

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления

Направление подготовки

Магистерская программа

Кафедра «Социология, экономическая
теория и международные процессы»

38.04.01 «Экономика»

Международная экономика и бизнес

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему

**Международный нефтегазовый бизнес в условиях экономических
санкций**

Магистрант

Феклин
Алексей
Павлович

подпись, дата

Руководитель

Кафтулина Ю. А.

подпись, дата

Нормоконтролер

Влазнева С. А.

подпись, дата

Рецензент

Заведующий кафедрой «Экономика
и финансы» Пензенского филиала
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

Барбашова 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 2024

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»
Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»,
магистерская программа – Международная экономика и бизнес

«УТВЕРЖДАЮ»:

зав. кафедрой

д.с.н., доцент Рожкова Л. В.

«_____» _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА МАГИСТЕРСКУЮ ДИССЕРТАЦИЮ

магистранту Феклину А. П., группа 22ЭЭмв1, обучение очное

1 Тема магистерской диссертации: Международный нефтегазовый бизнес в условиях экономических санкций

утверждена приказом по университету

от «__» _____ 20__ г. № _____

2 Срок сдачи магистрантом законченной магистерской диссертации: 11.06.2024.

3 Исходные данные к магистерской диссертации: нормативно-правовая база, научная и справочная литература, данные сети Интернет.

4 Перечень подлежащих разработке вопросов: особенности мирового рынка нефти и газа, характеристика ведущих нефтегазовых компаний и их позиций на мировой арене, санкции как метод экономического давления на государства, опыт стран мира по адаптации к санкциям в нефтегазовой сфере, влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру, возможности для международной деятельности российских нефтегазовых компаний.

5 Перечень графического материала: таблицы, рисунки.

6 Дата выдачи задания: 1.12.2022.

Руководитель _____ / Ю. А. Кафтулина /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению магистрант _____ / А. П. Феклин /
(подпись) (инициалы, фамилия)

График подготовки магистерской диссертации

№ п/п	Содержание работы	Срок выполнения	Дата выполнения, подпись руководителя
Первый год обучения			
1	Обоснование выбора темы и методологии исследования, выбор предмета и объекта исследования	1.09.2022 – 31.10.2022	
2	Формирование научной концепции исследования	1.11.2022 – 18.12.2022	
3	Подбор основной литературы	19.12.2022 – 15.01.2023	
4	Развернутое обоснование актуальности, концепции, новизны исследования	16.01.2023 – 19.02.2023	
5	Формирование развернутого плана и макета диссертационного исследования	20.02.2023 – 12.03.2023	
6	Проработка новых источников литературы по теме диссертационного исследования	13.03.2023 – 26.03.2023	
7	Проведение теоретического исследования в рамках первой главы диссертации	27.03.2023 – 30.04.2023	
8	Подготовка первой главы диссертации	1.05.2023 – 30.06.2023	
Второй год обучения			
9	Проведение аналитического исследования в рамках второй главы диссертации	1.09.2023 – 22.10.2023	
10	Подготовка второй главы диссертации	23.10.2023 – 24.12.2023	
11	Проведение аналитического исследования в рамках третьей главы диссертации	25.12.2023 – 25.02.2024	
12	Подготовка третьей главы диссертации	26.02.2024 – 21.04.2024	
13	Подготовка введения и заключения	22.04.2024 – 12.05.2024	
14	Оформление ВКР	13.05.2024 – 26.05.2024	
15	Сдача ВКР на нормоконтроль, проверка в системе «антиплагиат.вуз»	27.05.2024 – 9.06.2024	
16	Ознакомление с отзывом, рецензией	10.06.2024	
17	Представление законченной магистерской диссертации, передача в ГЭК	11.06.2024	

Руководитель _____ / Ю. А. Кафтулина /
 Задание принял к исполнению магистрант _____ / А. П. Феклин /

Реферат

Магистерская диссертация 67 с., 3 ч., 11 рис., 14 табл., 63 источника.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ БИЗНЕС, НЕФТЕГАЗОВЫЕ КОМПАНИИ, НЕФТЕГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ, ВИНК, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Объект исследования – международный нефтегазовый бизнес в условиях экономических санкций.

Цель работы состоит в выявлении перспектив развития международного нефтегазового бизнеса в условиях экономических санкций.

Методологическую основу работы составили общенаучные методы, в частности анализ и синтез, индукция и дедукция, сопоставление и сравнение, принципы объективности, историзма, системности, единства исторического и логического, социально-исторической обусловленности деятельности человека.

Результаты работы: выделены особенности мирового рынка нефти и газа; охарактеризованы ведущие нефтегазовые компании и их позиции на международном рынке; исследован феномен санкций как метод экономического давления на государства; проанализирован опыт стран мира по адаптации к санкциям в нефтегазовой сфере; изучено влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру; определены возможности для международной деятельности российских нефтегазовых компаний.

Научная новизна исследования состоит в выявлении перспектив развития международного нефтегазового бизнеса в условиях экономических санкций и возможностей для международной деятельности российских нефтегазовых компаний.

Рекомендации по внедрению. Нефтегазовые компании могут использовать результаты проведённого исследования при формировании стратегий анализа мирового нефтегазового рынка и развития в условиях санкций в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Теоретическая значимость ВКР состоит в том, что выводы диссертации развивают и дополняют существующую научную базу исследования международного нефтегазового бизнеса и механизма влияния на него экономических санкций. Отдельные теоретические аспекты работы могут быть использованы в научно-исследовательской работе и педагогической практике при изучении курсов «Международные рынки товаров и услуг», «Международный бизнес», «Международные экономические отношения».

Прогнозные предположения о развитии объекта исследования. Международный нефтегазовый бизнес в условиях экономических санкций претерпит изменения в сфере энергетической безопасности (страны-импортёры нефти и газа будут стремиться к уменьшению зависимости от импортных углеводородов путём диверсификации поставок и потребления большего количества энергии, производимой внутри страны), глобального совокупного экономического роста (прямое экономическое воздействие этого шока на сырьевые товары сохранится в течение следующих нескольких лет и приведёт к небольшому снижению среднего экономического роста в течение следующих 30 лет), а также структуры мировых поставок энергоносителей (Россия, как один из главных поставщиков нефти и газа на мировой рынок, столкнулась с нуждой переориентировать свои углеводородные потоки на Восток, что затронуло не только саму Россию, но, в частности, и ЕС, как нашего главного торгового партнёра в этой сфере, а также Китай и Индию, которые стали главными потребителями выпавшего объёма российских поставок).

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Характеристика международного нефтегазового бизнеса	6
1.1 Особенности мирового рынка нефти и газа.....	6
1.2 Ведущие нефтегазовые компании и их позиции на мировой арене.....	15
Глава 2 Деятельность международного нефтегазового бизнеса в условиях санкций.....	24
2.1 Санкции как метод экономического давления на государства.....	24
2.2 Опыт стран мира по адаптации к санкциям в нефтегазовой сфере.....	33
Глава 3 Перспективы развития международного нефтегазового бизнеса на современном этапе.....	42
3.1 Влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру.....	42
3.2 Возможности для международной деятельности российских нефтегазовых компаний.....	48
Заключение.....	59
Список использованных источников.....	62

Введение

Нефтегазовый бизнес является одним из самых прибыльных секторов экономики для многих стран мира. Начиная с XX в., нефть и газ стали одними из самых важных природных ресурсов. Их разработка, а затем дальнейшая продажа является для некоторых государств основной статьёй их экспорта, принося огромные деньги. При этом слишком большая зависимость от данных ископаемых может давать негативные последствия.

В последние десятилетия в политических конфликтах стал распространён инструмент экономических санкций, который призван подорвать различными способами экономику санкционируемой страны. Против государств, у которых экспорт и экономическая стабильность в целом во многом зависят от нефти и газа, часто могут вводиться подобные санкции, с целью подорвать хозяйственную целостность страны и ухудшить национальное благосостояние. Жертвой таких мер стала в том числе и Российская Федерация.

Таким образом, актуальность данного исследования обусловлена тем, что нефтегазовый сектор многих стран, будучи одним из важнейших в экономике, зачастую подвергается мощному санкционному давлению. В частности, российские нефтегазовые компании вынуждены адаптироваться под сложившуюся ситуацию и искать новые пути развития.

Степень разработанности проблемы. Анализ научной литературы позволяет сделать вывод, что тема исследования широко представлена в работах отечественных и зарубежных учёных. Структурные характеристики международного нефтегазового бизнеса рассматриваются в работах Тетельмина В. В. [33], Катюхи П. Б. [17], Инкпена А. С. [51], Трофимова С. Е. [34], Колгана Д. Д. [44] и др. Феномен санкций в целом и деятельность нефтегазового бизнеса в их условиях является предметом изучения в трудах Силаевой В. А. [31], Александровой Д. Е. [6], Тимофеева И. Н., Морозова В. А. [27], Победина А. А. [26] и др. Влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру, а также возможные перспективы для российских

нефтегазовых компаний представлены в работах Белогорьева А. М. [7], Вакуленко С. С. [9], Громова А. И. [27], Корбо А. С., Митровой Т. Д. [56] и др.

Цель исследования состоит в выявлении перспектив развития международного нефтегазового бизнеса в условиях экономических санкций.

