

## Non indurli in tentazione

### Elementi per una decisione informata su Snam Rete Gas

Di Carlo Stagnaro e Federico Testa

#### 1. Introduzione

Il 3 marzo 2011 è scaduto il termine per il recepimento del “Terzo pacchetto” di direttive comunitarie sul settore dell’energia. Il pacchetto è composto da due direttive – una sull’elettricità, l’altra sul gas – e tre regolamenti. Questo paper si occuperà della direttiva gas e, in particolare, degli aspetti legati alla separazione della rete. Il governo ha escluso l’opzione della separazione proprietaria. Obiettivo di questo scritto è sollecitare un ripensamento nel corso del dibattito parlamentare che seguirà all’emanazione del decreto.

Come riferisce l’Autorità per l’energia nella sua ultima Relazione annuale e in altri documenti, in Italia la rete di trasporto nazionale del gas è in pancia a Snam Rete Gas (che ha complessivamente 31.531 km di tubi su un totale di 33.584), una società del gruppo Eni che detiene anche una quota di mercato del 96 per cento degli stoccaggi (tramite Stogit, e al netto dello spazio per gli stoccaggi strategici) e del 23,2 per cento della distribuzione locale (attraverso Italgas). Eni, l’ex monopolista pubblico, è una multinazionale verticalmente integrata, controllata dallo Stato e attiva lungo tutta la filiera dell’*oil & gas* e nella produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica. Limitatamente al gas, Eni possiede o controlla tutti i gasdotti internazionali attraverso cui il nostro paese importa metano,<sup>1</sup> uno dei due terminali di rigassificazione attualmente funzionanti,<sup>2</sup> e ha una quota di mercato dell’85 per cento nella produzione nazionale di metano e del 49,5 per cento nelle importazioni nette, che però sale al 55 per cento se si considerano le “vendite innovative” immediatamente oltrefrontiera.<sup>3</sup>

Nel caso di imprese verticalmente integrata, la direttiva 2009/73/EC<sup>4</sup> prevede tre possibili soluzioni: la separazione proprietaria, il gestore di sistema indipendente (Iso), e il gestore di trasmissione indipendente (Ito). Numerosi documenti della Commissione<sup>5</sup> e del Parlamento europeo<sup>6</sup> esprimono una netta preferenza per la

#### KEY FINDINGS

- Il 3 marzo 2011 è scaduto il termine per recepire il “Terzo pacchetto energia” dell’Unione europea;
- La direttiva 2009/73/EC impone una scelta sulla separazione della rete di trasporto nazionale del gas;
- Le forme di separazione “debole” (Iso e Ito) richiedono una regolazione molto invasiva e non garantiscono sotto il profilo degli investimenti;
- La separazione proprietaria della rete gas, al contrario, allinea gli interessi del gestore della rete a quelli generali;
- L’Italia ha già deciso nel 2003 l’opzione della separazione proprietaria: deve però fissare la scadenza per avviare il processo;
- La separazione proprietaria della rete avrebbe positive conseguenze sulla concorrenza e sugli investimenti;
- La conseguente riorganizzazione dell’Eni consentirebbe di valutare la privatizzazione del gruppo, con positive ricadute per i bilanci pubblici.

1 A seguito di una sanzione erogata dall’Antitrust comunitario, tuttavia, Eni dovrà cedere i gasdotti Tenp e Transitgas, mentre il Tag – attraverso cui il nostro paese importa gas russo – è stato ceduto per mezzo di uno *swap* di azioni a Cassa depositi e prestiti, che è anche il principale azionista di Eni e, congiuntamente al Tesoro, ne detiene una quota di blocco, rendendo l’azienda di fatto non contendibile. Sul tema ci permettiamo di rinviare a Stagnaro (2010).

