

# **La prima campagna Agip nel campo di Karachaganak (Kazakhstan)**

## **1992 - 2001**

***Autore: Giuliano Pietroni, dipendente Agip dal dicembre 1961 al giugno 2001.***

Nel dicembre del 1991 il Kazakhstan ottenne l'indipendenza dalla federazione Russa, continuando comunque ad essere membro della Confederazione Stati indipendenti (CSI)

L'Agip, grazie alla lungimiranza imprenditoriale del suo Presidente, ing. Guglielmo Moscato, istituì una rappresentanza Agip ad Almaty per studiare e seguire le aste di alcune aree che il governo kazako stava proponendo a società estere per lo sfruttamento e manutenzione dei giacimenti situati sul suo territorio, dato che il governo kazako, giovane nazione indipendente, non aveva sufficienti risorse finanziarie.

Nel 1992 l'Agip, unitasi con la British Gas (BG), partecipò all'offerta di sfruttamento del giacimento a gas denominato Karachaganak, situato all'estremo occidentale del Kazakhstan, e per ripristinare un pozzo andato in blow-out durante la gestione Kazaka. Il campo era situato a circa 30 km dal confine meridionale russo, a 120 Km dalla città russa Orenburg e a 20 Km dalla cittadina Aksai edificata dai russi nel 1988 per i dipendenti impegnati nello sviluppo del campo.

Questo accordo preliminare sul pozzo che costò solo 3,6 milioni di dollari, fu solo l'appiglio per bloccare l'offerta di un accordo di Production Sharing sulla ristrutturazione del giacimento e nel contempo studiare il campo, la sua potenzialità come riserve di gas ed olio che i Russi avevano evidenziato in alcuni strati, ma che non avevano, ai loro tempi, intenzione di produrre, poiché il campo era sfruttato prettamente a gas, collegato con gasline alla raffineria russa di Orenburg.

nei primi mesi del 1992, Agip e BG formarono un consorzio di diritto comunitario Europeo denominato KEEIG (Karachaganak European Economic International Group) per gestire lo studio della proposta kazaka: la prima sede operativa fu dislocata in Inghilterra a Reading, vicinissima all'Head Quarter della BG.

Il KEEIG fu staffato con tutte le risorse umane necessarie per gli studi di fattibilità, di perforazione, ingegneria, amministrative, legali e negoziali, pronte per il trasferimento in massa nel territorio kazako non appena l'accordo, che si stimava molto rapido, fosse stato raggiunto.

Su proposta del collega Biagio Vannella, responsabile del personale KEEIG a Reading, mi convinsi ad abbandonare la posizione di Finance manager presso la Norsk Agip a Sandnes, governata da Lucio Deluchi, e iniziare la nuova sfida kazaka, sicuramente ben più critica di quella norvegese.

Nel febbraio 1993 mi trasferii a Reading sostituendo il collega Fanciulli già presente in KEEIG dal 1992, e partecipai, per quanto di mia competenza, alle lunghe negoziazioni per stilare il vero Production Sharing Agreement (PSA) per lo sfruttamento del campo di Karachaganak.

Le negoziazioni del PSA con il Governo Kazako furono molto logoranti, sia per la scarsa conoscenza professionale del governo kazako, ma anche per la stretta sorveglianza del Governo russo a queste negoziazioni. Le riunioni negoziali dovevano essere svolte in territorio russo (a Mosca), con la presenza di consulenti russi; questa era la dimostrazione che nessuna condizione poteva essere accettata dai Kazaki se non conveniente per il governo russo, anche se il

Kazakhstan aveva raggiunto la sua indipendenza, ma non sembra anche la proprietà del sottosuolo kazako.

I negozianti Agip e BG, sotto la supervisione del responsabile negoziati Agip, Avv. Nicolazzi, volavano frequentemente su Mosca, e quasi sempre rientravano sfiduciati con proposte completamente differenti da quelle presentate, e quindi il KEEIG doveva continuamente variare gli studi di fattibilità, i progetti e i tempi di attuazione dei programmi.

IL Direttore del KEEIG Sganzerla, con i colleghi D'Amico, Bortolazzo, Pratelli Del Zotto e Vannella, erano sempre alla ricerca di una conclusione, che sembrava non arrivasse mai. Si pensava addirittura di abbandonare il progetto, ma la tenacia di Moscato ci dava la forza di continuare, perché l'accordo doveva essere raggiunto a tutti i costi; per Moscato il gas era importantissimo per L'ENI.

la diplomazia negoziale in questo lungo periodo (che va dal 1992 alla fine del 1994), stressante non solo per noi ma anche per i Kazaki, trovò lo strattagemma di proporre un accordo preliminare per mettere immediatamente in sicurezza il pozzo in blow out e su questo accordo Preliminare, che venne chiamato Preliminary Production Sharing Agreement (PPSA), vennero incluse le linee guida per la ristrutturazione e l'ampliamento logistico del campo di Karachaganak, da finalizzare entro un anno con la stesura di un final PSA; l'atto finale di questo accordo fu il rilascio autoritario di una quota di partecipazione AGIP e BG alla russa RAO GAZProm pari al 15%, e partecipazione alle spese previste nell'accordo. Agip e BG rimasero operatori, ma dovettero accettare la Joint venture con i Russi in territorio Kazako. L'accordo fu firmato alla fine del 1994.

