

# Cinquant'anni insieme

Dai primi negoziati avviati da Enrico Mattei in piena Guerra Fredda agli accordi più recenti con Gazprom, alle acquisizioni di asset Yukos. Nascita ed evoluzione delle relazioni tra Eni e Russia.

di CLARA SANNA

**I**N UNA FASE STORICA COME QUELLA DEGLI ANNI Cinquanta, con il mondo dominato dalla Guerra Fredda e dall'Unione Sovietica, considerata un pericolo militare, Enrico Mattei ebbe l'intuizione e il coraggio di gettare le solide basi di un rapporto fra Eni e il paese che dura da oltre mezzo secolo.

Proprio mentre gli Stati Uniti consideravano un pericolo imminente il crescente ruolo di esportatore di petrolio verso l'Europa dell'URSS e consigliavano ai governi europei di non acquistarne il greggio, Mattei instaurò un complesso negoziato con la controparte sovietica.

**Anni Sessanta, i primi contratti commerciali.** Le trattative portarono alla firma dei primi accordi commerciali, fino all'incontro diretto con Kosygin, l'allora Primo Vice Presidente del Consiglio dei Ministri, in occasione della sua visita a Roma a fine maggio del 1960.

Fu proprio in questa occasione che si gettarono le basi per le trattative relative allo scambio tra petrolio sovietico e merci italiane e le premesse per un nuovo importante accordo che sarebbe stato firmato da lì a pochi mesi. Accordo considerato da Eni come una concreta opportunità per diversificare le proprie fonti di approvvigionamento e svincolarsi dal predominio delle società anglo-americane. Una delle caratteristiche distintive di questi primi contratti fu la vendita, a titolo di compensazione, di gomme sintetiche, tubi d'acciaio e macchinari vari attraverso la quale Eni dette un forte impulso alle vendite di prodotti e servizi italiani nell'immenso mercato dell'URSS.

Fu quindi con il contratto firmato nell'ottobre del 1960 da Mattei e da Nikolai Patolichev, ministro del Commercio estero, – il primo nel suo genere siglato da una società occidentale – che i rapporti fra Eni e Russia ebbero un grande balzo di qualità, acquisendo quei tratti di originalità e unicità che li caratterizzeranno anche negli anni a venire. Quel contratto stravolse il quadro di riferimento dell'inter-scambio bilaterale, spalancando le porte dell'Italia al petrolio russo e facilitando l'ingresso delle imprese private e

pubbliche italiane nel mercato russo. Si trattò infatti di un contratto per una fornitura considerata gigantesca al tempo: 12 milioni di tonnellate in 5 anni, che mise in allarme l'Alleanza Atlantica. Purtroppo, a distanza di due anni dalla firma di quel contratto Mattei morì in un incidente aereo. Ma il solco che aveva tracciato avrebbe costituito un riferimento imprescindibile per Eni negli anni a venire.

**Anni Settanta, arrivano le forniture di gas.** Alla fine degli anni Sessanta la collaborazione tra Eni e Russia si arricchisce di un secondo, fondamentale pilastro: la costruzione dei gasdotti internazionali per l'importazione di gas naturale.

Il primo contratto, per rendere possibile questo ambizioso progetto, fu del 1969 e stabiliva la fornitura Eni di 6 miliardi di metri cubi di gas all'anno per 38 anni. Poiché il contratto prevedeva la consegna del gas alla frontiera austro-slovacca, insieme alla OMV, principale società del gas in Austria, fu costituita una società mista per costruire e gestire il gasdotto che attraversa il territorio austriaco per una lunghezza di circa 380 chilometri.

Le prime forniture di gas russo giunsero in Italia nel 1974 e, nonostante critiche violente che investirono la strategia Eni-Russia sul gas, esse rappresentarono la pietra miliare di uno sviluppo che – nel corso degli anni Settanta – diventò inarrestabile, coinvolgendo altri paesi e altre società.

**Storia di oggi.** Prima nel 1976, poi nel 1986 e infine nel 1996, la collaborazione tra Eni e Russia sul gas naturale portò alla firma di altri contratti che oggi ci consentono di importare dalla Russia circa 21 miliardi di metri cubi all'anno e che nel 2008 raggiungeranno il tetto complessivo di 28,5 miliardi. Volendo delineare un consuntivo delle importazioni dalla Russia, i quantitativi di petrolio acquistati da Eni superano i 240 milioni di tonnellate, mentre quelli di gas ammontano a circa 400 miliardi di metri cubi.

