

GREEN PRICING QUANDO IL CONSUMATORE DECIDE

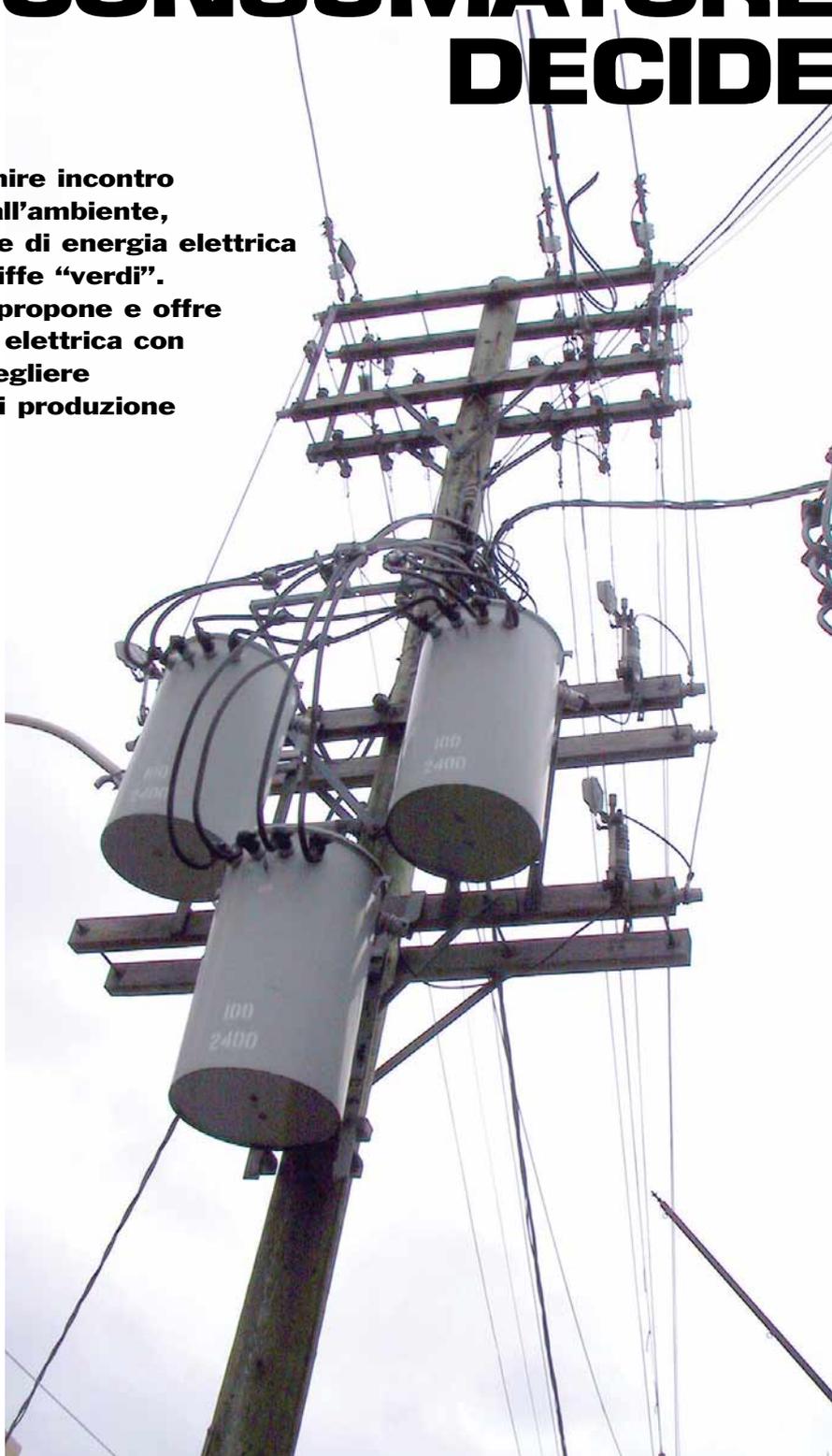
Negli ultimi anni, per venire incontro al consumatore attento all'ambiente, le società di distribuzione di energia elettrica hanno proposto delle tariffe "verdi". In pratica il distributore propone e offre ai propri clienti l'energia elettrica con in più la possibilità di scegliere la tipologia di impianto di produzione dell'energia consumata.

