

Decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1, in materia di liberalizzazioni
Audizione presso la X Commissione del Senato
Roma 3 febbraio 2012

Gli articoli del DL dal 17 al 20, che riguardano la distribuzione dei carburanti, intervengono nuovamente e pesantemente sul settore e rappresentano un punto di compromesso tra le varie esigenze, ricollegandosi all'art. 28 della Legge 111/2011 del luglio scorso.

Ipotesi di emendamenti e/o modifiche che ripropongano sostanzialmente la possibilità di superare i contratti di fornitura in esclusiva anche per gli impianti di proprietà delle aziende non sono proponibili, oltre che fortemente in contrasto con la normativa nazionale e comunitaria come evidenziato nel parere legale allegato (v. all. 1 e 2).

Occorre sottolineare che sull'impianto realizzato dall'azienda e sul quale la stessa azienda effettua la manutenzione, espone il suo marchio e ha una serie di responsabilità (qualità del prodotto, garanzia del servizio, etc.) verso il consumatore, è impensabile che il gestore, al quale l'impianto viene dato in comodato gratuito, possa acquistare il prodotto dove ritiene più opportuno. Ciò è palesemente irragionevole oltre che illegittimo sulla base della legislazione nazionale ed europea ed avrebbe pesanti conseguenze negative per il consumatore non più garantito dall'azienda fornitrice. Occorre ricordare che la rete carburanti (circa 24.000 impianti) è già per la metà (12.000) in mano ad operatori privati indipendenti dalle aziende petrolifere, liberi di scegliere i propri fornitori.

Anche l'eventuale proposta che preveda l'obbligo delle aziende petrolifere di vendere forzosamente parte della propria rete di distribuzione è possibile che venga ripresentata. Ciò configurerebbe un forte danno al principio della libertà di impresa e di tutela della proprietà privata con l'effetto di scoraggiare qualsiasi investimento da parte delle aziende, che sarebbero invece fortemente incentivate a lasciare il mercato italiano.

In merito ai suddetti punti, peraltro, il decreto già prevede sia la possibilità di rifornirsi liberamente per i gestori proprietari dell'impianto sia la possibilità di vendita di impianti concordata tra le parti.