### **I primi insediamenti sul posto.**

Durante le negoziazioni dell'accordo preliminare, convinsemmo il governo kazako ad autorizzare ufficialmente l'inserimento, presso gli uffici della società kazaka che gestiva il campo, di alcuni uomini Agip e BG per verificare il pozzo in blow out da metter in sicurezza e capire la situazione logistica del campo per poter finalizzare la stesura del progetto e risolvere i problemi logistici di insediamento in loco di tutte le risorse umane previste.

L'esiguo gruppo dei dipendenti KEEIG dislocati ad Aksai dal 1993, in forma ufficiosa, senza visto di lavoro, ma solo turistico, subirono le più svariate disavventure e problemi a volte insormontabili: dovevano dialogare con dirigenti Kazaki, che parlavano solo russo, senza interpreti inglesi, dovevano vivere nella zona priva di provviste alimentari e quindi erano obbligati a rientrare ogni 28 giorni con valige cariche di prodotti alimentari. Il rientro avveniva di notte via Hannover ad Orenburg (Russia) con aerei charter della Kirghizistan Airlines, privi di cinture di sicurezza sui sedili, con ruote dei carrelli lise. Da Orenburg proseguivano per Aksai di notte, con macchine noleggiate, attraversando il confine russo senza interpreti, con valuta straniera e obbligo di dichiarazione in lingua russa. Aksai non offriva nulla: era un deserto e i residenti per approvvigionarsi coltivavano nelle loro dacie i prodotti necessari alla loro sopravvivenza.

Inoltre i prodotti locali erano vietati dalle direzioni Agip e BG poiché non sicuri a causa del suolo contaminato da esplosioni atomiche su alcuni pozzi del campo che i russi volevano utilizzare come reservoir per il gas estratto e non trasferito sulle tre linee di gas line. I nostri uomini perciò erano obbligati o recarsi ad Orenburg per acquistare carne e verdure, diventando anche cuochi a turno. Al rientro a Reading vedevamo i loro volti stanchi e frustrati per quello che non potevano fare in loco.

### **La vita ad Aksai.**

La città di Aksai si trova alla estrema area occidentale del territorio kazako, in una zona arida e pianeggiante con un clima polare d'inverno e tropicale d'estate. D'inverno il vento proveniente

dalla Siberia arriva con una potenza terribile, accumulando enormi banchi di neve ghiacciata e trasformando la zona in un deserto nevoso. Le temperature raggiungono i - 35 gradi, e le strade sono impercorribili perché ghiacciate come un campo di hockey. D'estate invece si raggiungono anche i +45 gradi. Le baracche erano caldissime sia d'inverno che d'estate perché non dotate inizialmente di condizionatori d'aria.

Aksai era una cittadina costruita per gestire il Karachaganak, con alti edifici costruiti dai cecoslovacchi durante il periodo russo e abitata principalmente da personale russo. La città era dotata di servizi sociali quali Municipio, presidio ospedaliero, stazione ferroviaria collegata con la rete ferroviaria Mosca/ Almaty, Scuole e asili ancora funzionanti, ma purtroppo con la partenza dei Russi la città cominciò a risentirne, sia per la manutenzione delle strade e degli edifici. Che per la mancanza di economia vitale. L'area del mercato per i residenti kazaki non esisteva più; si trovavano solo tavolinetti ove alcune donne mettevano in esposizione mele, tanti semi di girasole e pesce essiccato, nient'altro.



### **Aksai 1994 il mercato all'aperto**

Aksai dista dal capoluogo di provincia, Uralsk, circa 140 Km; Uralsk aveva un aeroporto ove partivano settimanalmente piccoli aerei russi ad elica per la capitale del Kazakhstan Almaty, per Oremburg in Russia e per Atirau. Il volo per Almaty durava circa 4 ore essendo Uralsk distante via terra 3500 km. Questo aeroporto fu utilizzato in seguito per i nostri trasferimenti, ma dovemmo intervenire sulla pista e sui servizi aeroportuali. Il trasferimento via Oremburg era troppo difficile e pericoloso a causa dell'utilizzo di aerei fuori da ogni logica di sicurezza. Per questo, sin dalla metà del 1996, il Management AGIP e BG decise di dotarci di un charter europeo in partenza dagli aeroporti di Orio al Serio e Stansted (Londra) e arrivo ad Uralsk .

