

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления

Направление подготовки

Профиль

Кафедра «Экономическая теория и
международные отношения»

38.03.01 «Экономика»

Мировая экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

Нефтехимический комплекс в системе международного бизнеса

Студент

Судаков
Владимир
Сергеевич

подпись, дата

Руководитель

Новосельцева Г. Б.

подпись, дата

Нормоконтролер

Влазнева С. А.

подпись, дата

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ №_____)

Заведующий кафедрой

Рожкова Л. В.

подпись, дата

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ №_____)

Секретарь ГЭК

Рассказова Н. В.

подпись, дата

Пенза 2023

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль Мировая экономика

«УТВЕРЖДАЮ»:
Зав. кафедрой
д.с.н., доцент Рожкова Л. В.

«_____» _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

студенту Судакову В.С., группа 19ЭЭр1, обучение очное

1 Тема бакалаврской работы: Нефтехимический комплекс в системе международного бизнеса

утверждена приказом по университету

от «__» _____ 20__ г. № _____

2 Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы: 13.06.2023.

3 Исходные данные к бакалаврской работе: научная и справочная литература, данные сети Интернет.

4 Перечень подлежащих разработке вопросов: основные субъекты международного бизнеса, современные методы работы международного бизнеса, особенности международного рынка нефтехимической продукции, субъекты международного нефтехимического бизнеса и положение российских компаний, влияние санкций на деятельность российских компаний нефтехимического комплекса, развитие рынка нефтехимии и возможности ведения международного бизнеса российским нефтехимическим комплексом.

5 Перечень графического материала: таблицы, рисунки.

6 Дата выдачи задания: 1.12.2022.

График подготовки бакалаврской работы

№ п/п	Содержание работы	Срок выполнения	Дата выполнения, подпись руководителя
1	Составление плана ВКР	1.12.2022 – 15.12.2022	
2	Изучение исходных данных к бакалаврской работе	16.12.2022 – 9.01.2023	
3	Написание Главы 1	10.01.2023 – 19.02.2023	
4	Написание Главы 2	20.02.2023 – 27.03.2023	
5	Написание Главы 3	28.03.2023 – 4.05.2023	
6	Написание введения и заключения	5.05.2023 – 14.05.2023	
7	Оформление ВКР	15.05.2023 – 25.05.2023	
8	Сдача ВКР на нормоконтроль, проверка в системе «антиплагиат.вуз»	26.05.2023 – 9.06.2023	
9	Ознакомление с отзывом руководителя	10.06.2023	
10	Представление законченной бакалаврской работы	13.06.2023	

Руководитель _____ / Г. Б. Новосельцева /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению студент _____ / В.С. Судаков /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Реферат

Бакалаврская работа 63 с., 3 ч., 14 рис., 11 табл., 62 источника.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС, НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС,
МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, НЕФТЬ,
ГАЗ, НЕФТЕПРОДУКТЫ, НЕФТЕГАЗОХИМИЯ

Объект исследования – международный бизнес.

Цель работы состоит в анализе современного состояния и перспектив развития нефтехимического комплекса в системе международного бизнеса на примере российских компаний.

Методологическую основу работы составил системный подход. В процессе написания работы использовались методы единства исторического и логического, сравнительного анализа, индукции и дедукции, экономико-математического моделирования, а также позитивный и нормативный подходы.

Результаты работы: рассмотрены основные субъекты международного бизнеса; определены методы работы международного бизнеса; выделены особенности международного рынка нефтехимической продукции; проанализированы субъекты международного нефтехимического бизнеса и положение российских компаний; изучено влияние санкций на деятельность российского нефтехимического комплекса; оценены возможности ведения международного бизнеса российскими нефтехимическими компаниям.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в комплексном анализе позиций российских компаний нефтехимического комплекса в международном бизнесе, которое может быть использовано в образовательном процессе по международному бизнесу.

Прогнозные предположения о развитии объекта исследования. До введения санкций была возможность рассчитывать на увеличение присутствия России на мировом рынке к 2030 г. всего до 7–8 %. С введением же в течение 2022 г. ряда запретов на импорт из России в ЕС пропилена, метанола, первичных полимеров и пластмасс и т. д. достичь этой цели станет сложнее.

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические аспекты деятельности международного бизнеса	6
1.1 Основные субъекты международного бизнеса	6
1.2 Современные методы работы международного бизнеса	14
Глава 2 Международный нефтехимический бизнес на современном этапе	21
2.1 Особенности международного рынка нефтехимической продукции	21
2.2 Субъекты международного нефтехимического бизнеса и положение российских компаний	30
Глава 3 Перспективы развития международной деятельности российским нефтехимическим комплексом	38
3.1 Влияние санкций на деятельность российских компаний нефтехимического комплекса	38
3.2 Развитие рынка нефтехимии и возможности ведения международного бизнеса российским нефтехимическим комплексом	44
Заключение.....	56
Список использованных источников.....	59

Введение

Международный бизнес предполагает ведение деловых операций партнерами нескольких стран (закупка сырья и материалов в одной стране с перевозкой на территорию другой страны для дальнейшей обработки/сборки; транспортировка готовой продукции для продажи в розничной сети; строительство заводов в зарубежных странах с использованием дешевой рабочей силы). Стороны, участвующие в данных сделках, представляются как физическими лицами, так и отдельными компаниями (группами компаний) и государственными организациями.

Нефтехимическая промышленность относится к числу высокоэффективных отраслей международного бизнеса. Современные нефтехимические производства, продукцией которых являются новые материалы, многие из которых обладают уникальными свойствами, постепенно приближают человечество к новому технологическому укладу, который можно назвать материаловедческим. Тесно взаимодействуя с нефтегазовым комплексом, нефтехимическая промышленность дает прекрасные примеры рационального использования ресурсов углеводородного сырья, производства продукции высоких уровней добавленной стоимости.

Современная мировая нефтехимическая отрасль демонстрирует завидные темпы роста, опережающие темпы роста мирового ВВП. В мировой нефтегазохимической промышленности исторически сложились мощные промышленные кластеры. Их ядром являются нефтегазодобывающие, нефтегазоперерабатывающие, нефтегазохимические предприятия, объекты инфраструктуры и сбытовые комплексы по реализации продукции отраслей кластера, а также периферийные центры инжиниринговых, консалтинговых, образовательных и других услуг. Очевидно, сочетание организаций ядра и периферии позволяет комплексно решать вопросы, своевременно выявлять и ликвидировать «узкие места» в деятельности кластера.

Российский нефтехимический комплекс играет важную роль и в международном бизнесе. Нефтехимический комплекс России является основным сектором топливно-энергетического комплекса страны и представляет собой группу

предприятий по производству органических и неорганических продуктов на основе нефтяных фракций, природного газа и газов нефтепереработки. Доходы, полученные от продажи нефти, газа и нефтепродуктов, играют значительную роль для бюджета Российской Федерации. От успешного функционирования этой отрасли зависит эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть, продукты ее переработки и природный газ, обеспечение валютных и налоговых поступлений в бюджет. Не менее важную роль эта отрасль играет в обеспечении энергетической безопасности и геополитических интересов России.

Российские нефтехимические компании с момента своего создания в 90-х гг. прошли несколько этапов развития и стали наравне соревноваться в международном бизнесе с ведущими иностранными конкурентами. С 2014 г. российские нефтехимические компании сталкиваются с проблемой противодействия международным санкциям, которая становится ещё более насущной в 2022 г., вследствие новых санкций как ответа на спецоперацию на Украине. В современных геополитических условиях России особенно нужны новые современные масштабные производства глубокой переработки углеводородов для увеличения добавленной стоимости внутри страны и недопущения сырьевой зависимости. Сегодняшние реалии, когда сложно говорить о долгосрочных стабильно высоких ценах на традиционные энергоносители, заставляют Правительство РФ и нефтегазовые компании заняться системным развитием этой отрасли и запуском новых крупных и средних нефтехимических производств.

Таким образом, актуальность данной работы обусловлена тем, что российский нефтехимический комплекс, будучи одним из важнейших в экономике, подвергается невиданному до этого санкционному давлению. Российские нефтехимические компании вынуждены адаптироваться под сложившуюся ситуацию и искать новые пути развития.

Цель работы состоит в анализе современного состояния и перспектив развития нефтехимического комплекса в системе международного бизнеса на примере российских компаний.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

- рассмотреть основные субъекты международного бизнеса;
- определить методы работы международного бизнеса;
- выделить особенности международного рынка нефтехимической продукции;
- проанализировать субъектов международного нефтехимического бизнеса и положение российских компаний;
- изучить влияние санкций на деятельность российского нефтехимического комплекса;
- оценить возможности ведения международного бизнеса российскими нефтехимическими компаниями.

Объект исследования – международный бизнес. Предмет исследования – место нефтехимического комплекса в международном бизнесе на примере российских компаний.

Теоретическая и практическая значимость работы состоит в комплексном анализе позиций российских компаний нефтехимического комплекса в международном бизнесе, которое может быть использовано в образовательном процессе по международному бизнесу.

Глава 1 Теоретические аспекты деятельности международного бизнеса

1.1 Основные субъекты международного бизнеса

Международная торговля занимает ведущее место в системе международных экономических отношений. Международной торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделением труда, выступает важным фактором формирования и функционирования мирового хозяйства. В условиях НТР международный торговый обмен приобретает все большее значение. Своеобразие этих процессов в послевоенный период особенно рельефно открывается при анализе долгосрочных тенденций, особенностей, форм и методов совместной торговли.

Историческое и логическое возникновение международного бизнеса произошло в связи с развитием и расширением международного разделения труда, а также в связи с формированием мирового рынка. Международный бизнес – это взаимодействие организаций различных форм собственности или подразделений компании, которые находятся в разных государствах, цель которых получить доход именно за счет преимущественной выгоды международных операций в сфере деловых отношений [21, с. 22].

Субъектами международного бизнеса и процессов интернационализации являются предприятия, компании, корпорации. Для обозначения предприятий, занимающихся международной коммерческой деятельностью (деятельностью, выходящей за рамки родной страны) используют различные определения, основной их которых – международная корпорация (МК, *international corporation*) – это любая организация, которая осуществляет свою деятельность на основании заключения коммерческих сделок с отдельными лицами, частными фирмами и/или государственными организациями зарубежных стран. Международная корпорация – это форма структурной организации крупной корпорации, осуществляющей прямые инвестиции в различные страны мира. Международные корпорации бывают двух видов: многонациональные и транснациональные (рисунок 1) [32, с. 6].



Рисунок 1 – Виды международных корпораций [составлено автором по: 32]

Многонациональная корпорация (МНК, *multinational corporation – MNC* или *multinational enterprise – MNE*) в соответствии с определением ООН – предприятие, владеющее или контролирующее производственные мощности или мощности по оказанию услуг вне страны, в которой она базируется. Некоторые авторы понимают под МНК предприятие, принадлежащее собственникам из разных стран. Однако отличительной чертой МНК является осуществление прямых зарубежных инвестиций.

Транснациональная корпорация, ТНК (*transnational corporation, TNC*), обозначает компанию, находящуюся в разных странах, но являющуюся собственностью и возглавляемую гражданами одной страны.

Однако и МНК, и ТНК использует международный подход в поиске заграничных рынков и при размещении производства, а также комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую функционирование компании как внутри страны, так и за рубежом.

Иногда то или иное определение корпорации, занимающейся международным бизнесом, приводят в соответствие с реализуемой ею стратегией интернационализации: международной, глобальной, транснациональной или мультинациональной (многострановой) (рисунок 2). В соответствие с такой классификацией к международным относятся компании, занятые преимущественно экспортно-импортными операциями. К глобальным (*global company*), относятся компании, интегрирующие воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в

разных странах; производящие, например, детали для одного изделия в разных странах [35, с. 4].

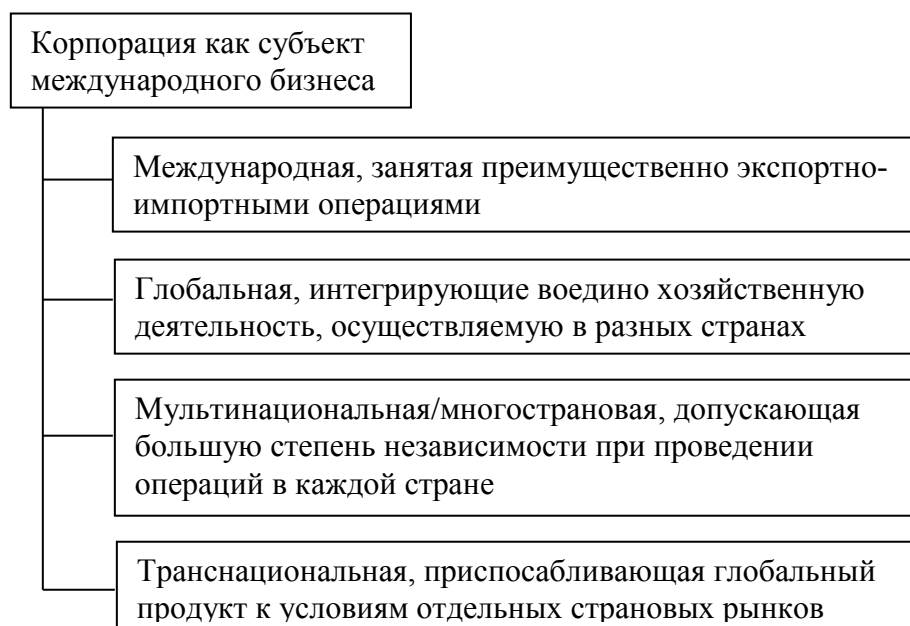


Рисунок 2 – Классификация международных корпораций в соответствии с реализуемой ею стратегией интернационализации [составлено автором по: 35]

К собственно мультинациональным/многострановым (*multidomestic company*) – компании, допускающей большую степень независимости при проведении операций в каждой стране. А к транснациональным – компании, приспособливающие глобальный продукт к условиям отдельных страновых рынков.

В дальнейшем мы будем использовать определения международных компаний как синонимы, понимая под МНК и ТНК прежде всего крупные международные корпорации, т.к. практически все они ведут в том или ином объеме международный бизнес.

Если рассматривать международный бизнес с позиции международных отношений в сфере экономики, то это некая конфигурация субъектов межгосударственной экономической деятельности, которая направлена на получение взаимовыгодного сотрудничества.

Процесс международного развития бизнеса проявляется в особой форме взаимодействия между субъектами. Этот процесс обладает конкретной структурой,

определенной техникой, а также положениями и нормами ведения, итогами и результатами, достигаемыми в ходе такого взаимодействия.

Под такие признаки субъектов международного бизнеса подходят некоторые лица, организации, транснациональные структуры, международные компании, союзы, объединения, страны [4, с. 56].

Основные черты международного бизнеса:

1 При эффективном ведении деловых операций получать доход в международном бизнесе возможно при расширении своих возможностей за пределы границ государства.

2 Использование предпринимателями дополнительных экономических возможностей, которые вытекают из ресурсной специфики заграничных рынков, особенностей права иностранных государств, своеобразия политико-экономических отношений, которые регулируются определенными видами взаимодействия на межгосударственном уровне.

3 Международный бизнес является вариантным и зависит от степени интернационализации. Стержень развития международного бизнеса включил в себя периоды определенного роста степени интернационализации, начиная от однократных поставок на заграничный рынок и, заканчивая цивилизованной структурой транснациональных компаний, для которой мировой сферой, охватывающей множество государств и рынков, является производство и дистрибуция.

4 В связи с интернационализацией для различного вида бизнеса максимально доступен мировой бизнес-сервис, который не зависит от того какому государству принадлежит и ориентирован на активность в сфере экономики, а также на эффективность различных услуг: высоконучные, финансовые, транспортные, услуги подбора интернационального коллектива, позволяющего по максимуму реализовывать бизнес возможности.

5 Необходимо учитывать в построении бизнеса культурный фактор, а именно те требования и ограничения культуры определенного государства, накладываемые на контрагента бизнеса. Острота проблемы состоит в том, что часто культура

государства базирования компании сильно отличается от культуры государства, в котором компания пребывает.

