

Settembre 2013

€ 2,50

Edizione speciale

MF

INTERNATIONAL RUSSIAITALIA

RUSSIA G20



218113
16110113

MF Russia-Italia, gli speciali di MF-Milano Finanza - Supplemento a MF-Milano Finanza
Spedizione in A.P. art. 1 c. 1 L. 46/04, DCB Milano



I CENTO NOMI PIÙ INFLUENTI NELLE RELAZIONI E IL BUSINESS

DOVE INSEDIARSI
Meno tasse e dogana
nelle zone speciali

CONSULENTI
Gli avvocati per le JV
e per il contenzioso

INVESTIRE
Moda, turismo, online,
food: i migliori affari

Class ditori

R. La politica energetica di Putin si muove su uno scacchiere in cui sono presenti interessi e protagonisti diversi, ma i due grandi strumenti attraverso cui l'amministrazione esercita le sue scelte di politica energetica sono Gazprom e Rosneft. Il primo è il maggiore produttore al mondo di gas naturale, con a capo Alexey Miller uomo molto vicino al presidente, sua vecchia conoscenza insieme a Medvedev ai tempi in cui era nell'amministrazione civica di San Pietroburgo. Rosneft, l'alter ego di Gazprom sul versante dell'estrazione e della distribuzione del petrolio, è guidato da Igor Sechin, che ha un background da uomo dei servizi segreti, a capo della società da 10 anni. Sul versante geostrategico, invece, i tre grandi vettori su cui la Russia sta puntando sono il Far East, l'Europa e l'Artico.

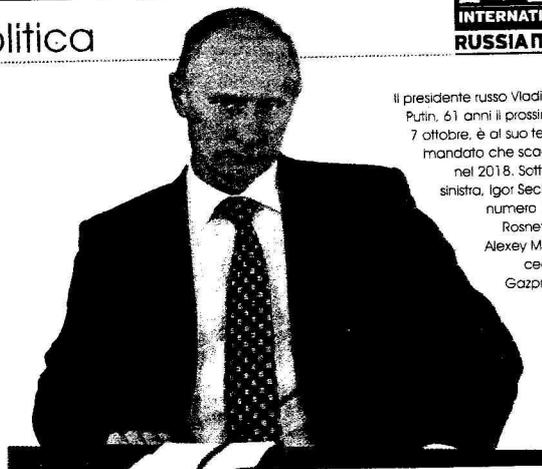
D. Partendo dalle scelte geostrategiche, quale vettore sta privilegiando in questo momento?

R. Nel suo terzo mandato da presidente, Putin ha scelto di percorrere senza indugi il vettore asiatico, come indica chiaramente la firma, al vertice economico di San Pietroburgo dello scorso giugno, dell'accordo tra Rosneft e il governo cinese del valore di 270 miliardi di dollari per la distribuzione di 365 milioni di tonnellate di petrolio per i prossimi 25 anni. È un accordo senza precedenti, sia a livello di volumi di petrolio, che a livello economico e di partnership. Il numero giornaliero di barili inviati da Mosca a Pechino raddoppierà, passando dagli attuali 300 mila a 600 mila. Putin ha persino dichiarato che i barili giornalieri potrebbero presto diventare 900 mila, confermando il suo forte interesse per tenersi buono il cliente asiatico, secondo solo agli Stati Uniti per consumo di greggio.

D. Era una firma attesa o è stato un fulmine a ciel sereno?

R. Era un accordo cercato da entrambe le parti da almeno sette anni. Dal 1993 la Cina è un importatore netto di petrolio, dopo che negli anni 80 ha beneficiato del proprio enorme giacimento interno (Daqing), che ha fatto la sua fortuna per una ventina d'anni, ma che ormai non riesce più da solo a sostenere l'intera crescita cinese. L'enorme fornitura concordata arriverà grazie a Espo, Eastern Siberia-Pacific Ocean oil pipeline, che va dalla Siberia orientale all'Oceano Pacifico. Lo scorso gennaio è stato completato il secondo tratto della pipeline, che renderà nei prossimi anni la Russia un player asiatico fondamentale per le forniture di petrolio, prima di tutto verso la Cina, ma anche verso il Giappone.

Sul versante del gas la strada verso Oriente appare più accidentata. Con la Cina è da nove anni che Gazprom cerca, senza successo, un accordo sul prezzo, ma non ne arrivano a una.



