



## **Documento di consultazione n. 03/2014**

**Primi orientamenti in materia di istituzione della Piattaforma di scambio di prodotti petroliferi liquidi per autotrazione di cui all'art. 22, comma 1, del d.lgs. 249/2012**

## 1. Premessa

Il decreto legislativo n. 249 del 31 dicembre 2012 (nel seguito: d.lgs. 249/2012), in recepimento della direttiva 2009/119/CE del Consiglio U.E. del 14 settembre 2009 - recante l'obbligo per gli Stati membri di mantenere un livello minimo di scorte di petrolio greggio e/o di prodotti petroliferi - pone l'obiettivo di rafforzare la legislazione nazionale in materia di scorte petrolifere di sicurezza, nonché di promuovere il livello di concorrenza nel settore petrolifero, ampliando le opportunità di offerta e di approvvigionamento di servizi logistici e di prodotti petroliferi.

Segnatamente, nell'ambito degli interventi pro-concorrenziali promossi dal d.lgs. 249/2012, il GME è stato investito, *inter alia*, del compito di costituire, organizzare e gestire una piattaforma di mercato per l'incontro tra domanda e offerta all'ingrosso di prodotti petroliferi liquidi per autotrazione (art. 22, comma 1, del d.lgs. 249/2012).

Ai fini della costituzione della piattaforma, l'art. 1, comma 2, del D.M. del 9 agosto 2013, dispone che "la piattaforma opera in condizioni di neutralità, trasparenza e concorrenza con la finalità di mettere a disposizione di tutti i soggetti interessati uno strumento ove possa essere pubblicizzata e negoziata la domanda e l'offerta di prodotti petroliferi liquidi per autotrazione (...)".

I prodotti petroliferi liquidi per autotrazione che possono essere negoziati attraverso la piattaforma sono, ai sensi dell'art. 2, comma 1, del D.M. del 9 agosto 2013, "le benzine, i gasoli, i biocarburanti e il GPL". Nel dare attuazione al succitato disposto normativo, seguendo gli indirizzi tracciati dal Ministero dello Sviluppo Economico, il GME ha avviato un processo di analisi e di approfondimento dei modelli di organizzazione e funzionamento del mercato percorribili, tenendo conto dei seguenti principi e valutazioni:

- riduzione dei costi di transazione per la conclusione di contratti di compravendita di prodotti petroliferi tra gli operatori, attraverso l'identificazione di caratteristiche "tipiche" del servizio (standard), cui fare riferimento nella negoziazione sulla piattaforma, e la definizione di uno o più set minimi di condizioni contrattuali, che possano essere utilizzati dagli operatori, al fine di garantire il più possibile la comparabilità delle proposte immesse sulla piattaforma;
- definizione delle modalità di ammissione, dei requisiti che dovranno essere soddisfatti dai soggetti che intendono essere ammessi ad utilizzare la piattaforma GME, nonché degli obblighi/diritti conseguenti all'operatività sulla piattaforma;
- possibilità di definire un sistema a copertura delle obbligazioni assunte dagli operatori sulla piattaforma;
- definizione di poli geografici ai quali riferire le proposte/offerte di acquisto e di vendita in ragione dell'influenza che l'ubicazione geografica del servizio/prodotto può avere sulla convenienza economica e sulla fruibilità del servizio offerto;

- possibilità di definire dei book nei quali esporre le proposte che, oltre ad abbinarsi rispetto alla formula classica di priorità prezzo/tempo, potrebbero abbinarsi mediante la cd. “cattura” diretta della proposta prescindendo dall’ordine di merito della stessa (la valutazione delle proposte di vendita da parte degli operatori acquirenti potrebbe tenere in considerazione oltre che l’ubicazione geografica anche la disponibilità ed il prezzo richiesto per servizi aggiuntivi opzionali);
- data la natura del prodotto oggetto di negoziazione esistono delle evidenti difficoltà per la costituzione di un mercato nell’ambito del quale il GME assuma il ruolo di controparte centrale, così come oggi avviene in altri mercati gestiti dallo stesso. In ogni caso si ritiene tuttavia utile esplorare per il futuro la percorribilità di tale opzione, eventualmente dopo una prima fase operativa della piattaforma stessa.

