

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
	Rubrica			
	Anie			
1	Energy Manager News	01/02/2015	<i>COPERTINA</i>	2
18/19	Energy Manager News	01/02/2015	<i>ANIE ENERGIA: PER GLI ACCUMULI ELETTRICI DEVE AVVENIRE IL PASSAGGIO AL MERCATO REALE</i>	3

Energy Manager NEWS

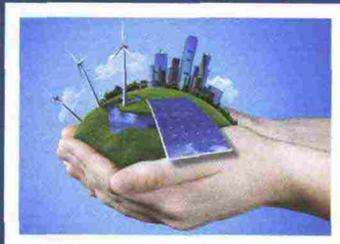
www.energymanagernews.it

gennaio/febbraio 2015 - n. 6

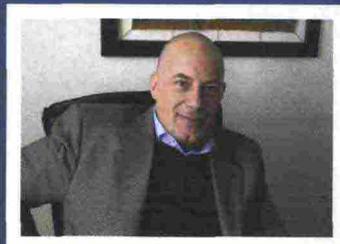
Il riferimento informativo per chi consuma, gestisce e produce l'energia

NUOVI APPROCCI ALL'EFFICIENZA

Le conclusioni dell'Energy Efficiency Report su ciò che serve davvero per far partire il mercato italiano



8. IL WORLD ENERGY OUTLOOK 2014 DELLA IEA LANCIA L'ALLARME SU UN MIX ENERGETICO SOTTO STRESS

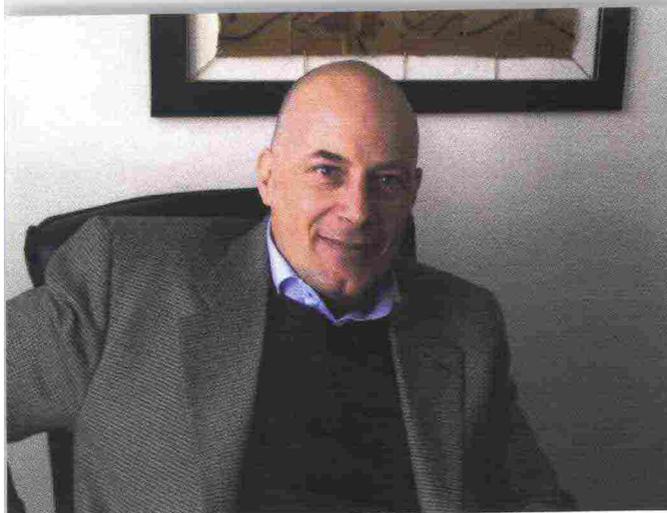


18. PORTE APERTE AGLI ACCUMULI ELETTRICI, MA PER ANIE ENERGIA TANTI NODI RESTANO AL PETTINE

24.

news
EM
FOCUS

DIAGNOSI ENERGETICA: LA PRECISIONE DEI DATI È ESSENZIALE ANCHE PER GESTIRE IL RISCHIO CONNESSO A UN INTERVENTO DI EFFICIENZA. I MODELLI MATEMATICI A DISPOSIZIONE



NICOLA COSCIANI,
presidente del gruppo
Sistemi di accumulo
all'interno di **Anie Energia**

IL PUNTO DI VISTA DELLA FILIERA

ANIE ENERGIA: PER GLI ACCUMULI ELETTRICI DEVE AVVENIRE IL PASSAGGIO AL MERCATO REALE

La delibera dell'Autorità apre nuovi spazi alle tecnologie dello storage, soprattutto in campo residenziale. Molti nodi però restano al pettine, come i servizi di rete

Il provvedimento tanto atteso è arrivato alla fine dello scorso novembre: la delibera 574/2014/R/eel dell'Autorità per l'energia, infatti, ha posto le prime basi per definire i termini con cui i sistemi di accumulo elettrico potranno accedere alla rete pubblica. L'industria del settore, rappresentata da Anie Energia, ha approvato questa misura, capace di colmare quel buco normativo che finora aveva ostacolato la diffusione delle batterie. Eppure, come ci ha spiegato Nicola Cosciani, presidente del gruppo Sistemi di accumulo Anie Energia, mancano all'appello parecchi chiarimenti, sia tecnici sia di carattere più strategico. Perché il mercato embrionale dello storage elettrico è chiamato a soddisfare diversi servizi: non solo massimizzare l'autoconsumo energetico degli impianti residenziali e commerciali, ma anche aumentare l'efficienza e flessibilità delle reti di distribuzione. A questo proposito, un passo essenziale sarà la ripresa del confronto con l'Autorità per riformare il mercato del dispacciamento, aprendolo agli operatori che gestiscono impianti di fonti rinnovabili abbinati a tecnologie di accumulo.

Cosciani, partiamo dalla nuova delibera dell'Autorità sui sistemi di accumulo. Qual è il giudizio di Anie Energia?