Il presidente russo Vladimir Putin. 61 anni il prossimo 7 ottobre, è al suo terzo mandato che scada nel 2018. Sotto a sinistra, Igor Sechin, numero 1 di Rosneft, e Alexey Miller, ceo di Gazprom



D. E per quanto riguarda la fornitura di gas naturale di cui la Russia è il più grande estrattore al mondo?

R. Sul versante del gas la strada verso Oriente appare più accidentata. Con la Cina è da nove anni che Gazprom cerca, senza successo, un accordo sul prezzo, ma non ne arrivano a una. Questa primavera sono arrivati a un effimero accordo d'intenti, ma in realtà il vero problema è che non esiste ancora un gasdotto in grado di garantire una fornitura russa e questo non rende realistico pensare che a breve vi siano degli sviluppi concreti.

D. Ma un progetto di gasdotto c'è ormai da tempo...

R. Russi e cinesi non riescono a trovare un'intesa su dove farlo passare: la Russia vorrebbe far passare la pipeline dal centro attraverso il confine tra il Kazakistan e la Mongolia, mentre la Cina vuole che arrivi direttamente da Nord-Est perché gran parte della sua attività industriale è collocata da quella parte del paese. Per la Cina è antieconomico far transitare la pipeline da ovest, che è la sua parte più agricola, perché aumenterebbe di molto i propri costi interni. Su questo non riescono a concludere: il modo di fare business cinese è molto pragmatico e commerciale, quindi se la Cina ha il sospetto di pagare troppo il gas russo non lo comprerà perché

ha vicino la Malesia, la Birmania e l'Australia, con le sue enormi riserve di gas liquefatto.

D. Dunque Gazprom come si sta muovendo?

R. Gazprom rimarrà focalizzata sul mercato europeo, non ha alternativa. Per comprenderne le ragioni bisogna fare un passo indietro. L'accentramento delle risorse energetiche voluto da Putin ha coinciso con un calo di efficienza delle compagnie energetiche, soprattutto di Gazprom, che quest'anno ha celebrato i vent'anni di una storia abbastanza frastagliata. Dopo il primo decennio a partecipazione mista, nel 2006 è stata ristatalizzata e nel 2008 ha raggiunto il suo picco di mercato. Miller annunciò allora che la società puntava ad arrivare, da 300 miliardi a 1.000 miliardi di dollari di capitalizzazione, alla luce dei 184,4 miliardi di metri cubi di gas naturale che esportava in Europa.

D. A quel punto è scoppiata la crisi finanziaria in Occidente...

R. Sta di fatto che oggi Gazprom ha una capitalizzazione di mercato inferiore a 200 miliardi di dollari e importa in Europa circa 150 miliardi di metri cubi. Il crollo è avvenuto nel 2008-2009, con il punto più basso nel 2009 quando ha toccato 80 miliardi di capitalizzazione, in coda a molte major energetiche. Oggi la strategia di Gazprom è con-

servativa perché ha diversi problemi sia in patria che fuori, e dunque mira soprattutto a recuperare volumi sull'Europa per arrivare a quello che considera il livello desiderato di equilibrio, che significa stabilizzarsi sui 155-158 miliardi di metri cubi all'anno di esportazioni in questo mercato.

D. Che cosa ha messo così in difficoltà Gazprom?

R. Oggi la Russia soddisfa il 25% della domanda di gas europea ed è comunque il maggior fornitore, anche se questa fetta di mercato si è molto erosa dal 33% del 2008. Alla base c'è innanzi tutto una stagnazione della produzione. A causa di mancanza di investimenti la società non è riuscita a fare nuova ricerca. Per trovare giacimenti la Russia si è mossa negli ultimi 80 anni in maniera schematica: dalla regione del Volga e del Sud la ricerca si è spostata verso il Caucaso, e poi verso la Siberia. Negli ultimi dieci anni ci sono stati tentativi di sviluppo soprattutto nell'area Nord e Far East, nella zona di Sakhalin. Questi tentativi sono andati a buon fine soprattutto per quanto riguarda la penisola di Yamal e il giacimento di Bovanenkovo, che però essendo in aree così remote rappresentano per Gazprom degli investimenti assai costosi. Infatti, nel maggio scorso, Gazprom ha dovuto desistere dal gigantesco progetto Shtokman nel Mare di Barents.

