei materiali sopraelencati consentirà di avere delle vere e proprie «*green station*» che prevedono l'impiego di materiali naturali e dalle alte prestazioni energetiche, a basso impatto sull'ambiente e con consumi ridotti grazie al riutilizzo dell' acqua piovana e dell' autolavaggio, pannelli fotovoltaici ed altro. Il riparmio energetico sarà tale da generare impianti di carburante di classe A+, secondo quanto stabilito dai nuovi *standard* di consumo energetico in kWh/mq stabiliti dalla

certificazione energetica

Senza dubbio la realizzazione di edifici eco-sostenibili richiede un investimento iniziale importante, ma è altrettanto vero che tali costi sono controbilanciati dai risparmi nella gestione nonché nella manutenzione dell'edificio, oltre ad un impatto ambientale assai inferiore. Inoltre, gli edifici con un consumo energetico ridotto e con impianti efficienti assicurano anche massime prestazioni.