Dl Bollette bis: via libera del Cdm al tetto per il prezzo del gas

Caro energia. Arriva la soglia a 58,9 euro a MWh. Meloni: «Ci vorrà tempo per gli effetti, risparmi più consistenti per le imprese energivore». Limite di 15 euro a MWh sui costi a carico dei produttori

Celestina Dominelli Laura Serafini

ROMA

Via libera del Consiglio dei ministri al decreto Bollette bis. Il nuovo Dl prevede una l'introduzione di una soglia limite (price cap) per il gas naturale e una complessa architettura di copertura finanziaria pensata per sterilizzare i picchi di mercato senza gravare sui contratti a prezzo fisso. L'intervento normativo modifica l'articolo 6 del Dl originario, ridefinendo le regole del gioco per gli impianti alimentati a gas naturale e derivati. Il cuore del sistema poggia ora su un tetto ben definito: il rimborso ai produttori non potrà superare, per i prelievi giornalieri, la differenza positiva tra il prezzo registrato sul mercato spot del Ttf (l'indice di riferimento per il gas in Europa) nel giorno precedente e una soglia fissa pari a 58,9 euro/MWh. Questo è in sostanza il price cap sull'energia elettrica prodotta con gas. All'interno di questo range viene introdotto un limite per mitigare il forte impatto che rischiavano i produttori (e al contempo venditori al dettaglio) di energia elettrica. In una prima versione veniva ribaltato su di loro il differenziale tra il costo di mercato del gas (oggi attorno a 90 euro a megawattora) e il cap relativo alle forniture di energia elettrica per i contratti a prezzo fisso. La nuova versione del provvedimento, approvata ieri dal Consiglio dei

ministri, stabilisce che il costo può essere ribaltato sui produttori nella misura massima di 15 euro a megawattora.

Il Dl «agisce sul prezzo all'ingrosso dell'energia e i suoi effetti richiederanno tempo. Ci aspettiamo benefici importanti, ma le stime ci dicono che le imprese che hanno una quota di autoproduzione e consumano più energia elettrica potranno avere i risparmi più consistenti. Benefici che potranno aumentare, sul fronte della bolletta del gas, se a questo meccanismo aggiungiamo anche il taglio previsto dal decreto di oltre 850 milioni di euro sugli oneri di sistema», ha affermato la premier Giorgia Meloni.

Tornando alla norma, si prevede che i costi derivanti dal tetto al prezzo del gas debbano essere ribaltati negli oneri di sistema sostenuti dai clienti retail con contratti a prezzo variabile (le fasce vulnerabili) e sulle industrie con contratti indicizzati al Pun. Per queste categorie, infatti, il beneficio derivate da un prezzo dell'energia calcolato con il cap a 59 euro risulta sempre maggiore di un aumento degli oneri di sistema. Per i clienti a prezzo fisso, invece, un aumento degli oneri di sistema sarebbe solo una penalizzazione. Per questo motivo, come del resto chiedeva anche la Ue, su di loro non possono essere ribaltati i costi. I quali restano a carico dei produttori fino a un massimo di 15 euro a MWh e per la parte eccedente vanno a carico dei contratti a prezzo variabile.

«Il provvedimento è il risultato di un lavoro lungo articolato e di una lunga interlocuzione con la Commissione Europea, portato avanti con la collaborazione istituzionale di Arera e del Gme (Gestore dei mercati energetici). È un primo passo concreto a sostegno del nostro sistema Paese, dei consumatori e del tessuto produttivo», ha spiegato il ministro per l'Ambiente, Gilberto Pichetto Fratin. Per la viceministra Vannia Gava è stato individuato «un punto di equilibrio tra il rispetto delle regole Ue e le esigenze delle nostre aziende».

