

Energia. Imprese, istituzioni e cittadini lucani sono tra i maggiori beneficiari

Il fotovoltaico corre grazie agli incentivi

Basilicata dietro solo alla Sicilia per potenza generabile

Enza Moscaritolo
POTENZA

La Basilicata crede e investe nel fotovoltaico. Lo dimostrano i dati del primo rapporto sugli incentivi statali per questa fonte di energia pulita e rinnovabile nel periodo compreso tra settembre 2005 e ottobre 2006, appena pubblicato dal Gse (Gestore servizi elettrici spa, di cui è azionista unico il ministero dell'Economia). Ai vertici assoluti della classifica generale delle istanze accolte ci sono nell'ordine Puglia, Sicilia, Lombardia ed Emilia-Romagna, tutte ben più grandi e sviluppate della Basilicata (970), che invece stacca nettamente le altre piccole regioni (si veda il grafico qui accanto).

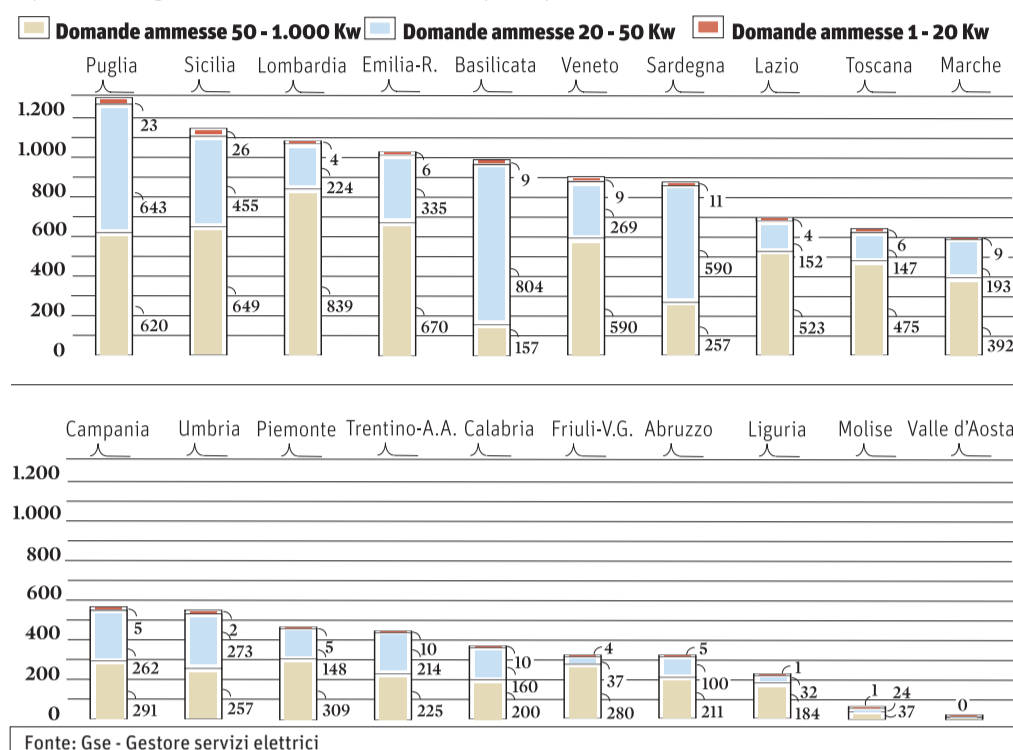
A livello di potenza, con i suoi 47,8 MW, la Basilicata arriva a essere addirittura seconda, preceduta solo dalla Sicilia. E nella sola provincia di Matera sono state ammesse 508 iniziative per circa 30 MW (8,5 kW/kmq, 143 watt/abitante).

La Basilicata è invece indietro nella fase di finalizzazione degli incentivi è ultima tra tutte le regioni meridionali quanto a impianti entrati in esercizio. Secondo gli ultimi dati forniti dal Gse - aggiornati al 1° settembre 2007 -, sono stati appena 34, contro i 238 della Puglia, 155 della Sicilia, 72 della Campania e i 48 della Calabria.