6 Международный бизнес несет за собой глобальный охват мировой системы обмена информации, мирового финансового рынка, объемную конструкцию новаторских технологий и т.п. Происходит движение от одного уровня интернационализации к другому и, соответственно, путем глобализации возрастает эффективное ведение бизнеса.

7 Международный бизнес представляет собой совокупность профессиональных знаний и умений гораздо более высокой степени, чем те, что имеются в бизнесе страны.

8 Международный бизнес впитывает в себя все самое лучшее из всей мировой практики.

9 Самым важным ресурсом международного бизнеса выступает информация, а самым важным оружием – адаптация.

10 Важным отличием международного бизнеса от национального бизнеса является тот факт, что негативные направления в экономике государства или в определенной отрасли экономики могут помочь показать для компании новые бизнес возможности.

11 Внутри государства велика конкуренция, и помощь государства четко не видна, тогда как в международном бизнесе можно почувствовать поддержку своей страны при борьбе с конкурентами [4, с. 57].

Международное развитие бизнеса в мире происходило в несколько этапов:

1 Эра коммерции (1500–1850 гг.) Торговля колониальными товарами в Европе представляла собой мощную и влиятельную силу, предопределяющую более 300 лет развитие основного вида международного бизнеса. Такой бизнес, особенно в XVI–XVIII вв. являлся очень рискованным, так как был связан с опасными путешествиями по морю на далекие расстояния. Сильно стимулировала предпринимателей возможность получить доход во много раз, превышающий их затраты. Такой первый международный бизнес привлек не одно поколение торговцев. Одновременно с межгосударственной торговлей финансировались и страховались торговые

путешествия, что явилось исторической точкой отсчета для развития бизнес услуг таких, как инвестирование и страхование. Мощно развивалась промышленность в Европе, начиная от судостроения, обработки металла и, заканчивая, переработкой зарубежного сырья.

В эре коммерции отличительные особенности международного бизнеса заключались в двух основных факторах:

Во-первых, это возможность государства влиять на деловые отношения между странами, которые приводят к эффективному ведению бизнеса межгосударственных компаний. Как пример можно привести Японию, которая в середине XVII в. абсолютно самоизолировалась, а в России до правления Петра I ярким примером является запрещение и ограничение торговли зарубежными купцами.

Во-вторых, это оказываемая государственная поддержка своим предпринимателям в построении бизнеса вне границ страны [32, с. 5].

2 Эра экспансии (1850–1914 гг.) В то время, когда Европа мощно индустриально развивалась, колониальные империи окончательно оформились и структурировались. Всё это, а также объемное индустриальное производство заставило повернуться цивилизованные государства от торговли зарубежными товарами к добыче сырья и другим перспективным, в плане экономики, отраслям международного бизнеса.

Для того, чтобы развивать индустриальное производство сырья, необходимы инвестиции в эту отрасль. Параллельно происходил рост колониального управления государством.

В Европе интенсивно происходило развитие международного бизнеса, инициированное революцией в сфере промышленности и эрой массового производства.

Появились государства, производящие промышленные товары и государства, торгующие этими товарами. Такое межгосударственное разделение труда было связано с разностью темпов развития стран Европы, с различием наличия тех или иных природных ресурсов, с разным уровнем образования европейского населения и другими факторами.

В результате предприятия и их филиалы в сфере производства активно развивались в зарубежных странах. Происходило развитие международного транспорта и финансовых услуг. Так, например, в России в 1879 г. был открыт филиал банка *Credit Lyonnais*.

Развитие международного бизнеса в эре экспансии явилось точным отражением всех основных мотивов его существования, которые актуальны и в современное время. Это возможности:

- использовать максимально эффективные ресурсы такие, как природные, сырьевые, энергетические;
- расширить рынки сбыта;
- использование свободных финансовых средств;
- выгодно использовать возможности законодательства другой страны, в частности налогового и таможенного [4, с. 56].

3 Эра концессий (1914–1945 гг.) Этот период характеризуется изменением роли самых крупных фирм, которые оперировали на колониальной торговле. Такие крупнейшие фирмы-концессионеры становились независимыми экономическими микросоударствами, которые осуществляли множество функций таких, как торговые, производственные, медицинские, транспортные, образовательные и даже полицейские. Перечисленные функции часто осуществлялись не только на территории проживания работников, но и на территориях соседних районов.

Можно выделить определенные периоды в отношении международного бизнеса в неколониальной области. Период Первой мировой войны, итогом которой стало поражение Германии, приводящее к переделу мирового рынка; и период Великой депрессии 1929–1932 гг., который заострил вопрос эффективности развития международного бизнеса, используя интернационализацию человеческих ресурсов [21, с. 22].

4 Эра национальных государств (1945–1970 гг.) Анализируя эту эру, можно выделить два основных направления развития международного бизнеса. Первое – это положительное направление становления и мощного развития новых стран, которые получили в наследство от эры концессий довольно развитую экономическую базу,

кадровую структуру и технологическое устройство. Второе – отрицательное направление получения недостатков колониального развития хозяйства, начиная от использования только одного продукта до серьезных финансовых потерь.

Но, даже при каких-то отрицательных моментах, произошел мощный взрыв развития международного бизнеса. Колониальные страны, которые были закрыты для внешней деятельности, очень быстро стали самостоятельными на международных рынках и активно ищущими рынки сбыта своих национальных продуктов, а также объекты для инвестирования.

Вырос спрос на финансовый сервис, подтолкнувший к развитию международного капитала, к появлению новаторских финансовых инструментов, к росту международной сферы аудита и услуг консалтинга.

Первыми, кто осуществил мультинациональный бизнес, стали крупные корпорации США, пользовавшиеся преимуществами своей страны в послевоенное время.

Именно в это время произошло мощное международное развитие бизнеса, когда во всем мире перестают существовать закрытые структуры. Международный бизнес выходит на новый качественный уровень развития, нуждаясь при этом в таком же новом и качественном управлении.

Чем больше расширяется бизнес по миру, тем эффективнее бизнес, а системы управления иностранными операциями и деятельностью в сфере экономики необходимо заменить на международный менеджмент [21, с. 20].

5 Эра глобализации (начиная с 70-х гг. XX в.) Период мощного мирового прогресса и развития международного бизнеса является революционным в сфере технологических изменений, а следом и экономических, политических, социальных.

Глобализация заключается в том, что экономические международные связи охватили почти все государства мира, и каждая из этих стран в той или иной степени зависит от международного бизнеса.

Таким образом, в качестве субъектов международного бизнеса выступают как самостоятельные личности, так и целые соцструктуры, которые обладают внутренними мотивами, интересами, целями и способностями к тому, чтобы

реализовываться в какой-либо сфере международной экономической деятельности. Основные признаки субъектов международного бизнеса – это обладание внутренними мотивами, целеустремленностью, волей и способностью продвигаться к своим важнейшим целям.

1.2 Современные методы работы международного бизнеса

Международный бизнес во многом схож с национальным бизнесом, однако имеются и существенные различия. Главная проблема — преодоление различий национальных культур, которые проявляются в особенностях ведения дела. Международный бизнес работает в разных культурах, поэтому одни и те же формальные параметры начала бизнеса (объем привлеченного капитала, численность служащих, производственные фонды, методы стимулирования производительности труда и т. п.) могут в разной культурной среде давать различные результаты. Особенно это различие важно для бизнеса в России и для выхода российского бизнеса на международный рынок, так как опыт международной деятельности здесь ограничен относительно узкими временными рамками.

Поэтому в настоящее время особо выделяют деловые методы работы международных корпораций. Непосредственная связь этики с жизненной практикой хорошо прослеживается в сфере, так называемой профессиональной этики, которая представляет собой систему моральных требований к профессиональной деятельности человека. Одним из видов профессиональной этики является этика деловых отношений. В свою очередь, основное место в этике деловых отношений занимает этика бизнеса (предпринимательства). Она включает в себя этику менеджмента (управленческую этику), этику делового общения, этику поведения и др. [35, с. 4].

В сфере отношений фирмы и общества на смену традиционной модели приходит корпорация нового типа. Она провозглашает себя морально ответственной как перед людьми, которые в ней работают, так и перед всеми, кто оказывается под

воздействием ее деятельности. Важными признаются следующие принципы, носящие по существу этический характер (рисунок 3) [44, с. 54].

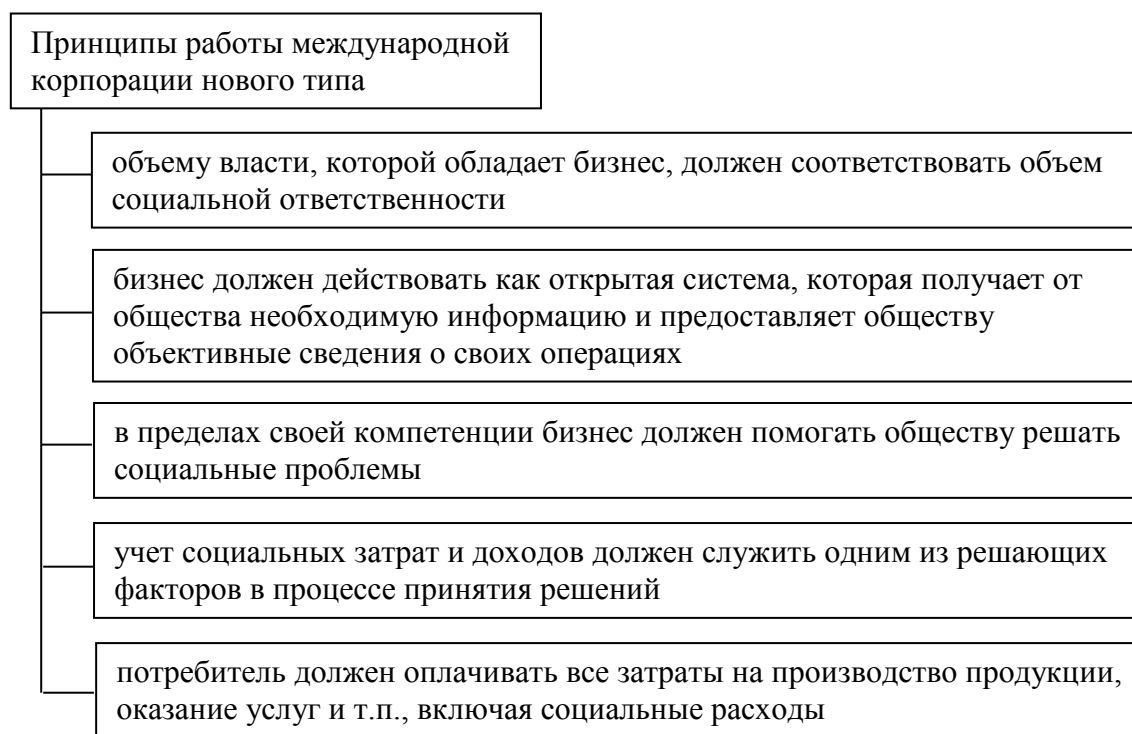


Рисунок 3 – Принципы работы современного международного бизнеса
[составлено автором по: 44]

В кросс-культурном методе, протекание бизнеса как деятельности зависит от множества факторов и условий, как внутри, так и вне пределов деловой организации. Соответственно, принято выделять внутреннюю и внешнюю среды бизнеса (рисунок 4) [12, с. 126].

Социокультурные силы включают в себя изменение демографической ситуации, образовательного уровня, системы здравоохранения и социального обеспечения, мобильности, привычек и увлечений людей, образа жизни, приоритетов поколений, традиций и т.п. Сюда же можно отнести и общепринятые этические нормы в мире либо в том или ином обществе, которые влияют на деятельность компаний. Общественный и культурологический аспект международной среды включает все элементы, которые могут оказывать влияние на международную среду предприятия. Среди ключевых факторов данной группы можно выделить следующие два: демографический и жизненных приоритетов.

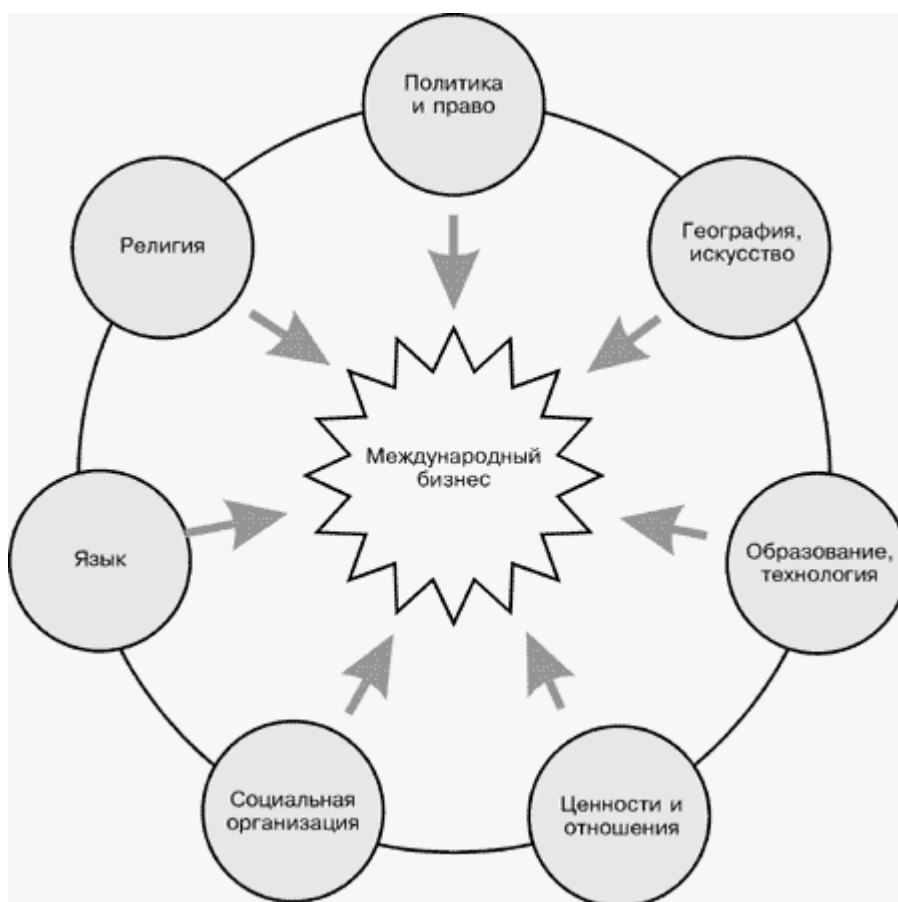


Рисунок 4 – Переменные кросс-культурных методов международного бизнеса [7, с. 136]

Демографический фактор берется во внимание при анализе международной среды, когда статистически определяется склонность потенциальных клиентов к реальному потреблению и сбережению. Средний уровень общественной неудовлетворенности позволяет предвидеть будущее поведение потребителей – например, увеличение числа молодых пар новобрачных должно свидетельствовать о потенциальном росте потребности в товарах для новорожденных.

В свою очередь, фактор жизненных приоритетов показывает роль и значимость подхода к стилю и способу жизни всего общества в целом и каждого конкретного индивида в частности, а также влияние предприятия на способ жизни общества. Этот фактор отражает влияние на международную среду бизнеса – культуры, под которой понимается господствующая в обществе система разделяемых всеми нравственных, моральных и материальных ценностей, верований, обычаев и преобладающих

установок. Каждое общество имеет свою культуру, влияние которой сказывается на стиле повседневной жизни.

Именно система ценностей оказывает непосредственное влияние на коммуникацию, способы ведения дел, возможности распространения товаров или услуг, предлагаемых каждой конкретной фирмой. Перед началом деятельности в другом государстве менеджеры должны максимально изучить обычаи целевой страны, а также национальный язык данной страны, особенности ведения дел, условий конкуренции и соответствующим образом менять поведение в межличностных контактах, а также изменять стиль и методы деловой практики и руководства. Прежде чем приступать к разработке маркетинговой программы, компании следует выяснить, как зарубежный потребитель воспринимает те или иные товары и как он пользуется ими. Отличаются страны друг от друга и принятыми в них нормами поведения в деловом мире [4, с. 57].

Поэтому перед проведением переговоров специалисты компании должны проконсультироваться в отношении этих особенностей.

