



Il ruolo del GNL nella decarbonizzazione del trasporto pesante, stradale e marittimo

10 ottobre 2024



Infrastrutture per il mercato italiano

- **In esercizio**
 - Depositi costieri di approvvigionamento **GNL** (Ravenna, Oristano, Fos, Krk)
 - Siti di produzione di **BIOGNL** = 15
 - **160** distributori stradali presenti in Italia
- **In progetto**
 - Nuovi depositi costieri
 - Liquefattori da tubo
 - Nuovi distributori stradali

Grazie a una rete capillare dislocata sul territorio nazionale ed europeo, disponiamo di infrastrutture di **approvvigionamento e distribuzione di GNL** che permettono di sostenere il mercato attuale e anche un potenziale notevole sviluppo dello stesso .



La Domanda di GNL per il trasporto pesante

Mezzi circolanti sul territorio italiano: **4500/5000** unità

- Fabbisogno di **GNL** per ogni mezzo = circa **30 ton/anno**
- Fabbisogno totale annuo = 135000/ 150000 ton
- Trend di crescita dei mezzi circolanti = **negativo**

Le immatricolazioni di mezzi nuovi sono molto basse mentre il saldo tra nuove

immatricolazioni e dismissioni di mezzi a fine ciclo vita è **negativo**.

Rapporto DOMANDA - OFFERTA

Se esaminiamo e confrontiamo i dati relativi a domanda e offerta, è chiaro che, da una parte abbiamo una rete italiana ben sviluppata, efficiente, cresciuta significativamente negli ultimi anni grazie agli investimenti privati, in ulteriore crescita grazie a nuovi importanti progetti in sviluppo, mentre in contrapposizione si evidenzia una **importante carenza di veicoli alimentati a GNL** ed un trend di crescita negativo

Questo dato non solo ci pone riflessioni e incertezza su nuovi ed ulteriori **investimenti nelle infrastrutture** di approvvigionamento e distribuzione, ma rende, allo stato attuale, anche parte delle infrastrutture esistenti insostenibili, sia dal punto di vista economico che da quello tecnico e operativo.



Conclusioni

A fronte di queste analisi - in attesa anche di capire quali saranno gli impatti nel settore dei trasporti delle nuove normative ETS e se porteranno un impulso positivo allo sviluppo delle domanda - riteniamo doveroso che tutti i protagonisti di questo mercato siano focalizzati e concordi sul fatto che ad oggi l'azione più importante da sostenere sia quella di creare **DOMANDA DI GNL**.

In che modo?

Concentrando tutte le risorse a disposizione in questa direzione.



GNL nel settore marittimo

Sull' utilizzo del GNL nel settore marino, ad oggi, non ci sono molti dati utili da analizzare, perché in Italia al momento è un mercato ancora inesistente, salvo qualche piccolo **bunkeraggio** di test effettuato

Un dato che ci viene in aiuto e ci fa ben sperare per il futuro è quello degli ordini in cantiere di navi alimentate a **GNL** in forte aumento.

La Ns. percezione è che grazie a questo settore, si potrà avere a partire del 2025 e negli anni a venire **una grande richiesta** di Gas Naturale Liquefatto