D. E sulla distribuzione come si sta muovendo?

R. La questione delle pipeline è fondamentale sia a livello di esportazione che a livello interno, perché il prezzo del gas è determinato non solo dal costo di estrazione ma anche dalla distanza di distribuzione. Quindi se Gazprom prova a tenere indicizzati i prezzi del gas a quelli del petrolio, più lontani sono i suoi giacimenti, più costosa risulterà l'operazione. A questo si aggiunge il fatto che in Europa stanno arrivando altri fornitori, soprattutto di gas naturale liquefatto, che viene dal Qatar, presto dall'Australia, e in un futuro non troppo lontano forse anche dagli Stati Uniti. A fronte di una simile offerta, che fra l'altro ha acceso a livello europeo il dibattito sulla necessità di far fluttuare i prezzi del gas, Gazprom ha risposto con alcune scelte d'investimento infrastrutturale troppo impegnative dettate più da questioni politiche che dalla scelta di criteri di competitività.

D. A quali questioni di ordine politico fa riferimento?

R. Parte dei problemi di Gazprom sono sorti nel 2009 in seguito alla crisi con l'Ucraina, un paese con cui la Russia è entrata in conflitto soprattutto a causa della Rivoluzione Arancione. Ci sono stati due momenti di grande tensione con la repubblica ex sovietica, nel 2006 e nel 2009. Durante quest'ultima crisi l'Ucraina ha deciso di reagire chiudendo i rubinetti dei suoi gasdotti attraverso cui il gas naturale russo arrivava in Europa. La Russia accusò allora l'Ucraina di rubare il gas russo e quindi a un certo punto ha sospeso i rifornimenti. Poi c'è stato il caso Tymoshenko, che ha segnato ancora di più le relazioni. Da quel momento l'obiettivo fondamentale della Russia è stato di non volere più andare incontro a un simile shock energetico. E come conseguenza di questa crisi che si sono inseriti i due colossali progetti di Nord Stream e South Stream, i gasdotti che permetteranno alla Russia di aggirare

La Russia nell'Artic game

QUANDO E COME SFRUTTARE L'ELDORADO SOTTO LA CALOTTA

Era il 1° agosto del 2007 quando a 4621 metri di profondità due minisottomarini russi deposero dentro una capsula di titanio la bandiera della madre patria negli abissi del Mare Glaciale Artico. L'operazione non era, ovviamente, un puro gesto simbolico ma puntava a dimostrare la legittima annessione di circa 1,2 milioni di chilometri quadrati di territorio artico che, secondo le ricerche svolte sul fondale, sono uniti alle coste russe attraverso una piattaforma subacquea. Fin dagli anni 20 del secolo scorso la Russia ha cercato di risolvere l'annosa questione della sovranità territoriale dell'Artico - che secondo il diritto del Mare non può essere reclamata da alcuno stato oltre le 200 miglia dalla costa - battendosi per imporre il principio settoriale secondo il quale rientrebbe sotto la potestà russa lo spicchio che ha come vertice il Polo Nord e come estremi la regione di Murmansk e il distretto di Chukotski: per caso la porzione di gran lunga più estesa fra quelle degli otto paesi che si affacciano sul Polo Nord, Canada, Danimarca, Finlandia, Islanda, Norvegia, Svezia, Stati Uniti e Russia. In seno al Consiglio Artico, i rappresentanti degli Otto stanno lavorando dal 1991 per risolvere le diatribe di confine e per garantire uno sviluppo sostenibile di questa zona del mondo che sta subendo un cambiamento climatico repentino.

La novità è che lo scioglimento dei ghiacci polari non è più (per tutti) una cattiva notizia e sta cambiando le carte in tavola. Anzi, per molte compagnie petrolifere e diversi capi di stato si è trasformata addirittura in una good news grazie al fatto che la maggiore viabilità artica rende accessibile uno dei patrimoni energetici inesplorati più promettenti del pianeta. Sotto le piattaforme continentali di cinque degli otto stati, Canada, Danimarca, Norvegia, Stati Uniti e