2 Il terminale di Panigaglia (SP), per una capacità nominale di 4 miliardi di metri cubi / anno.

3 I dati, qui e laddove non sia esplicitamente indicata una fonte diversa, provengono da Aeed (2010a).

4 <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0073:EN:NOT>

5 [http://ec.europa.eu/energy/gas\\_electricity/third\\_legislative\\_package\\_en.htm](http://ec.europa.eu/energy/gas_electricity/third_legislative_package_en.htm)

6 <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20090421IPR>

*Carlo Stagnaro è direttore ricerche e studi dell’Istituto Bruno Leoni.*

*Federico Testa è professore ordinario di economia aziendale presso l’Università di Verona e membro della Commissione Attività produttive della Camera dei deputati.*

separazione proprietaria, qualificando esplicitamente Iso e Ito come “compromessi”. Una simile conclusione è stata sostenuta più volte dall’Autorità per l’energia elettrica e il gas (per esempio in Aeeg 2010b) ed è una delle raccomandazioni rivolte dalla Commissione Attività produttive della Camera dei deputati al termine di una laboriosa indagine conoscitiva svolta durante la XIV Legislatura (2001-2006).

In questo paper, esamineremo le prescrizioni della nuova direttiva (§2), chiariremo costi e benefici dei diversi modelli (§3), approfondiremo la situazione attualmente esistente in Italia (§4), e concluderemo (§5) avanzando una proposta di separazione proprietaria che tenga conto delle specificità del caso italiano e sia compatibile coi vincoli normativi, regolatori e di finanza pubblica attualmente esistenti.

## 2. La direttiva 2009/73/EC

Come detto, la direttiva europea offre tre modelli: la separazione proprietaria, l’Iso e l’Ito.

La separazione proprietaria prevede l’impossibilità, per qualunque società abbia interessi nei segmenti concorrenziali del mercato, di avere interessi nei segmenti regolati, e in particolare nel trasporto nazionale. In Italia questo modello è stato seguito nel caso di Terna, che possiede e gestisce la rete di trasmissione elettrica, ed è stata sottratta – dopo una parentesi assimilabile all’Ito, con la rete di proprietà dell’*incumbent* Enel gestita da un soggetto pubblico (il Grtn) – a qualunque conflitto di interesse esplicito.

L’Ito implica, appunto, che l’infrastruttura resti di proprietà dell’impresa verticalmente integrata, ma che sia gestita da un *management* del tutto indipendente, ancorché designato su proposta del proprietario. L’indipendenza della rete dalle altre attività deve verificarsi “quanto meno sotto il profilo della forma giuridica, dell’organizzazione e del potere decisionale”. Si tratta di una forma di separazione che nei fatti è puramente societaria, non molto dissimile dalla situazione attuale in Italia.

L’Iso è invece una forma intermedia tra l’Ito e la separazione proprietaria: la rete resta formalmente di proprietà dell’impresa verticalmente integrata, ma viene gestita da un soggetto terzo. Tale soggetto deve essere separato da una sorta di “chinese wall” dal proprietario, col quale non deve condividere, tra l’altro, sedi fisiche, personale, attrezzature informatiche e sistemi di sicurezza.

A differenza che nel caso della separazione proprietaria, Iso e Ito necessariamente postulano un’attività di sorveglianza e regolazione molto aggressive.

Un ulteriore elemento della direttiva è quello che esprime la preferenza del legislatore comunitario per forme di separazione più forti: infatti, viene esplicitamente impedito agli Stati membri, di fare “passi indietro”, nel percorso di recepimento della direttiva, rispetto allo *status quo ante*. In particolare, recita la direttiva: “non è possibile procedere da una situazione di separazione proprietaria a un Ito o un Iso se, al momento dell’entrata in vigore delle direttive, il sistema di trasmissione non apparteneva a un’impresa verticalmente integrata”. In altre parole, la Commissione inserisce il terzo pacchetto nell’ambito di un percorso, per quanto lungo, travagliato e segnato da retromarcie e contraddizioni (Ceffalo 2009), nel quale il punto d’arrivo è l’*ownership unbundling*. La preferenza per tale sistema, cioè, non è espressa solo in forma retorica o attraverso un rilassamento dei vincoli regolatori, ma anche attraverso una sorta di clausola di “unidirezionalità” delle riforme.

