

A CHE PUNTO È LA MARKET PARITY?

CONDIZIONI DI MERCATO FAVOREVOLI, SNELLIMENTO BUROCRATICO E SVILUPPO DI MODELLI COME I PPA SONO GLI ELEMENTI ESSENZIALI PER INVESTIRE IN GROSSE CENTRALI FOTOVOLTAICHE ED EOLICHE IN ITALIA. «È SICURAMENTE NECESSARIO SUPERARE LE BARRIERE REGOLATORIE. MA LA SFIDA MAGGIORE SARÀ SENSIBILIZZARE LA DOMANDA», SPIEGA ENRICO FALCK, VICE PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI



ENRICO FALCK,
VICEPRESIDENTE DI ANIE
RINNOVABILI



La crescita dei contratti a lungo termine per la vendita dell'energia, meglio conosciuti come Power Purchase Agreement (PPA), potrebbe dare un forte impulso alle installazioni fotovoltaiche di taglia utility scale in Italia. Qualcosa si muove, ma alcuni aspetti stanno frenando fortemente la crescita.

In che modo è possibile superare questi ostacoli? E soprattutto, in che modo si dovrà sensibilizzare la domanda per raggiungere anche gli impianti di piccola e media taglia?

Lo spiega Enrico Falck, vicepresidente di Anie Rinnovabili.

Gli operatori del mercato sono pronti ad investire in impianti fotovoltaici utility scale in market parity?

«Ormai gli operatori sono propensi ad accettare questa sfida e credo che tutti stiano cominciando a lavorare in tal senso. È però fondamentale che vengano create delle condizioni di mercato tali da supportare gli operatori che intendano investire in market parity.

Penso ad esempio, in primis, a regole chiare, stabili e di ampio respiro, ad un mercato che sia in grado di fornire segnali di prezzo di lungo periodo affidabili e allo sviluppo di meccanismi che aiutino a stabilizzare le revenues negli anni. Questi ultimi infatti non devono necessariamente essere sinonimi di incentivi: mi riferisco piuttosto a strumenti quali i PPA. È poi fondamentale semplificare le procedure autorizzative, nonché l'accesso per i produttori alle reti: il sistema attualmente in essere è lungo, dispendioso, contorto e spesso penalizzante».

Come vede il mercato dei corporate PPA in Italia nei prossimi anni?

«Ritengo che il PPA sia lo strumento fondamentale per sviluppare un mercato in market parity.

Alcuni Paesi ne hanno già compreso le potenzialità ed i vantaggi, e sono molto più avanti di noi.

In Italia c'è ancora molta strada da fare, gli esempi di PPA sono pochissimi e comunque presentano una durata piuttosto breve, spesso inferiore ai 5 anni, e contratti non sufficientemente protettivi.

Quindi, quando si parla di PPA si deve fare riferimento ai Long-term PPA, in quanto sono necessari circa 20 anni di ricavi assicurati per ripagare l'investimento».

C'è interesse?

«Come operatori percepiamo un interesse crescente per questa forma contrattuale non solo da parte dei produttori, ma anche dei consumatori. Allo stesso modo, le istituzioni, sia a livello europeo che nazionale, manifestano una maggiore attenzione per i PPA: lo vediamo, ad esempio, dai contenuti del Pacchetto Energia e Clima, attualmente in fase di definizione a livello comunitario, in cui in più punti si sottolinea la necessità di favorire lo sviluppo dei contratti rinnovabili a lungo termine, rimuovendo tutte le barriere che possano costituire un freno alla loro diffusione. Anche nella bozza di decreto FER, per la prima volta si fa esplicito riferimento ai contratti PPA come alternativa ai "contratti per differenza" pubblici. Questi ultimi è bene ricordare che non sono assolutamente assimilabili a meccanismi di incentivazione. È quindi evidente che i contratti a lungo termine saranno i protagonisti del mercato rinnovabile nei prossimi anni.

Quali scenari potrebbero aprirsi?

«Sicuramente siamo di fronte ad una vera rivoluzione rispetto a quanto abbiamo vissuto fino ad ora: un cambio dello schema di prezzo ed un nuovo modo di dividere

il rischio tra le controparti. I PPA permetteranno di sfruttare appieno quella che è una caratteristica distintiva e peculiare delle fonti eolica e fotovoltaica, ovvero la possibilità di prescindere dalla volatilità dei prezzi delle materie prime e dunque di poter proporre un prezzo prevedibile e stabile sul lungo termine. Senza contare che i costi della tecnologia si stanno notevolmente abbassando rispetto al passato, rendendo le rinnovabili del tutto competitive rispetto alle altre fonti. Tutti questi benefici, grazie ai PPA, potranno essere trasferiti ai clienti finali. Con i PPA corporate si darebbe un impulso allo sviluppo non solo in zone ad alto irraggiamento e ad alta ventosità ma anche in quelle a maggior consumo. Detto questo si comprende bene come sia nell'interesse di tutti che i PPA siano il più lunghi possibile, sia per l'offerta, che può contare su un flusso certo a lungo termine, sia per la domanda che beneficerebbe di una tariffa ulteriormente ridotta all'allungarsi della vita utile del PPA. È quindi importante che i consumatori possano adottare modelli innovativi attraverso l'aggregazione della domanda».

Quale taglia darà maggior impulso ai corporate PPA?