Non mi dilungo nel narrare le peripezie vissute durante i rientri di riposo per raggiungere l'aeroporto di Uralsk durante i periodi invernali; il convoglio era formato da un Caterpillar che apriva la strada spazzando via neve e ghiaccio, mezzi cingolati militari trasportavano i dipendenti, si attraversava a piedi alcuni guadi innevati abbandonando i mezzi utilizzati da Aksai e ripresa al di là del guado di altri mezzi provenienti da Uralsk. Una volta utilizzammo anche la linea ferroviaria da Uralsk per Aksai a causa della completa chiusura dei 130 Km di strada. Il tempo di percorrenza era intorno alle tre - quattro ore notturne

La ditta cecoslovacca, contrattista sin dal 1988 del governo russo per la costruzione degli edifici residenziali della città e opere civili sul campo petrolifero, aveva eretto un loro grande campo (CZECK camp), attiguo alla cittadina, composto da circa 30 lunghe baracche di legno. La partenza dei Russi provocò la completa chiusura dei cantieri civili sia in Aksai che sul campo e quindi i lavoratori cecoslovacchi furono ridotti al minimo. Poiché il campo era ben attrezzato con servizi

riscaldamento, elettrici ed acqua, il KEEIG negoziò l'affitto di alcune baracche per il nostro insediamento di alloggi e uffici.



**Aksai 1995 Slitta tirata da un cavallo ed abitazione in legno in periferia**



**Aksai 1995 Donna in costume locale e venditrici ambulanti al mercato**

### **I primi uffici ad Aksai.**

Nel primo trimestre del 1995 un nutrito gruppo di espatriati KEEIG, rappresentanti di quasi tutti i dipartimenti interessati all'apertura dei relativi uffici, si trasferì ad Aksai e si unì al precedente gruppo già presente dal 1993. Lo staff di espatriati raggiunse il numero di circa 80 dipendenti delle società AGIP e BG, in numero paritetico avendo ogni espatriato il suo back to back durante il periodo di riposo. L'ing. Battaglia fu il primo responsabile di questa rappresentanza, assistito dall'ing. D'amico Operation Manager. Il dott. Vannella fu il primo ad insediarsi ad Aksai come HR Manager, ed ebbe l'ardito compito di organizzare tutta la logistica alloggi e il catering aziendale. Furono affittate due baracche composte da circa 40 stanze ; queste furono adibite ad alloggi degli espatriati e ad uffici, oltre all'ambulatorio medico, avendo con noi anche un dottore Agip ed uno



BG. All'interno del campo si affittò anche una piccola baracca e la si adibì a mensa; il primo contratto che fu istituito fu proprio quello di catering con una società inglese.



**Aksai 1997 La strada per il campo Czek e gli Uffici KOS      Durante una tempesta di neve**

I restanti uomini KEEIG a Reading, compreso il sottoscritto, provvidero alla chiusura totale degli uffici, all'impacchettamento e spedizione di tutto il materiale cartaceo, informatico, di arredamento e vestiario con TIR che raggiunsero Aksai in una settimana senza soste: il KEEIG fu chiuso definitivamente nell'aprile 1995 ed anche io raggiunsi i colleghi di Aksai.



**AKSAI 1997 Gli Uffici dopo una tempesta di neve**

Il periodo KEEIG 1992/1995 relativo allo studio e allo start up del progetto Karachaganak, ebbe un costo di 74,7 milioni e bonus di firma di 56,8 milioni di dollari.

Dall'aprile 1995, la mia avventura operativa di amministrazione e finanza si sposta in territorio kazako. A Reading, insieme al collega BG che doveva sostituirmi nei 28 giorni di riposo in Aksai, avevamo dovuto preparare, con l'assistenza dell'head office BG, un sistema contabile in russo e doppia moneta (dollari e Tenghe Kazake) e tale sistema, come il PPSA prevedeva, doveva essere approvato dal governo kazako prima di essere messo in funzione. I computer del KEEIG trasferiti in Aksai erano tutti stand alone e quindi ogni dipendente Agip interfacciava solo con il suo collega BG. La notte prima di partire per il periodo di riposo, si preparava per il collega back to back un report che elencava dettagliatamente i lavori da completare e da iniziare in base ai programmi approvati dal management. Il back to back proseguiva il lavoro rispettando tassativamente il report lasciato dal collega. E' da ricordare che il team di lavoro non era formato solo da uomini Agip o BG, ma misto, e quindi la convivenza lavorativa doveva essere in sintonia con i programmi di lavoro e con il reciproco rispetto di procedure adottate ad unisono.

Poiché l'organizzazione KEEIG in Aksai doveva immediatamente essere operativa e i tecnici iniziare i lavori di messa in sicurezza del pozzo in blow out, il mio primo compito e quello dei miei collaboratori fu la ricerca di una banca che ci permettesse di trasferire valuta estera dall'Occidente, pagare fatture locali ed estere., dato che con la chiusura di KEEIG in Inghilterra non avevamo più alcun appoggio dalle sedi Agip e BG.

