

# Effetto Russia sull'Eni

Gazprom cede il suo gas a prezzi superiori a quelli di mercato. E il gruppo italiano ne deve comprare più di quel che rivende. Una partita da 6,4 miliardi

DI LUCA PIANA

**C**hi fa la politica energetica italiana? Stando ai documenti della diplomazia americana rivelati da WikiLeaks, gli ambasciatori di Washington non hanno dubbi: quando si tratta di affari che contano, Silvio Berlusconi fa il gioco del premier russo Vladimir Putin. O più precisamente, come scriveva nelle sue note l'ormai famosa addetta all'ambasciata degli Stati Uniti a Roma, Elizabeth Dibble, «la politica energetica dell'Italia riflette troppo spesso le priorità russe piuttosto che quelle europee».

Corrette o meno che siano le interpretazioni made in Usa, è con questo viatico che nelle prossime settimane Paolo Scaroni, numero uno dell'Eni, la compagnia petrolifera controllata dal Tesoro, si appresta a giocare proprio con Mosca una partita delicatissima. Se l'attenzione generale si è concentrata in questi giorni sui timori americani relativi alla costruzione del gasdotto South Stream, non gradito a Washington, perché rafforzerebbe la dipendenza energetica ita-

liana dalla Russia, Scaroni è chiamato a sciogliere un secondo nodo, forse altrettanto complesso, che riguarda il costo miliardario delle forniture attuali di gas. Lo rivela, a una lettura attenta, il bilancio del primo semestre di quest'anno dell'Eni, dove la compagnia racconta di aver maturato per il 2011 obblighi di pagamento nei confronti dei fornitori di gas per 19,7 miliardi di euro, 6,4 miliardi in più di quanti ne preventivasse solo sei mesi prima, a fine 2009.

Perché in un periodo tanto breve di tempo sono aumentati in modo così vistoso «i pagamenti futuri a fronte di obbligazioni contrattuali nei confronti dei fornitori di gas», fra i quali spicca proprio la russa Gazprom? Per spiegare un dilemma che rischia di pesare seriamente sui conti dell'Eni e i cui effetti, al mo-

mento, sono oggetto di valutazione da parte dei servizi di audit del gruppo, bisogna partire da come funzionano i contratti per acquistare il gas che la compagnia di Scaroni rivende in Italia.

Semplificando molto, si possono distinguere due aspetti: il primo, più noto, riguarda le quantità di gas che l'Eni è tenuta ad acquistare, il secondo i prezzi pagati. In gergo tecnico, i contratti di lungo periodo come quello stretto con Gazprom, entrato in vigore a febbraio 2007 e valido fino al 2035, vengono definiti "take or pay". In pratica l'Eni si è impegnata con i russi a comprare anno dopo anno determinati quantitativi minimi di gas; se non ne avesse bisogno, perché non riesce a rivenderlo in Italia o altrove, sarebbe te- ▶

Aleksei Miller. In alto: stand dell'Eni a una fiera





Uno stabilimento della Gazprom in Russia. A destra: Paolo Scaroni



nuta a pagare lo stesso le forniture. Rispetto all'accordo del 2007, il primo problema per Scaroni è nato proprio su questo punto. Il crollo dei consumi provocato dalla recessione e, su un altro versante, l'aumento sui mercati internazionali della disponibilità di gas trasportato via nave sotto forma liquida, più flessibile nei luoghi e nei prezzi di consegna, hanno depresso in tutta Europa la domanda di metano russo. E l'Eni si è trovata alla frontiera di Tarvisio, dove arrivano i tubi di Mo-

sca, con più gas di quel che serve. In questo quadro, si è inserito il secondo fattore, relativo invece al prezzo. I contratti con Gazprom, attualmente più penalizzanti per l'Eni rispetto a quelli siglati con l'altro grande fornitore, l'algerina Sonatrach, prevedono che il costo da riconoscere ai russi sia legato all'andamento del petrolio. L'anno scorso, tuttavia, si è verificato un fenomeno che pochi si aspettavano potesse durare a lungo: quando il prezzo del petrolio ha cominciato a risalire, quello del gas sul mercato libero (ma non quello dei contratti Gazprom) è ulteriormente sceso per mesi, senza più recuperare l'intero svantaggio accumulato rispetto al greggio. I motivi della divaricazione tra i due idrocarburi sono diversi. Nel suo ultimo rapporto, l'Agenzia Internazionale dell'Energia (Iea), sostiene che a spingere verso l'alto il petrolio è stata in particolare la fame energetica della Cina, mentre a deprimere i prezzi del metano sarebbe intervenuto ancora il boom del gas liquefatto, oltre al successo di nuove tecniche di trivellazione che permettono di sfruttare su larga scala quei giacimenti, finora poco produttivi, dove il gas è intrappolato in rocce impermeabili. Difficile prevedere, però, se il divario che si è aperto fra petrolio e gas verrà colmato in