Для достижения поставленной цели предполагается решение следующих задач:

- выделить особенности мирового рынка нефти и газа;
- охарактеризовать ведущие нефтегазовые компании и их позиции на международном рынке;
- исследовать феномен санкций как метод экономического давления на государства;
- проанализировать опыт стран мира по адаптации к санкциям в нефтегазовой сфере;
- изучить влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру;
- определить возможности для международной деятельности российских нефтегазовых компаний.

Объект исследования – международный нефтегазовый бизнес в условиях экономических санкций.

Предмет исследования – функционирование и перспективы международного нефтегазового бизнеса в условиях экономических санкций.

Методологическую основу работы составили общенаучные методы, в частности анализ и синтез, индукция и дедукция, сопоставление и сравнение, принципы объективности, историзма, системности, единства исторического и логического, социально-исторической обусловленности деятельности человека.

Гипотеза исследования – международный нефтегазовый бизнес является одной из самых важных сфер современной экономики. Экономические санкции представляют собой мощный инструмент, который способен существенно повлиять как на нефтегазовый сектор страны (снижение ресурсного экспорта, запрет на доступ к передовым технологиям и т.д.), так и всю её экономику в целом (уменьшение денежных поступлений в государственный бюджет, снижение ВВП и т.д.). В то же

время при выборе должной стратегии адаптации к санкциям, страна-цель способна минимизировать их издержки.

Научная новизна исследования состоит в выявлении перспектив развития международного нефтегазового бизнеса в условиях экономических санкций и возможностей для международной деятельности российских нефтегазовых компаний.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что выводы диссертации развивают и дополняют существующую научную базу исследования международного нефтегазового бизнеса и механизма влияния на него экономических санкций.

Отдельные теоретические аспекты работы могут быть использованы в научно-исследовательской работе и педагогической практике при изучении курсов «Международные рынки товаров и услуг», «Международный бизнес», «Международные экономические отношения».

Практическая значимость исследования состоит в том, что нефтегазовые компании могут использовать результаты проведённого исследования при формировании стратегий анализа мирового нефтегазового рынка и развития в условиях санкций в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Глава 1 Характеристика международного нефтегазового бизнеса

1.1 Особенности мирового рынка нефти и газа

Мировой нефтегазовый рынок – составная часть мирового хозяйства, являющаяся сложной, замкнутой, саморегулирующейся системой, интегрированной в глобальную мировую экономику.

Считается, что нефтедобыча как самостоятельная отрасль промышленности берет свое начало с 1859 г., когда первооткрыватель Эдвин Дрейк в штате Пенсильвания (США) из скважины глубиной 23 м получил первую американскую нефть. Следует отметить, что задолго до этого события нефть в относительно небольших количествах добывалась и перерабатывалась в «осветительное масло» в России, Румынии и Галиции. Поэтому невозможно назвать конкретную дату появления нефтедобычи как мировой отрасли. Зарождение же газовой отрасли относят к XVIII–XIX вв., когда начали получать газ из каменного угля, для освещения городов Франции и Великобритании. Газогенераторы появились в XIX в. [33, с. 13].

Мировой нефтегазовый рынок претерпел значительные структурные изменения, имеющие глобальный характер. Доминирующее положение заняли вертикально-интегрированные нефтяные компании (ВИНК), которые по форме организации являются наиболее эффективно действующими компаниями в данной сфере. Под вертикальной интеграцией понимают объединение на финансово-экономической основе различных технологически взаимосвязанных производств [17, с. 38]. Деятельность такой компании – это сложный и многогранный процесс, включающий целый спектр самых разных операций – от добычи исходного сырья до продажи готового продукта конечному потребителю. Этот процесс разбит на этапы и в этой цепочке принимает участие множество организаций. В нефтегазовом бизнесе все последовательные звенья цикла обычно делятся на три основных этапа: *Upstream*, *Midstream*, и *Downstream*.

Upstream это первичные звенья нефтегазового хозяйства, включающие поисково-разведочные и промысловые работы, обустройство и эксплуатацию месторождений, а также совокупность производственных операций, связанных с поиском, разведкой и добычей нефти и газа [17, с. 38]. *Upstream* характеризуется высокими рисками, большим инвестиционным капиталом, длительным сроком действия, поскольку требуется время для обнаружения и бурения, а также является технологически интенсивным. Большинство проектов разведки и добычи осуществляются в рамках той или иной партнерской структуры. Например, через соглашение о разделе продукции (СРП) – специальный тип договора, заключенным между добывающей компанией (подрядчиком) и государственным предприятием (государственной стороной), уполномочивающей подрядчика провести поисково-разведочные работы и эксплуатацию в пределах определенного участка недр (контрактная территория) в соответствии с условиями соглашения [32].

Midstream промежуточное звено, которое включает в себя деятельность по хранению, торговле и транспортировке сырой нефти и природного газа. Добытая сырая нефть должна быть продана и транспортирована от устья скважины на нефтеперерабатывающий завод. Природный газ также необходимо транспортировать на рынки по трубопроводу или по морю. Таким образом, сюда относятся компании, специализирующиеся на эксплуатации танкеров, трубопроводов или нефтяных и газовых хранилищ. Этот сегмент характеризуется высоким уровнем регулирования, особенно в отношении трубопроводной транспортировки, и низким риском капитала [51, с. 11].

Downstream это заключительное звено отрасли, связанное с преобразованием нефти и газа в готовый продукт, а также с поступлением его на рынок для дальнейшей реализации. К предприятиям этого сегмента относятся нефтеперерабатывающие заводы и автозаправочные станции. Нефтеперерабатывающие заводы – это компании, ответственные за удаление примесей и преобразование нефти и газа в конечные продукты потребления, такие

как бензин, авиационное топливо, печное топливо, сжиженный природный газ (СПГ), асфальт и т.п. [50]

Революция в Иране в 1979 г., а затем изменение нефтяной политики Саудовской Аравии в 1986 г. сильно дестабилизировало мировой нефтяной рынок. Резкие колебания цен на нефть вынудило страны-экспортёры искать пути экономии энергоресурсов. Началось широкое внедрение в высокоразвитых странах энергосберегающих технологий, что способствовало некоторому снижению спроса на нефть. Все это стимулировало возникновение новых форм торговли нефтью, основанных на управлении рисками. С их появлением рынок нефти стал более респектабельным, финансово ликвидным, и, что особенно важно, финансовые менеджеры привнесли технику управления рисками и технику биржевых операций, успешно применявшихся к тому времени на финансовых рынках и на рынках ценных бумаг. Последнее явилось предпосылкой возникновения в 70-х гг. биржевой торговли нефтью.

Важнейшими институтами мировой торговли углеводородами стали такие биржи как:

- *NYMEX (New York Mercantile Exchange)* – Нью-Йоркская товарная биржа;
- *ICE (Intercontinental Exchange)* – Межконтинентальная биржа в Лондоне;
- *SGX (Singapore Exchange)* – Сингапурская международная биржа;
- *TOCOM (Tokyo Commodity Exchange)* – Токийская товарная биржа;
- *SFE (Sydney Futures Exchange)* – Сиднейская фьючерсная биржа;
- *NZFE (New Zealand Futures Exchange)* – Новозеландская фьючерсная биржа [17, с. 77].

Стало сокращаться число операций на основе регулярных контрактов. Цены начали устанавливаться на базе спотовых сделок (рынок «спот» – это рынок, где на условиях разовых или краткосрочных сделок продаются и покупаются излишки нефти вне или сверх заключенных годовых или долгосрочных контрактов.), объем которых достигал 40–50 % всей международной торговли нефтью [23, с. 46]. В условиях нарастания нестабильности цен на нефть и ее поставок, а также возникшей дезинтеграции рынка нефти именно свободный рынок стал индикатором реально

складывающегося соотношения спроса и предложения, ориентиром для установления уровней цен как для экспортеров, так и для импортеров.

К настоящему времени практически полностью перестроена структура мирового нефтяного рынка, которая характеризуется его многообразием, гибкостью механизмов осуществления торговых сделок и добавлением новых сегментов рынка к уже существующим. Трансформация рынка нефти и нефтепродуктов идет в направлении от долгосрочных контрактов к разовым сделкам с наличной нефтью (рынок «спот»), далее – к форвардным и, наконец, – к фьючерсным сделкам. Таким образом, мировой рынок нефти постепенно трансформировался из рынка преимущественно «физического» (торговля реальной нефтью) в рынок преимущественно «финансовый» (торговля нефтяными контрактами), что существенно снижает вероятность повторения нефтяных кризисов, аналогичных тем, которые происходили в 70-х гг.

На долю операций с фактической поставкой нефти и нефтепродуктов приходится всего 1–2 % общего числа совершаемых на бирже сделок. Остальная их часть – это биржевая торговля форвардными и фьючерсными контрактами, т.е. сделки по хеджированию (страхованию от ценовых рисков) и широко распространенные спекулятивные операции с нефтью и нефтепродуктами [23, с. 47].

К основным регионам, формирующим географию нефтегазовых рынков, относятся: Северо-Западная Европа, Средиземное/Черное море, Атлантическое побережье США, Мексиканский залив/Карибское море, Азиатско-тихоокеанский регион (АТР), Западная Африка и Персидский Залив. Доставка углеводородов до потребителя в основном осуществляется за счёт трубопроводного и морского транспорта.