Социально-культурная среда определяется всеми аспектами человеческой жизни, что обуславливает значительное число элементов культуры. Вместе с тем наиболее часто в международном бизнесе рассматриваются такие элементы культуры, как: язык; ценности и установки; обычаи и нравы; привычки и традиции; образование и др.

Следует отметить, что система жизненных приоритетов не является постоянной – она трансформируется во временном промежутке, приводя тем самым к значительным изменениям в организации быта и досуга трудоспособного населения, а также заставляя предприятие адаптироваться к сложившейся ситуации. Примером может быть изменение в подходе к роли женщины в обществе.

Силы торговли – это изменения в принятых моделях бизнеса, открытие новых способов деловых отношений и механизмов их регулирования. Слово «торговля» в данном случае понимается в широком смысле – как установление баланса обмена между деловыми организациями и бизнеса с его клиентами.

Экономические силы – включают динамику уровня инфляции, процентной ставки (ставки дисконта), налоговых ставок, валютных курсов, уровня доходов населения, общей структуры расходов людей, эластичности спроса и предложения, привлекательности рынка для иностранных инвесторов, а также изменение объемов золотовалютных резервов страны.

Экологические силы – влияние сил природы: погоды и климата, рельефа и структуры местности, наличие природных ресурсов, частота стихийных бурь и природных катаклизмов и т.д.

Правовые силы – изменения в законодательстве, нормативных актах и деятельности регулирующих организаций, непосредственно не связанных с основной деятельностью компании, однако опосредовано влияющих на бизнес [21, с. 22].

Не менее важен вопрос, касающийся заключения, проведения и контроля в сфере международного контрактинга. Контракт международной купли-продажи – основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.

Политические факторы международной среды предприятия можно определить как любые государственные меры или политические события, которые значительно влияют на функционирование предприятия. Это понятие охватывает такие составляющие как – государственное устройство (форма правления), государственная политика в сфере управления предпринимательскими структурами, лоббирование интересов крупного капитала, политическая стабильность, деятельность разнонаправленных политических группировок, состояние оппозиционных сил, внешняя политика государства, роль армии в обществе и степень милитаризации экономики, терроризм и степень приватизации по секторам народного хозяйства.

Политическая стабильность страны является одним из основных факторов, наличие которых способствует эффективной деятельности фирмы на данном рынке. Ее отсутствие порой исключает саму возможность выхода фирмы на зарубежный рынок. Политическая стабильность определяется устойчивостью политического режима, что находит свое выражение в постоянстве социального и экономического курса, проводимого властями государства [14, с. 60].

В период глобализации в международном бизнесе появляются новые признаки, характерные для современного времени.

Интеграция экономики государства в экономику мира наделяет международный бизнес определенными чертами [32]:

1 Доступность и всеобщность. Международный бизнес подчиняется законодательству государств и открывает возможность деловой активности для любой компании каждого государства, изменив при этом стратегию и тактику перспектив таких фирм. Несомненно, есть и ограничения.

2 Ступенчатость развития. Когда компания принимает решение вступить в международный бизнес, то начинает она с простой формы иностранной торговли, но развиваясь, велика возможность достичь наивысшей формы, которая носит название мультинациональная корпорация.

Это не просто накопление опыта и потенциала, действия компании на международном рынке заставят преодолевать определенные препятствия, начиная от повышения качества товаров, рациональности издержек фирмы, до вопросов развития дистрибуции, грамотного использования капитала и рабочей силы, эффективной работы с сетями транспорта и т.п.

Конечно, ступенчатость существовала и до глобализации, но в условиях современности прослеживается совершенно новый технологический базис.

3 Технологическая глобализация. Компьютеризация, телекоммуникация и информатизация, существенно изменили черты международного бизнеса. Выделим три из них:

- эффективность осуществления, находясь в офисе компании;
- осуществление в режиме реального времени;

– охват различных бизнес рынков товаров, работ, услуг, рабочей силы, капиталов, информации и т.п., за счет телекоммуникаций.

4 Финансиаризация. Этот термин Ж.-П. Серван-Шрайбера подчеркивает одну из важных черт международного бизнеса – финансовую составляющую международных деловых отношений, включая замысел и конечный результат, а также является стержнем международного бизнеса, неким центром с вращающимися вокруг него интересами, решениями, стратегиями [32, с. 6].

До периода глобализации доход так же являлся главной целью международного бизнеса, но в новом периоде использования и поиска международным бизнесом определенных преимуществ, рассчитывают на новый финансовый инструмент, дающий огромные возможности на мировом финансовом рынке.

Возможности компьютеризации и телекоммуникаций уникальны и велики, а потому финансиаризация рассматривается как мерило международного бизнеса.

5 Сложное взаимодействие национального и интернационального. Очень много споров возникает у исследователей и практиков по вопросу международного бизнеса о воздействии на деловые мировые отношения процессов конвергенции и дивергенции в отрасли национальной культуры.

Таким образом, в международном бизнесе факторы культурной среды создают самые большие сложности и поэтому корректная оценка различий национальных культур и адекватный их учет становятся все более и более важными. Принять во внимание факторы культурной среды также заставляет сложная и многоуровневая структура культуры, которая определяет разнообразие ее функций в жизни каждого общества. Выделяются информационная, познавательная, нормативная, знаковая и ценностная функции культуры. Итак, культура – это многофункциональное явление. Но все ее функции, так или иначе, направлены к одному – к развитию человека.

Глава 2 Международный нефтехимический бизнес на современном этапе

2.1 Особенности международного рынка нефтехимической продукции

На сегодняшний день нефтехимическая промышленность является очень прогрессивной и быстро развивающаяся отраслью экономики. Данная отрасль одна из самых высокоэффективных на мировом рынке и в международном бизнесе. Продукция и материалы, производящиеся сейчас на нефтехимических предприятиях, обладают действительно уникальными свойствами, потому что всё больше используются новейшие технологии для процесса производства. Приближение человечества к новому технологическому укладу, который можно назвать материаловедческим, только положительно влияет на экономические и производственные процессы. Тесно взаимодействуя с нефтегазовым комплексом, нефтехимическая промышленность дает прекрасные примеры рационального использования ресурсов углеводородного сырья, производства продукции высокого качества.

Из-за перехода к «зеленой энергетике» спрос на нефть и газ в качестве топлива с большой долей вероятности будет снижаться в ближайшие годы. Однако ископаемые углеводороды по-прежнему будут востребованы в качестве сырья для нефтехимической промышленности. Она охватывает изготовление синтетических материалов и изделий, которые основаны на переработке нефти и природных горючих газов. На предприятиях нефтехимической индустрии производятся: синтетический каучук, этилен, пропилен, моющие средства, минеральные удобрения, резинотехнические изделия, предметы широкого потребления и много другое. Самым главным источником сырья являются углеводороды.

Обращаясь к истории, можно выделить, что нефтехимическая промышленность выделилась в отдельную отрасль с началом промышленного переворота. Развитие данной отрасли можно разделить на этапы. Первые заводы промышленно-химического назначения были построены в 1736 г. в Великобритании, в 1766 г. появились во Франции и Руане, а затем распространились по всей Европе. На

протяжении многих лет в Европе сохранялись крепкие позиции в качестве лидеров по производству продуктов химического направления, раннее возникновение индустрии поспособствовало становлению Великобритании как промышленного центра в течение трёх четвертей XIX в. С конца XIX в. потребности экономик в органических веществах возросли, и лидером в химической промышленности стала Германия. Быстрый процесс концентрации производства, развитие научно-технического прогресса, а также активная торговая политика Германии позволили ей завоевать мировой рынок химической продукции к началу XX в. [15, с. 163].

В США нефтехимическая промышленность начала развиваться позже, чем в Европе, но уже к 1913 г. по объёму производства химической продукции США заняли и с тех пор удерживают 1-е место в мире среди государств. Этому способствуют богатейшие запасы полезных ископаемых, развитая транспортная сеть, мощный внутренний рынок. Лишь к концу 1980-х гг. химическая индустрия стран ЕС в общем исчислении вновь превысила объёмы производства в США [2, с. 32].

Что касается России, то первый этап развития нефтехимического производства – дореволюционный этап развития химии в России, который пришёлся на 1860–1919 гг. К началу XX в. доля угля в общем мировом энергопотреблении достигла 90 %. В то время в России добыча ископаемых, таких как уголь и железо, была на низком уровне. На долю России приходилось около 2,1 % извлекаемого угля, хотя страны ЕС и США переходили к углю как основе топливно-энергетического баланса. Россия была одна из немногих стран, которая уже использовала нефтетопливо, как альтернативу углю, и именно по этой причине топливного голода в стране не наблюдалось. Следует также отметить, что Россия всегда была богата топливными ресурсами, и в начале XX в. на долю страны приходилось больше чем половина всей добываемой нефти в мире, содержащей 70–80 % «нефтяных остатков», то есть мазута, который тоже применяется в качестве топлива для различных видов деятельности.

С момента начала добывания нефти, стали действовать нефтеперегонные установки. Основной функцией данной установки является переработка нефти в бензин, керосин, смазочные масла и прочие виды сырья для нефтехимии. На современном этапе нефтехимическая промышленность уже не находится на пике

своего развития. Промышленные гиганты прежних времен сменились на маленькие цеха и предприятия на десятки человек персонала. Наблюдается тенденция спада производства, особенно в кризисные периоды.

Сейчас мировой рынок перенасыщен химическими товарами и альтернативными синтетическими продуктами высокого качества. На данный момент следует отметить, что будущее химической промышленности стоит за развитием технологий. Чем больше будет инновационного и высокотехнологичного оборудования и материалов для производства, тем качественнее и современной будет готовый продукт на выходе.

Но ключевым фактором успеха страны на мировом нефтехимическом рынке по-прежнему является наличие больших запасов нефти, газа и сопутствующих углеводородов (таблица 1) и уровень его добычи (таблица 2).

Таблица 1 – Список стран по доказанным запасам нефти и природного газа в 2021 г. [50]

Нефть				Природный газ			
Место	Страна	Объём запасов, млрд т.	Доля от мировых запасов, %	Место	Страна	Объём запасов, трлн куб. м	Доля от мировых запасов, %
1	Венесуэла	48	17,5	1	Россия	37,4	19,9
2	Саудовская Аравия	40,9	17,2	2	Иран	32,1	17,1
3	Канада	27,1	9,7	3	Катар	24,7	13,1
4	Иран	21,7	9,1	4	Туркменистан	13,6	7,2
5	Ирак	19,6	8,4	5	США	12,6	6,7
6	Россия	14,8	6,2	6	Китай	8,4	4,5
7	Кувейт	14	5,9	7	Венесуэла	6,3	3,3
8	ОАЭ	13	5,6	8	Саудовская Аравия	6	3,2
9	США	8,2	4	9	ОАЭ	5,9	3,2
10	Ливия	6,3	2,8	10	Нигерия	5,5	2,9

Мировые доказанные запасы нефти на конец 2021 г. составляли 244,4 млрд т., а газа – 188,1 трлн куб. м. Примечательно, что страны ОПЕК контролируют около 70 % всех доказанных запасов нефти. Россия в свою очередь контролирует 6,2 % мировых нефтяных запасов и почти пятую часть газовых запасов [50].

Мировые нефтехимические комплексы активно ведут свою деятельность в странах, имеющих:

- собственную нефтегазодобывающую промышленность – Россия, Канада, Великобритания, США, Нидерланды и другие (таблица 2);
- удобное расположение для подвоза сырья (близость нефтегазопроводов) – Германия, Италия, Япония, Китай, Индия и другие (таблица 3).

Таблица 2 – Список стран по добыче нефти и природного газа в 2021 г. [50]

Нефть				Природный газ			
Место	Страна	Объём добычи, млн т.	Доля от мировой добычи, %	Место	Страна	Объём добычи, млрд куб. м	Доля от мировой добычи, %
1	США	712,7	17,1	1	США	914,6	23,7
2	Россия	524,4	12,6	2	Россия	638,5	16,6
3	Саудовская Аравия	519,6	12,5	3	Иран	250,8	6,5
4	Канада	252,2	6,1	4	Китай	194	5
5	Ирак	202	4,9	5	Катар	171,3	4,4
6	Китай	194,8	4,7	6	Канада	165,2	4,3
7	ОАЭ	165,6	4	7	Австралия	142,5	3,7
8	Бразилия	159,2	3,8	8	Саудовская Аравия	112,1	2,9
9	Иран	142,7	3,4	9	Норвегия	111,5	2,9
10	Кувейт	130,1	3,1	10	Алжир	81,5	2,1

Мировая добыча за 2021 г. составила 4165,1 млн т нефти и 3853,7 млрд куб. м газа. В данном случае, страны ОПЕК владея 70 % запасов, в мировой добыче составляют 34,8 %. Также при сохранении годовых темпов добычи, доказанных запасов нефти хватит на 53,5 г., а газа – на 48,8 лет [50].

Учитывая специфику некоторых направлений деятельности мирового нефтехимического комплекса, промышленные центры распределены в странах неравномерно. Всё зависит от того, какую производственную базу, ресурсы и сырьё имеет страна, где происходит производственная деятельность. Следует учитывать и то, что определенные страны специализируются только на определенном виде продукта. Многие развитые страны уделяют внимание разработке и выпуску новых современных наукоемких изделий, за которыми стоит будущее.

Также следует обратить внимание на экспорт и импорт нефти. К основным регионам, формирующим географию нефтехимических рынков относятся: Северо-Западная Европа, Средиземное/Черное море, Атлантическое побережье США, Мексиканский залив/Карибское море, Азиатско-тихоокеанский регион, Западная Африка и Персидский Залив. Доставка углеводородов до потребителя в основном осуществляется за счёт трубопроводного и морского транспорта. Основные регионы мира по экспорту и импорту нефти представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Регионы по экспорту и импорту нефти в 2021 г. [50]

Экспорт			Импорт		
Страна	Объём экспорта, тыс. барр./день	Доля от мирового экспорта, %	Страна	Объём импорта тыс. барр./день	Доля от мирового импорта, %
Страны Ближнего Востока (кроме Сауд. Арав.)	13 915	21,4	Китай	12 865	19,8
США	8 117	12,5	Европа	12 611	19,4
Саудовская Аравия	8 027	12,3	США	7 863	12,1
Россия	7 433	11,4	Индия	5 030	7,7
АТР (кроме Японии)	7 399	11,4	Япония	3 310	5,1
Канада	4 427	6,8	Остальной мир	23 381	35,9
Западная Африка	4 244	6,5			
Страны Южн. и Цент. Америки	3 455	5,3			
Европа	2 742	4,2			
Страны СНГ	2 073	3,2			
Северная Африка	1 550	2,4			
Мексика	1 252	1,9			
Остальной мир	428	0,7			

Крупнейшими экспортёрами нефти в 2021 г. были страны Ближнего Востока, США, Саудовская Аравия и Россия. Импортёрами – Китай, Европа, США. В целом за период с 2009 по 2019 гг. объём нефтяной торговли повышался в среднем на 2,6 %, но в связи с пандемией Covid-19 объём торговли на нефть упал на 7,6 % по сравнению с 2019 г. [50].

Крупнейшими производителями химической и нефтехимической продукции являются Китай, США, страны ЕС, Япония, Тайвань, Индия, Южная Корея (рисунок 5) – это страны импортеры нефти.