Normalmente vengono proposti diversi "mix" di energia dando evidenza delle diverse tipologie di fonte rinnovabile da cui l'energia viene prodotta. Il distributore garantisce di produrre o di rivendere abbastanza energia verde per soddisfare tutti gli acquirenti. Secondo le statistiche nel 2004 i consumatori di energia verde (per scelta) erano circa 4,5 milioni nel mondo (Europa, Usa, Canada, Australia e Giappone). La vendita di energia verde, unitamente ai programmi di tariffe verdi, sono in crescita: in pratica la tendenza è di dare evidenza alla tecnologia di produzione in modo da assecondare le esigenze nuove del mercato che chiede più trasparenza sull'origine dell'energia elettrica consumata. La vendita di energia verde è quindi favorita da una combinazione di politiche di supporto statali, iniziative private, programmi di società di distribuzione e da politiche di acquisto dello stato o di grandi società.

In pratica

Questo insieme di iniziative si traduce in diversi aspetti:

- programmi di green pricing



delle società di distribuzione;
 - "green marketing", cioè la possibilità di vendere energia verde effettuando un trading tra offerta e domanda, questa possibilità è diretta conseguenza della deregolamentazione del mercato;
 - trading di certificati di rinnovabilità dell'energia prodotta.

Un consumatore che volesse usufruire di energia verde può scegliere uno dei tre modi o una combinazione degli stessi. Con il crescere del mercato, il premio pagato per avere energia verde invece che convenzionale è decresciuto sensibilmente arrivando agli attuali 1-3 eurocent/kWh. È invece possibile discutere, come è stato attualmente fatto in Germania e nel Regno Unito, sulla addizionalità dei diversi metodi di incentivazione dell'energia prodotta. Infatti il singolo kWh prodotto da un impianto potrebbe ricevere contemporaneamente sia l'incentivo del sistema di certificazione nazionale (certificati verdi per l'Italia) sia quello di certificazione internazionale (Recs per l'Europa). Oppure essere venduto a tariffa incentivata e godere allo stesso momento di un certificato. Negli Stati Uniti questo non è possibile, la green Energy partnership ha stabilito un limite del 50% di energia proveniente da vecchi impianti per il green pricing. Inoltre sarebbe da stabilire se è corretto pagare un sovrapprezzo per l'energia prodotta in modo rinnovabile ma da impianti ormai ampiamente ammortizzati; questo è il caso tedesco per cui circa il 50% dell'energia venduta con green pricing non viene da nuovi investimenti in impianti di produzione ma da vecchi impianti idroelettrici.

Passato e presente

Storicamente in alcuni Paesi europei le tariffe verdi esistono da circa 15 anni. Nel 2004 i consumatori erano oltre 3 milioni in Olanda, grazie all'esenzione dalle tasse per chi acquistava energia verde. Anche in Finlandia, Svizzera, Regno Unito e Germania da metà anni '90 sono stati creati dei sistemi di green marketing. Nella sola Germania la crescita costante