Parallelamente allo sviluppo nel settore del gas, tra gli anni Settanta e gli anni Ottanta la collaborazione fra Eni e ▶





**PARTNERSHIP ECONOMICA.** Impianti Gazprom a Novij Urengoj. In apertura, Enrico Mattei incontra Aleksey Kosygin, vicepresidente del Consiglio dei ministri russo, nel 1960. Alla fine degli anni Cinquanta, in un mondo dominato dalla logica dei blocchi contrapposti, Mattei ebbe l'intuizione di gettare le basi per un solido rapporto fra Eni e la Russia, che dura da mezzo secolo.

**ECONOMIC PARTNERSHIP.** *Gazprom Site in Novi Urengoj. To start things off, Enrico Mattei met Aleksey Kosygin, the Russian Deputy Prime Minister, in 1960. At the end of the fifties, in a world dominated by the opposition between power blocks, Mattei had the hunch that it was time to cast the basis for a solid relationship between Eni and Russia; it has now endured for half a century.*

Russia si estese anche ad altri importanti settori, in primo luogo quello delle infrastrutture energetiche in Russia. Facendo leva sulle proprie capacità meccaniche e progettuali, Eni ebbe un ruolo di primo piano con la fornitura di stazioni di compressione, tecnologia per il trasporto di gas, impianti chimici e petrolchimici.

Anche quest'ultima collaborazione portò Eni e l'Italia a sfidare il contesto politico internazionale dell'epoca venutosi a creare a seguito del deterioramento dei rapporti fra le due superpotenze, dopo l'invasione sovietica dell'Afganistan nel 1979. Fu un momento drammatico. Gli Stati Uniti decisero l'embargo nei confronti dell'URSS adottando il taglio delle forniture di grano e di tecnologie. Di lì a poco, scelsero di boicottare anche le Olimpiadi di Mosca del

1980, insieme ad altre 64 Nazioni. Ma le pressioni di Washington sul governo italiano e su Eni non fermarono la collaborazione tra la società e la Russia. Eni continuò a fornire tecnologie e strumenti a Mosca, mentre l'Italia inviò la propria rappresentanza alle Olimpiadi.

**Una partnership strategica.** La collaborazione tra Eni e Gazprom, si intensifica considerevolmente negli ultimi 10 anni. Nell'ambito dell'accordo sottoscritto nel febbraio 1998, Eni e Gazprom realizzano congiuntamente il gasdotto Blue Stream per il trasporto a regime di 16 miliardi di metri cubi/anno di gas naturale dalla Russia alla Turchia. Il gasdotto, completato nel 2002, è costituito da due condotte sottomarine di circa 385 chilometri ciascuna per l'attraversamento del Mar Nero tra le località di Dzhubga, sulla costa russa, e Samsun, sulla costa turca. Durante la posa è stata toccata la profondità record di 2.150 metri. Le forniture di gas naturale alla Turchia sono iniziate nel 2003.

Il 14 novembre 2006 Eni e Gazprom firmano a Mosca un ampio accordo strategico. La nuova alleanza rappresenta un passo fondamentale per la sicurezza dell'approvvigionamento energetico dell'Italia.

Questa alleanza internazionale permetterà a Eni e Gazprom di realizzare progetti comuni nell'upstream, mid-stream e downstream e nella cooperazione tecnologica. ►

## FIFTY YEARS TOGETHER

From the early talks started by Enrico Mattei in the midst of the Cold War to the most recent agreements with Gazprom and the YUKOS asset acquisition: the origins and growth of the relations between Eni and Russia.

by CLARA SANNA

IN AN HISTORICAL PERIOD LIKE THE FIFTIES, WITH THE WORLD dominated by the Cold War and the Soviet Union regarded to be a military threat, Enrico Mattei had the intuition and boldness to lay the solid foundation for a relation between Eni and the country, that has held for over half a century. At the time the US considered the growing role of the Soviet Union as oil exporter to Europe an imminent threat and advised the European governments to avoid buying the oil, Mattei started a complex negotiation with the Soviet counterpart.

**Sixties, the first commercial contracts.** The negotiations led to the first commercial deals, and the direct meeting with

Aleksey Kosygin, then Deputy Prime Minister, on the occasion of his visit to Rome in May 1960.

On this occasion the foundation for the negotiations on the exchange of Soviet oil for Italian goods and the conditions for a new important deal to be signed a few months later were laid. Eni saw the deal as a real opportunity to diversify its sources of supply and to free itself from the dominance of Anglo-American oil companies.

One of the distinctive characteristics of these early contracts was Eni's sale, as compensation, of synthetic rubbers, steel pipes and various types of machines, boosting sales of Italian products and services on the huge USSR market.