Russia, si nasconderebbero secondo le stime dell'US Geological-Survey Circum-Arctic Resource Appraisal, una delle ricerche più accreditate sul territorio artico condotta nel 2008, 82 miliardi di barili di petrolio, 47 trilioni di metri cubi di gas naturale e 44 miliardi di barili di liquidi da gas naturale: in breve più di un quinto delle riserve mondiali di idrocarburi. Ecco perché la Russia si è tuffata negli abissi a piantare la sua bandiera e perché lo sfruttamento delle riserve artiche, il cosiddetto Artic game, è diventata una partita scottante. La Russia poi, oltre all'enorme opportunità in campo energetico, visto che ospita gran parte dei giacimenti artici, intravede anche i molti vantaggi commerciali che deriverebbero dall'apertura di una rotta oceanica regolare fra Europa e Asia che passi per il Mare del Nord, la Northern Sea Route (NSR), già praticata per 4 mesi l'anno, che riduce del 40% il tragitto di percorrenza rispetto alle rotte meridionali tradizionali di Suez e di Panama.

Tuttavia alcune incognite incombono sull'andamento della partita artica. Per quanto riguarda l'estrazione degli idrocarburi, costi e rischi che comportano la trivellazione in zona artica sono temi molto dibattuti. Le condizioni climatiche ostili e le difficili condizioni di navigazione e di volo rendono al momento troppo costoso percorrere la rotta dei ghiacci, che per quanto siano in via di scioglimento lasciano libere acque tempestose, con onde che raggiungono i 27 metri di altezza e una profondità media marina di 1500 metri, a temperature che oscillano tra i -55° e i +35°. Condizioni estreme soprattutto per l'attività offshore. Gli esperti hanno fatto subito due rapidi calcoli: produrre un barile di greggio in Medio Oriente costa circa 5 dollari, nell'Estremo Nord fra i 35 e i

l'Ucraina, ma che stanno pesando in maniera molto ingente sulle casse di Gazprom.

D. Si ritorna alla questione delle pipeline. Può spiegare più nel dettaglio che cosa sono questi due progetti di cui la Russia è promotrice?

R. Nord Stream è un gasdotto che collega Russia ed Europa attraverso

il Mar Baltico fino alla Germania e che è stato nel tempo oggetto di polemiche e crisi diplomatiche. Il suo scopo, infatti, è principalmente quello di togliere potere all'Ucraina, alla Bielorussia e alla Polonia, paesi attraverso cui transitava il gas fino a oggi. Al momento Nord Stream è la pipeline sottomarina più lunga del mondo. Il problema maggiore è che ancora adesso il gasdotto non è utilizzato alla sua massima capacità, argomento che viene molto sostenuto dagli esperti antirusi, o anti Gazprom, per denunciare il fatto che sia stato un investimento troppo costoso. Ma Nord Stream, funzionante dal novembre del 2011, ha una capacità abbastanza in linea con la media. L'investimento iniziale si può considerare troppo elevato, soprattutto perché esistevano già le pipeline che passavano attraverso l'Ucraina e quindi sarebbe stato più logico lavorare per trovare un accordo con questo paese.

D. Non mancano le polemiche neppure sullo South Stream. Perché?

R. Per le dimensioni dell'investimento, circa 21 miliardi di dollari,

mentre, sta arrivando in Europa un sostanziale quantitativo di gas di scisto liquefatto a buon mercato da altri mercati. South Stream, sviluppato congiuntamente da Gazprom ed Eni, connetterà direttamente Russia e Unione Europea, attraverso Mar Nero e Balcani, eliminando ogni paese extracomunitario dal transito.

D. Sul versante del gas liquefatto la Russia come si sta muovendo?

R. Sta cercando di entrare in questo mercato, ma in grande ritardo. Gazprom è lenta a reagire alle realtà del mercato. Inoltre sullo shale gas Gazprom sta subendo la concorrenza di Rosneft e di Novatek, il maggior produttore di gas naturale indipendente della Russia, il cui ceo, Gennady Timchenko, è una vecchia conoscenza di Putin e uno degli uomini più ricchi del mondo. Questo rappresenta un fatto storico perché romperebbe il monopolio sulle esportazioni che Gazprom esercita incontrastata dal 2006 e che è stato la linfa del suo successo. L'export di gas liquefatto russo interesserebbe ancora quantitativi molto piccoli, ma rompe

Chi è l'analista

A TUTTO VAPORE SULLENERGIA

Paolo Sorbello, nato a Catania nel 1985, sta completando un doppio Master in Studi Russi e Centroasiatici presso l'Università di Glasgow (GB) e KIMEP (Kazakistan). In precedenza, ha ottenuto la laurea specialistica presso l'Università di Bologna e ha studiato negli USA, a Berkeley, CA e Washington Dc. Ha pubblicato un libro *The Role of Energy in Russian Foreign Policy towards Kazakhstan* (Lambert Academic Publishing, 2011) e numerosi articoli sui temi dell'energia nell'area post-sovietica in italiano e in inglese. Ha collaborato con il centro di ricerca lecob e attualmente collabora con l'Indro, quotidiano digitale indipendente di approfondimento, scrivendo di queste tematiche.