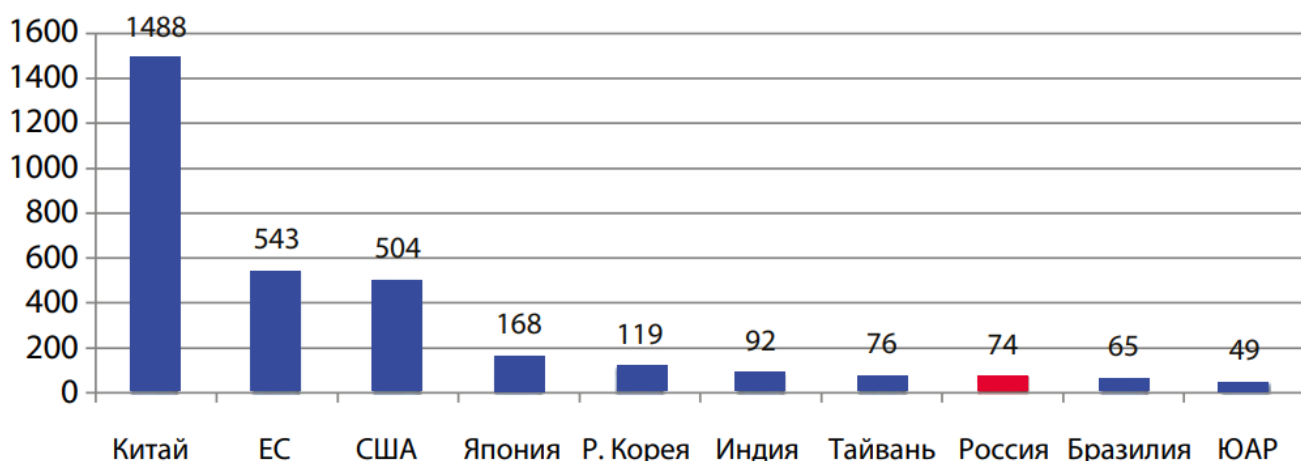


Рисунок 5 – Крупнейшие производители химической и нефтехимической продукции в 2021 г., млрд евро [1, с. 38]

Позиции российской химической индустрии в глобальном производстве химической и нефтехимической продукции не соответствуют потенциальным возможностям, предопределяемым наличием богатейшей сырьевой базы. Советское наследие еще позволяет российскому химическому комплексу входить в десятку основных продуцентов химикатов, но только после таких небольших стран, работающих к тому же на импортном сырье, как Южная Корея и Тайвань (рисунок 5). России нужно, чтобы столь важная для экономики страны отрасль смогла выйти на достойные рубежи, а химики смогли существенно увеличить свой вклад в ВВП (в Китае доля отрасли в ВВП – порядка 9 % против 1,2 % в России) (рисунок 6).



Рисунок 6 – Вклад химической промышленности в ВВП ведущих стран мира в 2021 г., % [8, с. 17]

Доминирующее место на рынке химической и нефтехимической продукции занимает Китайская Народная Республика, доля которой в 2021 г. достигла рекордного уровня 44,6 %, чему, впрочем, способствовало снижение производства в период 2019–2020 гг. в ведущих странах из-за пандемии COVID-19. Крупными игроками мирового рынка химикатов являются ЕС и США: в 2021 г. – 14,4 % и 12,3 % соответственно [24, с. 19].

Международные компании, в том числе и российские стремятся диверсифицировать свою деятельность в сфере переработки и сбыта: сокращение запасов нефти и газа и снижение добычи, экспортная и налоговая политика, успешные примеры крупных нефтеперерабатывающих/нефтехимических кластеров, работающих на Ближнем Востоке и в Азии, поставляющих высокомаржинальную продукцию, быстрорастущий спрос на пластмассы и другую химическую продукцию в мировом масштабе. Масштабы роста спроса на продукцию нефтехимии показаны в таблице 4.

Таблица 4 – Чувствительность спроса к росту экономики в долгосрочном периоде [29]

Продукт	Рост спроса, кратный росту ВВП
Этилен	1,5 * темп роста ВВП
Пропилен	2 * темп роста ВВП
Бензол	1 * темп роста ВВП
Ксилол	1,5 * темп роста ВВП
Полиэтилен низкого давления	1,5 * темп роста ВВП
Полиэтилен низкой плотности	2 * темп роста ВВП
Полипропилен	1,5 * темп роста ВВП

Мировая нефтегазохимическая промышленность в отдельных странах имеет различную сырьевую ориентацию. Япония, Южная Корея, большинство европейских стран используют жидкое углеводородное сырье, в основном прямогонные бензиновые фракции (по западной терминологии – нефту). Эти страны осуществляют кооперацию нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. Другие страны (США, Канада, страны Ближнего Востока, прежде 24 всего, Саудовская Аравия, Венесуэла) используют в основном газообразное сырье (этан, пропан, бутаны

и другие углеводороды). Эти страны строят кооперативные связи с газоперерабатывающей промышленностью. В странах Ближнего Востока все более широкое применение находит газовый конденсат, используемый как сырье в нефтехимической промышленности. В Китае для производства нефтехимических продуктов используется уголь, который по технологии *CTL* (*Coal to liquid*) превращают в газ, который используется для получения метанола, который по технологии *MTO* (*methanol to olefins*) превращается в этилен и пропилен [37].

Цены на нефтегазохимическую продукцию подвержены высокой волатильности. Цены на мономеры и полимеры формируются под влиянием динамики цен на сырье (нафта, СУГ, этан) и рыночной конъюнктуры. Так, цены на этилен и пропилен в 2014–2021 гг. менялись в диапазоне 285–1580 долл./т (среднее значение составило 1012 долл./т) и 475–1175 долл./т (841 долл./т) соответственно.

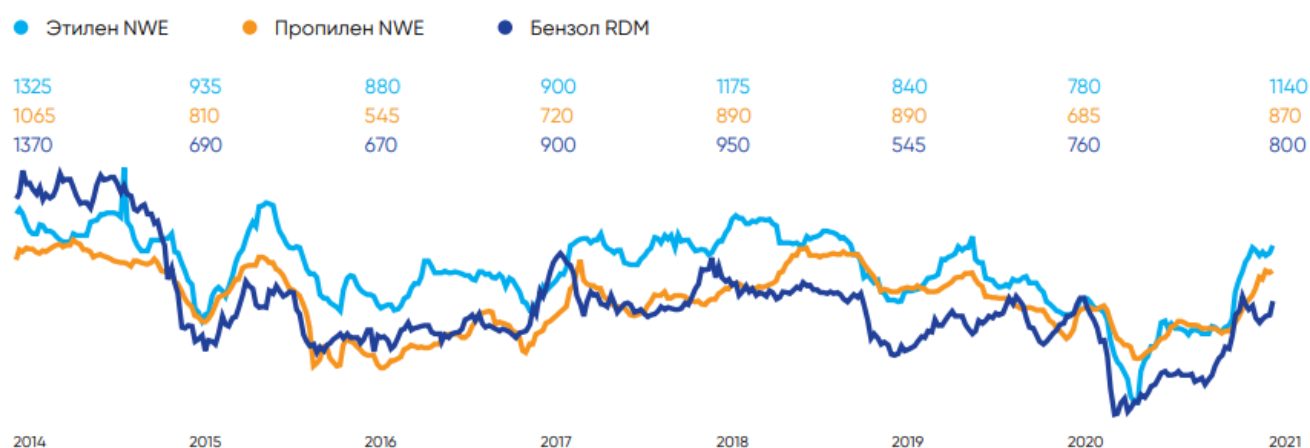


Рисунок 7 – Мировые цены на мономеры и бензол, долл./т [26]

Таким образом, разброс цен на олефины на мировом рынке за 7 лет составил от 2 до 6 раз. Минимум цен на эти мономеры был достигнут в первой половине 2020 г. в связи с резким падением цен на сырье (нефтепродукты и природный газ, в т.ч. этан), а также экономическим спадом из-за пандемии коронавируса.

Цены на полимеры следуют в целом за ценами на мономеры, но при этом их волатильность не столь высокая, что вызвано более низкой составляющей сырья (нефтяного и газового) в конечной стоимости продукции. Если не учитывать

кризисное снижение цен в период острой фазы пандемии (II и III квартал 2020 г.), то разброс цен все равно был значительным и составлял более двух раз.



Рисунок 8 – Мировые цены на полимеры, долл./т [26]

В 2014–2020 гг. цены на важнейшие полимеры (полиэтилен, полипропилен) в Европе колебались в диапазоне 800–1400 долл./т, однако в период пика пандемии весной 2020 г. опускались и ниже. К началу 2021 г. цены практически полностью отыграли кризисное падение и вернулись на уровень 2019 г. [25, с. 387].

Ситуация на рынке нефтехимии в 2022 г. была неоднозначной. С одной стороны, объективная статистика говорит о том, что совокупный спрос на продукты нефтехимии в мире снизился. Так, предложение на рынке значительно превысило спрос. Но в то же время, все вещества на рынке значительно выросли в цене, что должно свидетельствовать скорее о повышении спроса при недостаточном предложении продукта. Так, бензол на пике стоил около 1300 евро за т, гомеополимер – до 2 тыс. евро за т. Причина образовавшегося парадокса была во всё еще сказывавшемся влиянии пандемии ковида на мировую экономику, в частности, в части логистического кризиса, связанного с нехваткой морских танкеров для перевозок и контейнеров [10].

Таким образом, международный нефтехимический рынок отличается доминированием таких крупных игроков как МНК, ННК и трейдинговые компании. В таких важных характеристиках как запасы, добыча, потребление, экспорт и импорт

нефти и газа преобладают такие страны как США, Россия, Китай, страны Ближнего Востока. Также стоит отметить, что впоследствии пандемии *Covid-19* в 2020 г. почти все вышеперечисленные характеристики показали падение по сравнению с 2019 г.

2.2 Субъекты международного нефтехимического бизнеса и положение российских компаний

Мировой нефтехимический рынок – составная часть мирового хозяйства, являющаяся сложной, саморегулирующейся системой, интегрированной в глобальную мировую экономику, особенно тесно связан с рынками нефти и газа. Современный мировой нефтехимический рынок можно условно подразделить на четыре основные группы участников, являющихся крупнейшими национальными и транснациональными корпорациями занимающимися и добычей, и переработкой углеводородов (таблица 5).

Таблица 5 – Основные участники мирового нефтехимического бизнеса [15]

Тип компании	Примеры компаний	Особенности
Международные компании	<i>British Petroleum</i> , (Великобритания), <i>Chevron</i> (США), <i>Eni</i> (Италия), <i>ExxonMobil</i> (США), <i>Shell</i> (Великобритания), <i>TotalEnergies</i> (Франция) и <i>ConocoPhillips</i> (США)	Ограниченный доступ к мировым нефтегазовым запасам, проблема участия в новых международных проектах в третьих странах, жесткая конкуренция с другими транснациональными компаниями, большой объем высококвалифицированных человеческих и технологических ресурсов, технологическое превосходство, более эффективное управление активами компании
Национальные компании	<i>Saudi Aramco</i> (Саудовская Аравия), «Газпром», «Роснефть», <i>CNPC</i> (Китай), <i>НИОС</i> (Иран), <i>PdVSA</i> (Венесуэла), <i>Petrobras</i> (Бразилия), <i>Petronas</i> (Малайзия)	Преимущественный доступ к национальным запасам, наличие собственной информации о своих запасах и ресурсах; ограниченный доступ к передовым технологиям и дефицит квалифицированного персонала
Трейдинговые компании	<i>Glencore</i> (Швейцария), <i>Vitol</i> (Швейцария-Нидерланды), <i>Gunvor</i> (Кипр), <i>Trafigura</i> (Сингапур) и <i>Mercuria</i> (Швейцария)	Эти не занимаются добычей, а получают прибыль от покупки или продажи нефти, нефтепродуктов, природного газа или других полезных ископаемых, фрахтуют танкеры, могут иметь собственную фрахтовую компанию
Сервисные компании	<i>Schlumberger</i> (США), <i>Weatherford</i> (Швейцария), <i>Baker Hughes</i> (США), <i>Halliburton</i> (США)	Эти компании занимаются обслуживанием разведки и добычи нефти и природного газа на море и на суше, производством оборудования для создания нефтехимии, бурения скважин, обслуживанием трубопроводов и резервуарных парков, разработкой IT-решений для нефтегазохимической отрасли и т.д.

Нефтяная компания Саудовской Аравии (*Saudi Aramco*) является крупнейшей нефтегазохимической компанией в мире. Операции компании в сегменте добычи включают разведку, разработку, производство и коммерциализацию сырой нефти, природного газа, сжиженных природных газов и конденсата, в то время как операции в сегменте переработки включают производство продуктов нефтехимии, таких как олефины, линейные альфа-олефины, МТБЭ, гликоли, ароматические соединения, метанол, поливинилхлоридный (ПВХ) полиэтилен, полипропилен, полиэтилентерефталат, базовые масла, технические термопласты и их смеси и другие продукты [48].

Второй по масштабам работы на нефтехимическом рынке является *Exxon Mobil Corporation* – американская многонациональная нефтегазовая компания, которая занимается разведкой и добычей нефти, газа, угля, полезных ископаемых и электроэнергии. Компания также производит, продает, транспортирует и коммерциализирует нефтепродукты и продукты нефтехимии, включая олефины, ароматические соединения, полиолефины и т.д. Компания также занимается улавливанием и хранением водорода, углерода и биотоплива. Корпорация *Exxon Mobil* входит в число крупнейших нефтеперерабатывающих заводов в мире с перерабатывающей мощностью 592 000 баррелей в день, а также является одной из крупнейших в мире химических компаний [40].

Далее следует *China National Petroleum Corp (CNPC)*, она входит в число крупнейших нефтегазовых компаний Китая. Компания занимается разведкой, переработкой и сбытом бензина, дизельного топлива, смазочных масел, керосина, мазута, легких химических масел и т.д. *China National Petroleum Corp* владеет *PetroChina Company Limited*, которая входит в число крупнейших энергетических компаний мира. *PetroChina Company Limited* также занимается производством, транспортировкой и маркетингом нефтехимических продуктов, таких как этилен, синтетическая смола, синтетическое волокно, синтетический каучук, органические и неорганические соединения, мочевины и т.д.

Chevron Corp – четвертая компания – многонациональная энергетическая компания со штаб-квартирой в Сан-Рамоне, Калифорния, США. Она занимает второе место среди нефтяных компаний в Соединенных Штатах. *Chevron Corp* производит и

транспортирует природный газ и сырую нефть, а также перерабатывает и коммерциализирует топливо. Другие операции компании включают производство нефтепродуктов, производство и сбыт возобновляемых видов топлива, сырьевых продуктов нефтехимии, пластмасс для промышленности, смазочных материалов и присадок к топливу. *Chevron Corp* также транспортирует продукты переработки и сырую нефть по трубопроводам, автомобильному оборудованию, железнодорожным вагонам и морским судам [34].

Определяя положение российских нефтегазохимических компаний на мировом рынке, можно сравнить их с аналогичными иностранными компаниями. Конкурентный анализ российских (на примере «Роснефти» и «Лукойла») и иностранных нефтегазохимических компаний по некоторым показателям представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Сравнение российских и иностранных нефтегазохимических компаний по показателям разведки и добычи углеводородов (2021 г.) [30]

Показатель	<i>Shell</i>	<i>Equinor</i>	<i>Petrobras</i>	<i>Chevron</i>	<i>ExxonMobile</i>	<i>CNPC</i>	<i>BP</i>	Лукойл	Роснефть
Обеспеченность доказанными запасами, лет	7,1	7,4	9,6	9,9	10,7	11	13,9	19,9	21
Органический прирост запасов, млрд барр.	1,4	1,9	2,3	1,6	-1,4	2,4	3,3	1,8	9
Добыча углеводородов, млн барр./сутки	3,4	2	2,8	3	3,8	4,4	3,5	2,1	5,2
Средний темп прироста добычи углеводородов за 10 лет, %	0,2	3	0,9	1,1	-1,7	2,8	-1	-0,7	7,5

Лидирующей российской компанией по всем показателям разведки, добычи и переработки углеводородов среди представленных компаний является «Роснефть». Такое положение обеспечивается успешному поисково-разведочному и эксплуатационному бурению и применению передовых методов увеличения нефтеотдачи. «Лукойл» в свою очередь обладает высокой обеспеченностью доказанными запасами углеводородов, но несколько отстаёт по другим показателям, имея даже отрицательный прирост добычи за последние 10 лет. «Роснефть» лидирует

по среднему темпу прироста добычи углеводородов за последние 10 лет, что не удивительно, так как доля компании в мировой добыче составляет около 6 % [30].

Гарантиями перспективного роста добычи российских компания являются оптимальный набор новых крупных добывающих проектов и использование передовых технологий добычи на действующих месторождениях.