Il collaboratore Porcu, da me richiesto quale Responsabile contabile, abile lavoratore in difficili attività di startup ( Costa d'avorio, Angola, Somalia ), prima del mio arrivo effettuò un'indagine sulle banche locali presenti in Aksai per verificare la loro competenza e adeguatezza finanziaria per gestire le nostre richieste estere e locali. Alcuni consigli gli furono dati dalla banca che utilizzava la compagnia kazaka, ma l'impressione fu pessima e la diffidenza che mostrarono nei nostri confronti lo obbligò a rifiutare qualsiasi collaborazione. Tentò su altre due banche (Narodnick bank e Alem Bank), ma vedendo i locali in cui lavoravano e la diffidenza al colloquio rifiutò la visita. l'ultimo tentativo fu con la terza banca, che si chiamava Turan Bank; era una grande banca privata con sede ad Almaty e filiale a Uralsk; Porcu rimase impressionato sia dalla cordialità espressa alla sua visita, ma anche dalle attrezzature informatiche che la banca aveva: la banca lavorava già con computer e non con pallottolieri come le precedenti banche. Il direttore Nurumbaiev aveva compreso cosa poteva significare un nostro ingresso in banca e quindi si rese disponibile ad incontrarmi al mio arrivo in Aksai.

la mia prima missione fu proprio questa visita alla banca per verificare se corrispondeva con una banca estera, quale fosse la sua affidabilità finanziaria verso l'estero e la trasferibilità di valuta estero per estero. I contatti con le nostre sedi e le indagini effettuate dalla banca corrispondente estera, ci convinsero ad accettare la loro collaborazione e aprire i conti presso di loro. L'ostacolo primario ce lo impose la banca quando ci chiese la documentazione societaria e ci fece notare che il KEEIG non poteva aprire conti poiché non era una società, ma un Gruppo Economico europeo e non aveva diritto legale ad avere un conto corrente sul territorio Kazako: la scappatoia fu ideata dal direttore della banca, che mi consigliò di aprire un conto personale a me intestato presso il consorzio KOS (Karachaganak Operating Structure) da noi costituito in sostituzione del KEEIG,

IL management approvò questa scappatoia poiché non esistevano altre alternative ed in più non potevamo registrare nemmeno il KOS, essendo solo un consorzio di società non registrate e non una società legale. Questa situazione andò avanti fino alla fine del 1997, anno della firma del vero Final Production Sharing Agreement.

Mettemmo alla prova la banca iniziando a trasferire tramite la loro banca corrispondente Barclays Bank Londra i primi 20,000 \$ ;attendemmo una settimana con telefonate a Londra, visite alla banca di Aksai e alla sua sede provinciale ad Uralsk: finalmente i dollari arrivarono in banconote dalla capitale Almaty. Già questo primo esempio ci fece comprendere la difficoltà operativa quando si doveva trasferire la valuta necessaria per le operazioni petrolifere con i costi che sicuramente avremmo dovuto subire in commissioni di rischio. Essendo la valuta depositata nella filiale di Uralsk fummo costretti ad effettuare un viaggio ad Uralsk per il ritiro dei primi 10.000 \$ , scortati dal servizio KGB e con la presenza del direttore della banca di Aksai. Impiegammo una giornata intera. Una volta ad Aksai dopo una settimana riuscimmo a completare un trasferimento in valuta locale di 2000 \$, rientrando in ufficio con 4 scatoloni di Tenghe, valuta della nuova repubblica del Kazakhstan.

I direttori di banca compresero che la procedura di trasferimento valuta tra le filiali di Uralsk ed Aksai doveva assolutamente cambiare, anche perché nella successiva trasferta, a cui fortunatamente non partecipammo, il convoglio fu assalito ed un autista perse la vita. La filiale di Uralsk, viste le difficoltà, concesse poteri adeguati alla funzione del direttore di Aksai e quindi la casa madre di Almaty trasferì certificati valutari e non banconote su Aksai .La Banca perciò

cominciò ad essere una vera filiale e non più un ufficio. Il successivo esperimento con la banca fu effettuato sulla possibilità di pagamento e riscossione di fatture di società russe in Rubli con relative conversioni valutarie di dollari, rubli, tenghe; anche su questo problema riuscimmo felicemente avendo trovato la corrispondente russa che accettò la Banca kazaka.

Tutto questo lavoro venne portato avanti con l'utilizzo di interpreti che dovevano tradurre le nostre richieste fatte in inglese, tradurle in russo per i dirigenti della banca e tradurre in inglese le risposte ricevute; faccio notare che le interpreti inserite in tutti i dipartimenti provenivano da un istituto Magistrale di Uralsk che aveva nel suo programma l'apprendimento della lingua inglese; quindi i vocaboli economici finanziari, tecnici e le relative applicazioni nel dialogo, per loro erano tutte parole sconosciute. Lo sforzo perciò fu frustrante perché si doveva capire se la traduzione del dialogo era corretta e compresa chiaramente dalla controparte. Il nostro interprete doveva tradurre sia per noi che per la controparte. Debbo comunque essere grato a queste ragazze per la volontà e capacità che hanno espresso nello svolgere questo stressante lavoro.