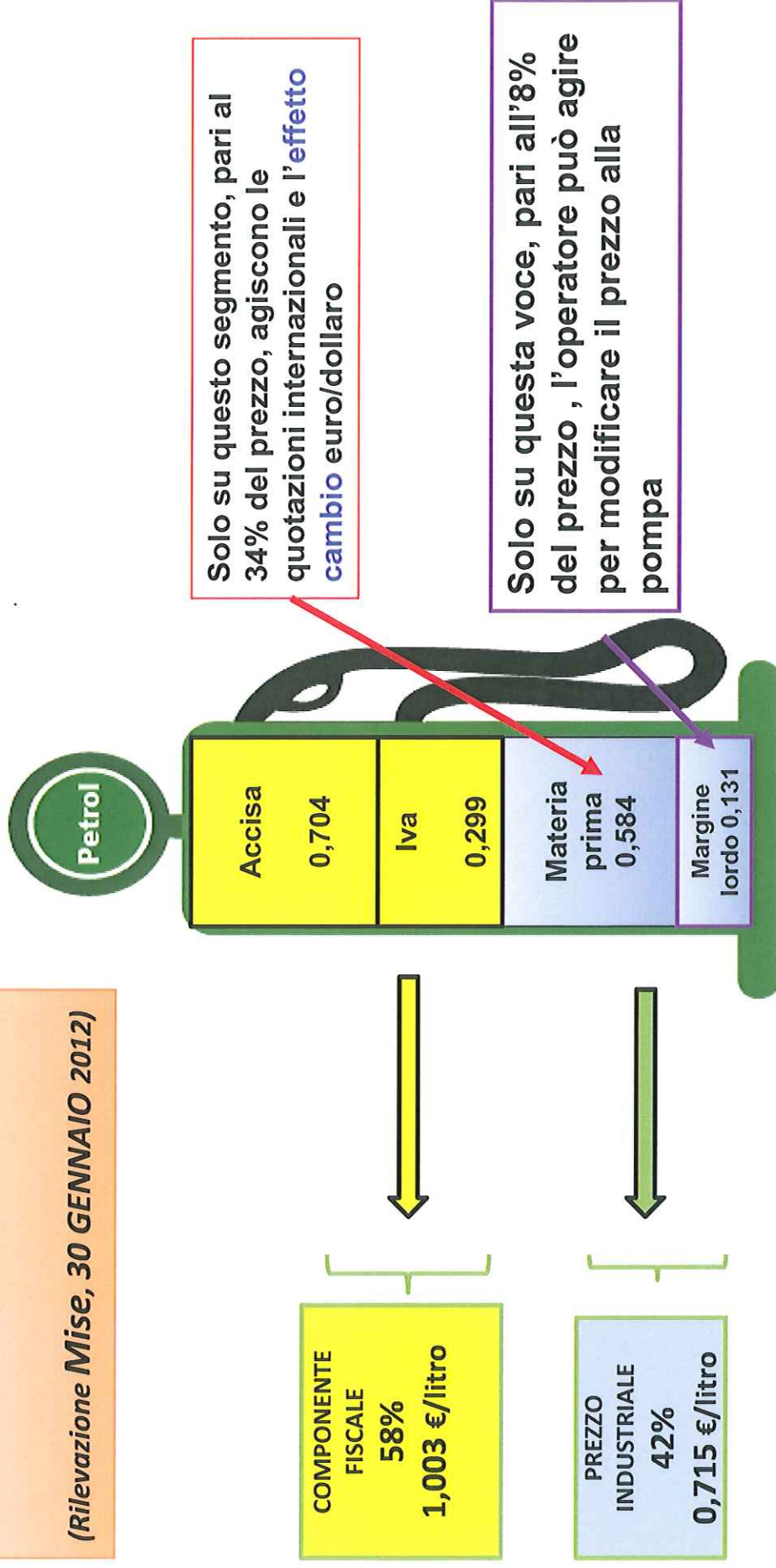
L'Unione Petrolifera ritiene indispensabile mantenere gli articoli di cui sopra nel testo attuale, in quanto, qualsiasi modifica peggiorativa dovesse essere introdotta, correrebbe il rischio di rompere il difficile compromesso già raggiunto, considerato accettabile anche dall'Antitrust. Autorità che nella recente segnalazione in materia al Governo e al Parlamento ha indicato una serie di specifiche azioni, completamente condivise dalle aziende petrolifere.

"Prezzo Italia" (€/litro)

1,718

(Rilevazione *Mise*, 30 GENNAIO 2012)

BENZINA



Accisa: imposta fissa pari a 0,70420 €/litro che grava sulla quantità dei beni prodotti. AL NETTO DELLE ADDIZIONALI REGIONALI

Iva: imposta (pari al 21%) che colpisce il valore dei prodotti soggetti ad accisa e che grava sulla stessa accisa

