

Concorrenza, organizzazione del mercato e regolazione nel settore del teleriscaldamento

Guido Cervigni

Atelier AIDEN – La regolazione del teleriscaldamento

Milano - 5 marzo 2019

Indice

1. L'impatto della tecnologia sulla concorrenza nella fornitura del teleriscaldamento
2. *Unbundling e third party access*: modelli applicabili al teleriscaldamento?
3. Il ruolo della regolamentazione

Tecnologia e concorrenza nell'attività di teleriscaldamento

Il trasporto di calore sulla rete è monopolio naturale locale

- La duplicazione della rete è inutilmente costosa
- Trasportare calore per più di poche decine di Km comporta perdite rilevanti



- Non è efficiente avere più di una rete di teleriscaldamento in ciascuna località
- Di fatto, assetti monopolistici verticalmente integrati (nella generazione di calore e nella vendita) sono prevalenti

Ostacoli alla concorrenza «inter-modale»

Prima dell'avvio della fornitura

- Nei nuovi sviluppi edilizi la modalità di riscaldamento è scelta dal costruttore
- La modalità di riscaldamento non è la determinante principale nella decisione di acquisto o affitto dell'immobile

Durante la fornitura

- Alcuni costi per i consumatori collegati alla scelta della modalità di riscaldamento sono irreversibili (ad es. caldaia, serbatoio del gasolio, cisterna per accumulo acqua calda ...)

Fattori che mitigano l'esercizio di potere di mercato

- Proprietà da parte dei consumatori o organizzazioni senza finalità di profitto (cooperative)
- Proprietà pubblica
- Contratti di lungo termine sottoscritti contestualmente alla decisione di allacciamento
- Impossibilità di praticare prezzi diversi a nuovi e vecchi clienti
- Reputazione del fornitore
- Regolamentazione (Enti locali, regolatore di settore, ...)

Modelli organizzativi alternativi basati sulla concorrenza

Acquirente unico vs *Third party access*

Acquirente unico

- Concorrenza nella generazione di calore
- Integrazione tra trasporto e vendita (monopolio)



Un monopolista a cui viene imposto di approvvigionarsi di calore sul mercato

Accesso libero alle reti (*TPA*)

- Concorrenza nella generazione di calore
- Concorrenza nell'attività di vendita
- TPA alla rete di trasporto



L'organizzazione del settore elettrico e del gas Europei

Criteri per la selezione del modello organizzativo

	Acquirente unico	Accesso alle reti
Più agevole per un monopolista contrattare molte parti con caratteristiche ed esigenze diverse Numerose opportunità «nascoste» di approvvigionamento di calore a basso costo Possibile creare valore per i consumatori disegnando opzioni tariffarie diverse Modesta dimensione della rete e numero di potenziali venditori Efficaci strumenti di mitigazione del potere di mercato operano nel settore	● ● ●	● ● ●

Operatori in concorrenza più attivi nella ricerca di opportunità di creazione di valore

Operatori in concorrenza più «creativi» nel disegno di offerte che incontrano le preferenze dei consumatori

Costi di organizzazione/ transazione elevati per il modello TPS

Concorrenza o regolazione nel settore del telecalore?

- La concorrenza «per il mercato» è poco efficace
- Il modelli organizzativo che consentirebbe la concorrenza «nel mercato» è sproporzionatamente complicato e forse inefficace a cuasa della struttura del settore



- La regolamentazione è lo strumento più efficace per la protezione dei consumatori di telecalore

Il ruolo della regolazione

Obiettivi della regolazione nel settore del telecalore

- Mitigazione del potere di mercato del fornitore monopolista (prezzi, qualità del servizio)
- Sviluppo efficiente del servizio (sfruttamento delle fonti di calore a basso costo e impatto ambientale)

Opzioni regolatorie - 1

Assetto istituzionale

- Regolatore *ad hoc* per il settore (Italia)
- Regolazione attraverso le concessioni/autorizzazioni, la proprietà pubblica (maggior parte degli altri paesi Europei)

«Many of the issues that we have identified, including the need to require compliance with technical standards, the need to define and monitor against standards of service and the implementation of consumer protection and redress mechanisms, would require ongoing intervention by a sector-specific regulatory body. Responses to our update paper supported the need for a sector regulator, with a number stating that Ofgem would be well placed to take on this role».

[CMA heat networks. Market Study. 23 July 2018. p. 10]

Opzioni regolatorie - 2

Potere di mercato del fornitore

- Regolazione dei prezzi (regolatore fissa e aggiorna i prezzi di fornitura, sulla base dei costi)
- Regolazione della struttura dei prezzi (es: struttura di prezzo che consente al consumatore di monitorare il rispetto della condizione «prezzo del telecalore < prezzo della modalità alternativa di riscaldamento»)
- Obblighi di pubblicità e trasparenza

Un elemento chiave di questo modello è la garanzia di copertura dei costi del soggetto regolato a fronte di riduzione della domanda di calore.

«...the most effective approach to address the concerns relating to monopoly supply would be:

(a) For the sector regulator to develop rules and guidance around fair and reasonable approaches to pricing by heat network operators.

(b) There would be self-reporting by operators, but the regulator would have the ability to monitor prices charged to customer».

[CMA heat networks. Market Study. 23 july 2018. p. 12]

Opzioni regolatorie - 4

Sviluppo efficiente del settore

- Prezzi agganciati alla modalità alternativa contribuiscono allo sviluppo efficiente del settore:
 - evitano che vengano realizzate reti di telecalore quando le modalità alternative sono meno costose
 - incentivano il fornitore a cercare fonti di calore al minimo costo, perché il fornitore si appropria di almeno parte del differenziale di efficienza
- Incentivi per internalizzare le esternalità ambientali

Ma – al contrario della regolazione *cost-based* - possono lasciare al fornitore rendite che il regolatore potrebbe ritenere eccessive

Il disegno degli strumenti di incentivazione in questo ambito non è banale, perché deve evitare distorsioni ne:

- a) Le decisioni dei consumatori in tema di risparmio energetico
- b) La concorrenza tra fonti primarie alternative

Grazie per l'attenzione

Guido Cervigni
DFC Economics S.r.l.

E mail: guido.cervigni@dfc-economics.com