Tornando al price cap, il tetto opererà per un periodo massimo di 18 mesi (12 mesi di piena applicazione più 6 di phase out graduale). Sarà l'Arera a stabilire i corrispettivi da applicare e a disciplinare il meccanismo di rimborso che sarà riconosciuto agli impianti termoelettrici e a quelli alimentati da gas derivati. Il legislatore ha, però, previsto un perimetro articolato di esenzioni e tetti. Sono, quindi, totalmente escluse dal pagamento dei corrispettivi di copertura tre precise categorie: l'energia prodotta da impianti rinnovabili non incentivati entrati in esercizio dal 2017 e ceduta tramite contratti a termine (Ppa); l'energia acquistata a prezzo fisso o coperta da contratti derivati stipulati prima dell'entrata in vigore

del decreto, per le quantità strettamente necessarie a servire utenti con contratti non indicizzati allo spot; e, infine, l'energia prelevata dagli impianti di accumulo o destinata ai servizi ancillari di rete. Inoltre, il corrispettivo viene calmierato entro i 15 euro per gli impianti rinnovabili destinati a forniture a prezzo fisso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

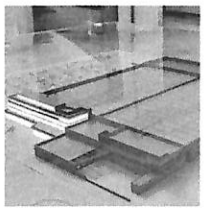
Economia



PAOLO MIGLIAVACCA

I perché della scelta

1 Il caso Amazon
Una delle ragioni che ha portato i promotori a scegliere il Novarese è la decisione di Amazon di trasferire il proprio centro logistico dalla Francia al Piemonte: una conferma della posizione logisticamente strategica dell'area



2 Le procedure
La scelta di fare dell'operazione un progetto di rilevanza nazionale nominando un commissario (il sindaco di Novara Canelli) ha snellito le procdure burocratiche e velocizzato i tempi di un'operazione complessa che coinvolgeva anche l'Ue

3 I collegamenti
Entro il 2033, salvo ulteriori ritardi, entreranno in funzione sia la Torino–Lione sia il Terzo Valico e a pochi chilometri dalla fabbrica si incroceranno due dei principali corridoi ferroviari europei per il trasporto delle merci: Sud–Nord e Ovest–Est

4 Il capitale umano
Altro fattore decisivo è stata la vicinanza della zona prescelta a due enti di alta formazione come il Politecnico di Milano e quello di Torino, realtà cui Silicon Box (e non solo) potrebbe attingere per reperire professionalità di alto valore

5 Il sostegno pubblico
Non solo l'appoggio del governo italiano: a spingere l'operazione Silicon Box è stato anche il contributo pubblico di 1,3 miliardi, circa un terzo dell'investimento totale, approvato da Invitalia in virtù di un progetto considerato strategico

Silicon box, prima pietra a Novara Nasce il polo europeo dei micro-chip

Per il sito produttivo 3,2 miliardi di investimenti e 1.600 posti di lavoro
Il ministro Urso: "Giornata storica, qui si svilupperanno le tecnologie emergenti"

BARBARA COTTAVOZ
NOVARA

Indossano un guanto bianco e con un martelletto colpiscono la parete di un muro (in realtà è di legno) da cui compare il logo di Silicon Box: è la cerimonia rituale di posa della prima pietra per lo stabilimento di chiplet di nuova generazione che sorgerà alle porte di Novara, Piemonte, Nord Ovest dell'Italia. È il primo in Europa della società di Singapore che ieri ha voluto presentare la sua futura factory sul terreno ancora incolto e poi nello storico teatro Coccia con tutto il management, il ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso, il presidente della Regione Alberto Cirio, il sindaco di Novara Alessandro Canelli e l'ad di Invitalia Bernardo Mattarella: «Qui nascerà una nuova Silicon Valley», ha detto Urso.

La Silicon Box è una multinazionale con sede a Singapore nata come start up nel 2021 da Byung Joon (BJ) Han, attuale ceo, da Weili Dai e da Sehat Sutardja, scomparso due anni fa. Utilizza una tecnologia che integra più chiplet (piccoli circuiti da connettere come mattoncini di Lego) in un unico package capace di funzionare come un solo chip: lavorando su pannelli di grande formato, si produce di più a costi inferiori. Possono essere utilizzati in tecnologie per l'Intelligenza artificiale, computer di supercalcolo e robotica, missioni spaziali e auto elettriche a guida autonoma: «Rappresenta una nuova rivoluzione digitale - ha spiegato BJ Han, ricercatore con 300 brevetti al suo attivo di fronte alla platea gremita di imprenditori di tutto il mondo - E l'investimento di Novara per noi non è solo un ampliamento ma una crescita tecnologica che porteremo avanti con questo territorio».