Materia prima: quotazione *Platts* benzina sul mercato internazionale

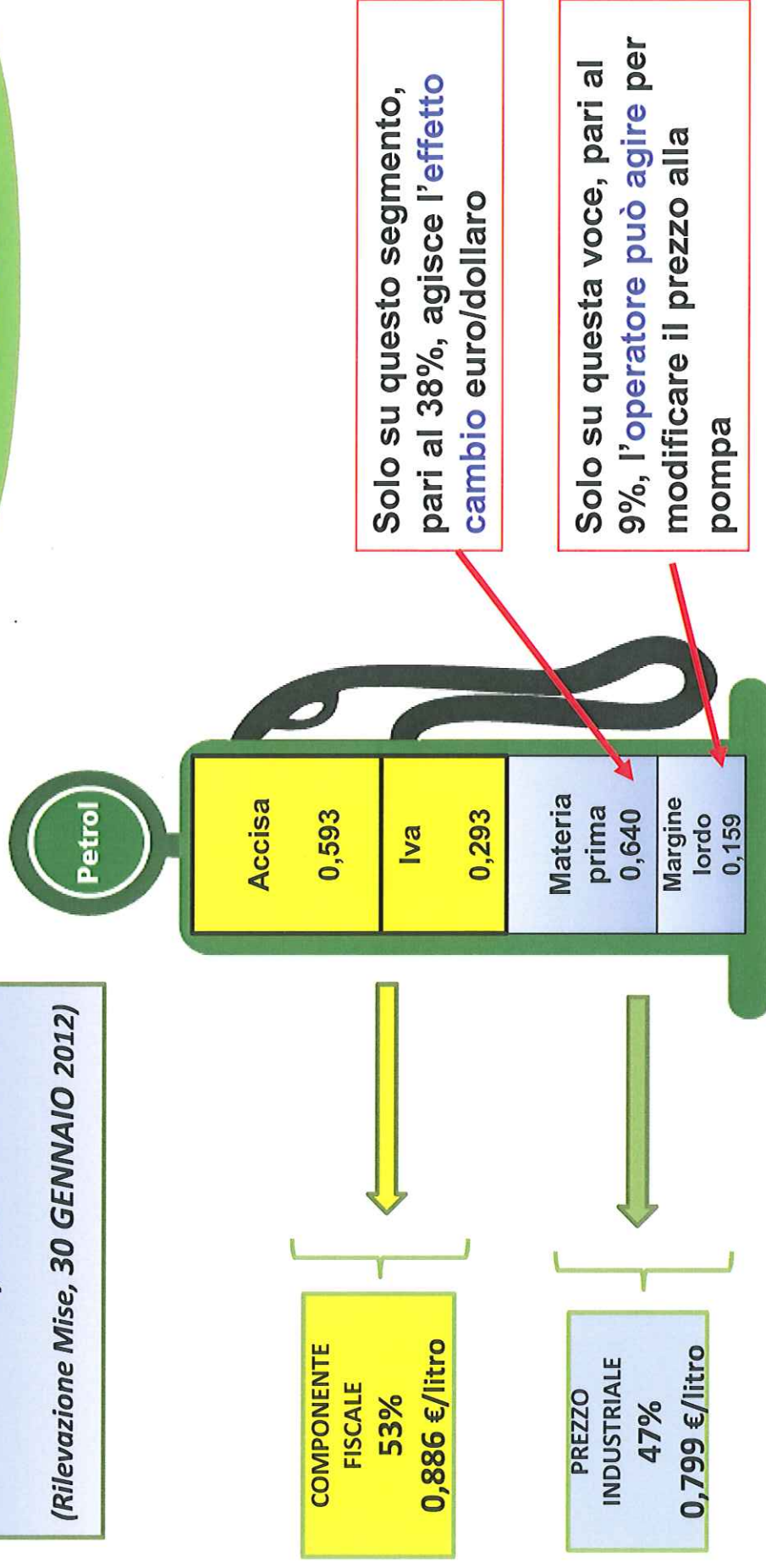
Margine lordo: differenza tra prezzo di vendita al netto delle tasse e il costo della materia prima (*Platts Cif Med*) e serve a remunerare tutti i restanti passaggi della filiera

"Prezzo Italia" (€/litro)

1,685

(Rilevazione Mise, 30 GENNAIO 2012)

DIESEL



Accisa: imposta fissa, ora pari a 0,59320 €/litro, che grava sulla quantità dei beni prodotti.

Iva: imposta (pari al 21%) che colpisce il valore dei prodotti soggetti ad accisa e che grava sulla stessa accisa

Materia prima: quotazione *Platts* gasolio auto su mercato internazionale + quota biodiesel.

Margine lordo: differenza tra prezzo di vendita al netto delle tasse e il costo della materia prima (*Platts Cif Med*) e serve a remunerare tutti i restanti passaggi della filiera.

Unione Petrolifera

SOMMARIO

- Struttura rete distributiva

La rete è costituita da circa 23.000 stazioni di servizio. Il numero degli impianti delle aziende petrolifere si è ridotto nel tempo, mentre è cresciuto quello delle pompe bianche e dei convenzionati.

Non vi sono barriere all'entrata di nuovi operatori come dimostra la crescita esponenziale, negli ultimi anni, degli operatori privi di marchio, con oggi circa 2000 p.v., a seguito anche della realizzazione di circa 150 nuovi p.v. all'anno, nonostante il calo dei consumi.

La rete è caratterizzata, contrariamente a quanto avviene nel resto d'Europa, da scarsa diffusione delle attività collaterali (non oil 15% della rete), da parziale diffusione della selfizzazione (post-pay nel 33% p.v.) e da limitazioni negli orari e turni (9-10 ore/giorno per 270 giorni/anno).