Paolo Sorbello

100 dollari. Di conseguenza la Russia ha addolcito di recente gli impegni nazionalisti nell'Artico a favore di un atteggiamento che mira alla più sodale collaborazione. Innanzi tutto Putin si è accorto che senza la tecnologia straniera, soprattutto americana ma anche italiana, gli abissi potrebbero rimanere inesplorati molto a lungo. L'insieme di queste problematiche ha addirittura causato in questi ultimi tempi l'abbandono di grossi progetti: la norvegese Statoil nell'agosto 2012 ha sospeso le trivellazioni al largo dell'Alaska, mentre la francese Total ha definito un disastro i tentativi di trivellazione artica offshore. Ma la rinuncia più clamorosa è stata quella di Gazprom, che ha deciso nell'estate del 2012 di sospendere in accordo con le compagnie partner Statoil e Total il progetto Shtokman per lo sfruttamento di un enorme giacimento di gas nel Mare di Barents. Al momento, i costi di estrazione e l'alta offerta di gas sui mercati globali rendono il progetto antieconomico.

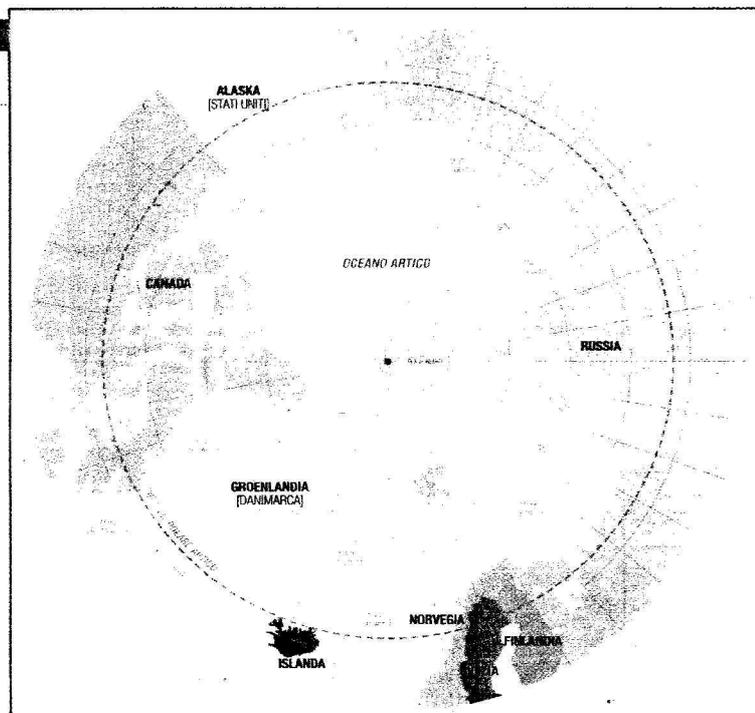
Ma il gioco per la Russia non si chiude qui. Ancora una volta l'antagonismo Gazprom-Rosneft fa sentire il suo peso nelle scelte di politica energetica. Rosneft ha avuto un atteggiamento meno conservativo anche sui ghiacci e si è mossa insieme a big. Per esempio con la major statunitense Exxon-Mobil che per la regione artica ha preventivato una spesa colossale di 100 miliardi di dollari. Poi ancora con BP, con cui ha stretto un accordo da 55 miliardi di dollari che prevede un importante progetto di esplorazione artica. Infine con l'italiana Eni, con cui ha da poche settimane avviato un'attività di rilevamento sismico 2D (il primo step per delimitare le aree da trivellare) su una superficie di 9950 chilometri quadrati situati nell'offshore russo del Mare di Barents. Sarebbe di nuovo un Rosneft-Gazprom 1 a 0. Chissà però che questa volta la