Il giudizio è senz'altro positivo, perché l'assenza di un'indicazione da parte dell'Autorità era un vincolo per gli investi-

menti negli accumuli elettrici. La delibera può facilitare la partenza del mercato residenziale, anche grazie a quella sorta di virus benefico che si diffonde tra gli utenti, che è la voglia di una maggiore indipendenza dalla rete elettrica e di contribuire alla sostenibilità ambientale. Purtroppo non sono disponibili dati economici precisi: a livello europeo, il potenziale dello storage residenziale si attesta sul miliardo e mezzo di euro l'anno, per i prossimi cinque anni. Però in Italia mancano molti dettagli per capire esattamente il quadro delle regole.

A quali elementi si riferisce in particolare?

Il punto centrale è questo: bisogna definire quali saranno i meccanismi per remunerare i servizi di flessibilità. Uno dei grandi pilastri dello storage elettrico è consentire l'ingresso di operatori indipendenti. Cioè di qualcuno che investe in sistemi di accumulo e mette sul mercato servizi di rete come backup, regolazione, riserva primaria e altri ancora. Magari attraverso un "capacity market" aperto non solo agli impianti tradizionali, ma anche a chi produce energia con le fonti rinnovabili, utilizzando il sistema delle aste per assegnare la capacità resa disponibile dalle batterie.

Perché finora il mercato italiano dello storage non è riuscito a decollare?

Ho un'amara constatazione da esprimere. Tre anni fa

l'Italia è stata il primo Paese ad affrontare il tema dello storage con Enel e Terna, ma è sempre mancata una cabina di regia strategica capace di tracciare uno scenario di mercato. Avremmo potuto essere i primi, da cui tutti gli altri Paesi avrebbero imparato, invece ci siamo avviluppati in una liturgia tecnica.

Però è anche un problema di costi elevati delle batterie: come mai?

Le tecnologie migliori sono quelle che sfruttano il litio e il sodio-nichel. In Europa ci sono solo due aziende che offrono questi sistemi innovativi, ma i prezzi delle batterie dipendono dai volumi produttivi, che finora sono stati troppo bassi. Difatti, i due principali mercati che utilizzano le batterie, cioè i veicoli elettrici e lo storage, sono ancora in fase di avvio. Ma questo è dovuto anche al ritardo con cui sono state emanate le regole per lo sviluppo di tali settori.

Servirebbe magari qualche incentivo, sul modello tedesco?

La Germania ha dato 50 milioni di euro in due anni allo storage, che è una cifra irrisoria per il bilancio di uno Stato. Un incentivo del genere è tecnicamente inutile, ma serve ad affermare che l'accumulo elettrico sarà uno dei pilastri della rete tedesca. Così, le industrie da una parte e gli utenti dall'altra, sanno che c'è una strategia chiara e il mercato può iniziare a partire.

A che punto sono i progetti di Enel e Terna?

Terna aveva annunciato investimenti per un miliardo di euro negli accumuli. Al momento è ancora bloccata, perché non è arrivata l'approvazione dall'Autorità per uscire dalle prime applicazioni sperimentali. Enel aveva pianificato circa 40 installazioni però è anch'essa bloccata, perché non esiste un modello che consente all'azienda il dispacciamento dell'energia elettrica in media tensione, è contro il suo attuale mandato.

Allora secondo lei come si fa a uscire dall'impasse?

Se ne esce aprendo un tavolo di lavoro con tutti gli interessati: Autorità, utilities, industrie, banche, enti di ricerca. Bisogna individuare una strada per passare dall'opportunità al mercato, uscendo dalla logica di proteggere l'esistente, puntando allo sviluppo di una rete più flessibile, interdipendente e aperta alla concorrenza dei servizi assicurati dalle batterie.

Luca Re



L'ASSOCIAZIONE

IL CUORE DELL'INDUSTRIA Elettrotecnica Italiana

La generazione e distribuzione di elettricità trova una voce comune all'interno di **Anie** Energia

Anie Energia aderisce alla Federazione Anie, la rappresentanza confindustriale delle imprese elettrotecniche ed elettroniche. Si tratta, quindi, dell'associazione che raggruppa le aziende italiane specializzate nel produrre, distribuire e installare apparecchiature e sistemi per la generazione e trasmissione di elettricità, in ambito sia civile sia industriale. **Anie** Energia comprende sette gruppi: Impianti e componenti per la generazione e conversione dell'energia tradizionale, apparecchiature e quadri elettrici in media tensione, elettrodotti in alta tensione, trasformatori elettrici, macchine rotanti e azionamenti, apparecchiature e quadri elettrici in bassa tensione, sistemi di accumulo. Federazione **Anie**, nel suo complesso, annovera oltre 1.200 aziende con 410.000 addetti e un fatturato aggregato pari a 56 miliardi di euro alla fine del 2013.