- Rapporti contrattuali

Permangono vincoli invece nell'esercizio degli impianti, in particolare nella gestione degli stessi. Qualora un p.v. non sia gestito direttamente dal proprietario può essere affidato a terzi, per legge, solo con un contratto di comodato (di durata 6 anni + 6 anni) associato al contratto di fornitura del carburante in esclusiva, secondo la normativa comunitaria (Regolamento UE 330/2010).

- Prezzi al pubblico dei carburanti

Vi è un'ampia articolazione dei prezzi praticati al pubblico dal gestore in relazione alle modalità del servizio ed alle politiche commerciali.

I prezzi praticati da alcune pompe bianche hanno carattere di marginalità e non sono estendibili all'intera rete.

Sono disponibili per il consumatore circa 10.000 p.v. con marchio delle aziende petrolifere, pari quasi alla totalità della rete della Francia o dell'UK, con prezzi in linea o inferiori alla media europea.

- Confronto con gli altri Paesi europei

La rete italiana presenta differenze strutturali rispetto agli altri Paesi europei in termini di erogato medio venduto da ciascun punto vendita (la metà circa di Francia, Germania e UK), di sviluppo del non oil e della selfizzazione, che la rendono meno efficiente, seppure più capillare e comoda per il consumatore.

Negli altri Paesi europei le aziende individuano in piena autonomia la forma contrattuale più idonea per la gestione del p.v. (gestione diretta, agente commissionario, affitto d'azienda) assicurando sempre l'esclusiva, in conformità alla disciplina comunitaria, sui carburanti venduti sul p.v.

In nessun Paese infatti il gestore di una stazione di servizio con il marchio dell'azienda fornitrice può rifornirsi anche parzialmente da un fornitore diverso.

- Valutazione della proposta di una eventuale perdita dell'esclusiva

La fornitura in esclusiva del prodotto garantisce il consumatore sugli standard di qualità e di sicurezza del prodotto e di tutta la catena distributiva. Consente l'identificazione delle responsabilità legate al rispetto delle norme a tutela dell'ambiente e della sicurezza e delle normative fiscali.

Data la gratuità del contratto con cui viene affidato il p.v. al gestore, la perdita dell'esclusiva non consentirebbe alla proprietà la remunerazione degli investimenti presenti e futuri né la sostenibilità dei costi operativi. Avrebbe un impatto anche sulle politiche di marketing delle aziende rendendo impossibile la gestione della carte di credito petrolifere e le carte di fidelizzazione con sconto per i consumatori.

- Proposta di intervento sulla rete

La proposta è volta a rimuovere i vincoli all'esercizio dei p.v., uniformando il nostro settore con quello degli altri Paesi europei. In particolare: superando i vincoli sulle forme giuridiche e le durate minime dei rapporti contrattuali per la gestione dei p.v.; eliminando i vincoli all'utilizzo di tutte le apparecchiature self-service; prevedendo la liberalizzazione degli orari e delle attività non oil, soprattutto quelle di maggiore interesse per gli impianti (generi di monopolio e stampa); rivedendo i criteri di affidamento degli impianti autostradali.

Roma, 3 gennaio 2012



Unione Petrolifera

DOCUMENTO PER IL GOVERNO A SEGUITO DELLE PROPOSTE EMENDATIVE SULL'ESCLUSIVA

➤ CARATTERISTICHE RETE DISTRIBUTIVA CARBURANTI IN ITALIA

Struttura
Rapporti contrattuali
Prezzi al pubblico dei carburanti

➤ CONFRONTO CON GLI ALTRI PAESI EUROPEI

Differenze nella struttura della rete
Caratteristiche dei rapporti contrattuali per la gestione dei p.v.

➤ VALUTAZIONE IMPATTO DELLA PERDITA, ANCHE PARZIALE, DELL'ESCLUSIVA

Valutazioni giuridiche
Valutazioni tecniche e ambientali
Valutazioni economiche

➤ SVILUPPO PROPOSTA UP ED EFFETTI SUL MERCATO

Roma, 3 gennaio 2012

Struttura della rete distributiva

La rete distributiva carburanti al 31.12.2010 era costituita da circa 23.000 stazioni di servizio di cui:

- il 53% (12.173 p.v.) di proprietà delle aziende petrolifere integrate (c.d. *punti vendita sociali*),
- il 39% (8.947 p.v.) di proprietà di soggetti non integrati (retisti e parte della GDO) che espongono il marchio delle aziende petrolifere integrate a fronte di un contratto di fornitura in esclusiva di durata massima di 5 anni (c.d. *punti vendita convenzionati*);
- circa l'8%^(*) (circa 2000 p.v.) delle cosiddette "pompe bianche" ovvero soggetti che espongono il proprio marchio e si riforniscono autonomamente.