una sorta di tabù. Inoltre è strategico entrare su questo nuovo mercato energetico. Anche Gazprom, tuttavia, si sta muovendo per la produzione di gas liquefatto con due terminali, uno a Vladivostok, dove ha decisamente alzato il tiro puntando a un investimento da 10 miliardi di metri cubi all'anno, e l'altro a Primorsk, sul Baltico, dove vorrebbe produrre 2-3 miliardi di metri cubi, che è la giusta media per un terminale Lng. Novatek e Rosneft sono insieme nella penisola di Yamal. Sechin, il ceo di Rosneft, sta premendo molto perché si spezzi il monopolio sulle esportazioni di Gazprom poiché i prezzi sono completamente diversi se il gas viene esportato: quasi doppi di quelli sul mercato domestico.

D. Dunque Rosneft ha lanciato l'offensiva anche sul mercato domestico del gas?

R. Gazprom sta soffrendo molto per questa accesa lotta interna che tenta di spezzare il suo monopolio. Rosneft si è mossa in questi ultimi anni in maniera più dinamica di Gazprom e ora sta cercando di entrare sul mercato sia del gas naturale

che di quello liquefatto. Il petrolio in Russia è stato privatizzato durante gli anni 90 in maniera più lenta ma più efficace rispetto al gas, il che ha permesso che si formassero grossi colossi energetici indipendenti come Yukos. Questa iniziale privatizzazione, una volta arrivato Putin al potere, è stata combattuta e Yukos è stata smantellata e ricollocata, cedendola a lotti. Di questi lotti il più grosso beneficiario è stata Rosneft che ha ereditato da Yukos oltre al capitale, e ai macchinari per l'estrazione, anche i campi petroliferi e i nuovi siti che in quel periodo Yukos aveva cominciato a esplorare, i cosiddetti greenfield. Rosneft si è dunque trovata avvantaggiata sulla ricerca di nuovi giacimenti, là dove oggi Gazprom ha problemi. Poiché il prezzo domestico russo del gas è sussidiato, quindi calmierato verso l'alto, ma non verso il basso, Novatek e Rosneft riescono in questo momento a garantirsi un costo di distribuzione interno al paese inferiore di quello di Gazprom, anche perché hanno molto lavorato negli anni passati sul network interno dei gasdotti. Recentemente Rosneft ha completato per 3 miliardi di dollari



prudenza di Gazprom non si trasformi in una good news per i 150 mila Inuit che in seguito all'intensificarsi dell'attività artica stanno conoscendo un vero e proprio sconvolgimento del proprio ecosistema di sopravvivenza, o per la calotta polare, che dal 2007 si è ridotta di una superficie pari all'intera Europa.

La mappa della Regione Artica con gli otto paesi che vi si affacciano. Fonte: Oil magazine

l'acquisizione di Itera, una compagnia di gas naturale russa con sede in Florida dal profilo non del tutto trasparente, della quale ha acquisito anche tutti i giacimenti, mostrando definitivamente di volersi imporre anche sul mercato interno del gas naturale.

D. Putin sta, quindi, favorendo Rosneft, più dinamica e asiatica, mentre è conservativo sul gas naturale?

R. Sia in Europa che in Russia il monopolio di Gazprom sta subendo attacchi. Il terzo pacchetto energia varato dalla Commissione Europea va nella direzione di smontare il sistema monopolista di decisione del prezzo che Gazprom ha esercitato negli ultimi vent'anni. Alla base di questa decisione della Commissione Europea c'è l'idea, molto diffusa fra gli economisti, che in campo energetico occorre separare la produzione, dalla distribuzione, dalla vendita e dallo stoccaggio. Questo si scontra frontalmente con Gazprom che ha molte partecipazioni anche del 30, 40, 50% in diverse compa-

gnie energetiche nazionali europee, soprattutto nell'area centro-orientale e nei Balcani. Per adeguarsi a queste direttive energetiche la compagnia russa dovrà andare incontro a un processo di unbundling, cioè di scollegamento delle varie fasi, che metterà a dura prova quel sistema di gestione completo, dall'estrazione al consumatore, che gli ha consentito un totale potere di decisione del prezzo.