Ключевым фактором успеха страны на мировом нефтегазовом рынке является наличие больших запасов сырья (таблица 1) и уровень его добычи (таблица 2).

Таблица 1 – Список стран по доказанным запасам нефти и природного газа, 2022 г. [43]

Нефть				Природный газ			
Место	Страна	Объём запасов, млрд барр.	Доля от мировых запасов, %	Место	Страна	Объём запасов, трлн куб. м	Доля от мировых запасов, %
1	Венесуэла	303,2	19,4	1	Россия	47,8	22,8
2	Саудовская Аравия	267,2	17,1	2	Иран	34	16,2
3	Иран	208,6	13,3	3	Катар	23,9	11,4
4	Ирак	145	9,3	4	США	16,4	7,8
5	ОАЭ	113	7,2	5	Туркменистан	14	6,7
6	Кувейт	101,5	6,5	6	Саудовская Аравия	9,5	4,5
7	Россия	80	5,1	7	ОАЭ	8,2	3,9
8	США	55,3	3,5	8	Нигерия	5,9	2,8
9	Ливия	48,4	3,1	9	Венесуэла	5,5	2,6
10	Нигерия	37	2,4	10	Алжир	4,5	2,1

Мировые доказанные запасы нефти на конец 2022 г. составляли 1,6 трлн барр., природного газа – 210,1 трлн куб. м. Страной с самыми большими запасами нефти является Венесуэла, а газа – Россия. Они контролируют пятую часть этих ресурсов. Примечательно, что страны ОПЕК контролируют 75,5 % всех доказанных запасов нефти и 35,8 % всех доказанных запасов газа [43].

Таблица 2 – Список стран по добыче нефти и природного газа, 2022 г. [59]

Нефть				Природный газ			
Место	Страна	Объём добычи, млн барр./день	Доля от мировой добычи, %	Место	Страна	Объём добычи, млрд куб. м	Доля от мировой добычи, %
1	США	17,8	18,9	1	США	978	24,2
2	Саудовская Аравия	12,1	12,9	2	Россия	618	15,3
3	Россия	11,2	11,9	3	Иран	259	6,4
4	Канада	5,6	5,9	4	Китай	222	5,5
5	Ирак	4,5	4,8	5	Канада	185	4,6
6	Китай	4,1	4,4	6	Катар	178	4,4
7	ОАЭ	4	4,3	7	Австралия	153	3,8
8	Иран	3,8	4,1	8	Норвегия	123	3
9	Бразилия	3,1	3,3	9	Саудовская Аравия	120	3
10	Кувейт	3	3,2	10	Алжир	98	2,4

Мировая добыча за 2022 г. составила 93,8 млн барр. нефти в день и 4 трлн куб. м газа. В данном случае, страны ОПЕК владея 75,5 % запасов нефти, в мировой добыче составляют только 36,3 %. Также при сохранении годовых темпов добычи, доказанных запасов нефти хватит на 51,5 г., а газа – на 46,8 лет [43].

Важным показателем, характеризующим мировой нефтегазовый рынок, является потребление нефти и природного газа (таблица 3).

Таблица 3 – Список стран по потреблению нефти и природного газа, 2022 г. [59]

Нефть				Природный газ			
Место	Страна	Объём потребления, млн барр./день	Доля от мирового потребления, %	Место	Страна	Объём потребления, млрд куб. м	Доля от мирового потребления, %
1	США	20,2	20,2	1	США	881	22,4
2	Китай	14,4	14,3	2	Россия	408	10,4
3	Индия	5,3	5,3	3	Китай	376	9,5
4	Сауд. Аравия	3,9	3,9	4	Иран	229	5,8
5	Россия	3,6	3,6	5	Канада	122	3,1
6	Япония	3,4	3,3	6	Сауд. Аравия	120	3,1
7	Бразилия	3,2	3,1	7	Япония	101	2,5
8	Южная Корея	2,9	2,9	8	Мексика	97	2,5
9	Канада	2,4	2,3	9	Германия	77	2
10	Германия	2,2	2,1	10	Великобр.	72	1,8

Мировое потребление нефти и газа в основном приходится на индустриально развитые страны, в частности на США и Китай. В целом за период с 2012 по 2022 гг. потребление нефти росло в среднем на 1 % в г., а газа – на 1,7 %. По сравнению с 2021 г., потребление выросло на 3,2 %, а потребление газа, напротив, снизилось на 3,1 %, что можно связать с попыткой отказа европейскими странами от российского газа [59].

Также следует обратить внимание на экспорт и импорт нефти и газа. Основные регионы мира по экспорту и импорту нефти представлены в таблице 4.

Крупнейшими экспортёрами нефти в 2022 г. были страны Ближнего Востока, Саудовская Аравия, США и Россия. Импортёрами – Европа, Китай и США. В целом

за период с 2012 по 2022 гг. объём нефтяной торговли повышался в среднем на 2 %, а с 2021 по 2022 гг. повысился на 3,4 % [59].

Таблица 4 – Регионы по экспорту и импорту нефти, 2022 г. [59]

Экспорт			Импорт		
Страна	Объём экспорта, млн барр./день	Доля от мирового экспорта, %	Страна	Объём импорта млн. барр./день	Доля от мирового импорта, %
Страны Ближнего Востока (кроме Сауд. Арав.)	15,4	22,4	Европа	14,4	20,9
Саудовская Аравия	8,9	12,9	Китай	12,2	17,7
США	8,8	12,7	США	8,3	12,1
Россия	7,9	11,5	Индия	5,8	8,4
АТР (кроме Японии)	6,5	9,5	Япония	3,5	5
Канада	4,7	6,8	Остальной мир	24,7	35,9
Западная Африка	3,6	5,2	–	–	–
Страны Южн. и Цент. Америки	3	4,3	–	–	–
Европа	2,7	3,9	–	–	–
Северная Африка	2	3	–	–	–
Страны СНГ	2	2,9	–	–	–
Мексика	1,2	1,7	–	–	–
Остальной мир	2,2	3,2	–	–	–

Говоря о торговле нефтью, важно понимать, что в мире существует много различных сортов нефти. Практически каждая нефтедобывающая страна поставляет на мировой рынок несколько сортов. Их характеристики сильно отличаются по химическому составу и качеству в зависимости от различных месторождений, на которых они добываются, поэтому чтобы упростить экспорт были введены некие эталонные сорта нефти.

Эффективность переработки и соответственно цена зависят от двух качественных характеристик сорта – плотности нефти и содержания в ней серы. Плотность измеряется в градусах *API* (*American Petroleum Institute*). Сорта нефти с относительно высоким показателем плотности в градусах *API* считаются легкими, а сорта с низкими показателями – тяжелыми; различаются также цвет, летучесть, вязкость, содержание металлов и температуру застывания. Часто бывает, что страна производит два сорта нефти – легкую и тяжелую. Легкая нефть дает больший выход светлых фракций нефтепродуктов, таких как бензин, авиакеросин, дизельное

топливо, поэтому такие сорта нефти ценятся выше на рынке. Темные нефтепродукты – мазут, печное топливо иногда могут стоить дешевле сырой нефти. Очень важной характеристикой нефти является сера, которая измеряется в процентах от массы. Сорта нефти с содержанием серы более 1,5 % относятся к группе высокосернистых, или «кислых», с меньшим содержанием серы – к малосернистым, или «сладким». Сорта с низким содержанием серы являются наиболее ценными, потому что не требуют дополнительных затрат на обессеривание [17, с. 119].

Наиболее известными эталонными сортами по качеству нефти, а также при ценообразовании маркерных сортов на мировых торговых биржах в разных регионах мира являются *Brent*, *Dubai Crude* и *WTI*. Цена любого маркерного сорта представляет собой цену эталонного сорта, скорректированную на качественные характеристики продаваемой нефти.

Brent – лёгкая малосернистая нефть с плотностью $38^{\circ}API$ и содержанием серы порядка 0,37 % [34, с. 43]. Место добычи – Северное море. Изначально источником нефти *Brent* было одноимённое месторождение, открытое в 1976 г., однако со временем оно истощилось, и марку «разбавили» нефтью из других источников – *Forties* и *Oseberg* (с 2002 г.), *Ekofisk* (с 2007 г.) и *Troll* (с 2018 г.). Этот сорт определяет цены на нефть в Европе и, в меньшей степени в Азии.

WTI – лёгкая малосернистая нефть с плотностью $39,6^{\circ}API$ и содержанием серы порядка 0,4–0,5 % [34, с. 43]. Место добычи – штат Техас США. Является ориентиром для определения цен на нефть для рынка США.

Dubai Crude – в отличие от других эталонных сортов, *Dubai Crude* относится к нефти средней плотности ($39,6^{\circ}API$) и содержит большее количество серы (2 %) [34, с. 43]. Эта нефть используется в качестве эталона для ценообразования других сортов экспортной нефти в Персидском заливе или при экспорте в страны АТР.

Также отдельно стоит упомянуть международную торговлю нефтепродуктами. Её объём в 2022 г. составил 1,2 млрд т, что на 2,5 % выше, чем в 2021 г. На долю Ближнего Востока и США приходилось 45 % общего экспорта. на уровне 0,29 и 0,25 млрд т соответственно. На АТР пришлось около 40 % общего импорта (0,5 млрд т).