A Novara si procederà all'assemblaggio e packaging dei chiplet, fase fondamentale della catena di produzione, in uno stabilimento di 30 mila metri quadrati (per cominciare, ma è già previsto lo spazio per il suo raddoppio e un campus di ricerca) costruito all'interno di un'area di 600 mila metri quadrati con 1.600 dipendenti diretti e 6 mila nell'indotto oltre al migliaio di tecnici necessari per realizzare la fabbrica e installare gli impianti. L'inizio della produzione è prevista per il 2029, entro la fine dell'anno la società di Singapore dovrebbe presentare il progetto esecutivo e ricevere l'ultima autorizzazione necessaria.

L'investimento è di 3,2 miliardi di euro di cui 1,3 miliardi di fondi pubblici stanziati da Invitalia come «progetto di interesse nazionale». La sua importanza in realtà supera i confini italiani: il "Vulcan project" è stato voluto anche dall'Unione Europea che con la misura del "Chips Act 1" intende portare qui tecnologie che rendano il Vecchio Continente meno dipendente dall'Asia nella produzione digitale. «Ci abbiamo lavorato moltissimo e non è stato facile arrivare a questa giornata storica - ha commentato il ministro Urso -. È vero che l'Ue sta investendo ma in questi anni altri progetti sono stati sospesi e noi abbiamo temuto che venisse fermato anche questo. Siamo riusciti a portare a termine non un sogno, ma un piano concreto e nevralgico per avviare una nuova era, oggi festeggiamo un inizio e non un traguardo. Arrivando qui ho dialogato con altri imprenditori del settore interessati a sbarcare in questa zona».

Il via libera di Invitalia per il finanziamento è arrivato ai primi di ottobre dopo una lunga valutazione: «I semiconduttori sono oggetti piccoli ma in grado di muovere il mondo o di non farlo muovere - ha sottolineato l'amministratore delegato dell'Agenzia, Bernardo Mattarella -, però oggi il 90 per cento della produzione mondiale è in Cina, Corea Sud, Taiwan, Giappone e Usa. Abbiamo seguito la definizione di questo progetto, il primo in Europa, con un'attenta istruttoria che ha tenuto insieme il sostegno alle imprese e la necessità di applicare un estremo rigore come deve essere quando si tratta di fondi pubblici».

Tutto è cominciato nell'agosto del 2023 quando una delegazione di Silicon Box è arri-

L'area complessiva coprirà 600 mila metri quadrati accanto al polo di Amazon

Byung Joon Han Il Ceo di Silicon Box: "Ci ha conquistati anche l'eccellenza del cibo"

"Convinti da logistica e università vicine Vogliamo essere parte della comunità"


GIULIANO DEL GATTO / IMAGOECONOMICA
Byung Joon Han
ceo di Silicon Box

IL COLLOQUIO

CARLO BOLOGNA
NOVARA

«Grazie di cuore». Byung Joon Han, cofondatore e ceo di Silicon Box, dal palco del teatro Coccia interrompe il suo discorso in inglese per sottolineare in italiano il senso di gratitudine per l'accoglienza che ha trovato a Novara e in Piemonte. «Questa sarà la nostra casa in Europa e oggi è un giorno speciale. Siamo orgogliosi del fatto che la nostra prima espansione internazionale sorga qui per completare l'intero ciclo di produzione dei chip».

Novara, e il Piemonte, hanno battuto la concorrenza di Lombardia, Piemonte, Puglia e Sicilia. Come si è arrivati a questa scelta? «Abbiamo guardato - risponde Bj Han - a tutti gli aspetti legati alla logistica, come la presenza di un aeroporto, dell'energia, fattori essenziali per un insediamento industriale. Altrettanto importante è la vicinanza con un polo universitario di primissimo livello. Novara, oltre ad avere una sua Università, si trova tra il Politecnico di Milano e quello di Torino, che saranno sicuramente nostri alleati nei prossimi anni. Ma abbiamo molto apprezzato anche l'entusiasmo che il governo e gli amministratori di questo territorio hanno mostrato. Da subito c'è stato grande interesse nei confronti del progetto».

Un rapporto che nel corso di questi anni è diventato così solido che Bj Han non si limita a parlare dell'importanza dei fattori strategici. Sottolinea anche il legame di amicizia che si è creato con il presidente del Piemonte Alberto Cirio e il sindaco di Novara Alessandro Canelli: «Ci siamo trovati uniti dalla stessa passione per portare a compimento questa sfida. E ha contato molto la buona leadership che hanno mostrato verso l'economia e le persone del territorio che amministrano, perché il nostro insediamento darà una grande svolta».