La struttura finanziaria nell'arco di due mesi era già operativa e i lavori potevano essere portati avanti senza nessun ostacolo. Vannella dovette immediatamente focalizzarsi sulla ricerca di interpreti poiché senza la loro collaborazione non potevamo svolgere alcun lavoro; furono istituiti corsi di russo per noi e corsi di inglese per le interpreti e futuri dipendenti kazaki, che venivano svolti dopo l'orario di lavoro di otto ore dal lunedì alla domenica mattina.

Come si nota l'attività portata avanti per tutto il 1995 fu frustrante, ma la nostra tenacia e volontà portò in soli 5 mesi ad avere una struttura funzionante e gli uomini, sia Agip che BG, con uffici provvisori e computer stand alone, furono in grado di far arrivare i contrattisti per i lavori sul pozzo in blow out e i tecnici per lo studio di ristrutturazione del Karachaganak.



#### **AKSAI 1997 Il medico della KOS Garbellini davanti alla ex mensa del campo Czek**

La forza lavoro del KOS aumentò a circa 90 espatriati con l'inserimento di un dipartimento commerciale, legale ed anche di un reparto d'informatica per collegare tutti i computer con un

server generale e preparare un collegamento ad Internet per dialogare con l'estero, essendo le comunicazioni internazionali quasi inesistenti.

### **I problemi fiscali e valutari.**

Nel mese di ottobre 1995, la società Kazaka ci offrì alcuni uffici nella loro palazzina: la proposta fu accettata, potendo così essere più vicini al loro Management e capire le loro aspettative sul nostro lavoro nel campo e sul pozzo da mettere in sicurezza. L'area consegnataci era in condizioni pietose; uffici piccoli con scrivanie ridotte male, finestre che non si chiudevano, servizi igienici all'esterno dell'edificio.

Non guardammo nulla, ci sistemammo su questa area e portammo avanti il lavoro pur di controllare il Management kazako. L'inverno del 1995 l'ho trascorso lavorando nel mio ufficio con il Parka Canadese e i guanti, poiché nella stanza avevo -2 gradi, i vetri della finestra gelati e la neve nella stanza; i colleghi che entravano nel mio ufficio dovevano vestirsi come me, mentre in alcune loro stanze dovevano stare in camicia per il caldo che avevano.



**Aksai 1997 L'abbigliamento standard negli Uffici della KOS**



**Aksai 1997 Gli alloggi e la mensa dopo una tempesta di neve**



L'essere a fianco del Management kazako ci fece scoprire come la società gestisse con apatia il campo, che era molto pericoloso per la presenza di acido solfidrico (h<sub>2</sub>s): i nostri espatriati che lavoravano sul campo erano muniti di maschere protettive e rilevatori di h<sub>2</sub>s .

Da un punto di vista commerciale notammo che la società Kazaka vendeva il gas a società russe e non, senza emissioni di regolari fatture, e il relativo pagamento non aveva riscontro nei conti della società. Il Dipartimento delle Finanze del Governo kazako, scoperta la nostra presenza sul territorio, cominciò immediatamente a richiedere al consorzio KOS le tasse in base dalla società kazaka. Fu fatto un laborioso lavoro di verifica con la Società per scoprire cosa fosse avvenuto durante il periodo di take-over del campo da parte del governo Kazako. Riscontrammo buchi di fatturazioni, di pagamenti e elusioni di IVA su fatture; non potemmo fare altro che documentare il tutto all'ufficio tasse locale al fine di scagionare il nostro consorzio da eventuali pagamenti di tasse. Il dipartimento tasse locale di Uralsk non fece altro che sequestrare e sigillare gli uffici, i conti bancari e parco macchine della Società kazaka e alcune attrezzature del campo. L'attività fu bloccata anche per noi e quindi fummo obbligati ad intervenire operativamente sull'attività commerciale della società kazaka; divenimmo, con un accordo fra la società Kazaka e il KOS, i venditori di Gas alle società russe e kazake. I contratti commerciali con le società acquirenti venivano negoziati dal nostro reparto commerciale, ma firmati dal KPO perché la proprietà del gas era loro; le fatture venivano stilate da noi su loro richiesta e firmate da loro, mentre le riscossioni avvenivano su conti da noi controllati, obbligando la società a gestire questo movimento monetario presso la nostra banca .

