

Convegno “Gli strumenti legislativi, finanziari e contrattuali per il decollo della filiera Legno-Energia ”
 Biella, 26 settembre 2003

GLI ASPETTI CONTRATTUALI NELLA FILIERA LEGNO-ENERGIA

Davide Pettenella
 Dipartimento Territorio e Sistemi Agro-forestali
 Università di Padova

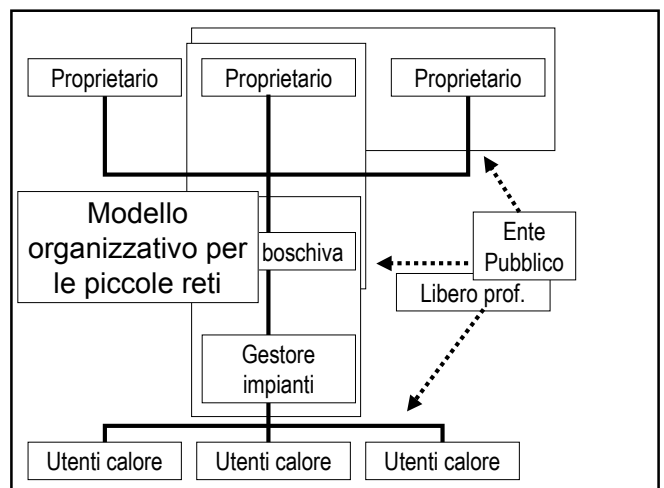
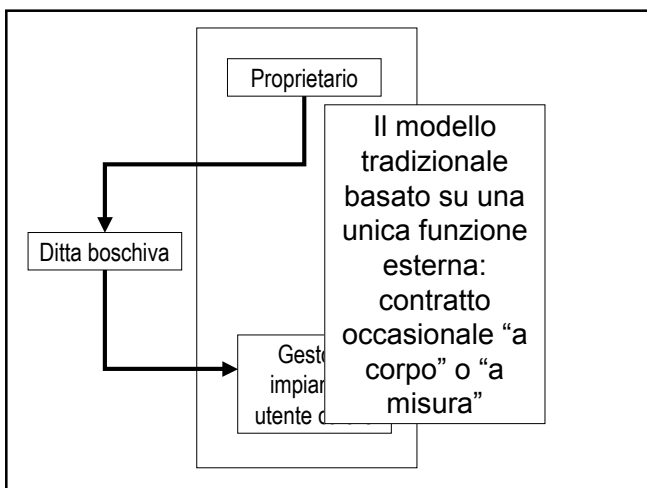
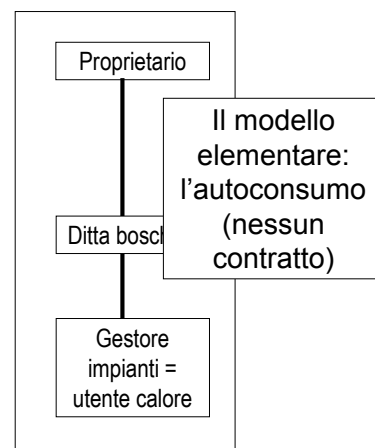
Organizzazione della comunicazione

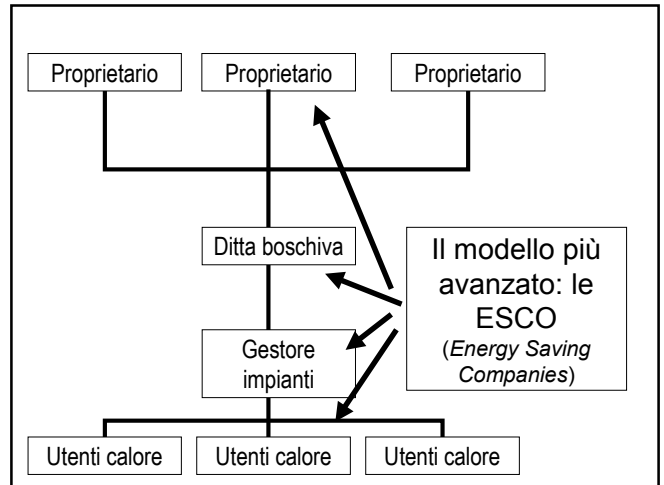
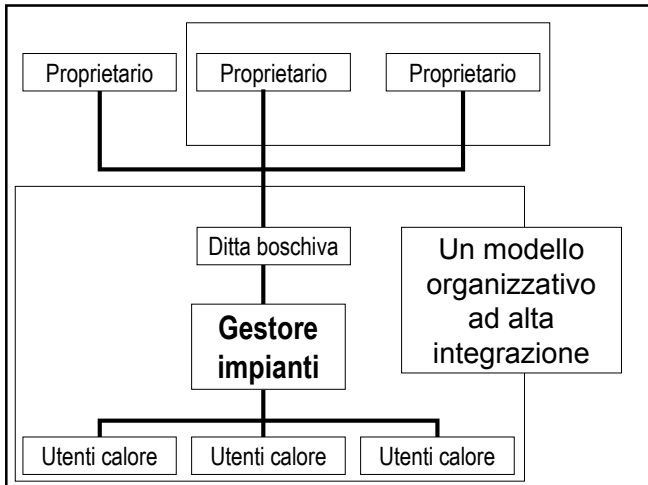
1. Soggetti economici e loro rapporti nella filiera
2. I principali problemi nella definizione dei contratti
3. La remunerazione del proprietario forestale
4. Alcune considerazioni conclusive