dal 1998 ha portato il mercato dell'energia verde venduta al consumatore finale a oltre 2.000 GWh per 600.000 consumatori. L'Europa dal 1999 è stata promotrice del modello Recs (Renewable Energy Certificate System), un sistema di certificati volontari validi all'interno dei Paesi membri del consorzio. In pratica è stato stabilito un protocollo standard per la certificazione della rinnovabilità dell'energia prodotta dagli impianti che viene accettato e condiviso da tutti i Paesi del consorzio, il certificato prodotto può essere venduto anche in un Paese differente da quello di produzione. Al momento il consorzio Recs è presente in diciotto Paesi e coinvolge più di 100 membri tra produttori, traders e società di certificazione del settore elettrico. Nel 2005 sono stati rilasciati oltre 13.000 GWh di certificati al consumatore su un totale di circa 33.000 GWh. Negli Stati Uniti ci sono circa 500.000 consumatori di energia verde per un totale di 4.500 GWh all'anno. La vendita di energia verde cominciò nel 1999 in California con esperienze pilota partite in ragione della forte pressione di organizzazioni e gruppi di cittadini interessati alla sostenibilità dell'energia (tra cui alcune aziende particolarmente sensibili come Patagonia). Da allora il mercato si è allargato, il governo federale è il primo acquirente di energia verde tramite la US Air Force che acquista annualmente 320 GWh. In base ai dati del 2004 sono oltre 600 i distributori di energia che offrono la possibilità di usufruire di una tariffa verde che costituisce metà del totale di energia verde normalmente venduta. Il fenomeno è in crescita costante a cominciare dalle politiche di regolamentazione che hanno imposto in cinque Stati dal 2001 di inserire l'offerta di green pricing all'interno delle tariffe al consumatore finale. Infatti in precedenza il fenomeno era solo su base volontaria e riservato a poche, piccole comunità. Attualmente lo stato americano ha promosso una iniziativa tramite l'Epa (Envi-



FLOWWIZ™

Non è proprio magico.



Quasi.

Ecco **FLOWWIZ™** l'innovativo misuratore di portata elettromagnetico a batteria di **ISOMAG™**, con **sensori standard** da **DN3** a **DN2000** e fino a **DN8000** con il modello a inserzione.



Ma **FLOWWIZ™** di **ISOMAG™** è molto, molto di più:

- **Wireless communication - GPRS -**
Ricevete i dati per E-mail o sms, compatibili Excel e foglio elettronico;
- **Memorizzazione dati - 1 Mb -**
Scarico dati completo, veloce ed economico;
- **Sensori senza elettronica a bordo**
Niente elettronica, nessun intervento;
- **Convertitore compatibile con la maggior parte dei sistemi a batteria già installati**
Incredibile risparmio di tempo, lavoro e denaro;
- **Durata della batteria fino a 10 anni**
La più lunga attualmente disponibile sul mercato.

E se non è ancora abbastanza: vendite@isoil.it



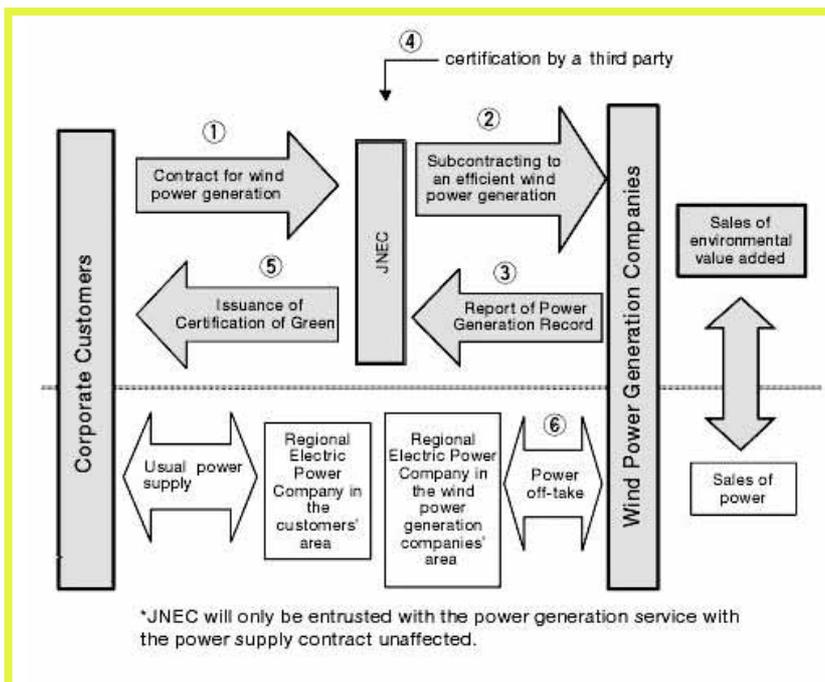
Cinisello B.- Mi (Italy)
 tel. +39 0266027.1
 www.isoil.com