Il ceo di Silicon Box offre un'idea di come si trasformerà il grande prato acquistato a poca distanza da Amazon: «Abbiamo 600 mila metri quadrati, uno spazio pensato per andare oltre a una sola produzione». Sorgerà un primo stabilimento di 30 mila metri quadrati ma è già ipotizzato un ampliamento che porterà a un raddoppio. I cancelli di quest'area si potranno aprire a chi vorrà lavorare a strettissimo contatto con il colosso di Singapore. Ma Novara e il Piemonte non hanno affascinato il ceo soltanto per la grande opportunità di crescita economica in Europa. C'è stata anche una scoperta della qualità della vita e del buon vivere che ha contribuito a saldare i rapporti. Bj Han come i suoi manager e gli investitori arrivati dal Sud Est asiatico non hanno dubbi: «Amiamo i vini come Barolo e Barbaresco, amiamo i prodotti di questa regione. A Novara abbiamo apprezzato il gorgonzola e scopriremo anche i vini di queste colline di cui abbiamo sentito parlare. Non

ECONOMIA

Corsa a due per l'ex Ilva In gara Jindal e Arvedi Si sfila Federacciai

Il gruppo di Cremona è già il primo produttore di acciaio I commissari al lavoro sul dossier per valutare le offerte

SARA TIRRITO

Saranno due candidati a concorrere per il futuro dell'ex Ilva. La gara, conclusa a mezzanotte di domenica, vedrà sfidarsi il gruppo italiano Arvedi e l'indiana Jindal Steel. Entrambi i documenti di offerta, hanno dichiarato i commissari in una nota, prevedono l'acquisto di «tutti i complessi aziendali attivi». Nessun passo avanti invece dalla cordata di acciaieri italiani guidata da Federacciai né dal fondo americano Flacks, che domenica aveva confermato che si presenterà eventualmente «dopo un incontro con Giorgia Meloni». La modalità di gara, in effetti, ammetterebbe altre candidature, purché migliorative rispetto a quelle già depositate nei termini.

Presente ai dialoghi iniziali sulla cordata italiana, alla fine Arvedi si è fatto avanti da solo. Il gruppo cremonese è in cima ai produttori siderurgici del Paese, con 6.400 dipendenti e ricavi per circa sei miliardi di euro. Da forni elettrici, realizza laminati piani - gli stessi che uscivano da Taranto prima dello spegnimento definitivo dell'area a caldo nelle scorse ore -, e acciai speciali. Non è ancora ufficiale il perimetro entro cui intende muoversi, ma più fonti confermano che si avvicinerà a quello emerso sulle pagine del *Fatto Quotidiano* giovedì scorso. Da quanto ricostruito, l'offerta prevede due forni elettrici da realizzare in due tempi diversi, considerando che in media un impianto di questo genere potrebbe richiedere circa tre anni per la realizzazione incluse le richieste di autorizzazione. Nella fase intermedia, si continuerebbe a lavorare con bramme importate e lavorazioni da terzi, mentre domani c'è un tavolo sulla cassa integrazione. Sul numero di lavoratori a regime ci sarà probabilmente una trattativa. L'impegno, a forni attivi, sarebbe su cinquemila addetti degli oltre 8.600 totali. I sindacati su questo si aspetteranno maggiori garanzie ma sarà dura se si considera che in media un altoforno occupa un migliaio di persone per ogni milione di tonnellate prodotte mentre un forno elettrico circa 400.

Il patron del gruppo Giovanni Arvedi ha fatto sapere in una nota di aver partecipato in quanto «italiani, imprenditori siderurgici, imprenditori cristiani», precisando che la loro proposta è subordinata ad alcune condizioni tra cui «l'approvazione, l'accoglimento, l'apprezzamento dei nostri piani industriale, ambientale, occupazionale e sociale da parte delle Istituzioni e della Comunità di Taranto». Più prevedibile l'offerta di Jindal, colosso indiano che fa capo a Naveen Jindal. Il gruppo, che ora esclude l'area a caldo, aveva partecipato alle ultime gare ipotizzando nell'ultimo rilancio di agosto scorso un forno elettrico da due milioni di tonnellate e l'arrivo dal suo sito in Oman di quattro milioni di tonnellate di bramme, i semilavorati necessari all'industria.