Европа была вторым по величине импортёром нефтепродуктов с объёмом 0,2 млрд т, что на 60 % ниже показателя АТР [59].

Структура экспорта и импорта природного газа показана в таблице 5.

Таблица 5 – Регионы мира по экспорту и импорту природного газа, 2022 г. [59]

Экспорт			Импорт		
Страна	Объём экспорта, млрд куб. м	Доля от мирового экспорта, %	Страна	Объём импорта млрд куб. м	Доля от мирового импорта, %
США	187	19.3	Европа	321	33.2
Россия	166	17.1	Азия (входящие в ОЭСР)	167	17.2
Страны Ближнего Востока	152	15.7	Китай	152	15.7
Азия (входящие в ОЭСР)	112	11.6	Другие страны Северной Америки	83	8.6
Африка	89	9.2	США	83	8.5
Другие страны Северной Америки	82	8,5	Азия (другие страны)	64	6.6
Страны СНГ	70	7.3	Индия	28	2.9
Азия (другие страны)	64	6,6	Страны СНГ	26	2.7
Другие страны Южн. и Цент. Америки	21	2,2	Другие страны Южн. и Цент. Америки	11	1.2
Европа	7,7	0.8	Страны Ближнего Востока	11	1.1
Китай	0,5	0.1	Бразилия	9	0.9
Индия	–	–	Россия	8	0.8
Бразилия	–	–	Африка	6	0.6

Крупнейшими экспортёрами газа в 2022 г. были США, Россия и страны Ближнего Востока. Импортёрами – Европа, страны Азии входящие в ОЭСР (Япония, Южная Корея) и Китай. За период с 2012 по 2022 гг. объём газовой торговли повышался в среднем на 2,1 %.

В 2022 г. международная торговля природным газом в виде СПГ составила 56 % всей межрегиональной торговли газом. В общей сложности этот показатель составил 542 млрд куб. м, что на 5 % больше, чем в предыдущем году. В отличие от торговли СПГ, международная торговля природным газом по трубопроводам сократилась примерно на 15 %, упав на 78 млрд куб. м по сравнению с 2021 г. За последние 10 лет на Россию в среднем приходилось около 43 % общего мирового экспорта газа. через трубопроводы. В 2022 г. её доля в общем мировом

трубопроводном экспорте упала до 29 %, то есть примерно на 76 млрд куб. м. Несмотря на это, она по-прежнему занимает первое место с 25 % от общего мирового трубопроводного экспорта [59].

Таким образом, международный нефтегазовый рынок отличается доминированием ВИНК, который сочетает в себе все три цикла нефтегазового бизнеса. В основном торговля происходит на международных товарных биржах, где активно используются производные финансовые инструменты. 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 несмотря на такие внешние шоки, как, например, *Covid-19* или специальная военная операция (СВО), за последние 10 лет в среднем все эти показатели только растут.

1.2 Ведущие нефтегазовые компании и их позиции на мировой арене

Современный мировой нефтегазовый рынок можно условно подразделить на четыре основные группы участников:

– Международные нефтегазовые компании (МНК). До начала 70-х гг. прошлого столетия существовал рынок мейджоров, который характеризовался высшей степенью монополизма в мировой торговле, поскольку полностью контролировался ВИНК международного нефтяного картеля в лице так называемых «семи сестер» (*Anglo-Iranian Oil Company, Gulf Oil, Shell, Standard Oil of California, Standard Oil of New Jersey, Standard Oil of New York, Texaco*) [44, с. 69]. Они контролировали более половины мирового рынка нефти, добываемой преимущественно в развивающихся странах арабского региона, а затем экспортировали по долгосрочным контрактам либо своим отделениям, базировавшимся в промышленно развитых странах (до 70 % всего экспорта), либо самостоятельным нефтеперерабатывающим компаниям [23, с. 44].

На данный момент крупнейшими МНК можно назвать *British Petroleum*, (Великобритания), *Chevron* (США), *Eni* (Италия), *ExxonMobil* (США), *Shell* (Великобритания), *TotalEnergies* (Франция), *ConocoPhillips* (США). Их

отличительными особенностями можно назвать ограниченный доступ к мировым нефтегазовым запасам, проблему участия в новых международных проектах в третьих странах, жесткую конкуренция с другими транснациональными компаниями, большой объем высококвалифицированных человеческих и технологических ресурсов, технологическое превосходство, более эффективное управление активами компании.

– Национальные нефтегазовые компании (ННК). После распада в 60-е гг. колониальной системы контроль над добычей нефти в основных нефтедобывающих регионах Ближнего и Среднего Востока и Африки постепенно стал переходить к правительствам бывших зависимых стран. В результате массовой национализации добывающих активов компаний международного нефтяного картеля стали создаваться ННК. Крупнейшие из них это – *Saudi Aramco* (Саудовская Аравия), «Газпром», «Роснефть», *CNPC* (Китай), *NIOC* (Иран), *PdVSA* (Венесуэла), *Petrobras* (Бразилия), *Petronas* (Малайзия). Характеризуются преимущественным доступом к национальным нефтегазовым запасам, наличием собственной информации о своих ресурсах; ограниченным доступом к передовым технологиям и дефицитом квалифицированного персонала.

– Нефтетрейдинговые компании: *Glencore* (Швейцария), *Vitol* (Швейцария-Нидерланды), *Gunvor* (Кипр), *Trafigura* (Сингапур), *Mercuria* (Швейцария) и т.д. Эти компании 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, принимают активное участие в управлении рисками, используя в своем арсенале такие инструменты, как фьючерсные сделки, свопы, опционы.

– Нефтесервисные компании. К крупнейшим нефтесервисным компаниям можно отнести *Schlumberger* (США), *Weatherford* (Швейцария), *Baker Hughes* (США), *Halliburton* (США). Они занимаются обслуживанием разведки и добычи нефти и природного газа на море и на суше, производством оборудования для бурения скважин, обслуживанием трубопроводов и резервуарных парков, разработкой IT-решений для нефтегазовой отрасли и т.п. по договорам подряда или аутсорсинга.

Определяя положение международных нефтегазовых компаний на мировом рынке, можно обратиться к показателям добычи и запасов углеводородов (таблица 6). Данные показатели очень важны, так как от них напрямую зависит объём продаж нефти и газа, а также то, насколько долго компания может занимать главенствующие позиции в долгосрочной перспективе.

Таблица 6 – Показатели добычи и запасов углеводородов нескольких крупных нефтегазовых компаний (2022 г.) [составлено автором по: 10; 11; 38; 39; 40; 41; 42; 47]

Показатель	<i>Saudi Aramco</i>	<i>Petro China</i>	<i>Exxon Mobil</i>	<i>Petrobras</i>	<i>Conoco Phillips</i>	<i>Shell</i>	Газпром	Роснефть
Добыча нефти, млн барр./день	13,6	2,5	2,4	2,1	1,7	1,5	1,2	5,1
Добыча природного газа, млрд куб. м	109,5	132,8	85,7	30,9	32,4	68,6	412,9	74,4
Доказанные запасы нефти, млрд барр.	200,8	5,6	11,5	8,9	4	3,9	22,1	42,3 (углеводородов в целом)
Доказанные запасы природного газа, млрд куб. м	5 717,2	1 175,4	1064,4	254,5	406,6	804,4	27 942,9	
Обеспеченность доказанными запасами нефти, лет	40,5	6,1	13,1	11,6	6,4	7,1	50,5	18,4
Обеспеченность доказанными запасами газа, лет	52,2	8,9	12,4	8,2	12,5	11,7	67,7	

Как видно из таблицы, лидерами по показателям добычи и запасов являются такие компании как *Saudi Aramco*, *Petro China*, Роснефть и т.д., а именно ННК, что неудивительно, так как они имеют привилегированный доступ к национальным запасам углеводородов своей страны. Такое положение потенциально позволяет этим компаниям быть обеспеченными ресурсами на многие годы вперёд, при условии сохранения уровня добычи.

МНК, в свою очередь, уступают ННК по данным показателям. Таким образом, для перспективного роста добычи и увеличения запасов, эти компании должны постоянно находится в поиске новых крупных добывающих проектов по всему миру, и использовать передовые технологии добычи на уже действующих месторождениях.

Также здесь стоит обратиться к такому показателю как коэффициент замещения запасов – отношение прироста запасов к добыче, выраженное в процентах (рисунок 1). Коэффициент замещения запасов позволяет оценить уровень восстановления запасов, то есть понять, наращивает компания свои ресурсы или истощает. Расчет данного показателя дает представление об эффективности добывающей компании и ее потенциале [18].