^(*) dati stimati in assenza di un censimento ufficiale delle pompe bianche

Si stima che nel corso del 2011 la rete sia ulteriormente cresciuta ad opera delle pompe bianche e dei convenzionati.

A fronte di consumi carburanti rete similari a quelli della Francia e UK, come meglio dettagliato di seguito, l'Italia ha circa il doppio delle stazioni di servizio.

Negli ultimi tre anni, a seguito della completa liberalizzazione delle norme relative all'installazione dei nuovi punti vendita, realizzata con la legge 133 dell'agosto 2008 in attuazione di prescrizioni comunitarie, si è assistito ad:

- una riduzione dei p.v. sociali;
- un aumento del numero dei convenzionati;

- una significativa crescita delle pompe bianche, nonostante la crisi dei consumi, di circa 150 impianti all'anno, a riprova dell'assenza di qualsiasi barriera all'entrata.

	impianti sociali		impianti convenzionati		pompe bianche		TOTALE
	N°	%	N°	%	N°	%	
al 31 dicembre 1997	18.319	67,6%	7.620	28,1%	1.160	4,3%	27.099
al 31 dicembre 2007	12.252	55,1%	8.787	39,5%	1.200	5,4%	22.239
al 31 dicembre 2010	12.173	52,7%	8.947	38,7%	2.000	8,7%	23.120



p. v. sociali



p. v. convenzionati



pompe bianche

La crescita del numero degli impianti di operatori non integrati si è riscontrata anche nelle Regioni (ad es. Lombardia e Piemonte) dove le politiche ambientali a livello locale prevedono nei nuovi impianti la presenza di GPL o metano. Tali politiche regionali non hanno quindi, come asserto invece dalla GDO, creato limitazioni all'accesso degli operatori nel mercato.

Per quanto attiene invece alle caratteristiche della rete, come si evidenzia nel successivo raffronto con l'Europa, si rileva:

- una scarsa diffusione delle attività collaterali alla vendita dei carburanti (c.d. non oil) presente solo nel 15% della rete distributiva;

- un'ancora parziale diffusione della selfizzazione (post-pay presente nel 33% dei p.v.; mentre il pre-pay è presente nel 63% dei p.v.);
- limitazioni di orari e giorni di apertura (9-10 ore/gg per 270 gg/anno in Italia verso 15-16 ore/gg e 365 gg/anno nei maggiori paesi europei).

Rapporti contrattuali

La gestione dei suddetti impianti avviene attraverso modalità rigidamente previste dalla legge fin dal 1970. Sulla base della disciplina attuale (art. 1, comma 6 e seguenti, del decreto legislativo n. 32/98 e successive modifiche ed integrazioni) il titolare dell'autorizzazione petrolifera che non gestisce direttamente l'impianto può affidarlo a terzi solo attraverso un contratto di cessione in uso gratuito di tutte le attrezzature fisse e mobili (c.d. comodato petrolifero) di durata di sei anni più sei.

A tale contratto può essere associato unicamente un contratto di fornitura di carburanti (comma 6 bis D.Lgs 32/98) i cui aspetti relativi agli acquisti in esclusiva sono disciplinati in conformità delle disposizioni comunitarie (comma 8 D.Lgs 32/98) - *attualmente Regolamento UE 330/2010* -. E' disposto infine che ogni pattuizione contraria sia nulla di diritto (comma 10 D.Lgs 32/98)

Prezzi al pubblico dei carburanti

Il prezzo finale di vendita al pubblico è responsabilità del gestore mentre le società petrolifere fornitrici possono solo raccomandare il prezzo di vendita ai sensi della menzionata normativa europea.