### 3. Vantaggi e svantaggi dei diversi modelli

La progressiva apertura del mercato del gas in Europa è stata segnata, in una fase iniziale coincidente col primo pacchetto (1998), da una grande enfasi sui temi dell'accesso alle infrastrutture. Questo era perfettamente razionale, se si tiene conto che, nella maggior parte dei mercati europei, un solo soggetto pubblico gestiva, in regime di monopolio o quasi, pressoché tutte le fasi della filiera, comprese quelle potenzialmente più facili da assoggettare alle regole della concorrenza. È col secondo pacchetto (2001) che inizia a farsi strada, in modo esplicito e – in quel momento – molto forte, la preferenza comunitaria per lo scorporo delle reti. Il secondo pacchetto obbligava la regolamentazione tariffaria dei servizi di trasporto e distribuzione (facendo venire meno l'opzione, peraltro seguita dalla sola Germania, dell'accesso negoziato) e soprattutto imponeva come minimo una forma di separazione funzionale delle infrastrutture essenziali dagli *incumbent*.

È importante sottolineare che la preferenza per la separazione proprietaria non va cercata nell'obiettivo di garantire accesso paritario all'infrastruttura a tutti i concorrenti. Infatti, non esiste a sostegno di ciò alcuna evidenza conclusiva. Infatti, le ragioni a favore dell'*unbundling non stanno* nella questione della parità d'accesso, che viene facilmente garantita – in presenza di un regolatore efficiente – anche in assenza di separazione proprietaria. La questione chiave è quella degli investimenti. Mentre è relativamente semplice monitorare sulla corretta applicazione dei principi di *third party access*, è molto meno scontato giudicare se la strategia di investimento di un gestore di rete segua effettivamente gli orientamenti del mercato, o se piuttosto non risponda a interessi (non esplicitati) del suo azionista. In questo senso, la separazione proprietaria “evita che l'*incumbent* possa ostacolare l'attività dei diversi operatori che intendono vendere servizi alla clientela finale” (Prosperetti 2003). In modo ancora più radicale ed esplicito, l'indagine settoriale sui settori dell'elettricità e del gas condotta dalla Commissione europea “conferma la risultanza secondo cui è fondamentale risolvere il conflitto di interessi sistemico connaturato all'integrazione verticale delle attività di fornitura e di rete” (EC 2007, §53). Per riassumere, “la Commissione europea ha progressivamente spostato le sue preoccupazioni dalla garanzia dell'accesso alla rete al problema degli investimenti. Da questo punto di vista è realistico attendersi che un gestore-proprietario di infrastrutture integrato limiti i propri investimenti (magari invocando le difficoltà autorizzative) se ciò rientra nell'interesse della società controllante. Dunque è piuttosto quando vi è una forte necessità di rafforzare o espandere la rete nazionale o il sistema di stoccaggio o di aumentare le interconnessioni interne all'Ue e che questo non sia nell'interesse della società integrata che si può senz'altro auspicare la separazione proprietaria” (De Paoli 2011).

Allo stesso modo, una serie di indagini teoriche ed empiriche (Oecd 2003; Pollitt 2008) hanno confermato queste intuizioni. In particolare, Ernst and Young (2006) ha trovato una robusta correlazione tra i prezzi del gas per i consumatori industriali e il grado di integrazione verticale: a parità di altri elementi, la separazione proprietaria delle reti può determinare prezzi inferiori anche del 15 per cento. Alesina et al. (2005) hanno mostrato che, se il livello di integrazione verticale diminuisce, gli investimenti tendono a crescere. La stessa Commissione europea, nell'Impact Assessment del Terzo pacchetto energia, evidenzia che (a) le reti soggette a separazione proprietaria tendono a investire di più, e (b) il trend crescente degli investimenti inizia proprio con la separazione (EC 2007). L'Autorità per l'energia ricorda nella più recente relazione sullo stato del mercato che “il passaggio da Grtn a Terna ha incrementato l'indice investimenti/ammortamenti da un valore medio annuo di 1,4 (triennio 2002-2004) a un valore medio annuo di 2,6 (triennio 2007-2009)” (Aeeg 2011). Altre indagini, che hanno raggiunto risultati simili anche nel settore elettrico, sono riassunte da Pollitt (2008), il quale conclude: “la separazione proprietaria delle reti elettriche e del gas è un aspetto cruciale delle giurisdizioni con le riforme dei mercati energetici di maggior succes-