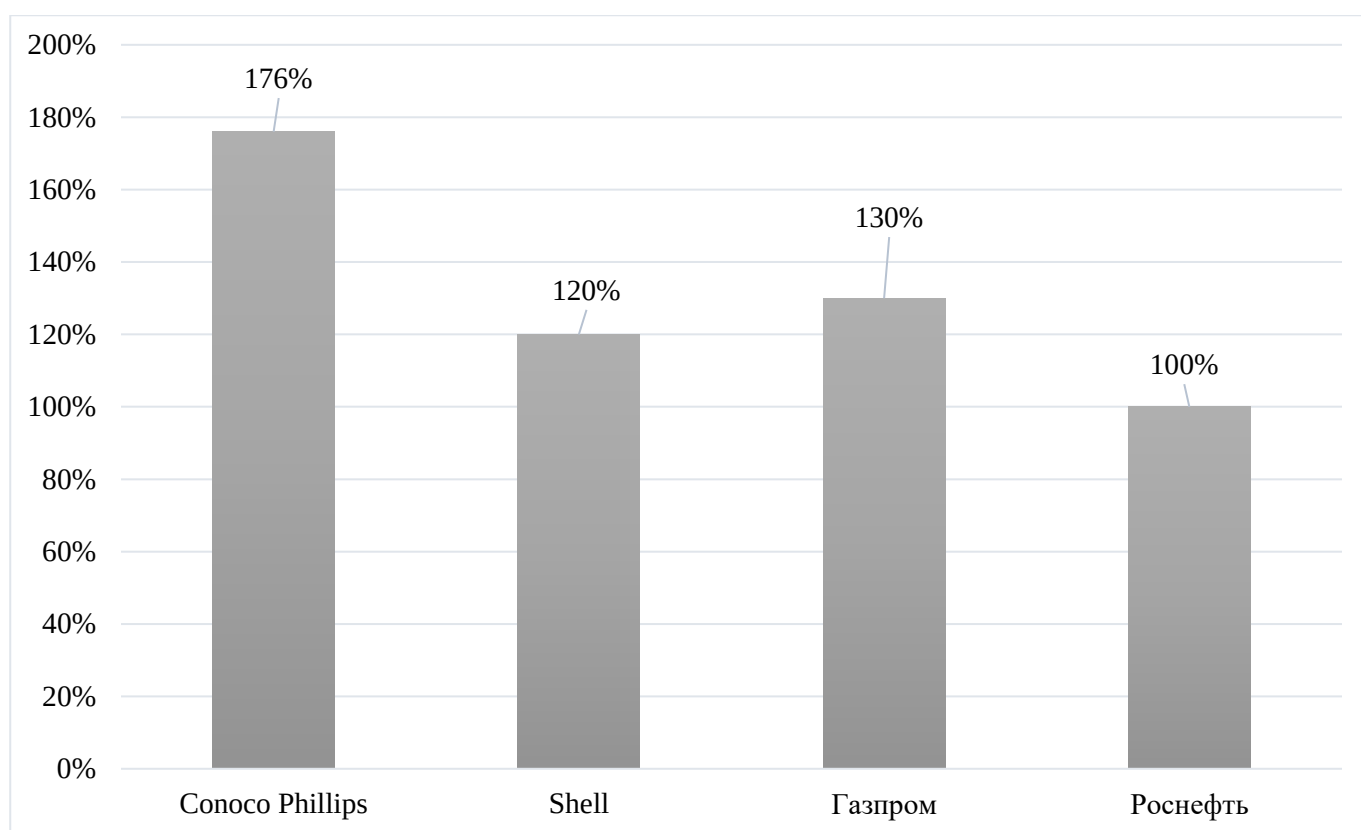


Рисунок 1 – Коэффициент замещения запасов некоторых нефтегазовых компаний, 2022 г. [составлено автором по: 10; 11; 40; 57]

Исходя из данных рисунка 1, большее значение у компании *Conoco Phillips*, что подчёркивает глубину их нефтегазового «портфеля». *Shell* же показал положительное значение показателя впервые за 3 года, имея до этого среднее значение в 58 % [57].

В условиях стабильного спроса на рынке величина этого показателя должна быть не ниже 100 %, то есть соотношение запасов к добыче должно составлять 1:1. Для добывающей компании это минимально необходимый уровень, к которому нужно стремиться в своей операционной деятельности.

Для анализа позиций международных нефтегазовых компаний можно обратиться к рейтингу *Forbes Global 2000*, который ранжирует крупнейшие публичные компании мира на основе взвешенной оценки четырех показателей: выручки, прибыли, активов и рыночной капитализации. Рейтинг исключает компании, к данным которых нет надёжного и своевременного доступа – в этом году сюда вошли российские компании, финансовые данные которых не публиковались в *FactSet* (американская компания, специализирующаяся на финансовых данных и программном обеспечении [37]) или других надёжных источниках данных с начала 2022 г.

Рейтинг за 2022 г., включающий в себя только нефтегазовые компании представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Рейтинг *Forbes Global 2000* (млрд долл.) [60]

Место	Компания	Страна	Выручка	Прибыль	Активы	Рыночная капитализация
2	<i>Saudi Aramco</i>	Саудовская Аравия	589,5	156,4	661,0	2 055,2
8	<i>ExxonMobil</i>	США	393,2	61,7	369,4	439,4
11	<i>Shell</i>	Великобритания	365,9	43,5	429,2	205,5
18	<i>Chevron</i>	США	232,1	35,8	255,9	303,5
18	<i>PetroChina</i>	Китай	457,4	22,2	384,6	122,9
21	<i>TotalEnergies</i>	Франция	257,59	21,12	293,03	151,64
28	<i>BP</i>	Великобритания	248,11	25,89	278,66	108,3
32	<i>Sinopec</i>	Китай	453,56	9,85	283,3	114,32
52	<i>Equinor</i>	Норвегия	141,92	28,98	152,49	91,83
58	<i>Petrobras</i>	Бразилия	124,17	36,47	184,99	63,03
59	<i>Glencore International</i>	Швейцария	254,93	16,98	132,58	70
81	<i>Eni</i>	Италия	132,38	13,12	154,13	49,97
83	<i>ConocoPhillips</i>	США	75,2	15,84	91,44	121,45
85	<i>CNOOC</i>	Гонконг	59,08	21,09	133,64	72,94
117	<i>Marathon Petroleum</i>	США	174,05	16,39	87,04	45,36
264	<i>Schlumberger</i>	США	29,93	3,87	43,85	65,21
283	<i>PKN Orlen</i>	Польша	62,44	7,94	62,18	17,6
548	<i>Halliburton</i>	США	21,69	1,96	23,62	26,96
769	<i>Baker Hughes</i>	США	22,04	-98	35,04	28,57

Многие нефтегазовые компании имеют высокие финансовые показатели и занимают топовые позиции в рейтинге. СВО запустила процесс резкого роста цен, которые превысили 120 долл. за барр. в июне 2022 г. *ExxonMobil*, например, получила рекордную прибыль в 61,7 млрд долл. и поднялась на семь позиций по сравнению с 2021 г., заняв 8-е место в списке. *Shell*, *Chevron*, *TotalEnergies* и *BP* также разместились выше, чем в прошлом году [60].

Но главной нефтяной компанией в этом списке нужно назвать *Saudi Aramco*. Она занимает второе место в общем списке после американского банковского гиганта *JPMorganChase*. Будучи самой прибыльной компанией в мире, *Saudi Aramco* в 2022 г. заработала 156,36 млрд долл. от продаж нефти и нефтехимии на сумму 589,47 млрд долл. по сравнению с 105 млрд долл. прибыли от продаж на 400 млрд долл. годом ранее. Только *Walmart*, объем продаж которого в 2022 г. составил 611 млрд долл., имел более высокую выручку. По уровню капитализации *Saudi Aramco* занимает третье место в мире, уступая только компаниям *Apple* и *Microsoft* [60].

Ещё одним интересным показателем является рейтинг стоимости бренда. Стоимость бренда в данном случае определяется как текущая стоимость доходов, непосредственно связанных с репутацией бренда. Организации владеют и контролируют эти доходы, владея правами на товарные знаки. Сюда включён анализ того, сколько пользователи брендов фактически платят за использование этих брендов, в форме соглашений о роялти.

На основе индекса силы бренда, который оценивает силу, риск и будущий потенциал бренда по сравнению с его конкурентами, бренду присваивается оценка по шкале от *D* (провал) до *AAA* (экстремально сильный). Рейтинг стоимости бренда для нефтегазовых компаний представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Рейтинг стоимости бренда для некоторых нефтегазовых компаний, 2022 г. [49]

Место	Бренд	Страна	Стоимость бренда, млрд долл.	Оценка бренда
1	2	3	4	5
23	<i>Shell</i>	Великобритания	49,9	<i>AAA-</i>
32	<i>Saudi Aramco</i>	Саудовская Аравия	43,6	<i>AA</i>

1	2	3	4	5
55	<i>PetroChina</i>	Китай	29,7	AA
70	<i>Sinopec</i>	Китай	26,4	AA+
325	Газпром	Россия	—	—
360	Лукойл	Россия	—	—

Несмотря на конфликт на Украине, растущие опасения по поводу экологической устойчивости в будущем и вызванный этими событиями широкомасштабный хаос в нефтегазовом секторе во всём мире, *Shell* (стоимость бренда выросла на 18 % до 49,9 млрд долл.) не только выдержала глобальные потрясения, но и смогла расширить свою деятельность [49].