D. Come si inserisce in questa lotta il progetto di Nabucco?

R. Fortemente voluto dall'Unione Europea, con il supporto anche degli Stati Uniti, è stato dipinto come un esplicito tentativo di diminuire la dipendenza europea dal gas naturale russo, dunque in diretta competizione con South Stream. Infatti Nabucco punta alla realizzazione di una via di importazione del gas naturale proveniente dalla zona del Caucaso, del Mar Caspio e, potenzialmente, del Medio Oriente attraverso la Turchia, la Grecia e l'Italia, ma anche su per la Bulgaria fino ad arrivare in Austria e da qui a tutta Europa. Tuttavia, recente-

Parla Claudio Descalzi
PERCHÉ ENI È IN UN BARILE DI FERRO

La partita russa per Eni è di fondamentale importanza. E non solo per la quantità di investimenti che ha deciso di giocare, circa 2,5 miliardi di dollari solo nell'upstream nei prossimi 5 anni, ma anche perché coinvolge l'intero core business della maggiore società italiana, cioè l'upstream, esplorazione e produzione, e il downstream, distribuzione, sia per il petrolio che per il gas. Al capo dell'upstream, Claudio Descalzi, dal 2008 braccio destro di Paolo Scaroni per quanto riguarda esplorazione e produzione di gas e di petrolio, *Milano Finanza* ha chiesto di chiarire la politica delle alleanze in Russia.

Domanda. Nell'upstream, cioè nell'esplorazione e sfruttamento dei giacimenti di petrolio e gas, avete stretto accordi con Gazprom e Rosneft, i due maggiori concorrenti sull'energia in



Dal 2008 ceo della divisione upstream, Claudio Descalzi, 58 anni, è un manager Eni dal 1981

Russia. Non è contraddittorio guardare in due direzioni opposte?

Risposta. Non solo non è contraddittorio, ma si tratta di alleanze complementari.

D. Può spiegare per quale motivo?

R. Per lo sfruttamento

degli idrocarburi, e soprattutto del gas, l'alleanza con Gazprom passa attraverso la JV Severenergia, la società che sta sfruttando i giacimenti di gas e petrolio nella penisola di Yamal nella Siberia Occidentale. Gli azionisti di Severenergia sono quattro, due italiani, Eni ed Enel (rispettivamente con il 30% e 19%), e due russi, Novatek (25,5%), il secondo produttore di gas dopo Gazprom, e Gazprom Neft (25,5%), la società petrolifera del gruppo Gazprom. In questa JV il nostro interlocutore principale è proprio Novatek.

D. Quindi?

R. Nell'area dove stiamo sviluppando i campi, Novatek ha grande esperienza e ha sviluppato molte infrastrutture che possiamo utilizzare per una parte del trattamento e del trasporto della nostra produzione. Le attività stanno andando molto bene, con costi e tempi in linea con i nostri programmi: dopo circa un anno e mezzo, da quando sono incominciati i lavori in questo bacino, Severenergia sta producendo circa 120 mila barili di olio equivalente e prevediamo di arrivare a 200 mila barili di pertinenza Eni nei prossimi 3-4 anni.

mente, il progetto sembra sia stato accantonato a favore della Trans Adriatic Pipeline (Tap), che sfocerà in Italia e che porterà il gas azero del Consorzio Shah Deniz in Europa attraverso Turchia, Grecia, Albania fino alla Puglia.

Quest'area è estremamente importante, qui produciamo gas e condensati e produrremo olio.

D. Quanto pensate di investire in questa zona e di ricavarne?

R. Per quanto riguarda Eni, siamo nell'ordine di 1,3 - 1,4 miliardi di euro di investimenti nei prossimi 4-5 anni. Per quanto riguarda i proventi, possiamo dire che siamo in linea con la redditività prevista.

D. Con Rosneft invece che cosa state facendo?

R. Con l'accordo firmato lo scorso anno abbiamo avviato delle JV, nelle quali abbiamo la quota del 33%, per fare esplorazioni in tre diverse zone. Sono attività del tipo che noi definiamo high risk, high reward, in cui, cioè, il rischio esplorativo in caso di successo è compensato dagli importanti volumi di riserve scoperte. Due campi importanti sono nell'offshore russo del Mare di Barents (licenze di Fedynsky e Tsentralno-Barentsevsky), compresi nella regione artica ma in zone libere da ghiaccio e quindi accessibili durante l'intero anno. Il terzo campo di esplorazione è nel Mar Nero russo (licenza di Zapadno-Cernomorsky), per la ricerca in acque profonde oltre 2 mila metri. Prima di noi solo gli americani di Exxon erano riusciti a fare un accordo con Rosneft, che è un gruppo prevalentemente orientato al petrolio.