so... Ci si potrebbe spingere a suggerire che che la ragione per cui gli *incumbent* la avversano con tanta forza in molti paesi europei è proprio perché probabilmente produrrebbe maggiore competizione sul mercato”.

La ragione per cui una separazione proprietaria può sprigionare effetti tanto macroscopici va cercata nel messaggio che, implicitamente, manda ai *newcomer*. Infatti, in presenza di un soggetto verticalmente integrato essi sono indotti a sospettare che la sua gestione sia, o possa essere, sensibile agli interessi dell'*incumbent*. Questa eventualità semplicemente non esiste in regime di separazione proprietaria. Quindi, più ancora degli impatti sulla concorrenza *attuale* (che in ogni caso, almeno nel breve termine, sono fatalmente contenuti), sono quelli sulla concorrenza *potenziale* a determinare il cambiamento.

In altri termini, il grande vantaggio dell'*ownership unbundling* è che esso allinea l'interesse del gestore della rete a quello generale, laddove una rete verticalmente integrata potrebbe razionalmente rinunciare a massimizzare i suoi ricavi per consentire l'estrazione di una rendita monopolistica a monte o a valle. Inoltre, le forme “deboli” di separazione implicano un'attività regolatoria più aggressiva, con due gravi rischi: il rischio di cattura del regolatore (o comunque di regolazione inefficiente a causa, tra l'altro, delle inevitabili asimmetrie informative) e il rischio di una eccessiva variabilità, quindi incertezza, regolatoria. Rischio destinato a produrre effetti sistemici di disincentivazione degli investimenti e, dunque, di riduzione della concorrenza sia attuale sia potenziale. Questi timori sono confermati dall'esperienza recente, anche italiana, e da altre ragioni teoriche o empiriche (Rebecchini 2010).

Il modello Iso, consistente nella separazione tra proprietà e gestione della rete, è già stato negativamente sperimentato nel nostro paese – e dunque abbandonato – con l'esperienza del Grtn nel settore elettrico, esperienza culminata nel blackout del settembre 2003, che dimostrò come una rete non indipendente dagli interessi dall'operatore dominante non è neppure in grado di garantire la sicurezza del sistema, argomento sovente sostenuto dai sostenitori degli assetti verticalmente integrati. Il modello Ito (separazione debole, funzionale e manageriale, intra-gruppo) appare come una soluzione inutilmente complessa e assai pervasiva in termini di regolazione (Beccarello e Piron 2008), richiedendo interventi pesanti e intrusivi del regolatore nella gestione interna dell'impresa, interventi che finiscono peraltro per comprimere la stessa libertà di iniziativa economica, presupposto per lo sviluppo della competitività e della concorrenza. Peraltro la limitata dotazione di risorse di personale di cui l'Autorità per l'energia può avvalersi per legge - dotazione che non si è voluto incrementare nel corso degli anni nonostante siano stati assegnati ad essa molti compiti aggiuntivi - fa temere che le complesse ed impegnative operazioni di vigilanza e controllo previste per l'implementazione del modello Ito non possano essere svolte dal regolatore in maniera puntuale ed efficace, ancor più alla luce del tentativo oggi in atto di imporre a tutte le Autorità indipendenti un blocco totale delle assunzioni, rendendo così impossibile non solo completare le piante organiche originariamente previste ma anche far fronte al notevole e fisiologico *turnover*.