Sono pari ad oltre 5 milioni di euro gli incentivi erogati dal Gse, a fronte di una produzione di circa 11 milioni di kilowattora. È stato il 2006 l'anno che ha fatto registrare un notevole incremento dell'attenzione per le fonti rinnovabili in Basilicata. Un andamento temporale in linea col resto del territorio nazionale e che vale per tutti i tipi di energia, ma in particolare per quella solare fotovoltaica, gra-

Primo posto per i piccoli impianti

Ripartizione regionale delle richieste di incentivo per impianti fotovoltaici



Fonte: Gse - Gestore servizi elettrici

ziazie anche al sistema di incentivazione *in conto energia*, si è attestata sui 35 milioni di kilowattora (+12,9% rispetto al 2005).

Il meccanismo del conto fa leva sulla concessione dell'incentivo all'energia effettivamente prodotta dall'impianto per un periodo comparabile con la sua vita tecnica. Ciò costituisce una garanzia affinché il proprietario

REALIZZAZIONI LENTE

La regione è l'ultima di tutto il Mezzogiorno per quello che riguarda le entrate in esercizio: solo 34 al 1° settembre

VA MEGLIO MATERA

Tra la città dei Sassi e la sua provincia sono state ammesse 508 istanze sulle 970 accettate in tutta la regione

s'impegna a realizzare al meglio l'impianto. Dunque, i rischi economici dell'iniziativa ricadono sul proprietario. Il recupero del costo dell'impianto, totalmente anticipato dall'investitore, è legato all'entità e alla durata delle tariffe incentivanti, che devono essere sufficienti a garantire un congruo ritorno economico della spesa iniziale. L'attenzione al fotovoltaico è provata anche dall'interessamento di numerosi istituti di credito italiani, che hanno sottoscritto (oltre 20 sparsi sull'intero territorio nazionale al 6 agosto 2007) col Gse un accordo quadro che disciplina la procedura di cessione del credito derivante dalla tariffa incentivante per agevolare chi intende usufruire di un finanziamento per la realizzazione dell'impianto. Tale accordo semplifica i rapporti fra il Gse e gli istituti finanziari, in relazione alla gestione della cessione dei crediti per queste specifiche richieste.

Dal febbraio 2007 è partita

una seconda fase per il fotovoltaico. Il decreto interministeriale pubblicato il 19 febbraio in «Gazzetta Ufficiale» presenta il *nuovo conto energia*, con procedure più snelle e semplificate rispetto a quello in vigore in passato. La prima novità sostanziale è che la potenza incentivabile complessivamente ammessa è pari a 1.200 MW - contro i 1.000 MW del precedente sistema. Si prevedono, inoltre, premi aggiuntivi per gli impianti abbinati a interventi di efficienza energetica degli edifici, e incrementi di tariffe per installazioni realizzate in scuole, ospedali e piccoli comuni. Le tariffe riconosciute e applicate agli impianti in esercizio sono variabili in funzione della classe di potenza degli stessi e del loro livello di integrazione architettonica nel centro abitato: si parte da un minimo di 0,36 (l/kWh) fino ad arrivare a 0,49 (l/kWh).

www.ilssole24ore.com/economia
Il testo completo del rapporto Gse

INTERVISTA Massimo Magnotta

«Il settore pubblico traina i privati»

Massimo Magnotta è un ingegnere che collabora alla progettazione e allo sviluppo degli impianti per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. Conosce bene il settore al Sud perché lavora per la Snie, Società nolana per imprese elettriche spa.

Come giudica questo boom del fotovoltaico nel Mezzogiorno?