Российские компании традиционно сохраняют низкие затраты на поиск и разработку запасов углеводородов и приверженность долгосрочным целям по обеспечению органического роста добычи углеводородов. В частности, компания «Роснефть» за рассматриваемый период удержала роль безусловного лидера в РФ по затратам на добычу благодаря использованию оптимальных технологий добычи и постоянному контролю затрат. Текущие операционные затраты на баррель добычи «Роснефти» существенно ниже, чем у международных компаний – мейджоров, и на 15–30 % ниже затрат на подъем российских нефтегазохимических компаний [30].

Также для сравнения российских и иностранных компаний можно обратиться к рейтингу *Forbes Global 2000*, который ранжирует крупнейшие публичные компании мира по основным финансовым показателям. Рейтинг за период с апреля 2022 г. по апрель 2023 г., включающий в себя только нефтегазохимические компании представлен в таблице 7.

Как отмечают *Forbes Global*, крупные нефтегазохимических компании быстро восстановились по сравнению с низкими рейтингами 2020 г., чему способствовал рост цен на нефть. Так, например, «*ExxonMobil*» занимает 15-е место в этом году по сравнению с 317-м в 2021 г., а «*Shell*» – 16-е место по сравнению с 324-м.

В первой сотне рейтинга находятся две российские компании – «Газпром» и «Роснефть», что не удивительно, так как это две самые большие нефтегазохимические компании России. Всего в первой тысяче находятся пять российских компаний – «Лукойл», «Новатэк», «Сургутнефтегаз», «Транснефть» и «Татнефть» [19]. Следует отметить, что крупнейший российский производитель нефтегазохимии «Сибур Холдинг» в рейтинги не попадает, т.к. занимается только переработкой и не достигает таких значительных объемов продаж как диверсифицированные компании [33].

Таблица 7 – Рейтинг *Forbes Global 2000*, млрд долл. [51]

Место	Компания	Страна	Объём продаж	Прибыль	Активы	Капитализация
3	<i>Saudi Aramco</i>	Саудовская Аравия	276,09	105,36	576,04	2,292,08
15	<i>ExxonMobil</i>	США	280,51	23,04	338,92	359,73
16	<i>Shell</i>	Великобритания	261,76	20,27	404,38	211,1
21	<i>PetroChina</i>	Китай	380,31	14,29	392,6	142,3
26	<i>Chevron</i>	США	156,29	15,63	239,53	316,23
29	<i>Total</i>	Франция	185,12	16,14	293,46	127,32
45	<i>Sinopec</i>	Китай	383,82	11,04	292,05	80,81
49	Газпром	Россия	117,3	25,44	360,47	63,56
50	<i>British Petroleum</i>	Великобритания	158,01	7,55	287,27	98,38
65	<i>Petrobras</i>	Бразилия	83,59	19,77	174,68	83,98
70	<i>Equinor</i>	Норвегия	88,37	8,57	147,12	117,87
81	Роснефть	Россия	111,4	11,98	219,41	48,79
110	<i>Eni</i>	Италия	90,5	7,24	156,99	52,28
127	<i>ConocoPhillips</i>	США	46,06	8,08	90,66	124,43
167	Лукойл	Россия	125,11	10,49	92,49	32,17
414	Новатэк	Россия	15,4	5,87	32,77	38,07
476	Сургутнефтегаз	Россия	19,26	6,13	83,54	10,48
684	Транснефть	Россия	14,11	2,36	46,08	10,13
788	Татнефть	Россия	17,39	2,69	20,03	10,46

Стоит отметить, что несмотря на лидерство российских компаний по представленным в таблице 9 и 10 показателям, Роснефть, например, уступает по рыночной капитализации компании «*ExxonMobil*» примерно в 7,4 раза, а «*Shell*» в 4,3 раза. Это связано с тем, что данные компании значительно превосходят «Роснефть» по числу квалифицированных специалистов, числу патентов, обладателями которых являются эти компании, а также по технической вооруженности и опыту добычи трудноизвлекаемых запасов углеводородов. «Роснефти», как и другим российским компаниям, необходимо последовательно повышать свою рыночную стоимость за счет наращивания «технологических факторов», а не только «ресурсных» показателей. Это бы дало возможность активизировать участие российских компаний в международном технологическом обмене и облегчило доступ к международным финансовым ресурсам [17, с. 96].

Ещё одним рейтингом, помогающим сравнить российские и иностранные нефтегазохимические компании, является *The S&P Global Commodity Insights Top 250*, который ранжирует публичные энергетические компании на основе стоимости их

активов, доходов, прибыли и рентабельности инвестированного капитала. Положение в рейтинге российских и иностранных ВИНК представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Рейтинг *S&P Global Commodity Insights Top 250* (2021 г.) [52]

Место	Компания	Страна
1	Saudi Aramco	Саудовская Аравия
5	Сургутнефтегаз	Россия
16	PetroChina	Китай
24	Роснефть	Россия
25	ONGC	Индия
31	Газпром	Россия
41	Petrobras	Бразилия
91	Лукойл	Россия
143	Chevron	США
146	Total	Франция
153	Shell	Великобритания
157	Exxon Mobil	США
160	BP	Великобритания
172	Equinor	Норвегия

Из 250 стран представленных в рейтинге три являются российскими, а также все из них входят в первую сотню. Особенно высокую строчку занимает «Сургутнефтегаз». В целом российские компании, согласно данным рейтинга, обладают высокими показателями прибыли и стабильными показателями рентабельности инвестированного капитала, в отличие, например, от некоторых западных компаний («Chevron», «Total», «Shell» и др.), которые имеют отрицательные значения данных показателей.

В последние годы большое внимание уделяется климатической повестке. Такой тренд охватывает в основном компании различных промышленных отраслей, в том числе и нефтегазохимическую. Для сравнения российских и иностранных нефтегазохимических компаний в области оценки их действий в этом направлении можно обратиться к международному климатическому рейтингу *CDP (Carbon Disclosure Project)*, который оценивает деятельность компаний в области охраны окружающей среды, их системы корпоративного управления и риск-менеджмента, а также уровень интеграции в стратегию вопросов, связанных с изменением климата (таблица 9).

Таблица 9 – Рейтинг CDP (2021 г.) [47]

Оценка	Компания	Страна
A-	<i>BP</i>	Великобритания
A-	<i>Equinor</i>	Норвегия
A-	<i>Eni</i>	Италия
A-	<i>Total</i>	Франция
B	<i>ConocoPhillips</i>	США
B	<i>Petrobras</i>	Бразилия
B	<i>Shell</i>	Великобритания
B	Роснефть	Россия
B	Газпром нефть	Россия
B	Лукойл	Россия
C	Татнефть	Россия
D	Новатэк	Россия

Оценки выглядят следующим образом: «А» и «А-» – уровень лидерства, «В» и «В-» – уровень управления «С» и «С-» – уровень осведомленности «D» и «D-» – уровень раскрытия информации.

Четыре представленные в рейтинге западные нефтегазохимические компании получили практически наивысшую оценку. Трём российским компаниям присвоен рейтинг категории «В», что на уровень превышает средний показатель глобального климатического рейтинга участников. Показатели компаний «Татнефть» и «Новатэк» показали недостаточную эффективность внутреннего управления и прозрачности компании в вопросах, связанных с изменением климата.

Выделим крупнейшего российского производителя нефтехимии, не входящего в международные рейтинги, но занимающего 14,37 % рынка – ПАО «СИБУР Холдинг» [13]. это головная компания крупнейшей интегрированной нефтегазохимической группы в России, в состав которой входят такие предприятия как ООО «ЗапСибНефтехим», ПАО «Казаньоргсинтез», ПАО «Нижекамскнефтехим», ООО «Томскнефтехим», ООО «СИБУР-Кстово» и ряд других. СИБУР является крупнейшим в России производителем широкой номенклатуры полимеров, а также синтетических каучуков. Продукция группы используется в большинстве отраслей экономики: от пищевой промышленности, медицины и фармацевтики, сельского хозяйства до строительства и машиностроения. Интеграция группы в собственное сырьевое обеспечение – производство СУГ и нефти – обеспечивает ей стабильно высокий уровень рентабельности [46].

В целом можно сказать, что российские нефтегазохимические компании на сегодняшний день нацелены на расширение своего присутствия в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии и Северной Африке. Это обусловлено, во-первых, экономическими мотивами, в частности, высоким уровнем рентабельности. Себестоимость нефтедобычи в странах этих регионов в разы ниже, чем в России. Во-вторых, это связано с частичным уходом, с западного рынка, связанным с неблагоприятной геополитической напряжённостью между Россией и странами Запада, а также международными санкциями с их стороны [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что российские нефтегазохимические компании являются одними из крупнейших участников международного бизнеса. В сравнении с иностранными компаниями аналогичного сектора, можно сделать вывод, что российские компании лидируют по показателям разведки и добычи углеводородов. Семь российских нефтегазохимических компаний входят в первую тысячу рейтинга *Forbes Global 2000*, конкурируя с другими ведущими компаниями мира. Экспорт продуктов нефтехимии нацелен на европейский и азиатско-тихоокеанский рынок. Вместе с тем российские компании смещают свой фокус деятельности на такие регионы как: Латинская Америка, Юго-Восточная Азия и Северная Африка – страны, с которыми установлены дружественные отношения и налажено взаимодействие с органами государственной власти, национальными нефтегазохимическими компаниями.

Глава 3 Перспективы развития международной деятельности российским нефтехимическим комплексом

3.1 Влияние санкций на деятельность российских компаний нефтехимического комплекса

В 2022 г. российская нефтегазохимия была вынуждена преодолевать массу трудностей. Еще весной прогнозировался глубокий кризис в отрасли, однако она смогла выстоять и даже реализовать ряд важных проектов. Судя по всему, 2023 г. может принести отрасли как новые вызовы, так и новые возможности, смотря с какой стороны посмотреть. Очевидно, что ключевыми факторами для российской нефтегазохимии в прошлом году стали санкции Европейского союза и США, которые, с одной стороны, перекрыли ей доступ технологиям и оборудованию, а с другой – ввели ограничения на российский экспорт. Отрасль столкнулась с нарушением долгосрочных соглашений и всех норм ВТО. С компаниями из РФ отказались работать иностранные лицензиары и инжиниринговые подрядчики, причем даже по уже действующим контрактам, были введены запреты на поставку оборудования.

С 2014 г. Россия находится под воздействием санкций, которые затронули ключевые отрасли российской экономики, в том числе и нефтехимический сектор. В 2022 г., в ответ на спецоперацию России на Украине, западные государства стали вводить новые санкции. Ещё 22 февраля, до событий спецоперации, был заморожен ввод в эксплуатацию газопровода «Северный поток – 2». Решение о приостановке сертификации было принято на фоне признания РФ независимости ЛНР и ДНР.

8 марта президент США Джо Байден объявил о запрете поставок нефти, газа и угля из России. Также США запретили своим гражданам осуществлять новые инвестиции в энергетический сектор России и финансировать иностранные компании, осуществляющие подобные инвестиции. Великобритания также отказалась от импорта российского газа, от импорта нефти же планируется отказаться до конца 2022 г.

Сравнение санкций, введенных с 2014 г. и с февраля 2022 г. против российских нефтегазохимических компаний, показано в таблице 10.

Таблица 10 – Сравнение санкций против российских нефтегазохимических компаний [16; 11]

Санкции с 2014 г.	Санкции с февраля 2022 г.
Запрет на поставку оборудования и технологий, необходимых для добычи Арктической нефти, сланцевой нефти и газа, шельфовой нефти, трудноизвлекаемых запасов нефти	Запрет на импорт российских нефти и газа со стороны ряда стран (Великобритания, США, Канада и т.д.), частичное эмбарго на российскую нефть со стороны стран ЕС
Запрет на долгосрочное долговое финансирование компаний нефтегазохимического сектора	Запрет для таких компаний как «Роснефть», «Газпром нефть» и «Транснефть» на новые инвестиции в сфере энергетики, сделки и транзакции в юрисдикции ЕС
Закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (2017 г.), ужесточивший санкций в отношении России, расширивший ограничения в против российских топливно-энергетических компаний. Произошло снижение максимального срока предоставления заемного финансирования с 90 дней до 60 дней для таких компаний как «Роснефть», «НОВАТЭК», «Транснефть», «Газпром нефть». Запрет на поставки оборудования и технологий для добычи шельфовой нефти, глубоководной нефти и разработки Арктических месторождений, распространился кроме российских теперь и на зарубежные проекты с участием России, в случае если ее доля участия составляет 33 %	Запрет на поставку технологий и оборудования по добыче и переработке нефти со стороны ряда стран (США, Великобритания, Япония и т.д.)

Самое сильное влияние на химический сектор оказали финансовые санкции, так как невозможность получения долгосрочных заемных средств на международном финансовом рынке ведет к росту издержек и снижению конкурентоспособности российских компаний. Достаточно болезненным для российских компаний стал также запрет на поставку зарубежного оборудования и технологий, в первую очередь повлияв на возможность разработки новых месторождений. Доля иностранного оборудования и технологий в нефтехимической отрасли на момент введения санкций составляла 60 %. Доля импортного оборудования в сегменте трудноизвлекаемых запасов в то время составляла 50 %, в сфере производства сжиженного природного газа – 80 %, а оборудование для работы на шельфе – 85 %. Иностранные компании тогда поставляли 80 % используемого в стране бурового оборудования. В результате

санкций под запрет попало 68 % поставок импортного высокотехнологичного нефтехимического оборудования [31].

Кроме того, 10 июля 2022 г. в отношении РФ в рамках санкционных ограничений начал действовать запрет на экспорт широкого ассортимента химпродукции. В частности, запрет коснулся полипропилена и сополимеров пропилена. Ранее Россия занимала 42 % на европейском рынке этой продукции. В санкционных пакетах также содержится запрет на импорт метанола, минеральных удобрений, серной кислоты, а также многих других продуктов российской нефтехимии [31].

В условиях действия санкций российские компании закупают оборудование в Китае, но качество заметно ниже американского, и техника часто выходит из строя, что сопряжено с затратами на ремонтные работы. Большое значение придается развитию импортозамещения, разработке отечественного оборудования и технологий для нефтегазохимического сектора. К 2020 г., доля импорта нефтехимического оборудования снизилась до 43 % [42, с. 48].

С марта 2022 г. начали прекращать свою деятельность на территории России западные нефтехимические компании – «*ExxonMobil*» и «*Shell*» вышли из проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2», а также отказались от покупок российской нефти. «*BP*» сообщила о намерении выйти из капитала «Роснефти» (19,75 % акций).

Четыре крупнейшие мировые нефтесервисные компании объявили о прекращении инвестиций в страну, а именно «*Weatherford International*», «*Halliburton*», «*Schlumberger*» и «*Baker Hughes*». В целом доля иностранных компаний на этом рынке составляет порядка 18 %, а остальное приходится на российские компании. Несмотря на то что крупные международные компании занимают не более 20 % нефтесервисного рынка, на их долю приходится почти половина всего программного обеспечения и операций в области повышения нефтеотдачи [28].

12 мая «Лукойл» сообщает о подписании соглашения с дочерними обществами «*Shell*» о приобретении стопроцентной доли в ООО «Шелл Нефть», занимающемся розничной реализацией нефтепродуктов и производством смазочных материалов в

России. Активы компании включают 411 АЗС, расположенных преимущественно в Центральном и Северо-Западном федеральных округах РФ, а также завод по производству смазочных материалов в Тверской области [18].

Пожалуй, наибольшие трудности ждут производителей искусственных каучуков. Кроме тех же общих проблем с логистикой, также можно ожидать снижения внутреннего спроса на продукцию. Напомним, что ряд зарубежных автопроизводителей приостановил выпуск автомобилей в РФ и поставку комплектующих. Меньше автомобилей — меньше шин — меньше спрос на каучук. А кроме того, в России приостановили или как минимум снизили производство мировые шинные бренды – *Michelin, Bridgestone, Continental, Pirelli, Nokian Tyres* и *Yokohama*. Региональный деловой портал «Бизнес Online» в Татарстане сообщил, что на складах «Нижекамскнефтехима» накапливается готовая продукция, а компания сокращает закупки сырья у ТАИФ-НК, который в этих условиях даже может остановить производство.