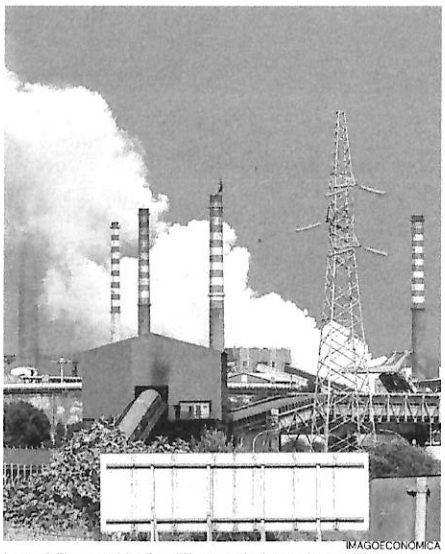
In un comunicato congiunto, il segretario generale Fim-Cisl Ferdinando Uliano, il segretario generale Fiom-Cgil Samuele Lodi e il segretario generale Uilm-Uil Davide Sperti hanno chiesto al governo di convocare «quanto prima le organizzazioni sindacali a Palazzo Chigi» per discutere i progetti depositati. «La presentazione dell'offerta di Arvedi, oltre a quella di Jindal rappresenta un passaggio importante, ma non consente, allo stato attuale, di esprimere alcuna valutazione sul futuro piano del gruppo siderurgico e le conseguenze sul piano strategico, produttivo e occupazionale». Secondo quanto concordato con l'esecutivo lo scorso 27 ottobre, una convocazione dovrebbe arrivare a ore per tenere un incontro entro metà novembre. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Giovanni Arvedi
Fondatore del gruppo Arvedi

La nostra offerta è subordinata all'apprezzamento dei nostri piani da parte di istituzioni e comunità di Taranto



IMAGOECONOMICA

Lo stabilimento L'ex Ilva di Taranto, il più grande sito d'Europa per l'acciaio, la cui area a caldo è stata definitivamente spenta

Il candidato italiano sarebbe in vantaggio Proposta per due forni elettrici e 5mila addetti



RIMARRÀ CON IL 30%

Cnh, a Kobelco il controllo delle Costruzioni



La presidente Heywood

Cnh cederà il 70% di Construction Equipment, la divisione delle macchine per le costruzioni, alla giapponese Kobelco. L'operazione valuta la divisione un miliardo di dollari, il gruppo incasserà 700 milioni e manterrà il 30% nella joint venture che nascerà. La chiusura è attesa entro la fine del 2027 ed è subordinata alle autorizzazioni regolamentari.

L'obiettivo è concentrare Cnh sull'agricoltura. «Questa transazione avanza significativamente la semplificazione del portafoglio Cnh - spiega la presidente del gruppo Suzanne Heywood - e affina il nostro focus sull'agricoltura, in linea con il nostro Path to 2030. Come il più grande produttore puro di macchine agricole, Cnh sarà meglio posizionata che mai per investire con convinzione e creare valore per agricoltori, concessionari e azionisti in ogni fase del ciclo». I proventi serviranno a ridurre il debito e a migliorare i margini. «La combinazione dei risultati del terzo trimestre e dell'accordo con Kobelco - ha precisato l'amministratore delegato Gerrit Marx - riflette un progresso nell'esecuzione della nostra strategia». Tra luglio e settembre i ricavi si sono attestati a 4,35 miliardi di dollari, in linea con un anno prima. L'utile netto si è fermato a 35 milioni per una svalutazione di crediti d'imposta in Brasile da 156 milioni, mentre quello rettificato è salito a 205 milioni dai 109 del 2025. Nell'agricoltura le vendite sono scese del 2% a 2,9 miliardi per il calo dei volumi in Sud America e nell'area Europa, Medio Oriente e Africa, ma il risultato operativo rettificato è cresciuto a 173 milioni. Nelle costruzioni i ricavi sono saliti del 5% a 777 milioni, con un risultato operativo rettificato di 65 milioni contro 14. Il flusso di cassa operativo è stato positivo per 686 milioni. Per il 2026 Cnh prevede vendite stabili nell'agricoltura e una crescita tra l'8% e il 10% nelle costruzioni. SAR.TIR. —