1. Soggetti economici e loro rapporti nella filiera

Principali soggetti-funzioni:

- Proprietario boschivo
- (Associazione proprietari)
- Ditte boschive
- Gestore impianti calore
- Utenti calore
- Liberi professionisti (e Società gestione calore)
- (Enti pubblici)





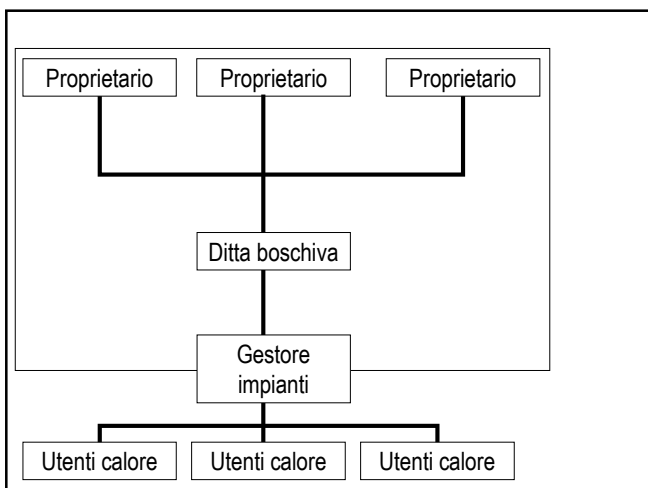
2. I principali problemi nella definizione dei contratti

Caratteristiche delle biomasse di rilevanza negli accordi contrattuali:

- Frammentazione dell'offerta
- Produzioni periodiche
- Parziale identificazione capitale fondiario/interesse
- Materiale disomogeneo (umidità, volume)
- Consumi fluttuanti
- Esternalità: → intervento pubblico

Variabili chiave:

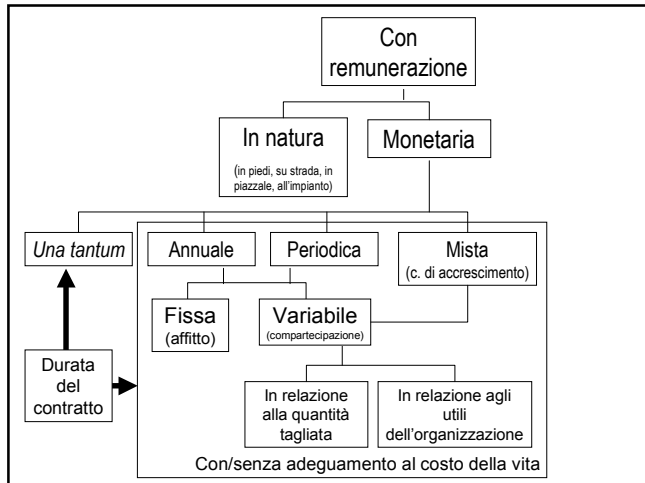
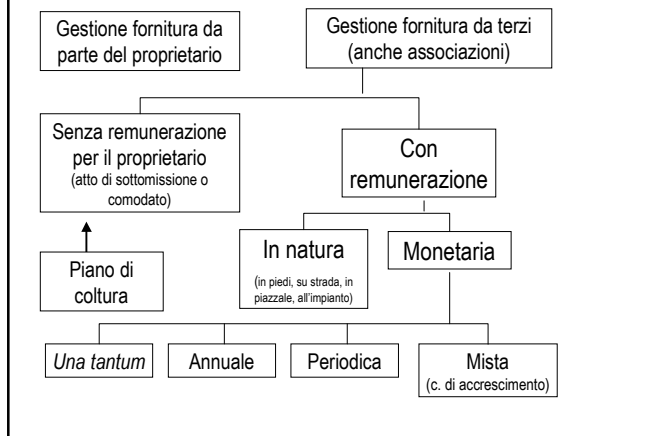
- * Remunerazione proprietario
- * Durata del contratto
- * Offerta minima annuale
- * Qualità della biomassa conferita
- * Consumo minimo annuale
- * Costo calore
- * Ruolo incentivi/indennizzi



Rapporti contrattuali proprietario-gestore

- * Comodato
- * Contratti agrari (art. 45 L. 203/92)
- * Associazione in partecipazione (art. 2549 CC – no soggetti pubblici)
- * Cooperativa
- * Consorzio (art. 2602 e seg. CC – semplici, misti, anche con soggetti pubblici)
- * Programmazione negoziata

3. Remunerazione proprietario



4. Alcune considerazioni conclusive

- ✓ Strumenti diversi, per soggetti diversi, per problemi diversi
- ✓ Importante applicare i principi della programmazione negoziata (Programmi territoriali, Patti d'Area) in un processo di *scaling down*
- ✓ Due problemi:
 - La credibilità degli animatori del processo negoziale
 - I costi della negoziazione (costi di transazione)