\*\*\*

Il presente documento di consultazione, predisposto dal GME rappresenta una prima ricognizione in tema di istituzione della Piattaforma di scambio di prodotti petroliferi liquidi per autotrazione ed è finalizzato principalmente a raccogliere osservazioni e spunti di riflessione, presso la compagine dei soggetti interessati, sui possibili modelli di organizzazione e funzionamento della predetta piattaforma.

I soggetti interessati dovranno far pervenire, per iscritto, le proprie osservazioni al GME - **Legale e Regolazione**, entro e non oltre il **6 giugno 2014**, termine di chiusura della presente consultazione con una delle seguenti modalità:

- e-mail: [info@mercatoelettrico.org](mailto:info@mercatoelettrico.org)
- fax: **06.8012-4524**
- posta: **Gestore dei mercati energetici S.p.A.**  
**Largo Giuseppe Tartini, 3/4**  
**00198 – Roma**

I soggetti che intendono salvaguardare la riservatezza o la segretezza, in tutto o in parte, della documentazione inviata sono tenuti a indicare quali parti della propria documentazione sono da considerare riservate.

## 2. Modelli di mercato

Sebbene la definizione di una mera piattaforma di esposizione possa costituire un modello di mercato applicabile, invero, sulla base delle valutazioni illustrate in premessa ed in particolare allo scopo di perseguire una riduzione dei costi di transazione, è stato enucleato, quale possibile modello di mercato dei

prodotti petroliferi liquidi per autotrazione, il book di matching delle offerte senza controparte centrale. Un tale sistema di negoziazione prevedrebbe l'individuazione di un contratto standard, per ciascun prodotto scambiato, che individui una serie di elementi contrattuali predeterminati i quali, a titolo meramente esemplificativo e non esaustivo, potrebbero riguardare le caratteristiche del prodotto da negoziare, il tempo intercorrente tra chiusura della transazione e ritiro/consegna del prodotto, le modalità e le tempistiche di fatturazione e di pagamento. Gli operatori, riferendosi a dette clausole contrattuali, inserirebbero delle proposte di acquisto e di vendita di un prodotto specificando i parametri richiesti (ad es. quantità offerta, prezzo, zona di ubicazione del punto di consegna) che possono abbinarsi automaticamente secondo il criterio del prezzo e della zona di consegna.

E' altresì possibile prevedere la possibilità di organizzare una modalità di negoziazione in modo tale da consentire la definizione di ulteriori clausole/servizi proprie dell'offerta, oltre al contratto standard. In tal caso si potrebbe definire un book, eventualmente non differenziato rispetto alla zona di consegna, dove un operatore può selezionare proposte rispetto alle quali eseguire la transazione non sulla base del miglior prezzo ma secondo altri criteri decisionali, quali ad esempio la zona di consegna, o comunque rispetto a clausole/servizi specifici proprie dell'offerta (modalità "catching").

### **3. Struttura del mercato**

Considerando la struttura del settore dei prodotti petroliferi liquidi per autotrazione, in cui la zona di localizzazione degli impianti di consegna dei prodotti petroliferi potrebbe costituire un elemento dirimente ai fini della selezione delle proposte di vendita da parte degli operatori acquirenti, si potrebbe procedere ad una ripartizione del sistema di negoziazione, per ciascuno dei prodotti petroliferi per autotrazione negoziabili sulla piattaforma, sulla base della localizzazione dei punti di consegna.