Ulteriore controllo fu instaurato affinché le somme riscosse fossero trasferite al Dipartimento Tasse locale per recupero dei debiti pregressi; questo processo però danneggiò molto la recuperabilità dei costi da noi sostenuti sul pozzo in blow out poiché il cost recovery che il governo doveva ripagare non aveva disponibilità finanziaria perché dirottata sui debiti che la Società kazaka aveva con il Fisco e di cui lo stesso governo non conosceva le origini. Iniziarono i licenziamenti di dirigenti della società kazaka e quindi la nostra presenza cominciava ad essere mal tollerata dai rappresentanti locali. Fu un lavoro ai fianchi ma resistemmo e molto contro le istituzioni governative locali che aveva trovato in noi un tesoro da spolpare.

### **La struttura definitiva del KOS.**

Durante il 1996 e parte del 1997, fu completato l'organigramma del KOS con il trasferimento di tutti i dipendenti locali operanti nel campo e di alcuni dipendenti dei dipartimenti della società kazaka necessari per portare avanti le normali attività .

L'inserimento di questi dipendenti richiese una negoziazione sindacale non indifferente, che D'Amico, i suoi successori e Vannella portarono avanti con successo. Logicamente la negoziazione salariale portò un vantaggio economico non indifferente per i dipendenti, e la città di Aksai cominciò a fiorire economicamente. L'arrivo di contrattisti Italiani e Inglesi portò un ulteriore incremento di forza lavoro locale ad Aksai e l'economia locale cominciò a svilupparsi; il vecchio supermercato al centro della città si riempì di negozi con prodotti alimentari e non.

Anche i cecoslovacchi ebbero il loro beneficio, poiché il loro campo quasi deserto si ripopolò di personale e le 30 baracche furono quasi tutte affittate. I primi contrattisti ad arrivare furono la società Italiana Expertise con un contratto di fishing and milling sul pozzo in blow out, la Saipem che ci noleggiò e assemblò in loco l'impianto di perforazione per l'intervento sul pozzo, la Sicim, rappresentata da Ciampichetti, mio ex compagno di scuola e anche ex Agip, che con grande fiducia istituì la prima joint venture con una ditta kazaka, ricevendo un contratto per opere civili sul campo.

La Turan bank fu da noi consigliata a tutti i contrattisti e si sviluppò con una velocità tale da costruirsi nel 1996 un proprio edificio con numerosi sportelli aperti al pubblico, incrementando la struttura con risorse umane e computer collegati con la loro casa madre. Il direttore Nurumbaiev mi fu sempre grato per la fiducia a lui concessa, ed a sua volta mi fu sempre consigliere in alcuni casi particolari quando il dipartimento fiscale locale tentava dei blitz di confisca dei conti del KOS.

L'esperienza che stavamo vivendo giorno per giorno per la registrazione della nostra struttura, la funzione di broker per l'attività commerciale del gas, le procedure da adottare e seguire per la preparazione di bilanci fiscali, cost recovery e di pagamento di tasse, fu trasferita anche ai nostri consulenti fiscali della Price Waterhouse Cooper, che apprezzarono la nostra capacità di affrontare i difficili problemi e risolverli nel migliore dei modi

Come detto sopra la città di Aksai cambiò radicalmente aspetto nell'arco di due anni; la nostra attività era tutta concentrata su Aksai e, non avendo possibilità legale di acquistare mezzi di trasporto, noleggiavamo auto private o obbligavamo la società kazaka a noleggiare per nostro conto tutti i mezzi necessari per il movimento di uomini e merci sul campo. Questa attività costosa per noi, ma redditizia per i contrattisti locali, stava cambiando la città perché i profitti ricevuti dai residenti venivano reinvestiti formando aziende di servizi e acquistando nuovi mezzi da noleggiare ai futuri contrattisti in arrivo. La città cominciò a soffrire di una inflazione galoppante poiché i prezzi dei prodotti salirono enormemente e i residenti non collegati alla struttura petrolifera, quali dipendenti statali, maestri ecc non avevano il potere di acquisto adeguato alla dinamica prezzi. Bastarono due anni per mettere in completa operatività la struttura del KOS sia a livello societario che tecnico operativo. Il pozzo di blow out fu terminato nel 1996 per un costo di circa 3,6 milioni di dollari. L'impianto di perforazione winterizzato dalla Saipem per sopportare temperature fino a -40 gradi rimase anche per gli altri interventi sui pozzi in produzione. Altri importanti realizzazioni fatte in questo periodo furono: con l'aiuto del Responsabile Agip Assicurazioni Aliprandi fu finalizzata la prima polizza di cost control in territorio sconosciuto dai broker assicurativi, furono completate alcune fasi di ristrutturazione e manutenzione straordinaria del campo, fu aumentato il flusso di gas da immettere in una gasline ristrutturata, venne potenziata l'attività commerciale del gas e la ricerca di nuovi acquirenti, aumentando la redditività del campo, fu iniziata la stesura del progetto del pipeline dell'olio Aksai/ Atirau da congiungersi con il Bluestream ( contrattista Saipem)