Производители олефинов в основном ориентированы на внутренний рынок. Только благодаря запуску «Запсибнефтехима» страна в последние годы едва приблизилась к тому, чтобы стать нетто-экспортером полиэтилена. Следовательно, это направление не должно пострадать от логистических проблем в направлении Европы. Строящийся Амурский НХК изначально в основном рассчитан на экспорт в Китай. Но здесь есть проблема иного свойства. В условиях санкционного давления власти пытаются защитить внутренний рынок от влияния внешних цен, растущих на фоне дефицита сырьевых товаров (в том числе и обусловленного санкциями). В стране предпринимаются попытки заморозить или как-то еще ограничить отпускные цены.

Но между тем цены на сырье не стоят на месте, снижая рентабельность производителей.

К примеру, СИБУР обратился к правительству с просьбой вслед за заморозкой цен на продукцию ограничить и цены на сырье. В качестве сырья СИБУР использует попутный нефтяной газ (ПНГ), широкую фракцию легких углеводородов (ШФЛУ), сжиженные углеводородные газы (СУГ) и нефть [6, с. 6]. А НОВАТЭК, один из

крупнейших поставщиков углеводородного сырья для нефтехимии, в свою очередь просит правительство уменьшить НДС на нефть и конденсат в качестве антикризисной меры, которая позволила бы сдерживать цены на сырье. А все мы знаем, с какой неохотой идет Минфин на какое-либо снижение налогов, если не видит, чем можно заместить выпадающие доходы бюджета [45, с. 1585].

В общем, вся эта ситуация породила множество проблем в отрасли. Для нефтехимиков, ориентированных преимущественно на экспорт продукции, его сокращение, с чьей бы стороны оно ни инициировалось, означает снижение объемов продаж и, вероятно, сокращение производства. Внутренний рынок недостаточно емкий для них. В качестве альтернативы им предстоит переориентировать экспортные направления на Китай, Индию, Вьетнам, другие страны ЮВА. Однако такая задача будет стоять не только перед нефтехимиками, но и перед металлургами и перед всем сырьевым сектором.

Как в этих условиях сохранить поступательный тренд, который в последние годы демонстрировала отрасль? По-видимому, следует обратить внимание на Иран, который, несмотря на жесткие санкции, действующие уже более 40 лет, успешно развивает нефтехимическое производство, взяв курс на переработку имеющегося в стране углеводородного сырья в продукцию с добавленной стоимостью.

Иран занимает 4-е место в мире по запасам нефти и 2-е – по запасам природного газа, то есть страна имеет огромный сырьевой ресурс для развития нефтехимической промышленности и должна быть весьма привлекательной для иностранных инвесторов. Другой важной особенностью нефтехимической отрасли Ирана являются превосходное географическое положение и хороший доступ к азиатским и европейским рынкам, а также к свободным морям, что способствует более простому и дешевому экспорту.

Следует отметить еще одну особенность нефтехимии Ирана: это единственное государство на Ближнем Востоке, которое производит на своей территории большой объем необходимого оборудования для нефтехимической отрасли. Важным фактором, также способствующим развитию нефтехимии, является наличие молодых образованных кадров и инновационных компаний [9, с. 21].

Иран имеет 25 % производственных мощностей нефтехимической промышленности ближневосточного региона и 2,5 % мировых мощностей по производству основных нефтехимических продуктов, таких как бензол, что делает его вторым по величине производителем основных нефтехимических продуктов на Ближнем Востоке после Саудовской Аравии. Вместе с тем отсутствие доступа к иностранным ноу-хау привело к тому, что иранская нефтехимическая промышленность пока отстает от своих региональных конкурентов – Катара и Саудовской Аравии [9, с. 20].

Основная причина отставания – назначенные по политическим причинам санкции, препятствующие притоку инвестиций и передовых технологий. Например, в июне 2019 г. правительство США ввело санкции против крупнейшей нефтехимической компании Ирана – *Persian Gulf Petrochemical Industries Company*, обвинив ее в оказании «финансовой поддержки» Корпусу стражей исламской революции, который находится в американском списке иностранных террористических организаций [49].

Власти Ирана предпринимают меры, направленные на развитие нефтехимической промышленности как наиболее перспективной и прибыльной отрасли: выделяются земли, организовываются сервисные подразделения, предоставляющие воду, электричество и пар, готовятся соответствующие кадры, в том числе технологи и научный персонал. В отрасли функционирует Нефтехимическая научно-техническая компания и Научно-исследовательский институт нефтяной промышленности.

Особо следует отметить тот факт, что, столкнувшись с ограничениями, вызванными санкциями США, Министерство нефти Ирана изменило стратегию развития страны: дистанцировалось от продажи сырой нефти и взяло курс на производство продуктов с большей добавленной стоимостью.

В целом можно сделать вывод, что Россия на сегодняшний день находится под беспрецедентным санкционным давлением. Ещё с 2014 г. санкции были применены против российского нефтегазохимического комплекса в технологической и финансовой сфере. В 2022 г. в ответ на российскую спецоперацию на Украине,

начался новый цикл введения санкций со стороны ряда государств. Следствием этих санкций стал уход многих иностранных компаний, отмена множества совместных проектов, значительное повышение цен на нефть при уменьшении её добычи Россией, отказ США от поставок российской нефти и газа, а также введение странами ЕС нефтяного эмбарго примерно на 90 % российского импорта.

3.2 Развитие рынка нефтехимии и возможности ведения международного бизнеса российским нефтехимическим комплексом

Нефтехимическая индустрия является одной из наиболее важных отраслей обрабатывающей промышленности в современном мире. Это, кстати, подтверждается не только значимостью и востребованностью производимой продукции для экономики развитых и развивающихся стран, но и ее объемом выпуска и темпами роста. Стремительное развитие нефтехимии в мире как отрасли промышленности началось в 30-х гг. XX в.

Мировая нефтехимия по темпам развития, объемам производства, размерам основного капитала, расходам на научные исследования и опытно-конструкторские разработки занимает среди других отраслей промышленности одно из ведущих мест. Так, в 1950 г. объем производства олефинов составлял 3 млн тонн, за следующие 20 лет, к 1970 г., произошел стремительный рост – в 13 раз. С тех пор именно нефтехимия была самой быстрорастущей отраслью производства – с 1970 г. объем выпуска вырос еще в восемь раз, притом, что, для сравнения, не менее востребованные сталь и целлюлоза нарастили свои объемы только в два раза.

До 2050 г. прогнозируется рост производства первичных химических веществ в мире в 1,5 раза. МЭА в 2020 г. прогнозировало устойчивый рост выпуска и потребления первичных химических веществ – на 57 % к 2050 г. по отношению к 2017 г., в результате чего выпуск практически достигнет 1 млрд т. При этом рост будет отмечаться по всем основным товарным группам – термопластам, аммиаку и метанолу. Прогнозируется, что производство термопластов (основных полимеров) в мире вырастет на 37 % в 2030 г. и на 67 % в 2050 г. к уровню 2017 г. и достигнет

590 млн т. В региональной структуре основной прирост производства обеспечат АТР и Ближний Восток; увеличение производства ожидается по всем основным полимерам (рисунок 10).

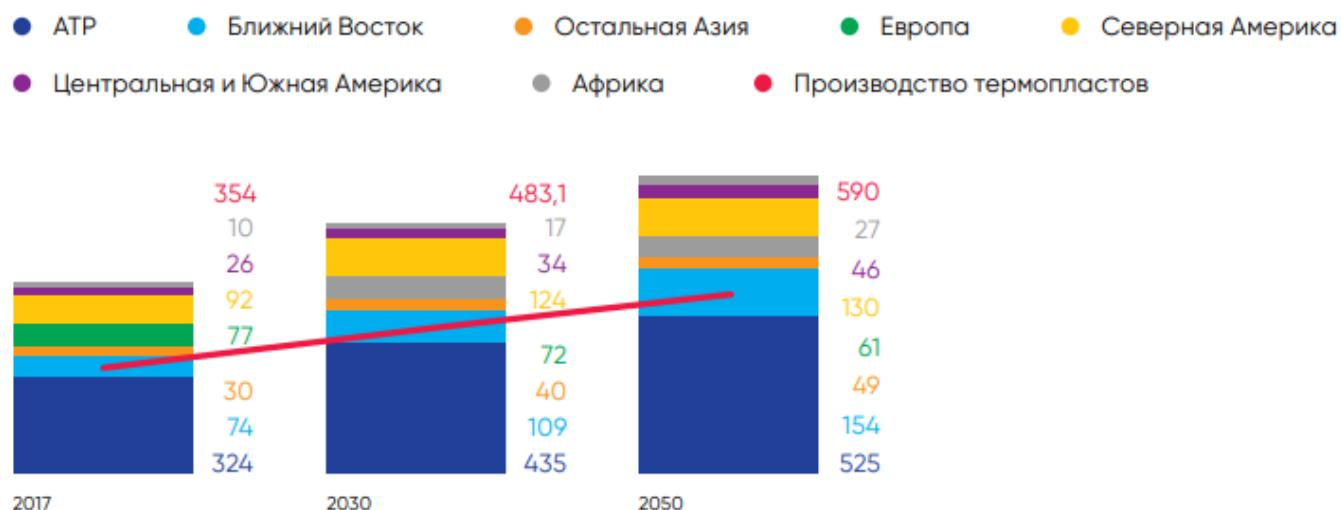


Рисунок 10 – Прогноз производства первичных химических веществ (*HVC*, аммиак, метанол) и термопластов в мире, млн т [27]

На Китай приходится 1/3 мировых заявленных мощностей нефтегазохимических проектов до 2030 г. По состоянию на 2019 г. в Китае было анонсировано и запланировано нефтегазохимических проектов мощностью 173 млн т с реализацией в 2019–2030 гг., что составляет около 30 % мирового показателя. В число крупнейших по планируемым объемам ввода мощностей также входят Индия, Иран (по 75,5 млн т), США (71,5 млн т), а также Россия (60,5 млн т) (рисунок 11).

Довольно крупные нефтегазохимические мощности планируется ввести в строй в прочих странах Азии и Ближнего Востока. Региональный разрез нефтегазохимических проектов показывает, что крупнотоннажная нефтегазохимия в мире сконцентрирована прежде всего в развивающихся странах [43, с. 88].

Нефтехимия обеспечит около 3/4 прироста мирового спроса на нефть до 2040 г. По прогнозам МЭА (сценарий текущей политики) от 2020 г., потребление нефти в мире в качестве сырья в нефтехимии к 2040 г. увеличится на 36 % и достигнет около 17 млн барр./день.

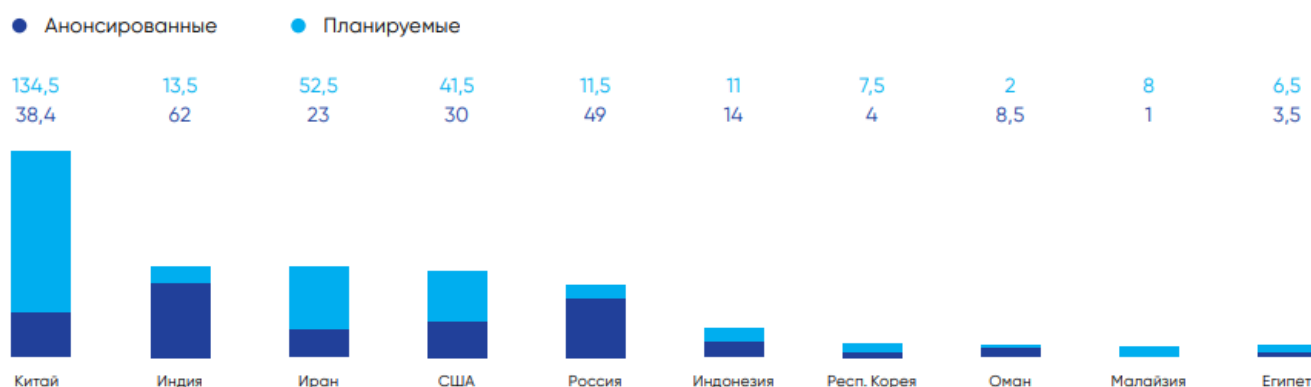


Рисунок 11 – Планируемые и анонсированные нефтегазохимические мощности по странам в 2020–2030 гг., млн т [27]

Таким образом, доля нефтехимии в структуре мирового спроса на нефть вырастет с 12,8 % в 2019 г. до 16,3 % в 2040 г. (рисунок 12). При этом абсолютный прирост объема использования нефти в нефтехимии к 2040 г. составит 4,5 млн барр./день, или около 72 % суммарного прироста потребления нефти в мире. В региональном разрезе в наибольшей степени потребление нефти в нефтехимии увеличат страны Азии, прежде всего Индия, Ближний Восток, Китай и прочие страны ЮВА.

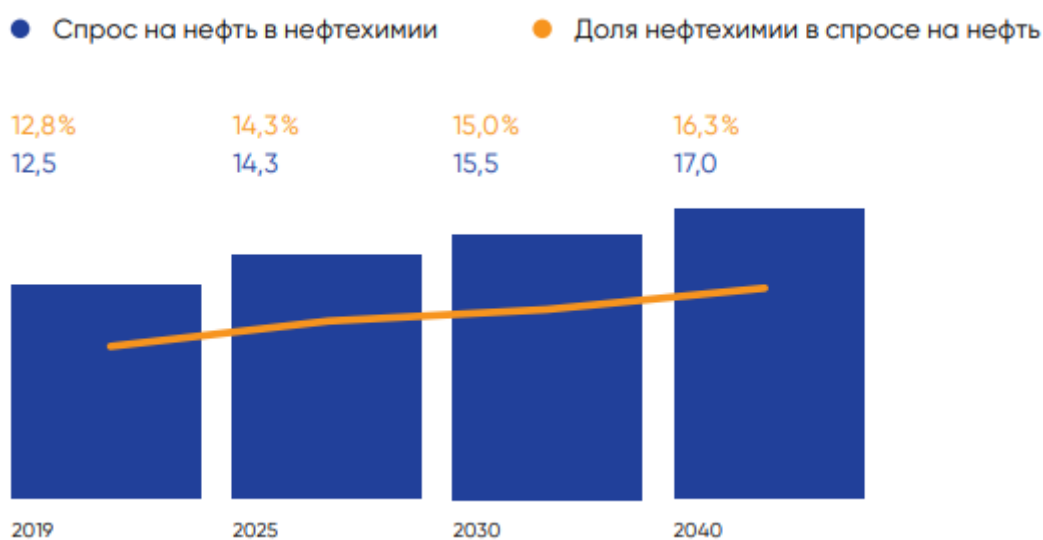


Рисунок 12 – Прогноз спроса на нефть в нефтехимии в мире до 2040 г., млн барр./день [26]

Нефтехимия – наиболее значимый растущий сегмент спроса на нефть в мире до 2030 г. По прогнозам МЭА от 2020 г., нефтехимия станет лидером среди секторов экономики по приросту потребления нефти к 2030 г. (+150 млн т к 2019 г.). Ожидается, что глобальный спрос на нефть будет стабильным с небольшим ростом к 2019 г., однако нефтехимия и транспортный сектор (грузовой и авиа) обеспечат основной прирост спроса за 2019–2030 гг., в то время как использование нефти и продуктов ее переработки в таких секторах как здания и промышленность будет иметь тенденцию к сокращению. МЭА прогнозирует, что развитие вторичной переработки пластиков (экономика замкнутого цикла) может сократить спрос на нефть для нефтехимии, но в пределах 6 % к 2030 г. [12, с. 42].