ISOIL™
 INDUSTRIA

Esempio del range del premio pagato per sorgente e mercato (borsa elettrica o regione) per i REC sul mercato americano. (Prezzi in \$/MWh)

	Wind	Solar	Biomass	Small Hydro
California	1.75-2.00		1.50	
WECC	1.25-7.50	30.00-150.00	1.50-3.50	
Central	2.00-5.50		1.50	
PJM	15.00-17.00	80.00-200.00	4.00-5.00	
New York	15.00-16.00		6.00	
NEPOOL	35.00		45.00	5.00
SPP	2.50-5.00			
Southeast			3.50	

Sources: Evolution Markets and GT Energy (data for July 2003 through October 2004).



ronmental Protection Agency): la "Green Power Partnership" che con 600 partners nel 2005 acquistava 2.800 GWh di energia verde tramite i certificati Rec (vedi Figura 1). Infatti molte delle grandi compagnie americane in tutti i settori, dai servizi alla produzioni meccaniche e chimiche, acquistano energia verde (Ibm, Dow, Dupont, Intel, HP, Johnson & Johnson, Baxter, FedEx, General Motors, Toyota e molte altre). Il progetto "green-e" ha inoltre aumentato la credibilità della proposta di green tariff proponendo un metodo di labelling dell'energia e degli impianti che garantisce il consumatore e allo stesso tempo premia, con il marchio, il produttore. La situazione in Giappone è diversa, storicamente da circa 15 anni esiste il sistema di labelling e certificazione di Jnec (Japan Natural Energy

Company Limited), cui fanno seguito circa 60.000 consumatori finali che pagano un sovrapprezzo per l'energia verde. Storicamente in Giappone si cominciò con gruppi di cittadini organizzati in cooperative (la prima fu la Seikatsu Club Hokkaido) o in gruppi di consumatori di un medesimo distributore. In pratica, questi gruppi costituivano un fondo con il pagamento delle proprie bollette cui aggiungevano un sovrapprezzo volontario vincolato all'investimento di nuovi impianti di generazione da fonte rinnovabile. Tradizionalmente la fonte rinnovabile prescelta era l'energia eolica; in questo modo i cittadini in pratica sottoscrivono un fondo d'investimento in energia eolica (green found). A tutt'oggi ci sono dieci distributori di energia giapponesi che offrono la possibilità di sottoscrivere un green

found con l'opzione di scegliere su quale tecnologia investire (attualmente le uniche due opzioni sono il solare o l'eolico). I numeri per il 2005 parlano di circa 57.000 consumatori che aderiscono ai green founds. Oltre a questo sistema Jnec (vedi Figura 2) commercia certificati di energia verde soprattutto ai clienti del settore industriale e del commercio con un premio compreso tra i 2 e 3 eurocent/kWh (3-4 Yen/kWh) tra i suoi clienti ci sono molte grandi compagnie nipponiche del calibro di Sony, Asahi, Toyota e Hitachi. Infine per quanto riguarda l'Australia si contano circa 100.000 consumatori. Il business dell'elettricità verde è in crescita nel mondo, ultimamente a Shanghai sono comparse nuove compagnie che offrono energia verde con un sovrapprezzo di circa 5 eurocent/kWh (0,53 yuan/kWh).

Per concludere

Il mercato dell'energia verde, nonostante i numeri proposti, è piccolissimo, inferiore all'1% del totale; è molto differenziato con proposte diverse ai consumatori finali domestici e alle industrie (settore del business to business, b2b). L'offerta è molto variegata in Europa ma, al momento, il consumatore domestico italiano non ha ancora la possibilità di acquistare elettricità verde a meno di non essere riconosciuto come cliente business, cioè essere possessore di una partita Iva. Insomma si può sostenere che il green pricing è uno strumento molto efficace per la creazione di una domanda capace di accelerare il mercato delle fonti rinnovabili ma è efficace solo nel caso in cui è accompagnata da una regolamentazione chiara e da un sistema di certificazione dell'energia che garantisca anche e soprattutto il consumatore finale. Al momento in Italia un cliente domestico per soddisfare la propria "sensibilità verde" può, teoricamente, solo acquistare dei certificati verdi sulla borsa dedicata.