**Karachaganak 1993 L'impianto per il trattamento gas costruito dai Russi**

## **I problemi con i partner, le Autorità locali ed il Governo russo.**

Nel 1997 il socio russo Rao GazProm, che mai onorò una chiamata fondi per sostenere l'attività fino al 1997, emise una dichiarazione di insolvenza finanziaria e chiese di rinunciare alla partecipazione nella joint venture; il governo russo però non rinunciò al progetto, ma convinse la Russa Lukoil al takeover della partecipazione Rao GazProm. Furono svolti negoziati necessari per dimostrare i debiti Rao GazProm verso il KOS con una verifica di Lukoil ai conti KOS ad Alesai. L'accordo fu raggiunto e la Lukoil entrò nella joint venture dopo aver pagato tutto il debito di RAO GazProm, la società statale russa attualmente più potente in campo mondiale, che tuttavia nel 1997 era in difficoltà finanziarie per poter partecipare ad una joint venture appena iniziata ma con investimenti futuri non indifferenti.



**Karachaganak 2000 Panoramica dei nuovi impianti di trattamento gas ed olio con alle spalle il vecchio impianto costruito dai Russi**

Le negoziazioni con il governo kazako continuarono nel 1997 e finalmente verso la fine dell'anno ci fu la stesura e la firma dell'accordo finale del Production Sharing Agreement (PSA). Durante questo periodo la Texaco presentò una offerta di farm-in al 20% per la partecipazione al progetto Karachaganak, rimborsando le spese sostenute dal KEEIG nel periodo 1992/1995 e i costi KOS

1995/1997. L'accordo fu finalizzato e firmato nei primi mesi del 1998; le quattro società Agip, BG, Lukoil, Texaco e il governo kazako finalmente completarono il tormentato ma fortissimamente voluto accordo di Production Sharing Agreement sul Karachaganak. L'accordo prevedeva anche la perforazione di nuovi pozzi di coltivazione del giacimento per la scoperta e messa in produzione non solo del gas ma anche dell'olio.

Gli uffici legali completarono il laborioso lavoro di costituzione della società legale operatrice del campo denominata KIO e finalmente il mio conto corrente venne vuotato e i valori trasferiti al nuovo conto della società. Il mio conto in effetti non fu mai chiuso perché, come detto precedentemente, fu utilizzato diverse volte quando l'ufficio fiscale locale cercava di confiscarci i valori sul conto della società a fronte di emissioni di cartelle esattoriali a danno della società.

Il direttore della banca mi avvisava non appena riceveva le cartelle esattoriali e mi chiedeva autorizzazione a vuotare il conto della società e trasferirlo sul mio conto personale: questo era ammesso poiché essendo io anche il procuratore della società, la cartella veniva ammessa contro la mia persona. L'ufficio fiscale locale si accorgeva di tale blitz ma non poteva farci nulla ed erano così obbligati a discutere a priori l'emissione di tale cartella esattoriale.

Gli importi non erano valori esigui perché facevano riferimento alle dichiarazioni fiscali che avevamo emesso per gli anni 1995, 1996 e 1997 relative al periodo PSPA. Il Ministero delle finanze contestò tali dichiarazioni considerandole infedeli e indeducibili tutti i costi KEEIG, gli ammortamenti dei Bonus e considerando il farm-in Texaco un provento anziché un recupero di costi; il totale contestato raggiunse la cifra di 71,6 milioni di dollari.

Alla luce di tale situazione dovemmo intervenire a livello ministeriale. I responsabili fiscali dell'head quarter delle quattro società e io stesso in qualità di procuratore e firmatario delle dichiarazioni, fummo impegnati per un anno e mezzo a frequenti negoziazioni presso il Ministero delle Finanze trasferito presso la nuova capitale Astana.

Finalmente il 27 settembre 1999 fu firmato un "amicable agreement" che risolse questo contenzioso delle dichiarazioni fiscali PPSA. Il valore pagato fu di 5,6 milioni contro i 74,7 milioni iniziali. Durante questo periodo di negoziati, in alcune fasi critiche il Management preferì farmi rientrare in Italia per brevi periodi al fine di evitare sanzioni penali personali, essendo io il firmatario delle dichiarazioni considerate infedeli dal governo Kazako; gli uffici fiscali locali, sostenuti dal Ministero, durante questo periodo di negoziazioni bloccarono alcune operazioni sul campo con confische di attrezzature e mezzi, ma non riuscirono a confiscare il mio conto corrente e i valori depositati.

### **L'Ufficio di rappresentanza Agip ad Aksai.**

Verso la fine del 1998 lasciai la carica di finance manager del KOS e, rimanendo ad Aksai, contribuì alla preparazione, registrazione ed apertura dell'Ufficio di rappresentanza Agip Karachaganak BV: sistemai gli uffici affittando una parte di baracca nel Campo cecoslovacco, fui raggiunto da un espatriato amministrativo e tre dipendenti locali con la indispensabile interprete. L'ufficio di Aksai divenne quindi l'ufficio di rappresentanza Agip per l'attività del Karachaganak: La gestione finanziaria, amministrativa e i rapporti commerciali con la joint venture KOS venivano gestiti da questi uffici con i relativi bilanci annuali.