Saudi Aramco (стоимость бренда выросла на 16 % до 43,6 млрд долл.) является вторым по стоимости нефтегазовым брендом в мире. Компания существенно восстановила стоимость своего бренда, потерянную во время пандемии, а также продолжает вкладывать значительные средства в него, чтобы поддержать рост как основного, так и растущего бизнеса посредством глобальной кампании, а также инвестиций в спорт – от Формулы-1 до гольфа [49].

В Китае двумя крупнейшими нефтегазовыми брендами остались *PetroChina* (стоимость бренда снизилась на 6 % до 29,7 млрд долл.) и *Sinopec* (стоимость бренда снизилась на 5 % до 25,2 млрд долл.), которые заняли третье и четвертое место среди самых ценных брендов в мире.

Каждая из проблем, с которыми сталкиваются западные нефтегазовые бренды, усугубилась в Китае: продолжающаяся завеса ограничений из-за *Covid-19* привела к снижению спроса на нефтегазовую продукцию [49]. В рейтинге из 500 позиций присутствуют две российских нефтегазовых компании: Газпром и Лукойл. Газпром продемонстрировал падение с 304 строчки на 325, Лукойл в свою очередь вошёл на 360 место с 362.

В последние годы большое внимание уделяется климатической повестке. Такой тренд охватывает в основном компании различных промышленных отраслей, в том числе и нефтегазовую.

Для анализа в области оценки действий международных нефтегазовых компаний 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* (2023 г.) [45]

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>ExxonMobil</i>	США
B	<i>Petrobras</i>	Бразилия
B	<i>Shell</i>	Великобритания
B	Роснефть	Россия
B-	Газпром нефть	Россия
B-	Лукойл	Россия
C	Новатэк	Россия
D	Татнефть	Россия

Оценки выглядят следующим образом: «A» и «A-» – уровень лидерства, «B» и «B-» – уровень управления «C» и «C-» – уровень осведомленности «D» и «D-» – уровень раскрытия информации.

Четыре представленные в рейтинге западные нефтегазовые компании получили практически наивысшую оценку. Трём российским компаниям присвоен рейтинг категории «B» и B-», 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

Таким образом, можно сделать вывод, что крупнейшими игроками мирового нефтегазового рынка являются МНК и ННК. Они лидируют по показателям добычи и запасов углеводородов, занимают высокие позиции по самым основным финансовым показателям, а также входят в топ 100 рейтинга стоимости бренда.

Также существенную роль занимают нефтетрейдинговые и нефтесервисные фирмы. В рейтинге *Forbes Global 2000* присутствует две нефтетрейдинговые и три нефтесервисные компании соответственно.

Глава 2 Деятельность международного нефтегазового бизнеса в условиях санкций

2.1 Санкции как метод экономического давления на государства

На сегодняшний день экономические санкции представляют собой один из наиболее распространённых инструментов внешней политики. Санкции заняли прочное место во внешнеполитическом инструментарии как альтернатива или дополнение к применению силы, а также для подкрепления переговорных позиций. Они активно используются в качестве средства принуждения отдельных государств к выполнению политических требований стран-инициаторов санкций.

Экономические санкции – инструмент внешней политики столь же древний, как государство, война или дипломатия. Сам факт наличия торговых или экономических отношений, различных экономических возможностей, асимметрии в торговле или зависимости от отдельных товаров и услуг порождает возможность манипуляций для достижения политических целей. Случаи экономического давления или вмешательства в торговлю с политической подоплёкой известны в Античности и Средневековье. Так, в 492 г. до н.э. государство Эгина захватил афинские торговые корабли в ответ на пленение своих граждан. В Средние века односторонние ограничительные меры активно применяли церковные власти европейских государств против мусульман: им запрещалась продажа кораблей, оружия, боеприпасов и других товаров. В Новое время, с его бумом экономики, производства и торговли, санкции приобрели широкий размах. Например, поход Наполеона на Россию был не в последнюю очередь спровоцирован тем, что Петербург фактически саботировал континентальную блокаду – систему мер по экономическому удушению Великобритании [27, с. 32].

Качественно новый смысл санкции обрели с появлением национального государства современного типа, важной целевой и ценностной установкой которого выступают защита своего рынка и торговая экспансия. Национальное государство мобилизует для санкционных войн мощь своей бюрократии и «рациональные»

инструменты контроля над рынком. Наконец, глобализация экономики во второй половине XX в. сделала санкции удобным инструментом для тех, кто находится в «сердцевине» мир-системы. Санкции приобрели асимметричный характер в том смысле, что мировой гегемон получил возможность эффективно использовать против широкого круга государств санкции, не опасаясь симметричного ответа [27, с. 32].

Современные международно-правовые документы не предполагают четкого определения понятия санкций. Так, устав ООН вообще не предусматривает понятия «санкции», речь скорее идет о конкретных ограничительных мерах. Статья 39 VII Главы наделяет Совет Безопасности правом предпринимать меры, прописанные в статьях 41 и 42, в случаях возникновения любой угрозы миру, любого нарушения мира или акта агрессии для поддержания и восстановления международного мира и безопасности [1]. В статье 41 упоминается о «принудительных действиях», которые «включают полный или частичный перерыв экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио или других средств сообщения, а также разрыв дипломатических отношений» [2]. Важно отметить, что международные санкции могут вводиться только на основании статьи 41 Устава ООН, и только в этом случае они могут считаться легитимными. Статья 42 предполагает применение военной силы в случаях, если мер, предусмотренных статьей 41 будет недостаточно. Санкции СБ ООН по силе являются доминирующими [3]. В Уставе ООН не прописан механизм применения санкций односторонними акторами, ни под контролем ООН, ни самостоятельно. Государства-члены ООН должны действовать в соответствии с принятыми санкционными резолюциями. Однако на практике региональные организации и односторонние акторы все чаще действуют в обход ООН. В первую очередь, они ссылаются на бездейственность СБ ООН или оспаривают время, форму и формулировку санкции СБ ООН [6, с. 23].

В XX в. санкции в международных отношениях применялись 174 раза. Это число включает санкции международных организаций (Лиги Наций и ООН), а также развитых стран. Более полную статистику, охватывающую санкции, инициированные развивающимися странами или региональными лидерами, приводят Гери Хафбауэр, Джеффри Шотт, Кимберли Элиотт и Барбара Оег в своей знаменитой работе «Новый

анализ экономических санкций». Она издавалась в 1985, 1990 и 2009 гг. Вплоть до настоящего времени книга считается ключевым исследованием санкционной проблематики и цитируется практически во всех источниках по данной теме. Закреплённая в ней дефиниция санкций также широко используется в литературе. Названные авторы понимают под санкциями намеренные действия государства («страны-инициатора»), коалиции таких государств или международных организаций по сокращению, ограничению или выходу из таможенных, торговых или финансовых отношений с «целевой страной», или «страной-адресатом» [27, с. 34].

В идеальной ситуации экономические санкции создают такие условия, при которых экономический ущерб, упущенная выгода, а также их последствия для общества и политической системы делают невыгодным сохранение старого политического курса и заставляют целевое государство идти на уступки требованиям страны-инициатора. Таким образом, в большинстве случаев санкции означают прямое или косвенное вмешательство одной страны в процесс принятия решений другой. В современных международных отношениях, ключевой единицей которых всё ещё остаётся суверенное государство, санкции можно понимать как попытку ограничить или повлиять на суверенитет и суверенный политический курс мерами экономического характера.

Действия такого рода преследуют следующие политические цели:

- Подрыв или ограничение военного потенциала целевой страны, сокращение экономической базы для производства отдельных вооружений и военной техники. Такие санкции зачастую идут рука об руку с мерами военного сдерживания. К их ярким примерам можно отнести экспортные ограничения против СССР и КНР периода холодной войны. Могут применяться ограничения на поставки материалов, необходимых для производства ядерного оружия, ОМУ, ракетных технологий и других вооружений и средств их производства или меры, направленные на отказ отдельных стран от имеющихся в их арсенале вооружений и военных технологий.

- Предотвращение военных действий или удержание страны-адресата от наступательных действий. Классический случай – это санкции Лиги Наций против Италии за вторжение в Абиссинию. Другой пример – всеобъемлющее эмбарго против

Ирака после вторжения в Кувейт. Современным примером можно считать западные санкции против России в контексте гражданской войны на Украине. Во всех этих случаях инициаторы исходят из гипотезы сдерживания, подразумевая, что экономические санкции смогут либо послать сигнал, либо сделать неприемлемой цену наступательной политики.

– Смена политического режима или дестабилизация политической системы страны-адресата. По данным Хафбауэра и его коллег, это самая распространённая цель введения санкций: из 174 рассмотренных авторами кейсов смены политического режима добивались в 80. При этом речь может идти о наказании политического режима, пришедшего к власти нелегитимным путём (перевороты, явные или мнимые подтасовки результатов выборов и др.). В период холодной войны были распространены случаи наказания бывших союзников, которые «переметнулись» в лагерь оппонента. Часто санкции подобного рода сопровождаются секретными операциями специальных служб по устранению режима или его лидеров [27, с. 36].

– Умеренное изменение политического курса страны-адресата. Такие случаи крайне редко сопровождаются мерами военного сдерживания или операциями спецслужб. Санкции здесь используются сами по себе, в чистом виде. Пример таких целей – давление с целью улучшить ситуацию с правами человека, решить вопрос с экспроприацией собственности, вынудить присоединиться к тем или иным соглашениям. Число таких эпизодов в базе Хафбауэра и его коллег также достаточно заметно – 43, причём относительно дружеские или добрососедские отношения между инициатором и объектом санкций способствовали их успеху [27, с. 37].