In materia di prezzi al pubblico attualmente si registra sulla rete un'ampia articolazione dei prezzi praticati in relazione alle modalità del servizio prestato ed alle politiche commerciali dei diversi operatori, con differenze rilevabili anche in micromercati omogenei di oltre 10-15 €cent/litro. La forte componente fiscale del prodotto rende di fatto difficilmente apprezzabili tali differenze.

Le politiche di prezzo delle pompe bianche consentono di massimizzare i volumi di vendita di singole stazioni di servizio, tatticamente localizzate, che conseguentemente beneficiano di costi unitari più bassi. Tuttavia analoghe economie, perdendo il carattere di marginalità, non sono estendibili all'intera rete delle stazioni di servizio.

Va peraltro evidenziato che i prezzi praticati dalle pompe bianche e dalla GDO sono del tutto analoghi a quelli praticati in molti p.v. delle aziende integrate per determinate modalità di offerta commerciale e di servizio (self-service pre e post pagamento).

Sul mercato sono infatti oggi disponibili al consumatore circa 10.000 punti di vendita con marchio delle aziende petrolifere, pari quasi all'intera rete della Francia o dell'U.K., che praticano prezzi in linea o al di sotto dei prezzi medi europei.

CONFRONTO CON GLI ALTRI PAESI EUROPEI

Differenze nella struttura della rete

La rete distributiva italiana è caratterizzata, rispetto a quella degli altri principali Paesi europei, dalle note differenze strutturali, determinate anche dalla conformazione geografica e territoriale, che la rendono chiaramente meno efficiente sebbene più capillare e più comoda per il consumatore:

		P.v. con Self-service post pagamento		P.v. completamente automatizzati	N° p.v. con servizi non oil		Erogato medio
	Numero totale p.v.	N°	%		N°	%	'000 litri
Austria	2716		73	257	2.293	84	2.366
Denmark	1.997	720	36	1277	1.100	55	1.78
France	12.522	11.200	90	1200	8765	70	3.332
Germany	14.785	14.600	99	--	13200	90	2991
Greece	7.900	92	1,2		6.700	85	925
Italy	22.900	7.567	33	108	3.520	15	1.516
Netherlands							
	3.722	2.400	65	1200	2.500	67	2.628
Norway							
	1.795	1.455	81	340		n.a.	1.945
Poland							
	6.716	6.573	98	143	6.450	96	2.644
Portugal							
	2.660	1.100	41	0	1.500	56	2.288
Spain							
	9.226	3.690	40	n.a.	5.200	56	2.58
Switzerland							
	3.623	1.366	38	2069	2.560	71	1.444
United Kingdom							
	8.921	8.447	95		7.150	80	4.28

Dati al 1.1.2010

Roma, 3 gennaio 2012

E' evidente che l'erogato medio italiano di un punto vendita è meno della metà di quello della Francia, della Germania o del Regno Unito e che lo sviluppo del non-oil e della selfizzazione, elementi che creano significative efficienze nella vendita dei carburanti è ancora molto basso.

In media in Europa la redditività complessiva del punto di vendita è determinata per 70-80% dalla vendita dei prodotti non-oil e per il 20-30% dai prodotti oil; ciò consente di poter attuare politiche di prezzo più competitive sui prodotti oil.

In Italia il modesto peso del non-oil sulla redditività fa sì che l'economicità del punto di vendita sia determinata principalmente dalle vendite dei prodotti petroliferi.

Caratteristiche dei rapporti contrattuali per la gestione dei p.v

Alla differenza strutturale va associata una rigidità nelle forme contrattuali attraverso cui gestire gli impianti non riscontrata in alcun Paese europeo.

Negli altri Paesi infatti, in assenza di limitazioni sulla tipologia dei rapporti e sulla loro durata, ciascuna azienda ha individuato per la propria rete differenti forme contrattuali, anche in base alle caratteristiche del singolo impianto ed alle modalità per competere nel mercato di riferimento (v. schema di seguito).

In nessuno Stato membro della comunità sono previste limitazioni all'escusiva, anche quando l'azienda petrolifera fornitrice non è proprietaria dell'impianto, in conformità con la disciplina comunitaria in materia (Regolamento Ue 330/2010) e con la costante giurisprudenza dell'Autorità Antitrust europea.

TIPOLOGIA RAPPORTI CONTRATTUALI IN EUROPA PER LA GESTIONE DEI P.V.

