

Bersani: emergenza gas per il patto Russia-Algeria

Il ministro scrive all'Unione europea: intervenire per impedire una possibile crescita dei prezzi

di Nino Gorio / Milano

RISCALDAMENTO Può sembrare un tema fuori stagione, ma la questione esiste ed è meglio pensarci per tempo: con che gas ci scaldiamo il prossimo inverno? E che bolletta dovremo pagare? Il problema, già balzato alla ribalta l'anno scorso a causa della

crisi russo-ucraina, è tornato d'attualità dopo la recente firma di un accordo fra i nostri due principali fornitori, la russa Gazprom e l'algerina Sonatrach, che insieme coprono il 70% delle importazioni italiane del settore. I termini dell'accordo non sono noti e il timore è che la formazione di un «cartello» di produttori di gas possa portare a un aumento dei prezzi. Di questi timori si è fatto portavoce il ministro dello Sviluppo economico, Pierluigi Bersani, che ha inviato una lettera sull'argomento al commissario europeo all'Energia, Andris Piebalgs. Nel testo, Bersani si dichiara esplicitamente preoccupato che l'accordo possa avere un impatto sui prezzi del gas in Europa e sollecita «un

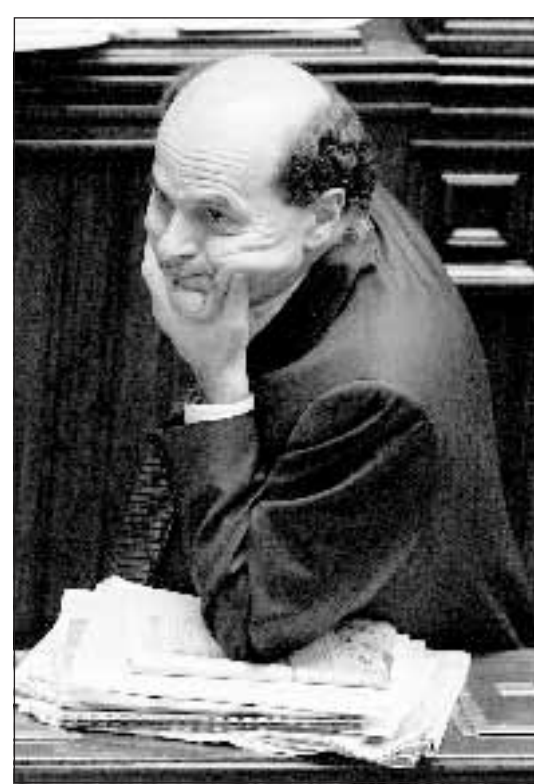
maggior coordinamento a livello europeo tra politica energetica e politica estera, in modo da definire un quadro di accordi comuni, in materia di energia, coi Paesi produttori». Sull'argomento è già prevista una conferenza di tutti i ministri europei degli esteri e dell'energia, in agenda per il prossimo 20 novembre a Bruxelles. Ma la scadenza è un po' in là nel tempo. Perciò secondo Bersani è urgente che l'Unione chieda ora ai due Paesi interessati «dettagliate informazioni sul contenuto degli accordi intercorsi, al fine di valutarne i potenziali effetti sul mercato europeo».

Ma ovviamente l'informazione sull'accordo Gazprom-Sonatrach non basta. A media scadenza occorre «intensificare la diversificazione degli approvvigionamenti anche tramite gasdotti e impianti di rigassificazione di gas naturale liquido». Inoltre occorre soprattutto raggiungere accordi strategici con i Paesi pro-



duttori, in grado di prevenire situazioni di crisi come quella dello scorso anno. Va detto che su questo fronte l'Ue ha già pronta la bozza di un «Memorandum of understanding» con l'Algeria, per una partnership globale in materia energetica. Secondo Bersani questo documento è «un punto di riferimento per un'azione comune europea nel settore». La risposta di Bruxelles all'iniziativa del ministro italiano non si è fatta attendere. Stefaan de Rynck, portavoce dell'esecutivo dell'Unione Europea, ha commentato la lettera di Bersani assi-

curando che «la Commissione Ue sta seguendo da vicino l'accordo Gazprom-Sonatrach. De Rinck ha tuttavia ammesso di non essere a conoscenza dei dettagli specifici dell'accordo: «Si tratta di un'intesa commerciale tra due compagnie» ha concluso. Un altro portavoce, Marc Gray, ha precisato più esplicitamente che «le società coinvolte non sono tenute a notificare l'operazione a Bruxelles», ma ha anche aggiunto che «qualora ci fossero problemi per il mercato europeo, l'Ue potrebbe sollevare questioni riguardanti la concorrenza».



Pierluigi Bersani Foto Ansa

GREGGIO DA RECORD

Luce e benzina: altri rincari causa petrolio

/ Milano

Se per il prezzo del gas ci sono per ora solo timori, per quello della benzina e per le tariffe elettriche esistono già certezze poco allegre. Tutto ciò a causa dell'aumento del greggio, che ieri sera ha toccato il nuovo record storico, raggiungendo i 78,65 dollari al barile.