Il quadro nel Sud Italia è assai positivo nel suo complesso. L'incremento del numero delle istanze sia nel settore pubblico che nel privato è sintomo di una maggiore attenzione verso il settore delle energie rinnovabili. Ciò vuol dire che sta maturando anche un maggiore senso di responsabilità verso l'ambiente. Nel corso della mia esperienza nel fotovoltaico, infatti, si è verificata frequentemente l'emulazione da parte di cittadini che hanno voluto installare pannelli solari sulle loro abitazioni, dopo aver visto quanto effettuato su edifici pubblici. Bisogna, però, sottolineare che se da un lato il Governo centrale sta incentivando il ricorso a questa fonte di energia pulita, spesso sono le Amministrazioni locali a rallentare la realizzazione concreta dei progetti, tardando a rilasciare le autorizzazioni necessarie.

E i benefici per un cittadino che decide di installare un pannello solare?

Sicuramente c'è quello di contribuire direttamente e in maniera significativa all'abbattimento generale dei costi dell'energia, creando così un circuito virtuoso di cui beneficia tutta la comunità. L'energia elettrica prodotta, infatti, viene veicolata nel sistema della rete nazionale, non usufruendo soltanto il singolo produttore. Al momento gli incentivi vengono erogati per facilitare l'installazione, ma in futuro, secondo me, sarà opportuno calcolare sconti anche nel pagamento delle utenze.

En. M.

Ma ai tetti delle abitazioni delle nostre città, e sono più autonomi sia sotto l'aspetto energetico che sotto quello della manutenzione. Le torri eoliche, invece, possono essere impiantate soltanto in alcune precise zone del territorio, laddove si presentino caratteristiche di forte ventosità - soprattutto lungo i rilievi orografici - che possano giustificare poi questo tipo di investimento e assicurare un congruo ritorno in termini di produzione energetica. Le torri del vento hanno necessità di una manutenzione più costante, oltre ad un impatto visivo sicuramente più forte.

E i benefici per un cittadino che decide di installare un pannello solare?

Sicuramente c'è quello di contribuire direttamente e in maniera significativa all'abbattimento generale dei costi dell'energia, creando così un circuito virtuoso di cui beneficia tutta la comunità. L'energia elettrica prodotta, infatti, viene veicolata nel sistema della rete nazionale, non usufruendo soltanto il singolo produttore. Al momento gli incentivi vengono erogati per facilitare l'installazione, ma in futuro, secondo me, sarà opportuno calcolare sconti anche nel pagamento delle utenze.

En. M.



Progettista. Massimo Magnotta, ingegnere delle fonti rinnovabili

Salotti. Un logo valorizza il made in Italy

Nicoletti marchio i divani murgiani e apre nuovi negozi

Michele Sarra
MATERA

Un divano stilizzato tricolore con la dicitura «Prodotto nei nostri stabilimenti in Italia». È questo il nuovo marchio a tutela delle produzioni *Made in Italy* del gruppo materano Nicoletti (MT) lanciato per contrastare la competizione nel mercato globale. Il gruppo è una delle principali del distretto murgiano del salotto e il logo accompagnerà la comunicazione dei prodotti destinati alla catena dei punti vendita monomarca «Negozio Nicoletti» in Italia. Con il logo sarà accompagnata proprio l'espansione di questa catena, che a sua volta s'inquadra nel rilancio del conti del gruppo.

«L'idea nasce dalla necessità di rafforzare la tutela e la garanzia dei prodotti interamente fabbricati in Italia, nonché ideati, progettati e realizzati negli stabilimenti di proprietà del gruppo», spiega l'amministratore delegato, Eustachio Nicoletti.

Intanto, con l'apertura di Bologna e Siracusa prevista entro la fine dell'anno, il numero dei negozi di proprietà in Italia salirà a quota 12 (comprensive di due punti vendita di Roma, più quelli di Bari, Matera, Milano, Bergamo, Torino, Varese, Udine, Treviso). La catena ha raggiunto un totale di circa 2,5 milioni di euro di fatturato nei primi sei mesi del 2007 (contro i 3,5 milioni dell'intero 2006).

Nel resto del mondo, il gruppo possiede circa 300 *corner shop* (negozi all'interno di altri spazi espositivi). Due gli *showroom* in Cina (a Pechino e a Shanghai), dove oggi l'azienda possiede un sito produttivo di 18 mila metri quadrati con 300 dipendenti.

