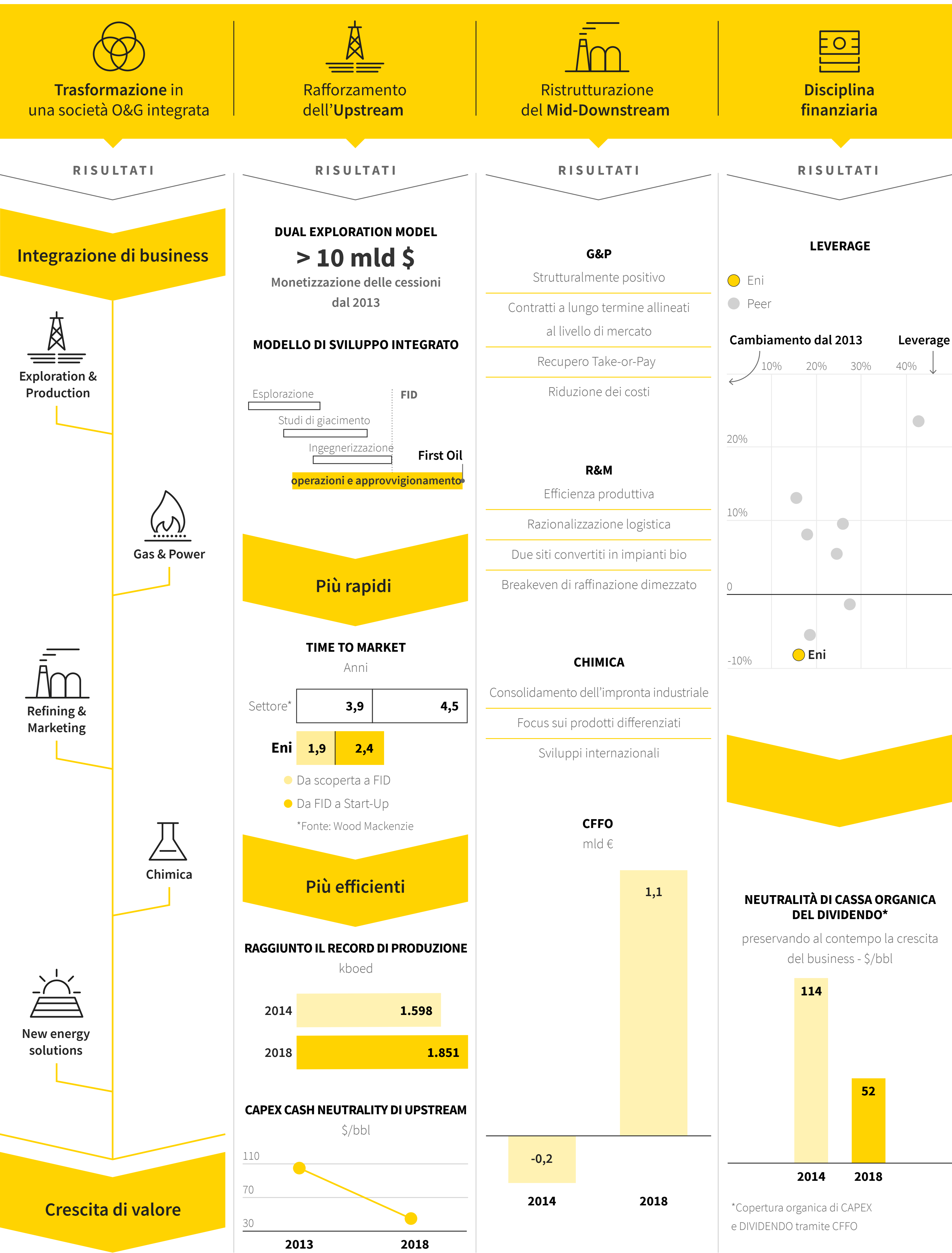


La trasformazione di Eni negli ultimi cinque anni

Nel corso degli ultimi cinque anni abbiamo messo in atto una strategia di trasformazione ideata con lo scopo di rafforzare il nostro modello di business riducendo drasticamente il debito, aumentando la produzione e trovando nuovi modi per differenziare la nostra compagnia. Abbiamo costruito una nuova Eni fondata sull’efficienza, l’integrazione e l’impiego di nuove tecnologie.

La seguente infografica sintetizza i principali risultati ottenuti per ciascun obiettivo e le strategie adottate per raggiungerli.



Disciplina finanziaria

Integrazione di business

Exploration & Production

Gas & Power

Refining & Marketing

Chimica

New energy solutions

Crescita di valore

RISULTATI

Integrazione di business

Exploration & Production

Gas & Power

Refining & Marketing

Chimica

New energy solutions

Crescita di valore

RISULTATI

DUAL EXPLORATION MODEL

> 10 mld \$

Monetizzazione delle cessioni dal 2013

MODELLO DI SVILUPPO INTEGRATO

Esplorazione

Studi di giacimento

Ingegnerizzazione

operazioni e approvvigionamento

FID

First Oil

Più rapidi

TIME TO MARKET

Anni

Settore*

3,9

4,5

Eni

1,9

2,4

Da scoperta a FID

Da FID a Start-Up

*Fonte: Wood Mackenzie

Più efficienti

RAGGIUNTO IL RECORD DI PRODUZIONE

kboed

2014

1.598

2018

1.851

CAPEX CASH NEUTRALITY DI UPSTREAM

\$/bbl

110

70

30

2013

2018

Come abbiamo raggiunto questi obiettivi?

Centralizzazione delle funzioni di supporto.

Tutti i business rispondono direttamente all’AD.

Vendita delle partecipazioni in Snam e Galp.

Diluizione della quota in Saipem dal 43% al 30,5%, assicurando il deconsolidamento del suo debito.

Successo del Dual exploration model incentrato sulla nostra leadership nell’esplorazione.

Sviluppo integrato dei nuovi progetti: approccio ‘design-to-cost’.

Migliore controllo sull’esecuzione: internalizzazione delle competenze e piena integrazione di tutte le fasi della catena logistica.

Portafoglio di asset convenzionali e livello elevato di gestione diretta.

Rinegoziazione dei contratti a lungo termine e recupero di Take-or-Pay.

Società dedicata all’attività di distribuzione al dettaglio di gas ed elettricità, ‘Eni Gas e Luce’.

Più forte integrazione di G&P e Upstream per sviluppare il settore internazionale del GNL.

Ottimizzazione della capacità di raffinazione e riconversione degli impianti in bioraffinerie.

Ottimizzazione della capacità produttiva di prodotti chimici e maggiore attenzione su specialties ad alto margine.

Uscita da attività non strategiche e flessibilità derivante dal Dual exploration model.

Risparmio strutturale di costi e investimenti.

Crescita dell’Upstream e rilancio del Mid-Downstream.

Politica dei dividendi sostenibile.

LEVERAGE

Eni

Peer

Cambiamento dal 2013

10%

20%

30%

40%

Leverage

20%

10%

0

-10%

Eni

NEUTRALITÀ DI CASSA ORGANICA DEL DIVIDENDO*

preservando al contempo la crescita del business - \$/bbl

114

52

2014

2018

*Copertura organica di CAPEX e DIVIDENDO tramite CFFO

PRONTI PER CRESCERE

eni.com