Классифицируя международные санкции, можно выделить несколько их типов (таблица 10).

Таблица 10 – Основные типы санкций [составлено автором по: 22; 26; 27]

Тип	Сущность
1	2
Торговые	Ограничения на внешнеторговые операции со страной-адресатом – эмбарго на поставку вооружений, военной техники и технологий или ограничений на поставку оборудования для отдельных секторов экономики.

1	2
Финансовые	Ввод ограничений на доступ к кредитным ресурсам, доступ к международной финансовой инфраструктуре, снижение возможностей проведения международных финансовых операций, блокирование иностранных активов правительства
Дипломатические	Полный или частичный отзыв сотрудников дипломатических представительств из страны-объекта санкций, аннулирования дипломатических виз, закрытия посольств.
Спортивные и культурные	Запрет на участие в спортивных соревнованиях лиц или групп лиц, представляющих страну-объект санкций, прекращение научного, технического и культурного сотрудничества путем обмена и поездок с участием лиц или группы лиц, представляющих страну-объект санкций.
Процессуальные	Прекращение или лишение права голоса, лишение права на представительство в выборных органах международной организации, неприятие или исключения из членства в международной организации.

Рассматривая феномен международных санкций, важно отметить их способность быстро видоизменяться в зависимости от сложившейся международной политической и экономической ситуации. Развитые державы чаще вводят санкционные режимы, что объясняется их широкими политическими и экономическими интересами, большим опытом во внешней политике и сильным влиянием даже на другие развитые страны. Этим и подтверждается то, что санкции для них, прежде всего, выступают инструментом давления. Хотя, и сильное влияние на результативность санкционных режимов оказывает репутация и авторитет государства, но их применение эффективно, в основном, по отношению к небольшим государствам с развивающейся экономикой, а использование такого давления на развитые державы может привести к введению контрмер и нанесению ущерба экономике страны, введившей ограничения. Можно выделить пять уровней международных санкций:

- Глобальный уровень, на котором санкции вводятся международными организациями, такими как ООН, МВФ, G-7 и т.д.;
- Межгосударственный уровень, на котором международные санкции вводятся отдельными государствами или объединениями союзных государств;
- Отраслевой уровень – уровень отдельных государственных институтов, секторов или отраслей экономики, задействованных в межгосударственном сотрудничестве;

– Корпоративный уровень, включающий транснациональные, государственные и частные компании и корпорации, ведущие внешнеторговую деятельность;

– Индивидуальный уровень – уровень отдельных граждан, лиц, принимающих решения, видных политиков, общественных деятелей или лиц, подозреваемых в совершении преступлений [25, с. 11].

Схематически это можно изобразить в виде пирамиды уровней санкционных воздействий (рисунок 2).

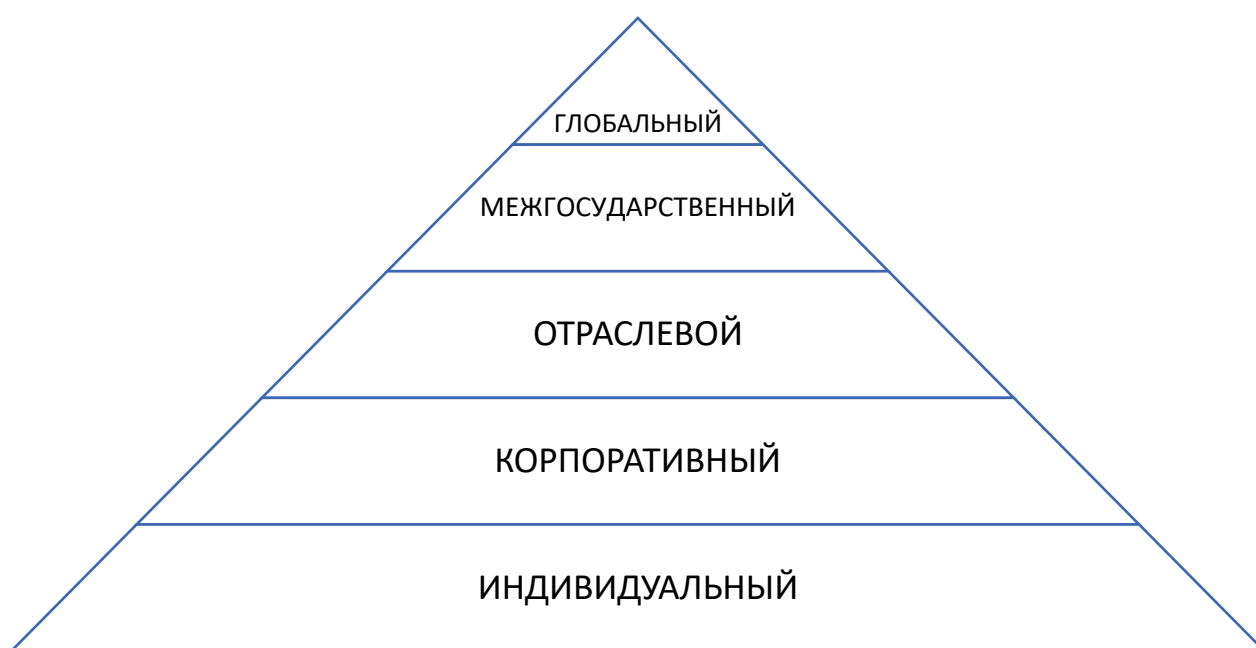


Рисунок 2 – Уровни санкций [25, с. 13]

Санкции, действующие на глобальном уровне, оказывают наибольшее влияние на их объект, нанося урон всем сферам его государственной и общественной жизни.

На межгосударственном – введенные санкции могут нанести существенный ущерб целым секторам и отраслям экономики, а также создать препятствия деятельности государственных институтов, функционирующих на международном уровне. Отраслевые же санкции распространяются на наиболее уязвимые отрасли экономики, адресные, в свою очередь, действуя на корпоративном и индивидуальном уровнях оказывают меньшее влияние. Они носят лишь предупредительный характер и направлены на то, чтобы призвать своих оппонентов задуматься и заново

переосмыслить свои позиции. Корпоративные санкции образуют затруднения в сфере финансов и технологий, отражаясь на имиджевой составляющей компаний. Воздействие же персональных санкций индивидуального уровня оказывает минимум влияния на политику мирового уровня, относится к психологическому давлению на высокопоставленных лиц государств, подозреваемых в совершении каких-либо преступлений.

В связи с популяризацией использования санкций на международной арене, всё чаще поднимается вопрос об успешности применения данного инструмента. Считается, что средняя эффективность санкций составляет 35–40 %, причем речь идет даже не о полном успехе заявленных целей, а о частичном. Однако некоторые подсчеты показывают, что такой уровень эффективности санкций был характерен для 1980–1990-х гг., когда экономическая и политическая мощь Запада была максимальной, а к 2016 г. средний уровень эффективности санкций опустился ниже 20 %. Раньше успех развивающихся экономик напрямую зависел от их взаимодействия с экономиками развитых стран и перетока капитала из них. Это повышало эффективность санкций, теперь эта зависимость стала гораздо более размытой [30].

Основные причины того, что санкции плохо работают, связаны с двумя эффектами.

Во-первых, санкции обычно накладываются в отношении авторитарных стран, которые имеют больше возможностей сопротивления внешнему давлению, чем демократические. Авторитарные правители имеют возможности перераспределять издержки санкций, премируя лояльные группы за счет нелояльных и поддерживая репрессивный аппарат.

Во-вторых, сильную роль играет глобализация. Экономические барьеры для перетока товаров, технологий и капиталов последовательно снижались, и новые барьеры, создаваемые даже достаточно широкой коалицией стран, не могут компенсировать этот всеобъемлющий эффект, на который работает современная мировая экономическая инфраструктура. Этот же эффект ведет к тому, что санкции против конкретной экономики имеют все больше сопутствующих эффектов –

нанесенный ими ущерб транслируется по цепочке на другие страны и мировую экономику в целом.

Обобщение опыта санкций говорит, например, что санкции имеют отрицательный эффект для развития демократии в санкционируемых странах, то есть эти страны становятся менее демократическими, причем как непосредственно после санкций, так и в долгосрочной перспективе, и чем сильнее санкции, тем сильнее этот эффект. В краткосрочной перспективе санкции в целевой стране воспринимаются как недружественная акция государства-противника, нарушение суверенитета или даже нападение. Итогом может стать эффект «осаждённой крепости» и консолидация режима. В этом случае руководство целевой страны скорее всего не будет готово идти на уступки, что приведёт санкционный режим в тупик: в отсутствие результата продолжать санкционное давление становится бессмысленно, а снять — проблематично из-за сложностей объяснения этого решения как для внутренней аудитории, так и союзникам на международной арене, а также институциональных ограничений [31, с. 144].

Не вызывает сомнения тот факт, что санкции имеют широкий отрицательный эффект для экономики страны, на которую они наложены. Споры вызывает лишь оценка его масштабов. Чтобы адекватно оценить экономические потери, необходимо учесть «упущенный рост», и разные методики приводят здесь к разным результатам.