Sul fronte della benzina, questo dato ha portato a un ritocco immediato dei prezzi «consigliati» dalle compagnie: l'Agip, per esempio, ha fissato il suo a 1,382 euro per i distributori a self service, con una crescita di 0,4 euro al litro.

Per l'elettricità, invece, gli effetti si sentiranno nei prossimi mesi: per il trimestre ottobre-dicembre, ci si aspetta un incremento delle tariffe elettriche, al lordo della tassa, del 2,5%. Ciò equivale a 15,35 centesimi di aumento per ogni chilowattora consumato.

In concreto, una famiglia-tipo avrà un aggravio di 10,4 euro su base annua, che andrà ad aggiungersi ai rincari già registrati negli ultimi trimestri: solo dal primo luglio le bollette della luce e del gas sono salite, rispettivamente, del 5,8% e del 4,2% con un impatto sulla spesa media annua delle famiglie di oltre 60 euro.

A spingere ieri all'insù il prezzo del greggio, causa di tutti questi rincari, sono stati due fatti: il perdurare della crisi in Medio Oriente e la notizia che l'impianto petrolifero di Prudhoe Bay, che la Bp gestisce in Alaska (già chiuso nei giorni scorsi per un guasto al relativo oleodotto) non tornerà in piena attività prima del gennaio 2007.

A comunicare il prolungamento del blocco di Prudhoe Bay, che vale 400mila barili al giorno (cioè l'8% circa della produzione domestica statunitense) è stato il Dipartimento dell'Energia Usa, secondo cui «la produzione di petrolio in Alaska dovrà subire un calo di 300mila barili al giorno in agosto, di 400mila a settembre e ottobre, di 300mila a novembre, di 200mila a dicembre e di 100 mila a gennaio, per poi tornare alla normalità».

Prima di gennaio, la Bp non potrà infatti completare la costruzione di un nuovo tratto di oleodotto, lungo 26 chilometri.

GRUPPO MPS

Superati a fine giugno 4 milioni e mezzo di clienti

Il Gruppo Mps ha superato a fine giugno la soglia dei 4 milioni e mezzo di clienti. Rispetto allo stesso periodo del 2006 il gruppo senese ha acquisito 188mila nuovi clienti, principalmente attraverso i finanziamenti retail-mutui e «consumer finance» e la monetica, avvicinandosi all'obiettivo dei 5 milioni indicato dal piano industriale 2006-2009. A guidare la crescita del patrimonio clienti del Gruppo Mps le carte prepagate e i finanziamenti. Nei primi 6 mesi del 2006 sono state vendute 68mila nuove carte prepagate ricaricabili contro le 26.700 dello stesso periodo del 2005. I prestiti personali sono passati a 44mila nuovi contratti dai 32mila del primo semestre 2005. Altro settore in rapida espansione è quello delle coperture assicurative per la famiglia. In questo caso la crescita riscontrata nel periodo tra giugno 2005 e giugno 2006 è stata esponenziale; si è passati dalle 26mila polizze vendute nel primo semestre 2005 ad oltre 59mila di quest'anno con un tasso di penetrazione che in 12 mesi è praticamente raddoppiato, arrivando ad oltre il 10%.

Consumi, cresce la grande distribuzione

Per il terzo trimestre consecutivo segno positivo per le vendite

/ Milano

I CONSUMI La grande distribuzione sostiene i consumi delle famiglie, consentendo alle imprese commerciali di registrare, anche nel secondo trimestre 2006, un incremento, seppure contenuto, delle vendite: l'aumento rispetto allo stesso periodo del 2005 è stato dello 0,1%. È il terzo trimestre consecutivo che si registra una crescita. Positivo anche il volume d'affari nei servizi, salito dello 0,4%. È quanto emerge dall'indagine del Centro Studi di Unioncamere sulla congiuntura delle piccole e medie imprese da 1 a 500 dipendenti nel secondo trimestre di quest'anno.

COMMERCIO AL DETTAGLIO L'incremento dello 0,1% delle vendite delle imprese commerciali è dovuto essenzialmente alla dinamica della grande distribuzione (+2,9%). Legge-

ra la flessione per le medie dimensioni (-0,7%), mentre ancora elevate sono le difficoltà dei piccoli esercizi (-2,1%). Nord-Est (+1,6%) e Centro (+0,7%) le aree in cui la ripresa dei consumi appare più robusta, mentre il Nord-Ovest rimane allineato alla media nazionale (+0,2%). In contrazione, invece, la dinamica del Mezzogiorno (-1,3%). A livello settoriale, si conferma l'ottimo andamento di ipermercati, supermercati e grandi magazzini (+3,1%), mentre è in calo il commercio di prodotti alimentari (-1,2%). Leggermente in diminuzione anche il segmento non alimentare

Ancora in difficoltà i piccoli esercizi

La ripresa è più robusta nel Nord-Est e nel Centro
In calo i prodotti alimentari

(-0,3%), all'interno del quale, però, le vendite dei prodotti per la casa ed elettrodomestici crescono dello +0,4%.

