

"Documento di consultazione n. 1/2025 – Mercato elettrico – Introduzione del mercato per la negoziazione dei contratti di acquisto di energia (MPPA)"

Ringraziando per la possibilità di partecipare alla consultazione in oggetto, Italia Solare intende esprimere alcune osservazioni, sia di carattere generale sia in risposta agli spunti di consultazione specifici, come meglio dettagliato nel seguito.

Osservazioni generali

Il meccanismo proposto appare rigido e lontano dal rendere il mercato PPA più accessibile agli operatori meno strutturati, che al momento hanno maggiori difficoltà nello stipulare questo tipo di accordi. Le principali criticità sono le seguenti:

- **Allineamento del Regolamento GME e delle Regole operative del GSE.** Al momento permangono dubbi circa il profilo (titolari delle risorse oppure intestatari del contratto di dispacciamento con Terna) degli operatori ammessi alla piattaforma MPPA, non del tutto congruente con i requisiti attualmente posti in consultazione dal GSE e richiesti per l'abilitazione da parte di quest'ultimo. In generale, si ritiene opportuno permettere l'ammissione alla piattaforma MPPA anche a soggetti aggregatori (mandatari) di impianti e punti di consumo nella titolarità di Produttori e Clienti finali.
- **Rigidità dell'impianto regolatorio della piattaforma MPPA.** L'impostazione attuale della piattaforma in particolare in relazione alle tempistiche (finestre di offerta, periodi di fornitura), ai prodotti ammessi (standardizzati nonostante si riferiscano alle fonti rinnovabili), alla struttura di prezzo (essendo ammessi solo prezzi fissi) ma anche in relazione ai requisiti stringenti per l'accesso che gli Operatori stessi devono possedere per essere ammessi (essere titolari di impianti FER in esercizio e/o autorizzati e che soddisfino i requisiti individuati dal GSE con le Regole Operative e possedere requisiti di rating) rischia di rendere la piattaforma meno attrattiva rispetto alla maggiore libertà contrattuale che i PPA stipulati bilateralmente offrono.
- **Meccanismo del prezzo di riserva.** Nella proposta del GME, il prezzo di riserva sostituisce il prezzo bilateralmente concordato nei PPA in caso di inadempimento di una delle parti. A nostro avviso, qualora non rifletta adeguatamente le condizioni del PPA originario rischia di risultare penalizzante per la controparte in bonis, non apportando sufficienti benefici rispetto alla stipula di PPA concordati bilateralmente. Tale criticità viene ulteriormente accentuata dall'eventuale applicazione del Prezzo di Riferimento introdotto per tutelare unilateralmente il GSE, compromettendo l'equilibrio contrattuale tra le parti

- **Sistema delle garanzie.** Nel documento si prevede che entrambe le controparti debbano fornire garanzie, aggiornate periodicamente in base all'andamento del mercato. Questo aspetto solleva due principali criticità:
 - 1) le piccole e medie imprese saranno scoraggiate a sottoscrivere un PPA a lungo termine a causa dell'onerosità delle garanzie da fornire. La piattaforma rischia di non aggiungere benefici a questi soggetti e, di conseguenza, di non contribuire a una diffusione di contratti di lungo termine.
 - 2) L'assenza di un ammontare predefinito e soprattutto di un tetto massimo per tali garanzie costituisce un aspetto peggiorativo rispetto a eventuali accordi stipulati bilateralmente. Al fine di garantire una maggiore certezza e sostenibilità economica per le controparti, si suggerisce di ammettere altre forme di garanzie, quali le Parent Company Guarantee (PCG) e di definire sin dalla stipula del contratto un valore massimo per le garanzie richieste.

- **Accesso limitato sulla base del rating.** L'ammissione alla piattaforma riservata esclusivamente a controparti con rating pari almeno a "Investment Grade" appare eccessivamente restrittiva e rischia di escludere una parte significativa degli operatori potenzialmente interessati. Per non precludere la possibilità di incontro tra soggetti con un rischio di controparte più elevato - ma comunque affidabile - e operatori disposti ad accettare tale rischio, come avviene comunemente nel mercato bilaterale, si suggerisce di rendere meno stringente tale requisito.

- **Esclusione dei PPA finanziari:** L'impossibilità, per limiti strutturali della piattaforma, di gestire PPA di tipo finanziario rappresenta un'ulteriore limitazione, in quanto riduce significativamente il potenziale mercato che il MPPA potrebbe intercettare.

- **GSE come garante di ultima istanza.** Sebbene l'iniziativa di creare un MPPA con il coinvolgimento del GSE come garante di ultima istanza rappresenti un passo importante nella direzione di un mercato PPA più liquido e strutturato, l'attuale impostazione della piattaforma caratterizzata da eccessive rigidità, vincoli e restrizioni (come emerge dai punti sopra) derivanti in gran parte dall'integrazione con il mercato a termine dell'energia elettrica (MCT), rischia di ostacolare il pieno sfruttamento del suo potenziale. Pertanto, per le motivazioni sopraesposte, per garantire il successo dell'iniziativa, riteniamo sia fondamentale adottare una visione più inclusiva e flessibile, capace di adattarsi alle diverse esigenze degli attori di mercato.

Osservazioni particolari

Spunto di consultazione S1 – Si ritiene condivisibile introdurre inizialmente prodotti standard della sola tipologia baseload, in modo tale da concentrare maggiormente

la liquidità del MPPA o si ritiene invece preferibile introdurre fin da subito anche i prodotti con profilo peakload?