«Ovviamente gli impianti utility scale saranno quelli che daranno maggior impulso ai PPA. Ma anche gli impianti di taglia inferiore potranno giocare un ruolo importante, in un'ottica di sviluppo dell'autoconsumo: l'autoconsumo cos'è se non un PPA di fatto?

Anche l'aggregazione lato produzione è auspicabile tanto quanto l'aggregazione lato consumo. L'aggregazione dell'offerta comporta infatti diversi vantaggi: mitiga il rischio volume e, combinando sia la fonte eolica che quella fotovoltaica, può garantire un baseload su tutta la giornata. Il PPA può inoltre garantire la bancabilità anche di impianti di media taglia».

Quali sono attualmente i limiti allo sviluppo di questo modello di business?

«È sicuramente necessario superare le barriere regolatorie. Ma a mio avviso la sfida maggiore sarà sensibilizzare la domanda: non soltanto i grandi consumatori energivori, ma anche PMI e, perché no, a tendere anche la domanda residenziale.

Malgrado l'evidente convenienza di questo strumento, molti consumatori non ne sono a conoscenza o non hanno le competenze interne per gestire un contratto, di fatto, così complesso.

Al momento, non esiste un modello contrattuale per i PPA e i pochi esempi sul mercato italiano sono ovviamente frutto di una complessa negoziazione bilaterale: avere invece dei contratti standardizzati, potrebbe costituire un importante volano per la domanda, sostenendo anche la partecipazione di soggetti di medie e piccole dimensioni. La standardizzazione è sicuramente fondamentale per creare un vero e proprio mercato dei PPA, e darebbe anche la possibilità a soggetti terzi di subentrare nel contratto con relativa facilità, ad esempio in caso di insolvenza di una delle controparti, mitigando quindi il rischio».

Produttori e consumatori sono pronti a questo modello di business?

«Credo che i produttori siano pronti. Come dicevo, la situazione è invece diversa per i consumatori. I consumatori più grandi e strutturati cominciano a mostrare interesse verso i PPA, a comprenderne le potenzialità e i vantaggi, mentre i medi e i piccoli sono per lo più all'oscuro, non solo dei vantaggi, ma anche dell'esisten-

za stessa di questa possibilità di fornitura. Sarà quindi fondamentale il ruolo dell'aggregatore e la promozione di questo modello contrattuale da parte delle istituzioni preposte. Molto positivo è invece il ruolo centrale che viene attribuito alla pubblica amministrazione nella bozza di decreto rinnovabili, come potenziale beneficiaria di fornitura di energia verde attraverso i Power Purchase Agreement».

E le borse elettriche?

«Per ciò che riguarda le borse elettriche, invece, sono molte le migliorie che dovrebbero essere apportate per facilitare la diffusione dei PPA: innanzitutto rendere bancabili i contratti standard delle borse che andrebbero a coprire buona parte dei rischi mercato di un progetto e "disaccoppiare" la geografia del sito di produzione con quello di ritiro creando un meccanismo di virtualizzazione dei flussi fisici per rendere esportabile l'energia con i PPA. Inoltre le casse di compensazione delle borse dovrebbero trovare un meccanismo alternativo al margin call per farsi carico del rischio controparte, e bisognerebbe dare dei riferimenti di prezzo liquidi, cioè negoziabili e trasparenti, dei PPA».

Qual è il primo intervento legislativo o regolatorio che introdurrebbe per dar impulso ai corporate PPA?

«Purtroppo non esiste un intervento che, da solo, dia impulso al mercato PPA. Il punto è far comprendere quanto sia importante, sul lungo termine, la riduzione del rischio incasso, per il produttore, e fornitura, per il consumatore. Negli ultimi due anni certe situazioni di default di grandi trader che si sono esposti eccessivamente al rischio non ci sarebbero state se ci fosse stata una previsione di obbligo a coprire sul lungo termine almeno una percentuale delle proprie movimentazioni. La motivazione principale di interesse collettivo è quindi la copertura del rischio di volatilità dei prezzi di mercato attraverso contratti che fissino i prezzi sul lungo termine. Appare evidente poi che tale copertura sia meglio esercitata attraverso energie rinnovabili, così da ottemperare agli obiettivi comunitari attraverso l'impiego della tecnologia che ormai presenta i costi più bassi di mercato. Servirà un pacchetto di misure che crei le basi per uno sviluppo organico del mercato. Alcuni interventi che potrebbero essere presi in considerazione dal legislatore, ad esempio, riguardano il lato domanda e lo stimolo a strutturare le forniture in maniera differente dall'attuale sistema, e la predisposizione dei modelli contrattuali standard da parte dell'Autorità. Ad esempio, l'intervento più importante da citare, e già richiamato in precedenza, sono le aggregazioni di domanda e offerta. In tali configurazioni, essendo molteplici gli attori in gioco diventa necessario assicurare meglio le forniture e quindi creare situazioni più stabili nel tempo. Per l'offerta invece la garanzia di copertura di parte dei pagamenti offerta dall'attuale proposta contenuta nella bozza di decreto FER appare la più sostenibile».

In qualità di vicepresidente di Anie Rinnovabili, come intendete contribuire allo sviluppo dei PPA?

«Anie Rinnovabili può contare su società associate di grande esperienza e competenze specifiche; la raccolta dei contributi e delle istanze degli associati vengono utilizzate nella nostra posizione di facilitatori per fornire alle istituzioni strumenti utili per comprendere al meglio il punto di vista degli operatori e contribuire al superamento delle barriere allo sviluppo di questo strumento».