

Elettricità: Autorità a caccia dei clienti "nascosti".

Soggetti non noti al sistema elettrico e non titolari di un proprio punto di prelievo o più sinteticamente: clienti "nascosti".

A segnalarne l'esistenza all'Autorità per l'Energia è stata anche l'Agenzia delle Dogane, in occasione delle verifiche ispettive svolte nei mesi successivi all'entrata in vigore del Testo integrato dei Sistemi di distribuzione chiusi (Tisd).

Si tratta, ad esempio, di più clienti finali che attualmente condividono un unico Pod (senza rientrare nelle configurazioni per le quali ciò è consentito) e per i quali non è stata presentata la richiesta di costituire un Sdc, oppure clienti finali "non visibili" poiché sottesi a un altro cliente finale (dal quale vengono alimentati) a sua volta connesso a una rete pubblica o privata.

Al fine di individuarli, il regolatore ha avviato una consultazione che si concluderà il 12 dicembre. In particolare, il dco 653/2016 fissa il termine del 30 settembre 2017 entro il quale i clienti "nascosti" potranno richiedere la propria regolarizzazione senza incorrere in penali o sanzioni.

Considerando che "con elevata probabilità" tali soggetti potrebbero avere i requisiti per costituire un Asdc (Altro sistema di distribuzione chiuso), l'Aeegsi sposta dal 1° gennaio al 1° ottobre 2017 la data di applicazione del Tisd per queste tipologie, per consentire l'eventuale richiesta di qualifica.

Il dco sottolinea poi che qualora vi fossero clienti finali che abbiano i requisiti per costituire un Sdc, tale costituzione rappresenta solo una possibilità e non un obbligo. In alternativa, infatti, si può richiedere una connessione dedicata al gestore di rete.

Il documento definisce poi le modalità di calcolo e di recupero degli importi relativi alle componenti tariffarie non pagate dai clienti finali "nascosti" che non sono parte di Sdc né direttamente connessi alla rete pubblica.

Qualora la dichiarazione arrivi entro il 30 settembre 2017, alla Cassa per i servizi energetici e ambientali saranno dovuti solo gli importi precedentemente non versati, senza che vengano applicate maggiorazioni sulle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema.

In tal caso, comunque, l'eventuale richiesta di classificazione come Asdc entro il 30 settembre 2017 avrebbe gli stessi effetti tariffari. Qualora il cliente sia individuato successivamente a tale data, dovrà corrispondere a Csea tutti gli importi relativi alle tariffe di trasmissione e di distribuzione, nonché a copertura degli oneri di sistema maggiorati del 30%.

La riscossione avverrà con effetti a decorrere dal 15 agosto 2009, in coerenza con quanto già previsto per gli Asdc.



Il contratto di Rete, le opportunità per i distributori elettrici.

Sinergia, flessibilità, autonomia, convenienza...Rete! Sono questi i tratti distintivi del contratto di Rete tra imprese. Uno strumento giuridico che, introdotto nel nostro ordinamento dal decreto legge 10 febbraio 2009 n. 5, si sta diffondendo sempre di più negli ultimi anni all'interno del mercato produttivo nazionale e che si appresta, oggi, ad affacciarsi anche all'interno dei settori regolati, e che può trovare terreno fertile di diffusione anzitutto tra i distributori di energia elettrica.

A partire dagli anni ottanta del secolo scorso, i processi di globalizzazione hanno trasformato radicalmente i mercati e le relazioni industriali. In ogni settore economico, la concorrenza ha rappresentato, senza dubbio, uno stimolo per la crescita tecnologica, organizzativa e industriale.

La globalizzazione degli scambi, lo sviluppo della concorrenza, i progressi della digitalizzazione e la trasformazione delle filiere produttive a livello internazionale hanno imposto alle realtà imprenditoriali di affrontare importanti investimenti in termini di organizzazione aziendale, innovazione e sviluppo del know-how. Investimenti che, per migliaia di piccole e medie imprese, hanno rappresentato e rappresentano tutt'oggi una barriera ed un limite, se non un pericolo, per la continuità aziendale.

Per contribuire a superare tali ostacoli, è andato sempre più sviluppandosi, prima nella realtà economica, poi nell'ordinamento giuridico, il fenomeno delle aggregazioni tra imprese, da intendersi come insieme di modelli che, pur differenziati per tipologia e morfologia giuridica, sono accomunati dalla funzione di ridurre ad un'unità obiettivi, finalità e scopi di un'attività economica.

I modelli aggregativi di imprese sono, quindi, diretti al perseguimento di un obiettivo comune tra le stesse, attraverso forme di coordinamento e collaborazione, normativamente o socialmente tipiche, allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato di riferimento.



I processi di aggregazione, tuttavia, possono comportare limitazioni nell'autonomia economica delle singole imprese interessate ed essere accompagnati da operazioni straordinarie, fortemente impattanti sulla struttura giuridica delle società (cessioni, fusioni, trasformazioni).