PAESE	LIBERTA' SCELTA TIPOLOGIA CONTRATTUALE	TIPOLOGIE DIFFUSE					ESCLUSIVA SUI CARBURANTI
		Gestione diretta	Comodato	Agenzia commissionario	Fornitura	Affitto d'azienda	
FRANCIA	SI	X		X Durata min 3 anni	X Durata: max 5 anni se p.v. di terzi		Totale, senza vincoli
GERMANIA	SI	X		X Durata indeterminata con preavviso 3 mesi	X Durata max 5 anni se p.v. di terzi		Totale, senza vincoli
U.K.	SI	X		X	X Durata max 5 anni se p.v. di terzi	X Durata max 5 anni se p.v. di terzi	Totale, senza vincoli
AUSTRIA	SI	X		X Durata indeterminata con preavviso 6 mesi /1 anno	X Durata max 5 anni se p.v. di terzi	X Durata max 5 anni se p.v. di terzi	Totale, senza vincoli
OLANDA	SI	X		X Durata min 2 anni	X Durata max 5 anni se p.v. di terzi	X Durata min 2 anni	Totale, senza vincoli
ITALIA	NO -Unica tipologia e obblighi di durata	X	X Durata: 6 anni + 6		X Durata max 5 anni se p.v. di terzi		Totale, senza vincoli

In nessun Paese il gestore di una stazione di servizio con il marchio dell'azienda fornitrice, sia di proprietà dell'azienda stessa, sia di un terzo soggetto o addirittura del gestore medesimo, può rifornirsi anche parzialmente da un fornitore diverso dell'azienda petrolifera di cui espone il marchio. Ciò a tutela anche della corretta informazione al cliente e della qualità e dell'immagine, oltre che della responsabilità della società titolare del marchio.

La rigidità della legislazione nazionale nella gestione dei rapporti contrattuali azienda/gestore risalente al 1970, in un sistema in cui anche nel mondo del lavoro subordinato, storicamente il più rigido, si sono fatti significativi passi avanti verso la flessibilizzazione, non ha permesso al comparto di accrescere ulteriormente la propria competitività.

Valutazioni giuridiche

Stiamo acquisendo un parere legale esterno da parte del Prof. Gian Luigi Tosato

Valutazioni tecniche ed ambientali

Attualmente la fornitura in esclusiva del prodotto:

- garantisce il consumatore sul livello di standard qualitativi e di sicurezza del prodotto e di tutta la catena distributiva;
- consente alle Amministrazioni e ai consumatori l'identificazione certa in un unico soggetto delle responsabilità legate al rispetto delle norme a tutela dell'ambiente e della sicurezza nella gestione dei carburanti (es. perdite serbatoi, sversamenti dell'autobotte in fase di scarico di prodotto, piani di sicurezza e di emergenza, qualità prodotti – elemento ancora più sensibile in relazione ai crescenti obblighi di miscelazione dei bio componenti - , etc ...);
- consente la responsabilità solidale delle società petrolifere sulle tematiche fiscali che coinvolgono il punto vendita.

Valutazioni economiche

Le aziende petrolifere effettuano gli investimenti per la realizzazione di nuovi impianti di distribuzione carburanti, per l'ammmodernamento degli esistenti, per i necessari adeguamenti alle prescrizioni delle Amministrazioni centrali e locali (in ultimo l'obbligo di selfizzazione di tutti i p.v. disposto dall'art. 28 della L. 11/1/2011) ed alle progressivamente più stringenti norme ambientali e di sicurezza, nonché per la manutenzione straordinaria e per quella ordinaria.

Attualmente un impianto, se non gestito direttamente, può essere affidato a terzi, per legge, solo con un contratto di cessione in uso gratuito (comodato) associato ad un contratto di fornitura del prodotto, quindi l'unica possibilità che ha l'azienda per assicurare il ritorno degli investimenti effettuati e di ripagare i cespiti è di rifornire in esclusiva il proprio impianto che espone il proprio marchio.