Помимо наличия сырьевой базы, основным отличием стран-лидеров в нефтехимической отрасли от остальных производителей является государственная поддержка в виде прямого или косвенного субсидирования отрасли, что позволило увеличить мощности пиролиза в Саудовской Аравии в четыре раза, в Иране – в семь раз. Правительство Саудовской Аравии способствовало развитию инфраструктуры для отрасли путем создания кластеров в Эль-Джубайле и Янбу, в рамках которых были построены специальные терминалы, ориентированные на экспорт нефтехимической продукции, обустроены промышленные города рядом с нефтехимическими заводами. Однако на сегодняшний день основным фактором конкурентоспособности отрасли является государственное субсидирование цен на этан. Даже с учетом увеличения в 2020 г. цены на этан с 0,75 млн долл. до 1,75 млн долл. он остается самым дешевым сырьем в мире для производства этилена, и, вероятно, Саудовская Аравия сохранит лидерство по этану в обозримом будущем. Иран, несмотря на второе место в мире по запасам газа и развитую инфраструктуру для его транспортировки, для стимулирования развития нефтехимической отрасли также жестко регулирует цену на этан: в 2020 г. цена на этан была снижена до 150 долл. за т. Помимо этого, правительством страны для повышения инвестиционной привлекательности отрасли предусмотрены 15-летние налоговые каникулы и низкие тарифы на поставку сырья для нефтехимических компаний [38].

Сильные позиции США в нефтехимической отрасли обусловлены двумя основными факторами: наличием дешевого сырья – этана, а также наличием развитой инфраструктуры по транспортировке сырья и продукции нефтехимической отрасли, которая является результатом государственной политики. Так, начиная с 1980-х гг. в США стали появляться *MLP (Master Limited Partnerships)* – публичные компании, которые получают налоговые преференции как товарищества и не облагаются налогом на прибыль. Поскольку во второй половине 80-х гг. прошлого века возможность создания *MLP* была ограничена в отраслях по добыче, переработке, хранению и транспортировке природных ресурсов, это позволило дать толчок развитию соответствующей инфраструктуры, а также нефтехимической отрасли в целом. Несмотря на отсутствие целенаправленной государственной поддержки нефтехимических компаний на федеральном уровне, в ряде штатов существует возможность получения налоговых льгот, в том числе для строительства нефтехимических предприятий [41, с. 45]. Например, в Пенсильвании предусмотрена налоговая льгота для компаний, использующих в качестве сырья этан, а также инвестирующих в производство более 1 млрд долл. и при этом создающих при строительстве более 2500 рабочих мест. Кроме того, в конце 2017 г. в США были приняты поправки в Налоговый кодекс, которые значительно снижают налог на прибыль юридических лиц (с 35 до 21 %), а также предусматривают налоговые вычеты на капитальные затраты (таблица 11).

На текущий момент потенциал российской нефтехимической отрасли не раскрыт, о чем говорит сопоставление сырьевой базы и объемов производства продукции нефтехимии. Россия, с одной стороны, обладает уникальной сырьевой базой для развития нефтегазохимии, являясь страной с крупнейшими запасами природного газа в объеме 72,9 трлн куб. м и занимающей шестое место в мире по запасам нефти, которые составляют 14,5 млрд т. Однако, с другой стороны, доля нашей страны на мировом рынке нефтегазохимии – менее 2 %.

Таблица 11 – Меры господдержки развития нефтегазохимической отрасли в зарубежных странах [22]

Меры	Страны	Содержание
Налоговые льготы	США Саудовская Аравия Сингапур Китай Иран Таиланд и др.	Широкий перечень мер, включая: – налоговые каникулы (США) – сниженные ставки по налогам для иностранных инвесторов (Саудовская Аравия) – отмена налога на прибыль на 5–8 лет для новых компаний (Сингапур, Таиланд) – снижение налога на прибыль (Китай)
Государственно-частное партнерство	ЕС Сингапур Саудовская Аравия Китай и др.	Государственная поддержка строительства инфраструктуры и реализации производственных проектов: – государственное финансирование – субсидирование кредитных ставок – предоставление гарантий через механизмы ГЧП, включая концессии
Финансирование создания необходимой инфраструктуры	Сингапур	Государство полностью профинансировало создание необходимой инфраструктуры для организации производств нефтегазохимии и смежных отраслей на острове Джуронг
Субсидирование цен на сырье для производства	Саудовская Аравия Иран	Регулирование цен на этан и СУГ (Саудовская Аравия) Субсидирование цен на электроэнергию (Иран)
Поддержка экспорта	Сингапур Вьетнам Китай Таиланд и др.	Снижение экспортных пошлин на продукты нефтегазохимии (Таиланд, Вьетнам, Китай) Сокращение импортных пошлин на сырьевые товары, оборудование и технологии для производства нефтегазохимической продукции (Таиланд)

Производственные мощности пиролиза в России по состоянию на 2021 г. составляют 3,2 млн т, при этом в течение последних 25 лет не было введено в строй ни одного нового пиролизного комплекса – прирост производства этилена осуществлялся исключительно за счет модернизации существующих предприятий. Как результат, темпы роста производства нефтехимической продукции в России значительно отстают от мировых: так, за период 2013–2018 гг. среднегодовой темп прироста (*CAGR*) мощностей по производству полиолефинов в России составил около 0,6 %, полиэтилена – и вовсе 0,1 %, тогда как в целом по миру среднегодовой темп роста за последние 5 лет составил 2,5 %.

Темпы роста спроса на продукцию нефтехимии в мире впечатляют. Так, по нашим оценкам, среднегодовые темпы роста потребления полиэтилена составят 2,9 % в ближайшие 15 лет, что значительно превосходит темпы роста спроса на нефть (0,8 %) и газ (1,7 %) [36, с. 5]. При этом предложение пока не поспевает за ростом спроса. Уже в 2023 г. спрос на полиолефины достигнет более 210 млн т в год, в то время как установленные и строящиеся мощности выйдут на пик производства и составят менее 200 млн т. Таким образом, на рынке образуется определенный дефицит мощностей и появится окно возможностей для новых проектов. Потенциальная ниша для возможных проектов (проекты, по которым еще не принято инвестиционное решение) составит 87 млн т к 2035 г. (рисунок 13).

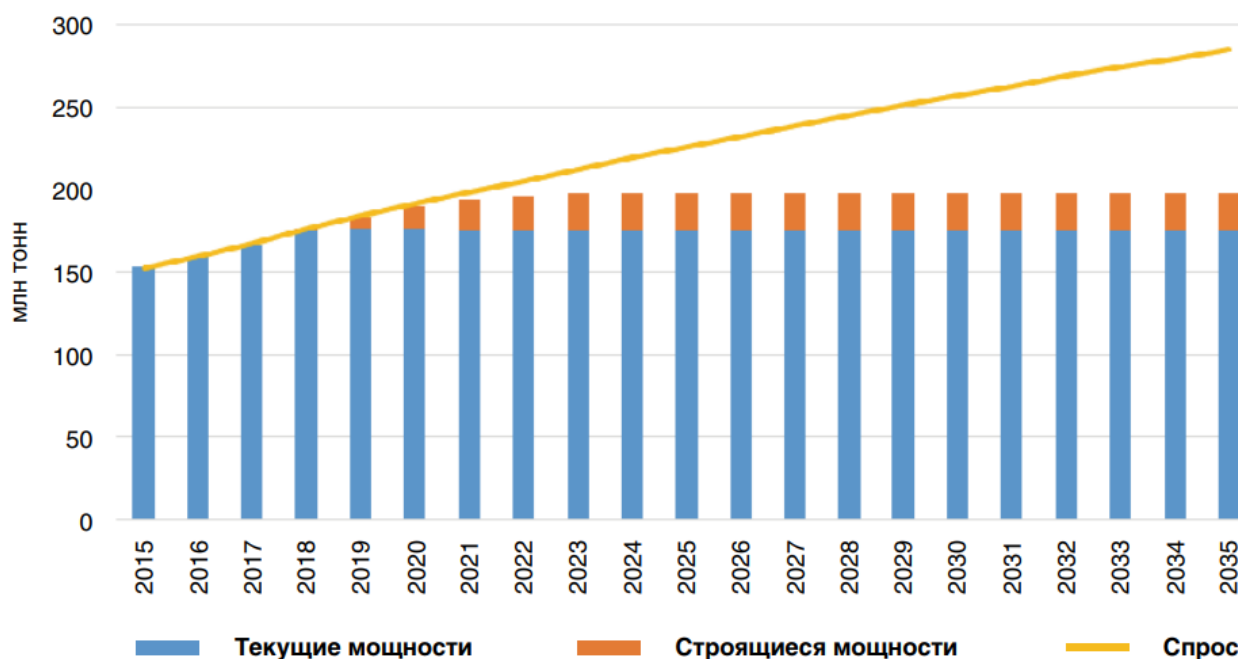


Рисунок 13 – Баланс спроса и предложения на этилен в мире до 2035 г. [27]

Конкуренция за попадание в данную нишу предполагает наличие ценовой конкурентоспособности производства, что, в свою очередь, затрагивает несколько факторов: доступность конкурентоспособного по цене сырья, близость рынков с дефицитом предложения, а также инвестиционную эффективность проектов. В 2021 г. добыча нефти и газового конденсата в России составила 556 млн т., 52 % из которых были поставлены на НПЗ России. 11 % из 725 млрд куб. м попутного газа

также было переработано на российских ГПЗ. В результате в 2021 г. в РФ было произведено порядка 48 млн т нефтехимического сырья, что значительно превышает потребности внутреннего рынка, которые составили 14 млн т. Из произведенных в 2021 г. 31 млн т нефти 26 млн т ушло на экспорт, остальной объем был отгружен на внутренний рынок.

Главным источником внутреннего спроса стали нефтехимические предприятия, которые обеспечили 70 % внутреннего потребления, или порядка 4 млн т нефти. При этом стоит отметить, что не весь объем экспортируемой нефти может быть перенаправлен в нефтехимию. Производство СУГ в России в 2021 г. достигло 17 млн т, из которых на нужды нефтехимии ушло более 3 млн т (19 %). Значительная часть объема экспорта СУГ, который в 2021 г. составил 6 млн т, в будущем будет перенаправлена на «ЗапСибНефтехим» (ПАО «СИБУР»).

Использование этана в нефтехимической промышленности в России имеет огромный потенциал. В силу трудностей транспортировки весь этан, произведенный в 2021 г. (0,7 млн т), был поставлен на внутренний рынок и полностью потреблен нефтехимической отраслью. При этом в настоящий момент в России извлекается только порядка 5 % от общего объема этана, содержащегося в природном газе, в то время как в США и Канаде данный показатель составляет около 60 %.

В то же время нефтегазохимическая отрасль России обладает существенным потенциалом создания дополнительной добавленной стоимости для энергоресурсов страны, реализация которого приведет к росту внутреннего валового продукта и благосостояния населения. Так, например, производство полимеров дает возможность создать в 1,8 раза больше стоимости на тонну сырья по сравнению с экспортом сырой нефти. При производстве полимеров из этана стоимость продукции выше затрат на сырье в 3,3 раза [23, с. 267].

Необходимость устранения отставания нефтегазохимической отрасли признается на самом высоком государственном уровне и отражена в Стратегии химической и нефтехимической отрасли от 2012 г., Плане развития газо- и нефтехимии до г. года, Энергостратегии России до 2030 г. и других документах стратегического планирования. Уже сейчас в ходе реализации Плана-2030 введено

более 2 млн т новых мощностей по производству нефтехимической продукции. К 2030 г. прогнозируется дальнейший рост мощностей по производству полиэтилена в 3,8 раза, полипропилена в 2,2 раза.

Реализация потенциала нефтегазохимической отрасли также может стать инструментом достижения целей по наращиванию несырьевого экспорта, поставленных Президентом РФ в Указе от 07 мая 2018 г., что подтверждает актуальность решаемой проблемы за прошедшие 5 лет. Стимулирование нефтехимии позволит реализовать запуск новых пиролизных мощностей. Это почти 10 млн т дополнительной нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью, более 7 млрд долл. дополнительного несырьевого экспорта в год и 40–50 млрд долл. дополнительных инвестиций в течение 6–7 лет. Кроме того, это также гигантский заказ для отечественной промышленности, снижение импорта полимеров и более 10 тыс. высокотехнологичных рабочих мест.

Значительная сырьевая база создает потенциал для развития нефтехимии в России, однако для реализации потенциала необходимо формирование инфраструктуры, в первую очередь транспортной. В настоящий момент основным способом транспортировки нефтехимического сырья в России является железнодорожный транспорт, причем транспортные тарифы для перевозки сырья выше, чем для перевозки конечной нефтехимической продукции [20, с. 170].

Учитывая расположение нефтехимических производств (большинство предприятий находится в глубине страны, поблизости от источника сырья), затраты на транспортировку оказывают значительное влияние на конкурентоспособность отрасли. Еще одним фактором, негативно сказывающимся на конкурентоспособности российской нефтехимии относительно стран-лидеров (США, Саудовская Аравия, Иран), являются затраты на нефтехимическое сырье. Субсидирование нефти в России дает возможность производить продукцию с низкой себестоимостью. Однако потенциал пиролиза на СУГ и этане не реализуется: затраты на сырье на тонну продукции остаются на 30 % выше, чем в США, Саудовской Аравии или Иране (рисунок 14).

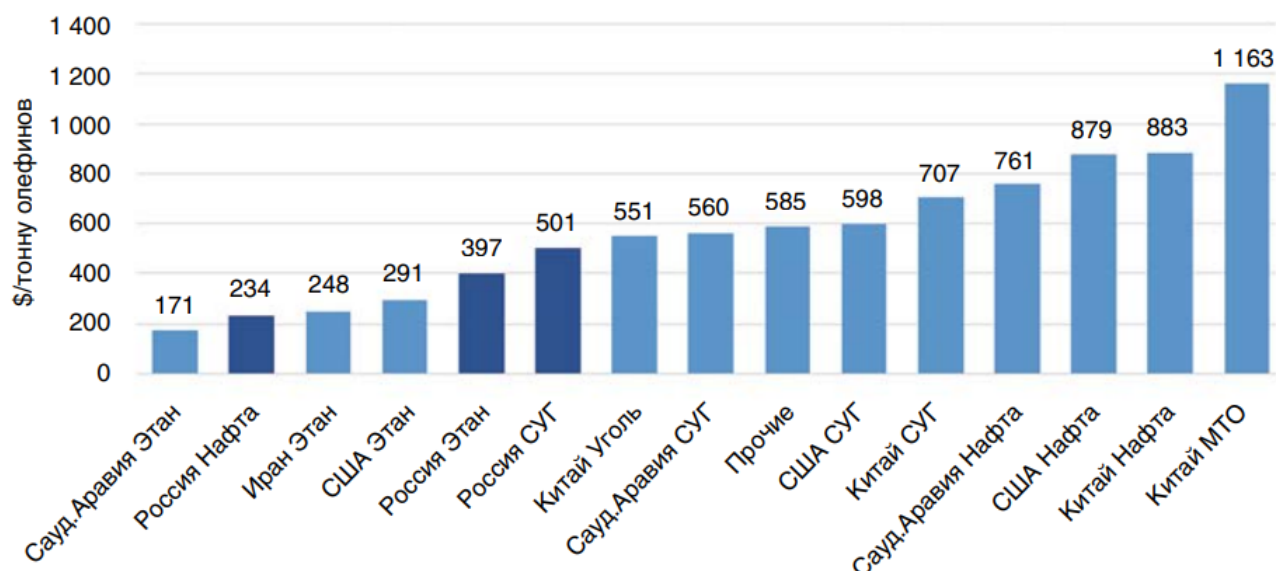


Рисунок 14 – «Кривая затрат на производство олефинов, без учета транспортных затрат [27]

Отдельно стоит заострить внимание на налогообложении отрасли, что является важным фактором ее развития. К сожалению, в последние годы налогообложение отраслей топливноэнергетического комплекса находится в постоянном движении. При этом принятие решения о внесении тех или иных изменений в законодательство зачастую является ответом на внешние факторы и совершенно не может быть просчитано игроками отрасли на долгосрочную перспективу. Эффект данной налоговой политики прост – инвестиции в отрасль не идут, так как инвесторы не могут рассчитывать на фиксированные условия игры и нести дополнительные риски. К примеру, в рамках завершения налогового маневра экспортная пошлина на нефту была значительно снижена, что привело к удорожанию сырья для нефтового пиролиза.