Ebbene, a differenza dei classici strumenti utilizzati dalle società di capitali, rivolti principalmente al coordinamento produttivo (consorzi, joint-venture, associazioni temporanee di imprese, distretti produttivi), il contratto di Rete lascia maggiore autonomia decisionale alle parti nella definizione dei contenuti del progetto e delle regole di disciplina del funzionamento interno, garantendo al contempo stabilità e durata all'iniziativa.

Con il contratto di Rete, infatti, più imprenditori si obbligano "a collaborare tra loro" negli ambiti attinenti all'esercizio delle imprese o "a scambiarsi informazioni o prestazioni di carattere industriale, commerciale, tecnico o tecnologico" o, ancora, "ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa" (art. 3 comma 4-ter del decreto legge n. 5/2009).

In base al dettato normativo vigente, lo scopo perseguito dai partecipanti è quello di accrescere la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato ed è in tale ottica che le imprese contraenti si impegnano a redigere un "programma comune di rete".

Caratteristiche della rete sono, dunque, l'autonomia giuridica dei soggetti partecipanti e la creazione di nessi di coordinamento e scambio tra i medesimi. Inoltre, siffatto modello negoziale lascia liberi i contraenti di valutare e di scegliere, in base alle esigenze imprenditoriali sottese all'operazione, se costituire un soggetto giuridico autonomo dagli stessi (modello di rete c.d. soggetto), dotato di personalità giuridica ed in grado di interfacciarsi nei rapporti, anche negoziali, con i terzi, ovvero se propendere per un modello di rete (c.d. contratto), dove ciascuna impresa mantiene la propria autonomia e identità gestionale, salvo la necessità di coordinare l'attività messa a servizio della rete con gli altri retisti.

In entrambi i casi il contratto di rete può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale comune e la nomina di un organo incaricato di gestire, in nome e per conto dei partecipanti, l'esecuzione del contratto o di sue singole parti o fasi. Alla luce di tali connotati, non stupisce che, secondo il Rapporto Istat per l'anno 2017, pubblicato in collaborazione con il Centro Studi di Confindustria e RetImprese, lo strumento del contratto di Rete abbia consentito in questi anni alla gran parte dei soggetti imprenditoriali interessati - oltre 19 mila intorno a circa 4 mila progetti sin d'ora - non solo di ridurre gli impatti della crisi, ma anche di accrescere le performance individuali e collettive, in termini di fatturato e livello occupazionale.

Si può, quindi, parlare di uno strumento a sostegno della competitività e dell'efficienza delle imprese italiane, in grado di oltrepassare settori, aree geografiche e dimensioni delle imprese coinvolte.

Per la sua grande flessibilità il contratto di Rete può rappresentare uno dei modelli vincenti nel difficile processo di razionalizzazione e consolidamento della distribuzione elettrica.

Tutti sono concordi sull'esigenza di superare la frammentazione attuale, con decine di piccole imprese, prive di adeguata massa critica, ma i processi di aggregazione tradizionale si scontrano con ragioni di radicamento territoriale, distanza geografica e politica.

Mettere a fattor comune progressivamente obiettivi di importanza crescente, dalla gestione del billing e dei sistemi di ICT, sino all'innovazione tecnologica applicata alle smart grid, può rappresentare il percorso per unire realtà imprenditoriali diverse nell'ottica di una confluenza anche societaria, non imposta a freddo, ma maturata in base ad una comune esperienza.

La rapida diffusione del fenomeno contratto di Rete, unitamente al naturale sospetto nei confronti delle innovazioni (anche giuridiche), non ha, tuttavia, consentito di sciogliere tutti i nodi attorno a questo strumento (caratteristica che, invero, non differenzia la Rete di analoghi o differenti istituti e strumenti giuridici offerti dall'ordinamento italiano).

Per quanto di rilievo nel settore dell'energia elettrica e, in particolare, nei processi aggregativi tra imprese di distribuzione di energia elettrica appartenenti anche ad aree geografiche non contigue - occorre considerare diversi aspetti, per temperare adeguatamente tutti gli interessi in gioco, quelli pubblici per primi. I più significativi attengono alla definizione dei criteri-guida per la scelta dei soggetti retisti (anche in relazione agli obblighi di evidenza pubblica per le pubbliche amministrazioni coinvolte), al raccordo delle tempistiche di realizzazione del progetto con il processo di progressiva liberalizzazione del settore, al peso di ciascun retista all'interno della rete, ai meccanismi di scioglimento della rete che siano in grado di proteggere il sistema, a quelli di acquisizione di beni e servizi e di conferimento di assets aziendali, all'adozione di modelli di separazione funzionale tra le attività che si pongano in linea con le prescrizioni Arera, alla disciplina della concessione alla distribuzione di energia elettrica, alla connessa facoltà di prevederne un regime subconcessionario in favore della rete e al riconoscimento del soggetto aggregato nel sistema tariffario adottato dal regolatore.