SERVIZI La crescita dello 0,4% del volume d'affari delle imprese dei servizi in senso stretto risulta determinata dal buon andamento delle imprese con oltre 50 dipendenti (+2,2%) e di quelle con 10-49 dipendenti (+1,0%). In flessione dell'1,1%, invece, le imprese con 1-9 dipendenti. Nord-Ovest (+0,3%) e, soprattutto, Nord-Est (+1,1%) le aree con i maggiori incrementi. Stazionario l'andamento del Sud, mentre leggermente negativo il dato del Centro (-0,1%). Tutti i settori, ad eccezione delle costruzioni (-0,4%) e degli alberghi, ristoranti e servizi turistici (-0,8%), chiudono il trimestre con incrementi del volume d'affari oscillanti tra il +1,4% dell'informatica e telecomunicazioni e lo 0,3% degli altri servizi. Il commercio all'ingrosso e di autoveicoli registra un +0,5% medio grazie al contributo delle imprese di maggiori dimensioni (+3,9%), che controbilanciano la contrazione del giro d'affari delle piccole imprese (-2,5%).

LIBERALIZZAZIONI

Coop Adriatica cerca farmacisti per aprire i «corner» della salute

«AAA farmacisti cercasi»: è l'appello che lancia la Coop Adriatica in vista dell'apertura dei nuovi «corner» della salute e del benessere all'interno degli ipercoop. La caccia ai camicini bianchi è determinata dalla volontà di usufruire della recente legge, che liberalizza la vendita dei farmaci a totale carico del cittadino e acquistabili senza ricetta. La Cooperativa di consumatori punta ad assumere entro la fine del prossimo anno circa 50 farmacisti laureati e abilitati all'esercizio della professione per gli ipercoop di Bologna, della Romagna, del Veneto, delle Marche e dell'Abruzzo.

In ciascun corner, i primi apriranno già a fine settembre, è prevista la presenza di più di un farmacista, per gestire l'area e assicurare assistenza e consulenza ai consu-

matori durante l'intero orario di apertura dell'ipercoop. In questi spazi della salute e del benessere, in fase iniziale, saranno disponibili circa 300 prodotti tra farmaci Otc (da banco o di automedicazione) e Sop (senza obbligo di prescrizione medica), che copriranno l'80% delle aree terapeutiche.

I farmacisti - assunti dopo selezione - saranno chiamati a gestire l'area destinata ai farmaci in grandi strutture di vendita; ciascun «corner» sarà connotato dal colore verde-turchese, accogliente, riservato, e sarà identificato dall'insegna luminosa che segnala il presidio sanitario. Quanto alle politiche di prezzo, Coop avverte che potrà essere in grado di applicare, in media, uno sconto del 25% rispetto al prezzo fino ad ora praticato dal circuito delle farmacie.

A ROMA E MILANO

Alitalia a caccia di soldi mette in vendita immobili e terreni

L'Alitalia ha annunciato oggi, con una comunicazione su quotidiani, di voler vendere immobili e terreni e invita «a manifestare interesse» entro il 5 settembre prossimo.

Sono tre i complessi immobiliari che l'avio-linea guidata da Giancarlo Cimoli vuole dismettere: l'area della superficie di 47,3 ettari a destinazione non residenziale nel comune di Fiumicino; il complesso denominato Casale Somaini, nel comune di Roma, a ridosso del Centro direzionale di Alitalia, sulla collina della Muratella; una porzione di immobile a destinazione direzionale nel comune di Sesto San Giovanni (Milano).

Prima ancora di quest'ultimo annuncio di vendita, sempre in tempi di ristrettezze e di bilanci magri, Alitalia aveva giocato la

carta della vendita di immobili per far affluire in cassa risorse fresche. Il piano industriale messo a punto dall'ex amministratore delegato, Francesco Mengozzi, oltre alla vendita di società considerate «no core» (Eurofly e Italiatour), aveva previsto anche la dismissione di cespiti immobiliari tra cui quella del centro direzionale della Magliana. L'accordo venne concluso nel dicembre del 2002. L'operazione, il cui valore si aggirava intorno ai 300 milioni di euro, prevedeva l'acquisto e la ristrutturazione del Centro direzionale della compagnia e l'acquisto di terreni contigui all'aeroporto di Fiumicino e la costruzione della nuova sede Alitalia da parte della joint venture costituita dall'americana Peabody e da Lama-

Unità online

Non ti lascia mai... nemmeno in vacanza!

- OMBRELLONE
- ABBRONZIANTE
- MACCHINA FOTOGRAFICA
- COSTUMINO PER SIFONE

ABBONAMENTO MENSILE A L'UNITA' ONLINE 15€

Abbonati sul sito www.unita.it
un mese 15 euro,
tre mesi 40 euro,
sei mesi 66 euro,
un anno 132 euro.

Offerta valida fino al 30 settembre 2006

www.unita.it