**Aksai 1997 L'unico bar della città**



**Aksai 2000 Il nuovo supermarket**

Essendo Aksai molto distante da Astana ed Almaty ed essendo presenti sul posto molti contrattisti Italiani, fu fatta una proposta all'Ambasciata Italiana in Almaty di costituire un Vice Consolato Onorario ad Aksai per dare assistenza all'Ambasciata e ai contrattisti Italiani nell'espletare alcune procedure amministrative relative a richieste visti per personale locale e presentazione documenti per registrazione di società.



**Alla periferia di Aksai La cerimonia del Battesimo ortodosso**

I rapporti esistenti fra l'Ambasciata Italiana e il nostro Ufficio di rappresentanza Agip, retto da Poggiagliolmi sin dal 1992, convinsero il Ministero degli Esteri Italiano ad aprire l'ufficio

Consolare ad Aksai. La scelta cadde sul mio nome e nel febbraio 2000 fui nominato Vice Console Onorario del West Kazakhstan Oblast. L'Ufficio consolare venne situato negli uffici dell'Agip Karachaganak e le due bandiere, italiana ed europea, sventolavano all'ingresso dell'edificio Agip Karachaganak, Ufficio Consolare che ancora oggi a quanto mi risulta dovrebbe essere operativo ad Aksai.

La National security (ex KGB) di Aksai, mensilmente mi richiedeva un colloquio per sondare e verificare alcune situazioni locali (comportamenti degli espatriati in città, relazioni con le istituzioni locali, ecc.).

La mia vita ad Aksai fino al 28 giugno 2001 è stata intensissima e ritengo di aver profuso tutta la professionalità acquisita nei 35 anni vissuti nell'Agip per la costruzione di un progetto iniziato da zero su un territorio sconosciuto e carente di tutto, contribuendo, insieme a tutti i colleghi che hanno vissuto questa meravigliosa avventura, a consegnare all'AGIP un asset importantissimo ed economicamente profittevole.



**Aksai 2001 La partenza definitiva**



**Giuliano con i rappresentanti Lukoil e Texaco**

Inoltre questo progetto ha apportato sin dal 1995 nuova linfa economica alla città di Aksai, ove oggi molti residenti parlano più Italiano che inglese perché alcuni nostri colleghi, durante le ore di riposo, si sono prodigati nell'insegnamento della lingua Italiana, dando origine ad una organizzazione culturale denominata "AKSAI cultura" con sede a Lodi, presieduta da ex colleghi Agip in Karachaganak, sempre in contatto con gli studenti kazaki.

## CV di Giuliano Pietroni



### **Ragioniere di origine marchigiana, residente a San Donato Milanese.**

*Diplomato a Macerata, assunto all'Agip Mineraria nel Dicembre del 1961 presso l' Ufficio collegamento Amministrativo Estero. Dopo un tirocinio di sei mesi con i maestri Ferrari, Conca, Valle e Lugli, fui trasferito con contratto estero in Iran presso il distretto operativo Iran a Korramshahr con qualifica di contabile per l'attività esplorativa del Bargan Shahr, dello Zagros e Mekran. La permanenza in Iran durò cinque anni, raggiungendo la posizione di responsabile amministrativo del Settore operativo Iran. Nel 1968 fui comandato in Arabia Saudita con Quarta, Anselmo e Ingallina per la costituzione della Società Agip Saudi Arabia .Nel 1968 feci parte di una task force con il Partner Total a Rangoon per l'apertura dell'attività di esplorazione in Birmania. Nel 1969 con Franchino e Ravanello fui comandato in Indonesia per la costituzione e conduzione Amministrativa delle operazioni nel mar della Cina meridionale e delle Joint Venture nel Teluk Berau e West Irian. Lasciai l'Indonesia nel 1972 e rimasi in sede fino al 1980 presso l'Ufficio Amministrativo estero. Nel 1981 fui trasferito a Tripoli con la qualifica di Finance Manager dell'Ufficio di rappresentanza Agip in Libia, governato da Guidi. La burrascosa permanenza in Libia terminò nel 1983 ed in Sede mi fu data la responsabilità dell'Ufficio Joint venture Audit, che mantenni fino al 1987 per un trasferimento di due anni in Angola. Nel 1991, dopo due anni in Sede, fui trasferito in Norvegia presso la Norsk Agip a Sandnes con la qualifica di Finance Manager, Alla fine del 1993 mi trasferii, con la stessa qualifica di Finance Manager, in Inghilterra presso il Consorzio KEEIG che stava preparando la prima avventura dell' Agip nel Kazakhstan, di cui qui ho cercato di narrare la storia del Progetto Karachaganak. Dopo 40 anni di fedeltà all' Agip, il 28 giugno del 2001 lasciai il Kazakhstan e il 1° Luglio salutai l'Agip per la pensione*