Questi benefici strutturali vanno certamente confrontati coi costi potenzialmente a carico dell'operatore dominante o della collettività. Tali costi vengono generalmente ricondotti a tre fattispecie: la minore sicurezza del sistema, il rischio di *takeover* straniero, il minore potere contrattuale del soggetto verticalmente integrato. Sul primo punto, non c'è alcuna evidenza che un mercato più concorrenziale sia meno sicuro: anzi, vi sono ragioni teoriche ed empiriche per sostenere il contrario (Stagnaro 2009). Un mercato più concorrenziale tende a essere più efficiente, e quindi più sicuro. Inoltre tende a generare gli investimenti laddove, e nella misura in cui, servono. Peraltro, un esempio classico di mercato strutturalmente *insicuro* è quello del mercato britannico pre-liberalizzazione, caratterizzato da integrazione ver-

ticale e piena autosufficienza (essendo alimentato dalla produzione domestica di carbone). Il rischio di *takeover* straniero sulla rete non è un rischio: infatti, non c'è alcun motivo per pensare che un gestore straniero sarebbe portato a perseguire fini diversi dalla massimizzazione degli utili e, quindi, dal servire il mercato italiano. L'unica possibile eccezione può essere quella di un gruppo straniero verticalmente integrato, ma tale eventualità è scongiurata dal principio stesso dell'*unbundling*: esso non mira a scorporare la rete da una specifica azienda, ma a recidere il legame tra la rete e qualsiasi società attiva nei segmenti liberalizzati della filiera. Infine, non c'è alcuna evidenza sul fatto che un gruppo verticalmente integrato abbia maggiore potere contrattuale nell'*upstream*: per esempio, tra le grandi multinazionali petrolifere (con l'eccezione delle *national oil companies*), Eni è l'unica a possedere (e considerare un *asset* strategico) la rete di trasporto nazionale del gas.

#### 4. Il caso italiano

La situazione attualmente vigente in Italia è assimilabile al modello Ito, cioè la forma più debole di separazione tra quelle consentite dalla nuova direttiva. Le criticità del mercato italiano, e il nesso tra di esse e l'assenza di un efficace meccanismo di *unbundling*, sono state al centro di numerose analisi, tra l'altro, dell'Autorità per l'energia (Aeeg 2010a e Aeeg 2011). Peraltro la peculiare condizione di Eni suggerisce che possano esservi dei benefici addizionali, nell'implementazione di una separazione proprietaria, oltre a quelli legati al migliore funzionamento del mercato.

Anzitutto, le recenti decisioni dell'Antitrust europea, che obbligano Eni a cedere le proprie partecipazioni azionarie nei gasdotti Tag, Tenp e Transitgas proprio per garantire la terzietà delle reti di trasporto europee, evidenziano come la struttura verticalmente integrata dell'Eni non rafforzi l'*incumbent* italiano sullo scacchiere internazionale. Anzi, essa è fonte di incertezze e rischi regolatori, e in più impedisce a Snam di sviluppare le proprie strategie anche oltre i confini nazionali, dove potrebbe diventare uno degli operatori protagonisti dell'auspicata e strategica rete europea di trasporto.

L'unico vero vantaggio che l'Eni sembra trarre dalla rete nazionale di trasporto è dunque il controllo del mercato nazionale del gas, dove può imporre di fatto ai consumatori italiani i propri prezzi per assenza di reale concorrenza e per l'impossibilità, data da assenza di infrastrutture terze, di acquistare il gas da altri fornitori, magari ai convenienti prezzi che oggi si registrano sui mercati spot europei.