La perdita, anche parziale, dell'esclusiva avrebbe quindi un significativo impatto economico in quanto non consentirebbe, in alcun modo, né la remunerazione degli investimenti presenti e futuri né la sostenibilità dei costi operativi, anche nel breve termine, con gravi conseguenze per il settore, già in difficoltà per la grave crisi della raffinazione. Tali investimenti sono identificati, oltre che nell'investimento iniziale per la realizzazione dell'impianto, anche da :

- investimenti per l'ammmodernamento degli impianti e per il loro puntuale adeguamento alle normative ambientali e di sicurezza, pari a oltre 450 milioni di euro solo nel 2011;
- ingenti costi operativi di cui una parte fissa, non proporzionale ai litri venduti, tra cui :
 - costi legati all'affitto del terreno, se non di proprietà (canone locazione, TOSAP o COSAP, ..);
 - canoni d'accesso all'ente proprietario della strada;

- royalties per l'affidamento degli impianti autostradali (molti affidamenti prevedono una somma fissa e un pro-litro);
- costi legati al marchio e alle campagne promozionali (pubblicità, tasse sull'uso del marchio, ...).

Negli ultimi anni la remunerazione di tali investimenti è stata anche penalizzata dal calo dei consumi e da una pesante fiscalità che colpisce il settore (Robin Tax con una maggiorazione dell'IRES attualmente del 10,5%), che non grava peraltro su altri operatori che operano nel mercato dei carburanti (GDO). E' stata inoltre fortemente penalizzata dai criteri di affidamento degli impianti autostradali che hanno portato nell'ultimo decennio ad aumenti di 3-4 volte delle royalties versate alle società autostradali, senza benefici per i consumatori.

La perdita dell'esclusiva avrebbe impatto anche sulle politiche di marketing delle aziende proprietarie dell'impianto in quanto renderebbe di fatto impossibile la gestione, ad esempio, delle carte di fidelizzazione con sconto per i consumatori o delle le carte di credito petrolifere per i trasportatori (emesse dalle società petrolifere che assumono il rischio del credito e l'onere della dilazione di pagamento). In tali casi l'azienda procura un cliente al gestore che poi potrebbe rifornirlo con prodotto di altri, usufruendo peraltro delle condizioni economiche vantaggiose garantite dall'azienda petrolifera al trasportatore/consumatore stesso.

PROPOSTA DI INTERVENTO SULLA RETE

Un intervento sulla rete distributiva carburanti nazionale non può prescindere dall'analisi degli elementi che ci differenziano dall'Europa.

In tale ottica l'intervento proposto è volto ad uniformare il nostro settore distributivo a quello degli altri Paesi ed a promuovere le efficienze registrate negli stessi Paesi, rimuovendo quei vincoli che ancora caratterizzano l'esercizio degli impianti, ovvero a:

- rimuovere le rigidità relative alle forme giuridiche ed alle tempistiche attraverso cui gestire gli impianti di distribuzione carburanti, al fine di dare libertà alle parti di individuare le forme più opportune e più rispondenti alle condizioni del mercato;
- eliminare i vincoli all'utilizzo di tutte le apparecchiature self-service, nelle loro diverse articolazioni (pre, post, automazione completa, sistemi misti, etc.) in quanto l'efficienza va raggiunta cogliendo le potenzialità del singolo impianto;
- prevedere la liberalizzazione degli orari degli impianti di distribuzione carburanti, funzionale non solo al pieno utilizzo degli investimenti effettuati ma anche allo sviluppo delle attività non-oil;
- rimuovere i vincoli allo sviluppo delle attività non-oil, sia relativamente alla tipologia delle attività che possono essere svolte, includendo quindi le attività di maggior interesse per gli impianti di distribuzione carburanti, quali le rivendite di generi di monopolio e della stampa quotidiana e periodica nonché la somministrazione di alimenti e bevande, sia relativamente alle modalità per la loro gestione.

Tali iniziative sono rese concrete ed operative nella proposta di disegno di legge allegata, i cui contenuti sono peraltro parzialmente presenti anche in diverse proposte di legge già presentate in sede parlamentare. Detta proposta, se recepita, consentirebbe di avvicinare i prezzi dei carburanti in Italia a quelli medi europei.

Parallelamente occorre intervenire sui criteri di affidamento degli impianti autostradali, evitando di replicare la situazione finora registrata caratterizzata da un'abnorme crescita dei costi in capo alle aziende petrolifere, a fronte di durate limitate delle concessioni e di un significativo calo dei consumi, a tutto vantaggio dei concessionari autostradali, senza alcun beneficio per i consumatori.