D. Come siete riusciti a convincere Rosneft?

R. Lavorare nelle zone artiche significa affrontare problemi tecnici, operativi e ambientali completamente differenti dall'esplorazione in zone più temperate. Le tipologie di perforazione e i processi sono resi molto più complessi dalle condizioni ambientali, e ci vuole soprattutto esperienza nell'affrontarle. L'allenamento a lavorare in queste aree, quindi il nostro track record, ci ha permesso di essere scelti da Rosneft che ha fatto un'approfondita verifica tra le compagnie più importanti, prima di decidere. Questo accordo è un grande riconoscimento per gli sforzi che Eni ha fatto in termini di tecnologie, training di persone e know how operativo.

D. Quanto investirete in questa esplorazione?

R. Tra gli 800 milioni e un miliardo di dollari nei prossimi 5-6 anni.

D. In Russia quali altre mosse state preparando?

R. Nell'upstream per ora non pensiamo ad ulteriori espansioni. Quello che abbiamo in mano è già molto importante e dobbiamo gestire bene gli accordi in essere.

D. A proposito di futuro, i vostri piani in Russia

D. Ma è reale o meno questa volontà di emancipare l'Europa dal gas russo?

R. Tap e South Stream sono progetti che non si escludono a vicenda, perché non mirano alla stessa fetta di mercato, anche se l'opinione pubbli-

ca ha esasperato l'intento antirussico di questi gasdotti. Al contrario, il fine di Tap è di rifornire all'Europa 10 miliardi di metri cubi di gas, mentre il fine di South Stream è quello di stabilizzare i volumi importati oggi dalla Russia sul mercato europeo,

baipassando l'Ucraina. Il consumo di 10 miliardi di metri cubi in più di gas naturale proveniente dall'Azerbaijan non cambierà gli equilibri: in realtà quell'acerrima competizione che a molti piace dipingere è meno netta di quanto appaia.



Sotto gli occhi di Putin, Paolo Scaroni (a sinistra), ceo di Eni stringe la mano a Igor Sechin, numero uno di Rosneft

potrebbero essere impattati dall'arrivo in Europa a prezzi bassi dello shale gas?

R. Non vedo in che modo potrebbero esserlo. In Russia il gas non convenzionale c'è, ma il paese è il primo produttore al mondo di gas e già sfrutta gas convenzionale in quantità tali che con i problemi di mercato che ci sono oggi in Europa non credo che si impegnerà nell'immediato nello sfruttamento del gas non convenzionale.

D. Ma Eni è interessata a produrre shale gas?

R. Nel 2008 Eni è stata tra i primi grandi gruppi internazionali a entrare nel business del gas non convenzionale, acquisendo una quota del 27% in Quicksilver Resources, una compagnia texana che opera sulle fonti non convenzionali negli Stati Uniti. L'esperienza con loro ci ha permesso di entrare in Polonia e Ucraina. In Algeria dove abbiamo fatto accordi specifici con Sonatrach, in Pakistan, e non ultimo attraverso un accordo con la cinese CNPC in una delle regioni più importanti in prospettiva per lo shale gas, quella del Sichuan Basin in Cina. E' stata un'esperienza azzeccata perché i nostri concorrenti che hanno fatto grosse acquisizioni di maggioranza per entrare nel continente americano non ci hanno certo guadagnato.

D. Come mai?

R. Lo shale gas è stata una rivoluzione positiva per gli Stati Uniti e un affare per l'ingiustizia collaterale che può disporre di energia a basso prezzo. Il prezzo dello shale gas, condizionato dai grandi volumi prodotti, è sceso molto favorendo gli utenti finali ma penalizzando i produttori. Eni, invece, ha puntato molto di più sullo sfruttamento dei temi convenzionali, perché sono meno costosi e perché ritenevamo che ci fosse molto da sfruttare nei giacimenti convenzionali, come le scoperte in Africa e in Indonesia ci hanno confermato.

D. E in prospettiva?

R. Chi potrà dire la sua sul gas non convenzionale sarà la Cina e lo farà, l'Algeria, il Pakistan, l'Ucraina e pochi altri. In Europa lo shale gas c'è e andrebbe certamente sfruttato. Per fare questo, però, serve un consenso politico che per il momento in alcuni Paesi manca.