C'è di più: uno studio presentato da uno degli azionisti di Eni, il fondo Knight-Vinke, ha mostrato come la struttura anomala di Eni – che racchiude una *oil company* tradizionale, una *utility*, e un gestore di infrastrutture – determini una forte sottovalutazione del valore dell'azienda (KV 2010). Secondo il fondo, una separazione dell'Eni in due o tre tronconi potrebbe far emergere un valore “nascosto” valutabile in circa 50 miliardi di euro di capitalizzazione, da confrontarsi con l'attuale valore in borsa (circa 70 miliardi di euro) o con quello raggiunto al picco dei mercati azionari e dei prezzi petroliferi (circa 90 miliardi di euro). Un'operazione di ristrutturazione del gruppo avrebbe, insomma, una serie di vantaggi, tra cui quello di valorizzare meglio un patrimonio industriale nazionale e di mettersi nella condizione di privatizzare almeno le *newco* attive nei mercati liberi (cioè la *oil company* e la *utility*). Per dirla altrimenti, se c'è un valore strategico tale da giustificare la proprietà pubblica dell'Eni, esso sta nelle infrastrutture quali reti e stoccaggi, che pure potrebbero essere privatizzati in presenza di adeguate garanzie e di un efficiente processo regolatorio (Miglietta e Testa 2009). Incassare una cifra quantificabile in 90-130 miliardi di euro (cioè l'attuale valore di Eni, 70-90 miliardi di euro, più il “valore nascosto”, 30-50 miliardi, meno il valore di Snam, 10 miliardi di euro) avrebbe positive ripercussioni per i conti pubblici, dato che una tale considerevole somma potrebbe essere impiegata per abbattere il debito pubblico.

La separazione proprietaria, insomma, potrebbe non solo incentivare nuovi e necessari investimenti e migliorare il quadro concorrenziale del paese, ma anche contribuire al risanamento dei conti pubblici, senza con questo indebolire il maggior operatore nazionale ma, anzi, inserendolo in un contesto nuovo e sfidante.

C'è anche una ragione “giuridica” per la separazione. Come si è detto, la direttiva non consente il “downgrading” dall'*ownership unbundling* verso forme più deboli di separazione. Ora, l'Italia ha formalmente scelto – anche se mai implementato – la separazione proprietaria con la legge 290/2003 che, all'articolo 1 comma 4, recita: “Ciascuna società operante nel settore della produzione, importazione, distribuzione e vendita dell'energia elettrica e del gas naturale, anche attraverso le società controllate, controllanti, o controllate dalla medesima controllante, e comunque ciascuna società a controllo pubblico, non può detenere, direttamente o indirettamente, a decorrere dal 1° luglio 2007, quote superiori al 20 per cento del capitale delle società che sono proprietarie e che gestiscono reti nazionali di trasporto di energia elettrica e di gas naturale”. La scadenza del 2007 è stata prima rimandata al 2008 e poi rinviata di fatto *sine die*, demandandone l'attuazione ai 24 mesi successivi all'emanazione di un dpcm per il quale, però, non è prevista alcuna scadenza. Può apparire questione di lana caprina, ma non è scontato che prevalga il criterio della “non attuazione” della scelta su quello della sua effettiva assunzione. In ogni caso, la ratifica della direttiva europea rappresenta un'occasione importante per portare a compimento, finalmente, un percorso iniziato col decreto Letta del 2000 e poi arenatosi su scogli, purtroppo, *bipartisan*.

## 5. Conclusioni

In conclusione, il recepimento del terzo pacchetto energia dell'Unione europea può essere l'occasione per far fare un deciso salto di qualità al mercato. L'attuale quadro solo parzialmente concorrenziale determina una zavorra competitiva per le nostre imprese, chiamate a scontare le inefficienze del mercato del gas, e riduce le opportunità di investimento in un settore cruciale. Esso conviene solo alla tutela della rendita monopolistica sfruttata dall'*incumbent*, che però in questo modo rinuncia a una serie di opportunità di crescita secondo altre direttrici.