Comprendiamo l'esigenza e i vantaggi che la standardizzazione dei contratti può apportare sia ai Venditori che agli Acquirenti. Tuttavia, limitare i prodotti negoziabili ai contratti baseload e peakload ostacolerebbe significativamente i benefici che i PPA possono apportare. Ad esempio, i prodotti baseload o peakload potrebbero non essere accettabili per i Venditori che desiderano ottenere un PPA per un progetto solare o persino per un impianto eolico.

In questo senso, in termini di prodotti, proporremmo almeno l'introduzione di un prodotto standard "solar peakload" che rifletta la curva di produzione media giornaliera di un impianto solare, consentendo un meccanismo di copertura più accurato e un migliore allineamento con la produzione effettiva degli asset solari.

Spunto di consultazione S2 – Si condivide la previsione di introdurre contratti standard con delivery period, rispettivamente, di 5 (cinque), 7 (sette) e 10 (dieci) anni oppure si ritiene, almeno in una prima fase, di circoscrivere le negoziazioni a contratti con un solo periodo di consegna? In tale ultima ipotesi, quale orizzonte temporale si ritiene maggiormente congruo? Al contrario, si ritiene invece preferibile, già dall'avvio del MPPA, prevedere la possibilità di negoziare contratti aventi durata pari a tutti i periodi di consegna compresi tra 5 e 10 anni?

Quando gli sviluppatori di energie rinnovabili mirano a investire in nuovi progetti rinnovabili, devono garantire ricavi a lungo termine attraverso i PPA. Questa durata a lungo termine (ad esempio, oltre 10 anni) rende tali contratti bancabili e quindi fornisce accesso a finanziamenti esterni (project finance) o interni.

Per questo motivo, proponiamo che la piattaforma consenta tutte le durate a partire da un minimo di 5 anni a un massimo di 15, con data di inizio compatibile con la decorrenza dei prodotti standard prevista da MCT .

Spunto di consultazione S3 – Si condivide la proposta di rendere noto, ai soli operatori partecipanti all'asta tra i quali intercorre una relazione di gradimento, il prezzo a base d'asta nell'ambito delle informazioni relative al contratto oggetto di negoziazione? In generale, quale livello di pubblicità si ritiene debba essere attribuito alle informazioni afferenti al contratto PPA che il venditore offre sul MPPA, in modo tale da bilanciare l'esigenza di mantenere un adeguato livello di riservatezza su aspetti commercialmente sensibili e quella di garantire un adeguato livello di trasparenza affinché gli operatori interessati possano instaurare una relazione di gradimento con il venditore e presentare una offerta di acquisto?

Condividiamo la proposta di rendere il prezzo base d'asta visibile solo agli acquirenti precedentemente accettati dal venditore (controparti gradite). Questo approccio contribuisce a preservare la riservatezza delle informazioni commercialmente sensibili, tutelando così la posizione negoziale del venditore e garantendo al contempo che gli operatori qualificati e interessati abbiano accesso alle informazioni necessarie per presentare offerte consapevoli.

Tuttavia, per aumentare visibilità e competitività del mercato, si propone che i prezzi a base d'asta possano essere visibili anche ad un pubblico più ampio al termine della transazione in forma anonima, anche agli operatori che non abbiano partecipato all'asta o a chi non disponga di una relazione di gradimento. La divulgazione dei dati accessibili ai non partecipanti alla piattaforma potrebbe avvenire con una pubblicazione mensile/settimanale, dove la granularità dipende della liquidità, di tipo "clearing / settlement price", evidenziando il periodo di validità del contratto (dall'anno X all'anno Y) e i volumi associati, senza rivelare dettagli specifici del contratto (come prezzo, volume o altre informazioni sensibili), se non in modalità anonima.

Proposta operativa: i venditori potrebbero annunciare i dati relativi a un'asta in corso in maniera volontaria, condividendo dati non-sensibili (come zona, tipo di prodotto, inizio della fornitura, durata del contratto) a Utenti registrati al fine di permettere ai compratori interessati di richiedere di essere accettati come "controparte gradita" se interessati all'asta.

Spunto di consultazione S4 - Si condivide la proposta di prevedere sul MPPA la modalità di negoziazione ad asta con prezzo marginale? Si condivide la proposta di consentire la registrazione sul MPPA di contratti PPA conclusi bilateralmente al di fuori del mercato (OTC-Clearing)? Si condivide la proposta di prevedere un tick minimo per la quantità oggetto di offerta pari a 1 MW ?

Sebbene il modello di prezzo marginale sia ampiamente utilizzato e favorisca l'efficienza del mercato, per questo tipo di piattaforme un meccanismo di pagamento a offerta (Pay-as-Bid) offre una maggiore certezza del prezzo per gli sviluppatori. Potrebbe anche riflettere meglio le reali aspettative di costo di ciascun partecipante, riducendo potenzialmente le offerte speculative. Pertanto, riteniamo che la piattaforma debba basarsi su un meccanismo di pagamento a offerta (Pay-as-Bid).

- Si condivide la modalità di negoziazione ad asta a prezzo marginale.
- Concordiamo pienamente con la possibilità di consentire la registrazione di contratti OTC PPA nell'ambito del quadro MPPA.
- Concordiamo con la soglia minima di 1 MW. In particolare, si ritiene opportuno che questo quantitativo minimo possa essere raggiunto anche attraverso l'aggregazione di più impianti.

Spunto di consultazione S5 - Si condivide la proposta di dare la possibilità alla controparte in bonis di scegliere se proseguire il contratto col GSE (posizione



contrattuale in default residuale sul MPPA, non già oggetto di cascading sul MCT) ovvero, in alternativa, rinunciare allo stesso?

Siamo d'accordo con la proposta di lasciare alla parte non inadempiente la facoltà di decidere se proseguire o meno il rapporto contrattuale in caso di inadempimento della controparte.