So it was following the contract signed in October 1960 by Mattei and Nikolai Patolichev, Soviet foreign trade minister, – the first ever signed by a Western company with the USSR – that relations between Eni and Russia improved considerably, acquiring those unique characteristics that will stay in the years to come.

That contract radically changed the context of bilateral trade, opening Italy's doors wide for Russian crude and making it easier for Italy's State and private companies to enter the Russian market. The contract involved a supply that in those days was considered to be huge – 12 million tonnes of oil in five years – alarming the Atlantic Alliance. ►



È un'intesa ad ampio raggio e poggia su tre pilastri:

1. Gazprom estende la durata dei contratti di fornitura di gas a Eni fino al 2035. Eni in questo modo si conferma il primo cliente mondiale di Gazprom. Eni consente a Gazprom di vendere a partire dal 2007 direttamente sul mercato italiano quantitativi crescenti di gas (parte dei volumi venduti oggi a Eni), fino ad un potenziale di circa 3 miliardi di metri cubi dal 2010 e per tutta la durata del contratto.
2. Eni si garantisce lo sviluppo congiunto di giacimenti di idrocarburi in Russia e, come contropartita, aiuterà Gazprom a uscire dalla Russia aprendogli i mercati dell'Africa del Nord e Africa occidentale.
3. Eni e Gazprom prevedono di poter sviluppare nuove infrastrutture di trasporto congiuntamente, utilizzando anche la tecnologia TAP ed inoltre prevedono sviluppo congiunto di progetti GNL.

**Acquisizione degli asset Yukos.** Il 4 aprile 2007 il consorzio EniNeftegaz (60% Eni, 40% Enel) ha acquisito il secondo lotto messo all'asta nel processo di liquidazione del fallito gigante energetico privato russo Yukos, per un prezzo totale di 5,83 miliardi di dollari (circa 4,3 miliardi di euro). La vittoria all'asta e la successiva opzione di ingresso della Gazprom negli asset stessi dà valore e concretezza all'alleanza strategica.

Le attività acquisite comprendono: il 100% di OAO Arctic Gas Company; il 100% di ZAO Urengoil Inc.; il 100% di OAO Neftegaztehnologia.

Le tre società possiedono 5 giacimenti di gas e condensati di gas e parte di altri 3 giacimenti nella regione di Yamal Nenets, la regione che produce le maggiori quantità di gas al mondo. Insieme le tre società hanno riserve di gas e pe-

trolio pari a circa 5 miliardi di barili di olio equivalente<sup>1</sup>.

Gazprom ha un'opzione per l'acquisizione entro i prossimi 2 anni del 51% di questi asset. Nel caso in cui Gazprom esercitasse questa opzione gli asset verrebbero gestiti attraverso una joint venture tra Eni e Gazprom che avrebbe accesso alle tecnologie più avanzate di Eni. Gazprom Neft (precedentemente nota come Sibneft) è la quinta compagnia petrolifera integrata russa. Produce oltre 900.000 barili di olio equivalente al giorno, con una capacità di raffinazione di 690.000 barili al giorno<sup>2</sup>. Eni ha garantito a Gazprom l'opzione di acquisire il 20% delle azioni di Gazprom Neft entro i prossimi 2 anni ad un prezzo di 3,7 miliardi di dollari, oltre ai costi inerenti al finanziamento dell'operazione.

La vittoria nell'asta segna l'ingresso di Eni nel mercato dell'upstream russo, e rappresenta la terza maggiore acquisizione da parte di un operatore straniero nella storia del settore dell'oil & gas russo. L'accordo è un importante passo nella strategia Eni di assicurarsi accesso a riserve in paesi leader nella produzione di idrocarburi e dimostra la capacità Eni di capitalizzare sulla propria posizione strategica nel midstream e downstream del gas per sostenere l'espansione delle proprie attività upstream. L'operazione è molto importante perché pone Eni come operatore all'interno di uno dei più grandi paesi produttori di idrocarburi al mondo. ▶

#### NUOVI ACCORDI.

Eni è il primo cliente mondiale del colosso energetico russo.

Con i rinnovati accordi del novembre 2006, Eni consentirà a Gazprom di vendere direttamente gas sul mercato italiano.

#### NEW ACCORDS.

*Eni becomes the Russian giant's first customer worldwide. Through the renewed accords of November 2006, Eni allows Gazprom to sell its gas directly on the Italian market.*

Unfortunately, two years after signing that contract Mattei died in an airplane accident. But the road he had opened would be a point of reference not to be set aside for Eni in the years to come.

