

INTERVISTA

Elena Burmistrova,
ceo di Gazprom Export:
«Italia esempio nel gas»

Sissi Bellomo ▶ pagina 44

INTERVISTA | Elena Burmistrova | Ceo di Gazprom Export

«Italia esempio nel settore gas»

Valutiamo ogni opzione per raggiungerci, anche con Snam

«Nord Stream 2 si farà, le regole Ue non vietano di costruirlo. Il Gnl Usa? Su di noi influisce poco»

Sissi Bellomo

■ Una «sinergia naturale», ma anche una «reciproca dipendenza». Elena Burmistrova, ceo di **Gazprom Export**, usa queste parole per descrivere la relazione Russia-Europa sul mercato del gas: una relazione avviata cinquant'anni fa e che secondo la manager, ospite a Milano della European Autumn Gas Conference (Eagc), proseguirà con «altri decenni di cooperazione» grazie a vicinanza geografica, presenza di infrastrutture di trasporto e «condizioni di prezzo attraenti». Burmistrova attira l'attenzione sui volumi record con cui Mosca sta rifornendo il Vecchio continente (la previsione è raggiungere 185-190 miliardi di metri cubi nel 2017) e in un'intervista in esclusiva al Sole 24 Ore respinge l'ipotesi che il gas russo possa essere spiazzato dalla concorrenza dello shale gas americano o da ostacoli di natura politica.

La Commissione europea pochi giorni fa ha proposto di estendere la Direttiva gas a qualsiasi gasdotto che raggiunga la Ue: una nuova difficoltà per Nord Stream 2, che si aggiunge all'ultimo round di sanzioni Usa contro la Russia e alla possibilità che la Danimarca imponga di ridisegnare la rotta del gasdotto che raggiungerà la Germania passando dal Mar Baltico.

C'è una sorta di Piano B se Nord Stream 2 dovesse richiedere tempi più lunghi o addirittura

tura non essere realizzabile?

Le ultime iniziative della Commissione europea devono essere studiate con grande attenzione. Ora è troppo presto per parlare delle potenziali conseguenze dell'emendamento, che peraltro deve ancora essere approvato dal Parlamento europeo e dal Consiglio Ue. La Direttiva gas comunque riguarda le regole con cui devono essere operati i gasdotti, non i permessi per costruirli. Questa iniziativa non avrà quindi un impatto sui tempi di realizzazione dell'opera.

Il piano di raddoppiare l'export di gas russo via Germania solleva comunque qualche preoccupazione in Italia: si teme che possa penalizzarci come hub e costringerci a pagare più care le forniture

Posso capire il motivo per cui possano sorgere degli interrogativi, ma non c'è nessuna ragione di preoccuparsi. Stiamo valutando tutte le opzioni possibili e sceglieremo quella è di maggiore beneficio tanto per i nostri clienti quanto per noi stessi. L'Italia è uno dei nostri mercati più importanti e uno dei nostri partner più antichi. Anche se costruiamo gasdotti attraverso la Germania, ci saranno ulteriori volumi di gas in grado di raggiungere il vostro Paese. Abbiamo sempre onorato i nostri impegni coi clienti e naturalmente ci preoccupiamo di come consegnare loro il gas.

Nei vostri progetti c'è comunque anche una rotta sud, con TurkStream che dovrebbe avere due linee

Riguardo alla seconda linea di TurkStream stiamo discutendo

la questione con i nostri clienti chiave e con i nostri partner in Italia. Stiamo discutendo anche con Snam, su cosa si possa fare e quale sia la soluzione migliore per garantire la sicurezza degli approvvigionamenti.

Siete orientati a servirvi di Tap o di Igi Poseidon per raggiungere il nostro Paese?

Discutiamo tutti i potenziali progetti. Non posso rivelare i dettagli dei negoziati perché riguardano aspetti sensibili dal punto di vista commerciale. Ma credetemi: non lasceremo l'Italia senza gas. L'Italia è uno dei maggiori consumatori di gas in Europa e tra l'altro siete leader europei nell'impiego di gas nei trasporti. Penso che questo sia molto importante, dovrete essere presi ad esempio dall'intero continente.

State rinegoziando contratti con clienti italiani?

Non direi che in Italia siamo impegnati in negoziati difficili, al momento. C'è qualche discussione in corso, ma è normale. Sono cose all'ordine del giorno: i clienti sono sempre pronti a discutere i prezzi perché vogliono ridurli e ai venditori piacerebbe alzarli. È una situazione comune, nella nostra industria così come in tutte le altre. È per questo che ci incon-




triamo e parliamo. È un dialogo che non si interrompe mai.

L'arrivo sul mercato del Gnl americano ha cambiato le regole del gioco? Ha contribuito a farvi modificare i contratti, introducendo un riferimento ai prezzi spot?

Non posso dire che sia stato il Gnl a spingerci a modificare la formula per il prezzo del gas. In primo luogo, il Gnl dagli Stati Uniti non ha provocato quasi nessuna influenza sul mercato europeo. E poi abbiamo iniziato a discutere dell'inclusione di una componente spot nei contratti molto tempo prima che le forniture di Gnl Usa iniziassero ad arrivare sul mercato: si è trattato di una decisione legata allo sviluppo del mercato del gas europeo. E alla fine per noi si è rivelata vantaggiosa. I nostri contratti si adattano alla variabilità delle condizioni del mercato e questo ci offre più opportunità. Le nostre vendite record dimostrano che c'è richiesta per il nostro nuovo modello contrattuale.

Il forte sviluppo dell'offerta di Gnl, dagli Usa e non solo, ha spostato in surplus il mercato del gas. Pensate che la situazione durerà a lungo?

Molti analisti dicono che c'è un eccesso di offerta nel mercato del Gnl, ma personalmente non credo. Non vedo gas venduto a prezzi stracciati in nessun luogo. Guardi i prezzi in Cina o in Giappone... Il surplus più che altro è un interessante tema di discussioni tra analisti e giornalisti. Se ci fosse davvero una grave condizione di eccesso di offerta, i prezzi del gas sarebbero crollati ai minimi. Ma questo non è successo. Anzi, vediamo emergere nuovi clienti e nuovi mercati pronti ad assorbire ulteriori volumi. Lo dimostra anche il nostro nuovo contratto col Ghana, per ampie forniture di Gnl.

 @SissiBellomo

© RIPRODUZIONE RISERVATA