qualche anno o sarà duraturo, visto che l'Iea stessa resta incerta su quale delle due ipotesi prevarrà.

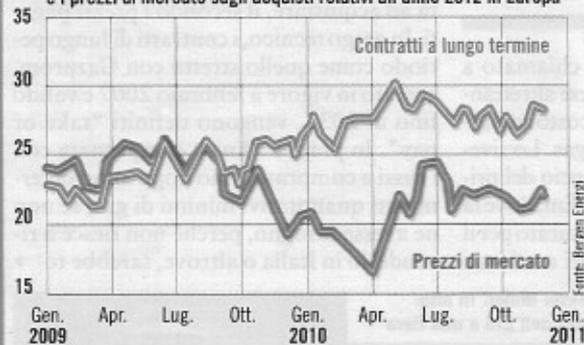
Al momento, però, estremizzando un po' si può dire che nella trappola della divaricazione petrolio-gas sono finiti Scaroni e gli altri grandi clienti di Gazprom. Il prezzo del gas pagato ai russi in base ai contratti a lungo termine, e che in parte Eni & Co. non sanno a chi rivendere, si è messo a correre verso l'alto, mentre quello disponibile liberamente sul mercato vale al confronto sempre meno. Quanto sia ampia la forbice, è impossibile da chiarire con certezza, perché la formula per la determinazione dei prezzi è segreta e, in più, varia da operatore a operatore. È indubbio però che, in questa fase, i contratti di lungo termine hanno regalato alla compagnia moscovita guidata da Aleksei Miller, fedelissimo di Putin, un margine straordinario. Basandosi su una serie di indicatori, la Bergen Energi, una società internazionale specializzata nei servizi per l'industria dell'energia, calcola che in media, per forniture da effettuare nel 2011-2012, i prezzi pagati ai russi siano oggi superiori del 20 per cento circa rispetto a quelli previsti sul mercato (vedi grafici a fianco).

Occorre osservare che i prezzi di mercato non fotografano quelli effettivamente disponibili per tutto il gas necessario per riscaldare le case degli italiani o far girare le centrali. «Per un utente finale, a causa dei limiti alla capacità di trasporto, è molto difficile accedere a forniture a prezzi vicini a quelli del mercato europeo», avverte Alain Bourgeois, vice presidente di Bergen Energi. Questi limiti non sembrano però giustificare del tutto il super-guadagno di Gazprom, almeno a giudicare dal fatto che sono stati i russi stessi a dimostrare di non voler tirare troppo la corda. A inizio 2010, l'Eni ha ottenuto una maggiore flessibilità nei tempi di ritiro del gas "take or pay" e un primo sconto che fonti vicine a Gazprom quantificano nell'11 per cento rispetto ai prezzi fissati nel 2007.

Nonostante questi interventi, però, la situazione non dev'essere migliorata in maniera radicale, come suggerisce il già citato aumento di 6,4 miliardi degli "obblighi contrattuali" dell'Eni per il prossimo 2011. Di qui la duplice missione che Scaroni si è ritrovato costretto a compiere. Studiare quanta parte di questi oneri pagare subito sotto forma di penale a Gazprom e quanta spalmarne nei prossimi anni. E, nel frattempo, correre a Mosca per chiedere uno sconto ai russi. ■

## Quanto ci costa il gas di Putin

Confronto fra i prezzi del gas praticati sui contratti di lungo periodo e i prezzi di mercato sugli acquisti relativi all'anno 2012 in Europa



## Il confronto con il petrolio

Confronto fra i prezzi di mercato del petrolio del Mare del Nord (Brent) e del gas in Europa