L'orientamento politico prevalente<sup>7</sup> sembra prediligere forme di separazione “parziali”, come l'Iso o l'Ito, consentite dalla direttiva europea anche se parzialmente contraddittorie con scelte precedenti, assunte dal nostro paese anche se mai implementate. Tuttavia, difficilmente simili scelte potrebbero produrre benefici al nostro mercato, o scalfire lo status monopolistico dell'Eni. Esse, tra l'altro, rischiano di rivelarsi inefficaci per garantire la realizzazione degli investimenti: atteso infatti che nessun regolatore pubblico può obbligare un determinato soggetto privato a realizzare un certo investimento, l'esperienza italiana ha insegnato che neppure una regolazione ultra-incentivante, quale quella adottata dall'Autorità italiana per esempio nel settore dello stoccaggio, è in grado di spingere l'operatore di rete a realizzare i necessari investimenti se questi non è indipendente ed è portatore di un interesse aziendale configgente con l'apertura del mercato e con la possibilità di ampliare l'offerta di gas. In altre parole, il gruppo Eni, di cui Snam è parte, trae maggior beneficio economico dal mantenere il mercato italiano del gas “ingessato”, dipendente dalle sole importazioni dell'*incumbent* e dagli stoccaggi del medesimo (con conseguente possibilità di imporre di fatto i propri prezzi, superiori alla media europea) piuttosto che realizzare le necessarie infrastrutture di potenziamento, che consentirebbero sì di incassare le elevate remunerazioni garantite dalla regolazione dell'Autorità ma comporterebbero il superamento della posizione di mercato di cui l'operatore dominante oggi gode nel nostro paese.

La regolazione incentivante si rivela dunque efficace - come dimostra la positiva esperienza della rete di trasmissione elettrica, separata proprietariamente da Enel nel 2003 e affidata a un soggetto terzo quale Terna – non appena gli operatori di rete siano svincolati da interessi economici e strategici contrari allo sviluppo delle infrastrutture.

Purtroppo, a differenza dell’Autorità per l’energia, gli ultimi governi sono apparsi invece ben più sensibili alle istanze del monopolista del gas, di cui peraltro il Tesoro è anche azionista, e proprio sul tema della rete hanno accusato in più occasioni l’Autorità di esorbitare dalle proprie competenze. Non si dimentichi peraltro che l’attuale collegio dell’Autorità, in ragione delle posizioni talvolta “scomode” che ha assunto e difeso, è stato anche oggetto di diversi tentativi di azzeramento da parte del potere politico, peraltro tutti falliti. Si vede, in questa circostanza, il chiaro riprodursi di quel conflitto di interessi che affligge chiunque sia, al tempo stesso, arbitro e giocatore. Anche da questo punto di vista, insomma, non solo la separazione proprietaria di Snam Rete Gas, ma anche la privatizzazione dell’Eni potrebbe contribuire a fare chiarezza e a creare le circostanze per un corretto confronto competitivo.

Il recepimento della direttiva 2009/73/CE può essere una grande occasione di sviluppo per il paese, oppure una opportunità sprecata.