**Seventies, arrival of gas supplies.** By the end of the Sixties the cooperation between Eni and Russia is expanded by a second, very important pillar: the construction of international pipelines for the importation of natural gas.

The first contract, to make this ambitious project possible, was signed in 1969 and established the supply to Eni of six billion cubic metres of gas per year for 38 years. Since the contract called for the gas to be delivered at the Austrian-Slovakian border, a joint company was set up with OMV, the main Austrian gas company, for the construction and management of the gas pipeline through Austria, around 380km long.

The first supplies of Russian gas arrived in Italy in 1974 and, despite heavy criticism on the Eni-Russian gas strategy, it represented a milestone in a process that – during the Seventies – became unstoppable, involving also other countries and companies.

**Recent history.** First in 1976, then in 1986 and finally in 1996, the cooperation between Eni and Russia on natural gas led to the signing of more contracts that today allow Italy to import around 21 billion cubic metres (bcm) of gas per year from Russia, with the total set to rise to 28.5 bcm overall by 2008.

Making up a count of imports over the years, Eni purchased so far more than 240 million tonnes of oil, and around 400 bcm of gas from Russia.

In the same way as the development of the gas sector, between the Seventies and the Eighties the cooperation between Eni and Russia was expanded to other important sectors, first of all, energy infrastructures in Russia. Making good use of its own capacities in engineering and project development, Eni played a leading role by supplying pressures stations, gas transport technology and chemical and petrochemical machinery.

This cooperation, too, led to a collision between Eni and Italy on one side, and the international political context on the other, following the worsening relations between the two superpowers after the USSR invaded Afghanistan in 1979. It was a dramatic juncture. The United States launched sanctions on the Soviet Union by cutting off supplies of grain and technology. Soon after they also chose to boycott the 1980 Olympic Games in Moscow, together with 64 other countries. But Washington's pressures on the Italian government and Eni failed to put an end to the cooperation between the company and Russia. Eni went on supplying technology and tools to Moscow while Italy sent its representatives to the Olympics.

**Strategic partnership.** The cooperation between Eni and Gazprom, has grown more intense in the past 10 years. In the context of the agreement signed in February 1998, Eni and Gazprom jointly built the Blue Stream gas pipeline which when fully operative will convey 16 bcm of natural gas a year from Russia to Turkey. The pipeline was completed in 2002. It

includes two undersea lines of 385 kms each, crossing the Black Sea from Dzhubga, on the Russia coast, to Samsun, on the Turkish coast. Pipelaying reached a record-setting depth of 2,150 meters under the sea. Natural gas started to flow to Turkey in 2003.

In November 2006 Eni and Gazprom signed in Moscow a broad strategic agreement. The new partnership represents a fundamental step to ensure Italy's energy supply security. This global partnership will allow Eni and Gazprom to jointly undertake upstream, midstream and downstream projects and develop technological cooperation.

It's a wide-ranging accord that rests on three pillars:

1. Gazprom extends natural gas supply contracts with Eni to 2035. This way Eni retains its role as Gazprom's top customer in the world. Eni agrees to let Gazprom sell directly to end users on the Italian market increasing amounts of natural gas starting in 2007 (a share of the volume currently sold to Eni), up to a potential three billion cubic meters from 2010 and as long as the contract lasts.
2. Eni gains access to the joint development of hydrocarbon deposits in Russia and, in return, will help Gazprom to ▶



## APPROFONDIMENTI - IN DEPTH

**Eni cooperatore con Gazprom per il gas e il petrolio.** Eni potrà aver accesso a un 1,5 miliardi di barili di olio e gas che per il momento sono risorse ma che quando saranno sviluppate diventeranno riserve. Queste riserve andranno a incrementare le riserve Eni che ammontano a 7 miliardi di barili. L'accordo è arrivato dopo lunghi mesi di negoziazione. Marco Alverà, capo progetto dell'operazione afferma: "È stata una negoziazione complessa. Nelle ultime tre settimane si è negoziato senza sosta giorno e notte. Questa operazione è stata resa possibile dall'utilizzo di tutte le competenze e le energie e il gioco di squadra delle divisioni E&P, G&P, delle

**IMPORT DI GAS NATURALE.** Mosca, particolare dell'area del Cremlino. La collaborazione fra Eni e Russia consente oggi all'Italia di importare circa 21 miliardi di metri cubi all'anno di gas naturale. Nel 2008 tale cifra raggiungerà il tetto complessivo di 28,5 miliardi.