Con riferimento alla caratterizzazione del prodotto oggetto di negoziazione, al momento è stata presa in considerazione solo l'ipotesi che i prodotti oggetto di negoziazione (le benzine, i gasoli, i biocarburanti e il GPL) siano consegnati dal venditore all'acquirente su autobotti nel punto di uscita dai depositi: in tal modo il sistema di negoziazione vedrebbe come potenziali venditori i soggetti titolari dei carburanti all'interno dei depositi e come potenziali acquirenti i soggetti interessati. Si ritiene che la numerosità di tali operatori e delle potenziali transazioni renda più concreta l'opportunità di consentire il contenimento dei costi di transazione attraverso il ricorso a piattaforme di negoziazione quali quelle proposte.

Se ritenuto opportuno potranno essere prese in considerazione anche altre modalità, ad esempio introducendo un prodotto che preveda la consegna "a monte" dei depositi, ad esempio via nave. In tal caso più ridotta sarebbe presumibilmente la numerosità degli scambi e maggiori le quantità unitarie scambiate.

Per ogni zona si potrebbe definire

- 1 book per ciascuno dei prodotti petroliferi per autotrazione negoziabili sulla piattaforma.

Si ritiene utile considerare altre modalità di consegna oltre quello su autobotti? In caso di risposta affermativa, quali modalità di consegna risultano utilizzate più di frequente nella negoziazione all'ingrosso di prodotti petroliferi per autotrazione?

Si ritiene efficace procedere ad una ripartizione della localizzazione dei depositi in zone geografiche rappresentative? Se sì, quali zone si ritengono rappresentative?

#### Modalità di negoziazione

- Negoziazione continua in forma anonima con abbinamento automatico delle offerte sulla base della priorità prezzo tempo, oppure
- Negoziazione in forma anonima con possibilità per l'operatore acquirente di selezionare tra le offerte esposte nella piattaforma, e ordinate in ordine crescente rispetto al prezzo, quella che meglio risponde alle loro esigenze (modalità "catching") e che non necessariamente devono essere legate al miglior prezzo esposto.

L'abbinamento è vincolante tra gli operatori, solo con riferimento agli adempimenti previsti nel Regolamento, definito dal GME e accettato dagli operatori attraverso la procedura di ammissione al mercato.

La gestione delle obbligazioni conseguenti l'abbinamento delle offerte, della fatturazione e dei pagamenti verrebbe svolta direttamente tra gli operatori.

Quali tra le suddette modalità di negoziazione si ritiene più idonea a rappresentare le esigenze degli operatori? Quale set informativo si ritiene debba essere visibile sulla piattaforma al fine di favorire le negoziazioni?

### 3.1.1. Book di matching: condizioni contrattuali e modalità operative generali

In linea generale le condizioni contrattuali che potrebbero essere ricomprese nel contratto standard<sup>1</sup> associato ad un particolare servizio e pubblicato nell'ambito della piattaforma, potrebbero riguardare tra l'altro:

- identificazione dell'intervallo di tempo intercorrente tra la conclusione della transazione e la consegna/ritiro del prodotto, quale ad esempio:
  - consegna del prodotto il/i giorno/i successivo/i al giorno in cui si è conclusa la negoziazione. La consegna si intende franco deposito. La merce dovrà essere consegnata caricandola su autobotte.
- metodologia di *pricing* unica, quale, per esempio:
  - Il prezzo unitario in euro/mc (franco Partenza/Destino)
- determinazione della tempistica di fatturazione e di regolazione dei pagamenti tra le parti, ad esempio:
  - le fatture verrebbero emesse con frequenza giornaliera all'atto della consegna del prodotto e assoggettate ad IVA<sup>2</sup>, ove applicabile, sulla base delle informazioni fornite dall'operatore per ciascun prodotto e sulle quali il GME non effettuerà alcun controllo di merito;
  - il pagamento dell'importo a conguaglio verrà effettuato con valuta fissa a n giorni dalla data della fattura a mezzo bonifico bancario;
  - nel caso in cui la data del pagamento cada di sabato o giorno festivo infrasettimanale, il pagamento sarà anticipato al giorno lavorativo antecedente, se di domenica il pagamento sarà posticipato al giorno lavorativo seguente;
- definizione di una modalità di garanzia delle obbligazioni conseguenti l'abbinamento delle offerte;
- qualità del prodotto conforme alle specifiche di qualità richieste per il mercato italiano:
  - la qualità del prodotto sarà garantita da una dichiarazione di conformità alla relativa specifica di prodotto. La qualità sarà verificata su richiesta dell'operatore, tramite analisi del prodotto stesso presso laboratori qualificati;