Отмена экспортной пошлины на нефту к 2024 г. снижает конкурентоспособность российской нефтехимии. Для поддержания нефтехимической отрасли был введен механизм обратного акциза. Снижение стоимости сырья в рамках данного подхода сделало продукцию нефтового пиролиза наиболее экономически эффективной в России. Однако негативным последствием стало снижение интереса к таким видам сырья, как СУГ и этан, несмотря на значительные невостребованные объемы данных продуктов на рынке. Средняя

мощность действующих установок по производству этилена в России является минимальной по сравнению со странами, являющимися лидерами нефтехимической отрасли. Несмотря на прогнозируемый рост мощностей по производству этилена более чем в три раза к 2035 г., средняя единичная мощность российских пиролизных установок все еще будет меньше, чем в большинстве стран-лидеров.

Низкая единичная мощность установки повышает удельные затраты на строительство и эксплуатацию, не позволяя реализовывать экономию на масштабе производства. Согласно Плану-2030, ожидается ввод единичных мощностей пиролиза 1,5 млн т/год, т.е. на уровне зарубежных установок. Дополнительными факторами, которые приводят к удорожанию строительства пиролизных мощностей в России, являются устаревшие регламенты и нормы в строительстве, дорогая логистика строительства и климатические условия, неконкурентный рынок строительных услуг и сравнительно низкий уровень производительности труда.

Затраты на инфраструктуру для нового предприятия могут значительно повлиять на инвестиционную окупаемость проекта и зависят от наличия существующей инфраструктуры либо наличия государственной поддержки при строительстве новой. Отчасти решением вопроса недостаточности инфраструктуры может выступать реализация нефтехимических проектов на базе кластерного подхода (строительство нефтехимического производства вблизи источников сырья), что дает возможность комплексно решить задачу по строительству инфраструктуры и повысить инвестиционную привлекательность проектов.

Для реализации потенциала России в отрасли нефтегазохимии необходимо снять те существующие ограничения, которые останавливают инвесторов. Основными направлениями действий сейчас являются:

- повышение конкурентоспособности нефтехимического сырья (СУГ и этан) посредством предоставления обратного акциза для выравнивания доходности разных видов сырья и эффективной конкуренции со странами-лидерами;
- гарантия фиксирования налогообложения в периоде, достаточном для достижения окупаемости проекта – не менее 15 лет.

Стоит отдельно отметить, что для успешного развития пиролиза на этане необходимо также стимулирование выделения этановой фракции из природного газа

на ГПЗ. Развитие нефтегазохимической отрасли и выход России на устойчивые позиции на мировом рынке – очень амбициозная задача, которую нужно решать комплексно. Необходим нетривиальный и смелый подход, дающий реальный экономический стимул.

Заключение

Нефтехимия является неотъемлемой частью современного общества. Она используется для производства пластмасс, удобрений, упаковки, одежды, цифровых устройств, медицинского оборудования, моющих средств и шин, присутствует во многих частях современной энергетической системы, включая солнечные фотоэлектрические панели, лопасти ветряных турбин, аккумуляторы, теплоизоляцию для зданий и детали автомобилей. Этот сектор сегодня потребляет около 15 млн баррелей нефти в сутки и станет основным источником роста спроса в будущем.

Основными участниками мирового нефтегазохимического бизнеса являются международные нефтегазохимические компании, национальные нефтегазохимические компании, трейдинговые и сервисные компании. Важными критериями оценки положения страны на мировом нефтегазохимическом рынке являются показатели запасов, добычи, потребления, а также экспорта и импорта углеводородов.

В общей сумме доходов компаний *Exxon Mobil*, *BP*, *Royal Dutch Shell*, *Total*, *Chevron-Texaco*, *Conoco Philips* и других, на долю химии приходится более 10 %, а прибыль у ряда крупнейших нефтехимических компаний составляет более 5 млрд долл. в год, количество рабочих мест может превышать сотни тысяч. В целом, не менее половины всей продукции нефтегазовой химии производится нефтегазовыми компаниями. Ключевыми факторами конкурентоспособности нефтегазохимических предприятий в мире по-прежнему остаются низкие цены на сырье для нефтегазопереработки, стоимость логистики готовой продукции, а также низкие удельные капитальные затраты при строительстве новых и расширении действующих производств.

Ситуация на рынке нефтехимии в 2020–2022 гг. была неоднозначной. С одной стороны, объективная статистика говорит о том, что совокупный спрос на продукты нефтехимии в мире снизился. Так, предложение на рынке значительно превысило спрос. Но в то же время, все вещества на рынке значительно выросли в цене, что должно свидетельствовать скорее о повышении спроса при недостаточном предложении продукта. Так, бензол на пике стоил около 1300 евро за т, гомеополимер

– до 2 тысяч евро за т. Причина образовавшегося парадокса была во всё еще сказывавшемся влиянии пандемии ковида на мировую экономику, в частности, в части логистического кризиса, связанного с нехваткой морских танкеров для перевозок и контейнеров.

Согласно ожиданиям экспертов, глобальный рынок нефтехимии, который в 2020 г. оценивался в 461 млрд долл., а в 2022-м г. – в 672 млрд долл., к 2027 г. должен достичь почти 800 млрд долл. Больше количество проектов, которые должны быть запущены в этот период, приходится на полипропиленовый сегмент – 128, на полиэтилен – 121, на пропилен – 101.

Основной особенностью российского нефтегазохимического бизнеса является тот факт, что российские компании были созданы не в условиях рыночной экономики, а путём приватизации бывшей советской собственности, что обуславливает продолжающуюся ведущую роль государства во всей нефтегазохимической отрасли. в 1990-х гг. создаются крупнейшие российские компании: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл» и т.д. Структурно эти компании доминируют в добыче нефти и газа, но также являются и крупнейшими производителями нефтехимии.

В 2022 г. Россия стала страной с самым большим количеством наложенных на неё санкций. Исключением, разумеется, не стал нефтехимический сектор, в связи с его неоспоримой важностью в российской экономике. Ещё с 2014 г. были введены жёсткие технологические и финансовые санкции, которые несомненно негативно повлияли на российские нефтехимические компании и на всю отрасль в целом. В 2022 г. санкционное давление усилилось. что воплотилось в уход иностранных компаний с российского рынка и прекращения ряда совместных проектов вплоть до введения нефтяного эмбарго США, Великобританией и Евросоюзом.

Так как отечественная нефтегазохимическая отрасль в основном нацелена на экспорт сырья, доля России на мировом рынке нефте- и газохимической продукции весьма незначительна и составляет 2,5–3 %. До введения санкций была возможность рассчитывать на увеличение присутствия на мировом рынке к 2030 г. всего до 7–8 %, хотя в строительство и модернизацию новых производств в РФ ежегодно инвестировалось более 200 млрд руб. С введением же в течение

прошлого года ряда запретов на импорт из России в ЕС пропилена, метанола, первичных полимеров и пластмасс и т. д. достичь этой цели станет сложнее.

Российские компании вынуждены адаптироваться под сложившуюся ситуацию решая проблемы импортозамещения, где иностранные компании практически монополизировали некоторые особо сложные и высокотехнологичные сферы, а также переориентации экспортных потоков из стран, отказавшихся сотрудничать с Россией, на новые рынки сбыта.

Список использованных источников

- 1 Аминев С. Х. Как исчезают институты // Вестник химической промышленности. 2022. № 1 (124). С. 36–38.
- 2 Антипова К.А., Кулакова О.А. История нефтегазовой отрасли. Самара : Самар. гос. техн. ун-т, 2020. 55 с.
- 3 Басакина Т. В. Способы импортозамещения для предприятия нефтехимического комплекса // Вестник Академии. 2020. № 1. С. 67–75.
- 4 Бирюкова Е. Р., Воробьев М. Р., Муртазалиев М. М. Роль ТНК в международном бизнесе // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 2 (96). С. 55–60.
- 5 ВИНК URL: <https://neftegaz.ru/tech-library/ngk/148158-vink/> (дата обращения: 1.05.2023).
- 6 Волков В. Н., Филиппов В. Н. Компания СИБУР: перспективы российской нефтехимии // Химия в школе. 2020. № 8. С. 4–10.
- 7 Воробьева К. И. Механизмы повышения эффективности работы кросс-культурных коллективов в международном бизнесе // Молодежная наука. 2022. № 4. С. 132–138.
- 8 Гавриленко В. А. Мировой рынок химической продукции: состояние и перспективы // Вестник химической промышленности. 2023. № 1 (130). С. 12–17.
- 9 Гавриленко В. А. Нефтехимия Ирана: под прессингом санкций со стороны Запада // Вестник химической промышленности. 2022. № 6 (129). С. 18–22.
- 10 Главные тренды рынка нефтехимии в 2022 году. URL: <http://worldcrisis.ru/crisis/4216662> (дата обращения: 23.04.2023).
- 11 Горбунова О. А. Воздействие санкций на функционирование российских компаний нефтегазового сектора на мировом рынке нефти и газа // Вестник Евразийской науки. 2018. № 2. С. 1–7.
- 12 Дерюшкин Д. О., Хазова Т., Гатунок А. Нефтегазохимия: реалии и вызовы // Энергетическая политика. 2020. № 11 (153). С. 40–55.

13 Доля рынка компании «СИБУР ХОЛДИНГ». URL: <https://bbnt.ru/company-leaders/642> (дата обращения: 18.04.2023).

14 Кабанов Д. С., Кутнюк И. В., Сергеева Н. В. Проявление государственного протекционизма в международном бизнесе в период пандемии // Самоуправление. 2021. № 4 (126). С. 58–61.

15 Катюха П. Б. Основы нефтяного бизнеса. М. : Издательский центр РГУ нефти и газа имени И. М. Губкина, 2015. 349 с.

16 Крупнейшие нефтяные компании России попали под санкции ЕС URL: <https://www.rbc.ru/politics/15/03/2022/6230c5709a79470a03f00d16> (дата обращения: 1.05.2023).

17 Лавров С. Н., Дякин Б. Г. Российские компании в международном нефтегазовом бизнесе: инновационный вектор развития // Вестник РУДН. 2019. № 1. С. 90–101.

18 Лукойл договорился о приобретении российских активов Shell в сегменте даунстрим. URL: <https://lukoil.ru/PressCenter/Pressreleases/Pressrelease?rid=585330> (дата обращения: 1.05.2023).

19 Лукойл – нефтепереработка: способы, процессы, перспективы. URL: <https://lukoil.ru/Business/Downstream/OilRefining> (дата обращения: 13.05.2023).

20 Макарова Л. В., Баукова Н. С. Анализ конкурентоспособности предприятия нефтехимического комплекса // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 6 (31). С. 166–177.

21 Медведева С. С. Современные тенденции развития организационных форм международного бизнеса // Вектор экономики. 2020. № 6 (48). С. 19–23.

22 Мировой опыт государственной поддержки химической и нефтехимической промышленности. URL: <https://sudact.ru/law/prikaz-minpromtorga-rossii-n-651-minenergo-rossii/strategiia-razvitiia-khimicheskogo-i-neftekhimicheskogo/2/2.4/> (дата обращения: 3.05.2023).

23 Михайлова А. Д. Тенденции развития мировой нефтехимии до 2050 года // Инновации и инвестиции. 2020. № 2. С. 266–269.

24 Моторина И. И. Нефтехимический комплекс как перспективный вектор развития ТЭК // The Newman in Foreign Policy. 2020. Т. 2. № 53 (97). С. 18–20.

25 Муртаев Р. Р., Халтурина Р. В. Нефтехимия в России и в мире: вызовы и перспективы // В сб. статей Двадцать шестой научно-практической конференции Пути реализации нефтегазового потенциала Западной Сибири. Ханты-Мансийск, 2023. С. 386–405.

26 Нефтегазохимия в России: возможности роста. URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/d88/9vy10zbpvss8f0h8z31616dij5zab3s6.pdf> (дата обращения: 1.05.2023).

27 Нефтегазохимия и нефтепереработка: возможности роста и экспортный потенциал. URL: <http://oilandgasforum.ru/data/files/Digest%20site/web%207-14.pdf> (дата обращения: 1.05.2023).

28 Нефтесервисные компании прекращают инвестиции в России: что будет с добычей нефти. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/459711-nefteservisnye-kompanii-prekrasaut-investicii-v-rossii-cto-budet-s-dobycej-nefti> (дата обращения: 1.05.2023).

29 Обзор нефтегазохимической отрасли России. URL: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/rynok/661227-obzor-neftegazokhimicheskoy-otrasli-rossii/> (дата обращения: 8.05.2023).

30 Обзор рынка и конкурентная среда. URL: <https://www.rosneft.ru/docs/report/2020/ru/market-overview/competitive-analysis.html> (дата обращения: 1.05.2023).

31 Ориентир на отечественное оборудование. URL: https://www.cdu.ru/tek_russia/articles/1/973/ (дата обращения: 1.05.2023).

32 Платонова В. А., Рысина А. С. Международный бизнес // Студенческий. 2022. № 20-11 (190). С. 5–7.

33 Рейтинг крупнейших компаний RAEX-600. URL: https://raex-rr.com/country/RAEX-600/raex-600_rating_of_biggest_companies (дата обращения: 1.05.2023).

34 Рейтинг нефтехимических компаний мира. URL: <https://topreytings.ru/rejting-neftekhimicheskikh-kompaniy-mira/> (дата обращения: 18.04.2023).

35 Рыжанкова О. В. Оптимизация делового взаимодействия в международном бизнесе // Экономика. Бизнес. Финансы. 2020. № 2. С. 3–6.

36 Сайфуллина С. Ф., Карпенко К. П. Проблемы и перспективы развития российской нефтехимии // Вестник экономики и менеджмента. 2021. № 2. С. 4–7.

37 Санкции забросят цену барреля выше 150 долларов. URL: https://www.ng.ru/economics/2022-05-30/1_8448_sanctions.html (дата обращения: 1.05.2023).

38 Санкции на поставки оборудования: влияние на нефтяников. URL: <https://ru.investing.com/analysis/article-200291910> (дата обращения: 1.05.2023).

39 Сергеева О. А., Булискерия Г. Н., Петрушкин С. И. Российская нефтегазохимия – время роста // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2021. № 2 (194). С. 11–19.

40 Список крупнейших нефтеперерабатывающих/сбытовых компаний 2022 г. URL: <https://firmsworld.com/ru/list-of-largest-oil-refining-marketing-companies/> (дата обращения: 18.04.2023).

41 Трофимов С. Е. Государственное регулирование нефтегазового комплекса: состояние, проблемы и перспективы : монография. М. : ИНФРА-М, 2022. 156 с.

42 Усманов М. Р. Управленческие практики импортозамещения в сегменте нефтегазохимии и нефтегазопереработки // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2022. № 8 (212). С. 47–52.

43 Фролов А. П. Стратегическое развития нефтегазохимической отрасли // Экономика строительства. 2022. № 5. С. 88–91.

44 Хайрутдинова К. В. Последствия международного бизнеса: риски и угрозы международному бизнесу // Вестник науки. 2022. Т. 4. № 11 (56). С. 53–58.

45 Шимко О. В. Приоритетные меры по преодолению последствий введения новых санкций в отношении нефтегазового сектора РФ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2022. Т. 18. № 8 (413). С. 1584–1604.

46 Эксперт РА подтвердил кредитный рейтинг ПАО «СИБУР Холдинг». URL: <https://raexpert.ru/releases/2022/nov30c> (дата обращения: 23.04.2023).

47 Companies scores. URL: <https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores#446647786929955804cc9a3a08ef1eb4> (дата обращения: 1.05.2023).

48 Largest Petrochemical Companies in the World. URL: <https://www.insider-monkey.com/blog/5-largest-petrochemical-companies-in-the-world-1110659/5/> (дата обращения: 18.04.2023).

49 Russia Could Replicate Iran's Strategy To Skirt Oil Sanctions. URL: <https://oil-price.com/Energy/Crude-Oil/Russia-Could-Replicate-Irans-Strategy-To-Skirt-Oil-Sanctions.html> (дата обращения: 1.05.2023).

50 Statistical Review of World Energy 2021. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения: 1.05.2023).

51 The Global 2000. URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=734ac2715ac0> (дата обращения: 1.05.2023).

52 The S&P Global Commodity Insights Top 250. URL: <https://www.spglobal.com/commodityinsights/top250/rankings> (дата обращения: 1.05.2023).