**NATURAL GAS IMPORTS.** Moscow, a detail of the Kremlin area. The collaboration between Eni and Russia permits Italy to import around 21 billion cubic metres of natural gas per annum. That figure is due to rise to a total of 28.5 billion in 2008.

direzioni legali, amministrazioni e societarie. Spero che seguiranno altre operazioni integrate di Eni. Sicuramente per la Russia, questo è l'inizio e abbiamo di fronte molto lavoro".

**La sfida è appena iniziata.** Eni dovrà in breve tempo attrezzarsi per affrontare un mercato vasto e complesso, attraversato da profondi cambiamenti come quello russo. È stato per questo creato un team multi disciplinare e trasversale con sede a Mosca che cercherà di sviluppare non solo le attività acquisite, ma anche nuovi progetti che vanno dallo studio di possibili rotte alternative per l'esportazione di gas russo in Europa, all'ingresso in altre società upstream russe. Il team si è già insediato a Mosca e ha già effettuato una prima visita presso i giacimenti siberiani. ■

### NOTE:

<sup>1</sup> Standard russi di classificazione delle riserve.

<sup>2</sup> Con la partecipazione del 50% di Gazprom Neft in Slavneft.

expand outside Russia into the markets of northern Africa and western Africa.

3. Eni and Gazprom hope they can jointly develop new transport infrastructure, also using the TAP technology and plan to jointly develop LNG projects.

**The Yukos asset acquisition.** On April 4, 2007 the EniNeftegaz consortium (60 pct Eni, 40 pct Enel) purchased the second lot of the sell-off auction of assets of the bankrupt Russia private oil giant YUKOS for a total 5.83 billion dollars (some 4.3 billion euros). The auction success and the successive call-option pact granting Gazprom the right to buy a stake in these assets give value and substance to the strategic partnership. The former YUKOS assets include 100 pct of OAO Arctic Gas Company; 100 pct of ZAO Urengoil Inc. and 100 pct di OAO Neftegaztechnology.

These three companies own five gas and gas condensate fields and parts of three others in the Yamal Nenets (YNAO)

region, the world's largest gas producing region. Together they have around five billion barrels of oil equivalent of oil and gas reserves<sup>1</sup>.

Gazprom has an option to buy 51 pct of these assets in the next two years. In the event that Gazprom exercises its call option, the assets will be operated through a joint venture between Eni and Gazprom which will have access to Eni's most advanced technologies.

Gazprom Neft (previously known as Sibneft) is the fifth largest integrated Russian oil company. It produces in excess of 900,000 barrels of oil equivalent a day and can refine up to 690,000 barrels of crude a day<sup>2</sup>. Eni has guaranteed to Gazprom the option to buy a 20 pct stake in Gazprom Neft with the next two years for 3.7 billion dollars, in addition to the costs attached to financing the transaction.

The auction victory marks Eni's entry into the Russia upstream and represents the third largest acquisition by a foreign investor in the history of Russian oil and gas. The agreement is a major step in Eni's strategy to win access to oil and gas reserves in leading hydrocarbon producing countries and brings out Eni's ability to capitalize on its strategic position in the gas midstream and downstream to support the expansion of its upstream activity. The operation is a major one since it gives Eni a place as operator in one of the world's largest hydrocarbon producers.

**Eni as Gazprom's cooperator for gas and oil.** Eni will be able to have access to 1.5 billion barrels of oil and gas, which for the time being, are resources but when they are developed they will become reserves. These reserves will add to Eni's reserves currently amounting to 7 billion barrels. The agreement was reached after spending long months negotiating.

Marco Alverà, project head of the transaction, says: "It was a complex negotiation. In the last three weeks we went on negotiating unceasingly day and night. This operation was made possible by using all the skills and energies and the team play of the E&P and G&P divisions and the legal, administrative and corporate offices. I hope more integrated operations by Eni will follow. For sure as regards Russia, this is the beginning and there's a lot of work ahead for us".

**The challenge has barely begun.** Eni has to get quickly prepared to tackle a vast and complex market, living through deep changes, as is the case with the Russian market.

For this reason Eni has set up a multidisciplinary and transversal panel based in Moscow, charged with developing not just the purchased assets but also new projects ranging from studying possible alternative routes to export Russian gas to Europe to entering into other Russian upstream companies. The panel has already set up office in Moscow and has carried out its first visit to the Siberian fields. ■

### FOOTNOTES:

<sup>1</sup> By Russian standards of reserve classification.

<sup>2</sup> With Gazprom Neft's 50 pct stake in Slavneft.