---

<sup>1</sup> Il GME effettuerebbe sul contratto presentato dall'operatore venditore una mera verifica di corrispondenza tra tale contratto ed il contratto standard.

<sup>2</sup> Ai sensi dell'articolo 22, comma 5 del d.lgs. 249/2012, le transazioni concluse sulla piattaforma oil non rilevano ai fini della esigibilità delle accise né della identificazione del soggetto obbligato di cui al decreto legislativo 26 ottobre 1995, n. 504.

- quantità definita in litri compensati a temperatura ambiente sarà quella indicata in ciascun DAA/DAS<sup>3</sup> ovvero nel documento fiscale che accompagna ciascuna partita;
- definizione dell'obbligo in capo al venditore di fornire tutta la documentazione necessaria (per esempio documentazione fiscale, etc) per il trasporto del carburante, nei casi previsti dalla legge;
- titolarità del prodotto e rischi connessi:
  - il passaggio di proprietà del prodotto ed i relativi rischi passano dal venditore al compratore al momento in cui la merce attraversa la flangia della manichetta di carico o scarico del mezzo di trasporto del compratore al carico presso lo stabilimento del venditore.

Quali delle suddette condizioni possono essere comprese nel contratto standard? Quali tra le suddette condizioni contrattuali non possono essere rese omogenee e perché? Esistono altre condizioni contrattuali sopra non considerate che potrebbero essere invece standardizzate?

### **3.1.2 Book di negoziazione in modalità “catching”: condizioni contrattuali e modalità operative generali**

Nel caso in cui venga offerta la possibilità per l'operatore di definire ulteriori condizioni contrattuali rispetto a quelle afferenti al contratto standard, sulle quali il GME non effettuerà alcun tipo di controllo di merito (anche con riferimento alla relativa documentazione), la piattaforma ipotizzata è quella in cui l'operatore può selezionare proposte rispetto alle quali eseguire la transazione non sulla base del miglior prezzo, ma secondo altri criteri decisionali, quali ad esempio la zona di consegna o comunque rispetto a determinate clausole/servizi specifici proprie dell'offerta (modalità “catching”). In tal caso tutte le condizioni contrattuali sottostanti a ciascun contratto negoziato dovranno essere definite compiutamente dall'operatore venditore e pubblicate nell'ambito della piattaforma.

Si ritiene la piattaforma di negoziazione in modalità “catching” funzionale alle esigenze degli operatori? Si ritiene possibile la pubblicazione di tutte le condizioni contrattuali sottostanti ciascun contratto?

---

<sup>3</sup> Trattasi, rispettivamente, del documento di accompagnamento per la circolazione dei prodotti in regime sospensivo di accisa (DAA) e del documento di accompagnamento semplificato associato a prodotti già assoggettati ad accisa (DAS)

#### 4. Condizioni della soluzione proposta: microstruttura

Requisiti di ammissione alla piattaforma; si potrebbe prevedere a titolo meramente esemplificativo:

- iscrizione alla C.C.I.A, per le attività di commercializzazione dei prodotti oggetto di negoziazione/ comunicazione codice ATECO;

Requisiti di partecipazione operativa alla piattaforma;

I summenzionati requisiti di ammissione e partecipazione possono considerarsi esaustivi al fine di favorire lo scambio del servizio? Esistono altri requisiti che di consuetudine vengono richiesti tra le parti?

Piattaforma di negoziazione:

web-based, accessibile tramite certificato digitale

2 tipi di operatori:

Venditori

Acquirenti