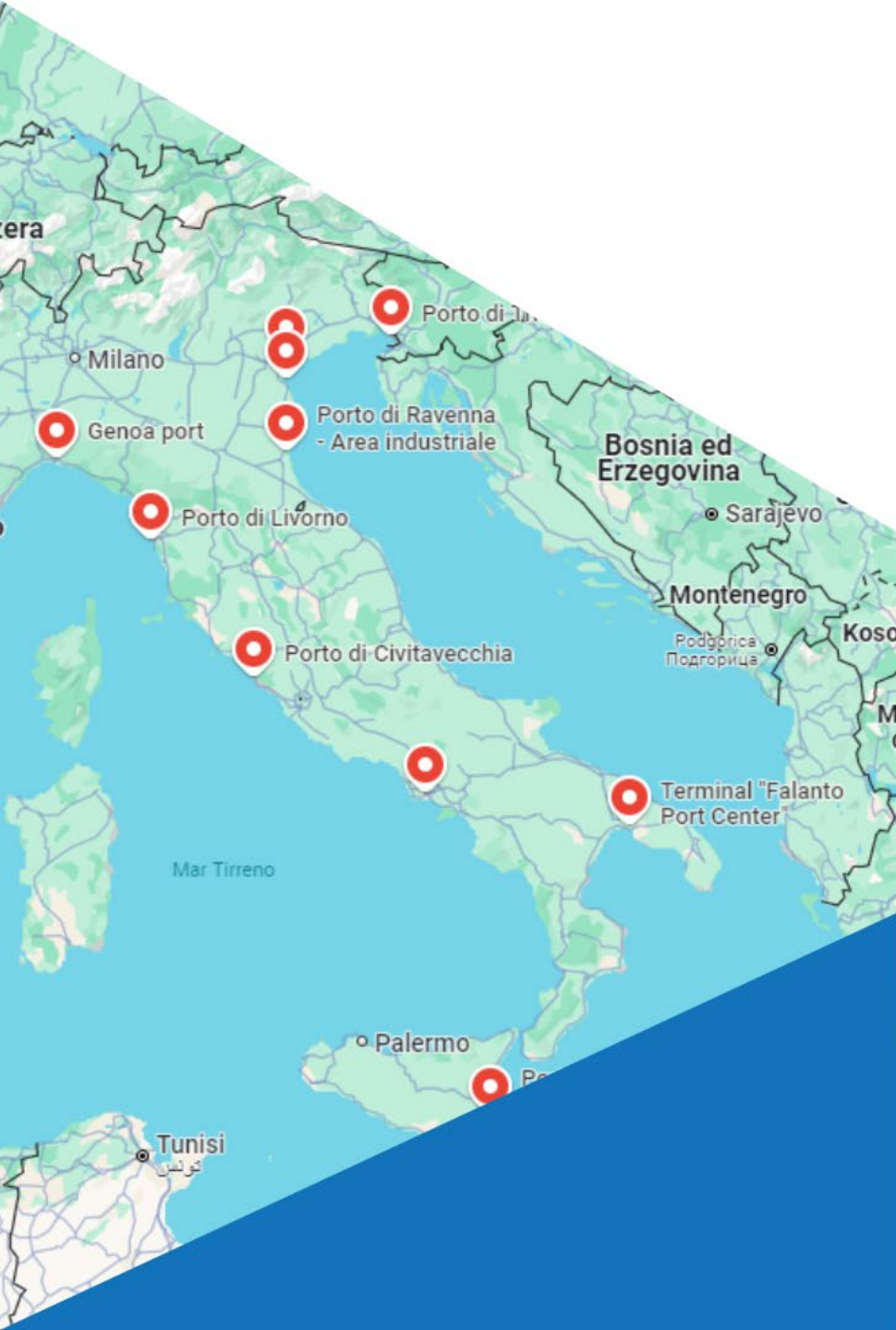
Sistemi di rifornimento

Ship to ship

Rifornimento da nave a nave

Truck to ship

Trasferimento da ATB a nave, operazione che si effettua all'interno di un'area portuale



Possibilità di sviluppo

Essendo l'Italia situata strategicamente nel cuore del Mediterraneo e vantando un gran numero di porti, abbiamo significative e concrete opportunità di **sviluppo per il GNL** in questo ambito, per entrambi i sistemi di rifornimento.

Criticità attuali

Quali azioni attivare?

Dalla nostra esperienza maturata negli ultimi anni, in particolare nelle autorizzazioni legate ad operazioni di *Truck to Ship*, abbiamo riscontrato notevoli difficoltà e complessità nel conseguire **le autorizzazioni necessarie**.

ad effettuare le operazioni di rifornimento

Questi ritardi possono prolungarsi per molti mesi , ostacolando le operazioni o addirittura negando la possibilità di eseguirle. Di conseguenza, molti armatori scelgono di rivolgersi ad altri porti del Mediterraneo dove queste operazioni si svolgono regolarmente .

Per lo sviluppo del settore, riteniamo fondamentale avere, in questa fase, **norme chiare, ben definite e univoche sul territorio**.

Questo ci permetterà di avere procedure burocratiche più snelle e, soprattutto, tempi certi, per attirare il maggior numero possibile di navi con esigenza di rifornimenti di GNL nel bacino del Mediterraneo.

Andrea Fernandi

Chief Sales Officer - Vulcan



Società Italiana Gas Liquidi SpA

Via Famignano 6/8 - 47824 Poggio Torriana (RN)

Tel +39 0541/675252 Mail info@vulcangas.com

www.vulcanenergie.com www.lngcorridor.com