## Bibliografia

- AEEG (2010a). *Relazione annuale sullo stato dei servizi e l'attività svolta*, su [www.autorita.energia.it](http://www.autorita.energia.it).
- AEEG (2010b). "Segnalazione dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas al Parlamento e al Governo in merito all'assetto proprietario e gestionale delle reti di trasmissione/trasporto del gas naturale e dell'energia elettrica", PAS 27/10.
- AEEG (2011). "Relazione dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas sullo stato del mercato dell'energia elettrica e del gas naturale e sullo stato di utilizzo e integrazione degli impianti da fonti rinnovabili", PAS6/11.
- ALESINA, A., ARDAGNA, S., NICOLETTI, G. e SCHIANTARELLI, F. (2005). "Regulation And Investment", *Journal of the European Economic Association*, vol.3, no.4, pp.791-825.
- BECCARELLO, M. e PIRON, F. (2008). *La regolazione del mercato del gas naturale*, Soveria Mannelli (CZ), Rubbettino-Facco.
- CEFFALO, L. (2009). "Le prospettive di apertura del mercato del gas in Europa", in STAGNARO, C. (a cura di), *Il mercato del gas naturale*, Soveria Mannelli (CZ), Rubbettino-Facco.
- DE PAOLI, L. (2011). "La rete e l'interesse generale", *Staffetta Quotidiana*, 11 febbraio 2011.
- EC (2007). "Indagine nei settori europei del gas e dell'elettricità", SEC(2006)1724.
- EC (2011). "Commission Staff Working Paper accompanying the legislative package on the internal market for electricity and gas", SEC(2007)1179.
- ERNST AND YOUNG (2006), "Final Report Research Project: The Case for Liberalisation", su [www.dti.gov.uk](http://www.dti.gov.uk).
- KV (2010). "Eni Valuation", su [www.knightvinke.com](http://www.knightvinke.com).
- MIGLIETTA, A. e TESTA, F. (2009). "Reti sulle ali delle fondazioni", *Il Sole 24 Ore*, 22 luglio 2009.
- OECD (2003). "Structural Separation in Regulated Industries", C(2001)78/FINAL.
- PAGNI, L. (2011). "Snam Rete Gas, dal governo all'Antitrust via alla 'separazione funzionale' da Eni", *La Repubblica*, 3 febbraio 2011.
- POLLITT, M. (2008). "The arguments for and against ownership unbundling of energy transmission networks", *Energy Policy*, vol.36, no.2, pp.704-713.
- PROSPERETTI, L. (2003). "Benefici e costi di una separazione strutturale tra rete e servizio", *L'Industria*, no.2, pp.205-222.
- REBECCHINI, S. (2010). "La concorrenza nelle reti di trasmissione dell'energia: Italia ed Europa di fronte a un crocevia", in RABITTI BEDOGNI, C. e BARUCCI, P. (a cura di), *20 Anni di Antitrust*, Torino, Giappichelli.
- RENDINA, F. (2011). "Separazione 'soft' per Snam", *Il Sole 24 Ore*, 2 febbraio 2011.
- STAGNARO, C. (2009). *Il mercato del gas naturale*, Soveria Mannelli (CZ), Rubbettino-Facco.
- STAGNARO, C. (2010). "Girandola di azioni Eni-Enel. Perché non sana il conflitto di interessi", *Staffetta Quotidiana*, 2 luglio 2010.



## IBL Briefing Paper

### *CHI SIAMO*

L'Istituto Bruno Leoni (IBL), intitolato al grande giurista e filosofo torinese, nasce con l'ambizione di stimolare il dibattito pubblico, in Italia, promuovendo in modo puntuale e rigoroso un punto di vista autenticamente liberale. L'IBL intende studiare, promuovere e diffondere gli ideali del mercato, della proprietà privata, e della libertà di scambio. Attraverso la pubblicazione di libri (sia di taglio accademico, sia divulgativi), l'organizzazione di convegni, la diffusione di articoli sulla stampa nazionale e internazionale, l'elaborazione di brevi studi e briefing papers, l'IBL mira ad orientare il processo decisionale, ad informare al meglio la pubblica opinione, a crescere una nuova generazione di intellettuali e studiosi sensibili alle ragioni della libertà.

### *COSA VOGLIAMO*

La nostra filosofia è conosciuta sotto molte etichette: "liberale", "liberista", "individualista", "libertaria". I nomi non contano. Ciò che importa è che a orientare la nostra azione è la fedeltà a quello che Lord Acton ha definito "il fine politico supremo": la libertà individuale. In un'epoca nella quale i nemici della libertà sembrano acquistare nuovo vigore, l'IBL vuole promuovere le ragioni della libertà attraverso studi e ricerche puntuali e rigorosi, ma al contempo scevri da ogni tecnicismo.

### *I BRIEFING PAPER*

I "Briefing Papers" dell'Istituto Bruno Leoni vogliono mettere a disposizione di tutti, e in particolare dei professionisti dell'informazione, un punto di vista originale e coerentemente liberale su questioni d'attualità di sicuro interesse. I Briefing Papers vengono pubblicati e divulgati ogni mese. Essi sono liberamente scaricabili dal sito [www.brunoleoni.it](http://www.brunoleoni.it).