Dal punto di vista dei risultati consolidati al dicembre 2006, il gruppo registra un valore della produzione pari a 101,9 milioni di euro, in calo del 6% rispetto al 2005. Hanno pesato ancora fattori come la contrazione delle vendite nel comparto, il rafforzamento

dell'euro sul dollaro che ha fatto contrarre il fatturato estero (quest'ultimo incide per circa l'82% del totale) e la concorrenza cinese. Il risultato operativo (dell'attività caratteristica) si mantiene pressoché stabile a 1,28 milioni di euro, pari all'1,26% del valore della produzione (1,31 milioni), contro l'1,21% registrato nel 2005; una crescita che è dovuta ad un recupero di costi operativi. Il risultato netto, invece, permane negativo per circa 3,4 milioni di euro, a causa anche di una elevata incidenza della gestione finanziaria.

Circa l'andamento del primo semestre di quest'anno Eustachio Nicoletti afferma: «Nei primi mesi del 2007, il nostro fatturato esprime la politica di riposizionamento sul segmento medio-alto che stiamo perseguendo. Una politica che richiede tempo e, soprattutto, investimenti in ricerca, marketing e comunicazione, orientati alla valorizzazione del marchio. In quest'ottica si inquadra anche il recente accordo siglato con Etno. Siamo un'azienda che vuole crescere con la tradizione del *Made in Italy* per dare una risposta competitiva al futuro».

SBARCO IN SICILIA

In Italia
Nicoletti ha la proprietà di una catena di negozi che in Italia comprende dieci punti vendita: due a Roma e gli altri a Bari, Matera, Milano, Bergamo, Torino, Varese, Udine e Treviso.
Entro fine anno, con l'apertura dei due nuovi negozi di Bologna e Siracusa, la catena italiana arriverà a 12 punti vendita.

All'estero
L'azienda materana non ha veri e propri negozi, ma solo *corner-shop*, cioè spazi allestiti all'interno di altre strutture commerciali. Sono circa 300, di cui due in Cina.

Innovazione e sicurezza

Safety and innovation.

Astra safety, la sicurezza nel campo delle calzature antinfortunistiche

La forza della qualità

La sicurezza sul lavoro, un argomento che di continuo balza agli occhi della cronaca. E che passa dall'adozione di tutte le normative e precauzioni idonee a evitare incidenti sul luogo di lavoro, a garanzia dell'incolumità degli addetti.

Un riferimento nell'ambito dell'antinfortunistica è Astra Safety di Barletta, un ambizioso progetto industriale nato dall'esperienza e professionalità della famiglia Battaglia. Risultato di oltre 50 anni di attività nella produzione di calzature. Si impone da subito nel mercato calzaturiero della sicurezza, producendo Dispositivi di protezione individuale (Dpi) conformi alle più rigide normative europee (En 345 - En 347 - En Iso 20345 - En Iso 20347) in materia. Attraverso una filosofia d'impresa basata su quattro essenziali punti cardine: qualità, robustezza, design e soddisfazione del cliente. Tali prerogative hanno permesso ad Astra di ritagliarsi un ruolo di tutto rispetto. Grazie a un'ampia gamma di prodotti con i quali è presente in più di 25 paesi nel mondo, dove opera con crescente successo tramite una fitta rete di distributori del settore. Perfettamente consapevole dell'importanza degli investimenti in qualità e sviluppo, Astra ha conseguito due certificazioni internazionali, risultando conforme ai rigidi standard ISO per i propri sistemi aziendali di Qualità e Gestione Ambientale (ISO 9001:2000 e ISO 14001:2004). Spicca la nuova linea di calzature antinfortunistiche X² POWER, una generazione innovativa che ridisegna gli standard di sicurezza elevando alla massima potenza la protezione, il comfort e la durata.

Calzature di sicurezza

NEW extraLight

www.astrasafety.com

Via dell'Industria, 114 - 70051 Barletta (Ba) - Italy - Tel. +39 0883 531931 - Fax +39 0883 347071
www.astrasafety.com - info@astrasafety.com