Некоторые оценки показывают, что первоначальный эффект в среднем составляет 2,3–3,5 % ВВП и с убывающим масштабом действует примерно в течение десяти лет в случае, если санкции наложены «широкой коалицией» (например, ООН), если же они наложены односторонне Соединенными Штатами, то упущенный рост оценивается в 0,5–0,9 % в течение семи лет [30].

Хотя статистически практика санкций даёт результат не так часто, но тем не менее на основе опыта их применения можно выделить некоторые базовые элементы успешной санкционной компании. Эти элементы, а также потенциальные контрмеры, которыми санкционируемая страна может воспользоваться в ответ, представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Базовые элементы успешной санкционной войны и контрмеры к ним [27, с. 36]

Элемент	Контрмеры
Цена санкций. Чем выше эта цена для целевой страны, тем выше вероятность того, что санкции дадут результат. Используя свое экономическое превосходство, страны инициаторы вполне могут формировать тренд, создавая стране-цели все больше и больше препятствий для развития, тем самым загоняя их в угол	Поиск «черных рыцарей» – альтернативных потребителей национального экспорта, поставщиков запрещенного импорта, а также – альтернативных кредиторов или посредников для проведения финансовых операций
Устойчивость санкционной коалиции и само её наличие. Чем шире и чем устойчивее коалиция, чем более высока ее легитимность с точки зрения международного права, тем более высока вероятность успеха. Среди стран-инициаторов США являются наиболее активным игроком	Разобложение санкционных коалиций. Задача состоит в том, чтобы сыграть на политических противоречиях участников потенциальных коалиций, добиться если и не разобложения, то хотя бы разной интенсивности санкций или разнотемпного режима санкций
Разнообразие санкционного инструментария. Набор санкций должен состоять из торговых ограничений, финансовых мер, и сопутствующих инструментов, таких как запрет на въезд и передвижение в отдельных странах	Опора на собственные силы, импортозамещение, мобилизация внутренних ресурсов. Снизить своей зависимости от глобальных экономических механизмов, которые делают страну зависимой и уязвимой
Возможность использования военной силы. Сочетание санкций и угрозы применения силы – важная черта действий против политических противников	Военная сила, возможность полноценного сдерживания противника и нанесения агрессору существенных потерь, чтобы сделать военную кампанию рискованной или затратной.
Внутренняя коалиция и единство в отношении санкций. Чем более консолидирована национальная коалиция по вопросу санкций, тем выше вероятность последовательности и эффективности их применения	Консолидация политической системы и общества, использование внешней угрозы для легитимации жестких и непопулярных шагов по консолидации экономических активов и концентрации власти.

Таким образом, можно сделать вывод, что санкционные меры являются важным инструментом международных экономических отношений, который оказывает значительный эффект, но скорее за счет «угрозы» применения санкций, чем за счет самих санкций. Как правило, если страна расценивает вероятный экономический ущерб санкций как очень значительный, а правительство предполагает, что этот эффект будет иметь политические последствия, то оно постарается скорректировать политику, чтобы избежать санкций. Если же считается, что этот ущерб будет не столь значительным или не будет иметь политических последствий для правительства, то

политика не изменится, а введенные санкции также не будут иметь положительного эффекта в отношении смены курса. И только в том случае, когда этот предварительный расчет последствий оказывается ошибочным, санкции «работают», то есть считаются политически успешными.

При этом примененные против страны санкции не работают в том смысле, что они с небольшой вероятностью приведут к изменению политики санкционируемой страны или падению действующего в ней режима. В то же время, в случае если санкции накладываются достаточно широкой коалицией, они нанесут сильный удар по санкционируемой экономике и почти наверняка очень существенно снизят ее долгосрочную конкурентоспособность. Они будут усиливать «негативные» тенденции внутривнутриполитической динамики, направленные на ограничение внутренней конкуренции (авторитарная консолидация, подавление оппозиции, репрессии), и способствовать своего рода оукливанию и консервации того режима, который спровоцировал введение санкций. В среднесрочном периоде они ведут к сокращению внешних партнерств и ослаблению переговорной позиции страны и, таким образом, в долгосрочной перспективе – к ее экономической и политической маргинализации на международной арене, не создавая при этом критических угроз политическому режиму внутри.

2.2 Опыт стран мира по адаптации к санкциям в нефтегазовой сфере

При рассмотрении практики наложения международных санкций и борьбе с ними, наиболее интересен опыт Ирана. Его экономика по размеру ВВП является одной из самых крупных в Западной Азии, Иран один из лидеров по доказанным запасам и добыче углеводородов.

До 22 февраля 2022 г. Иран был мировым лидером по числу компаний и физлиц, оказавшихся под санкциями (рисунок 3). Ограничения принимались волнами в течение последних 40 лет, большинство – Соединенными Штатами.

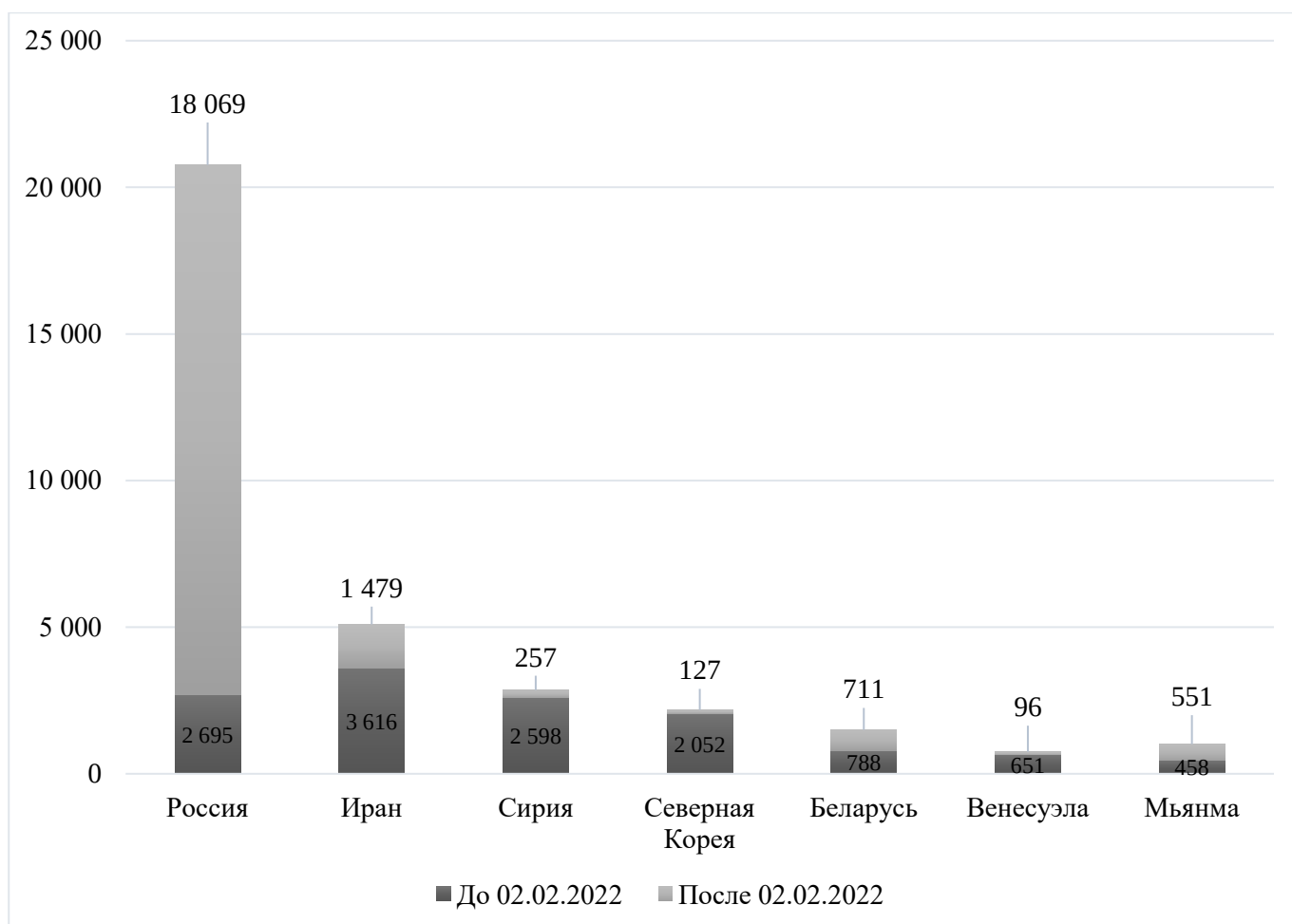


Рисунок 3 – Страны-лидеры по количеству наложенных на них санкций, 2024 г. [55]

Исламская революция 1979 г. и последующее занятие американского посольства, расположенного в Тегеране, положило начало длительному периоду санкций против Ирана. Санкции Совбеза ООН (2006 г.) стали ответом на ядерные программы, развивавшиеся Ираном. Они запрещали поставки в страну нефтегазового оборудования и технологий. Санкции ЕС (2012 г.) включали полный запрет на нефть из Ирана и на любые капиталовложения в отрасль, включая инфраструктуру.

Начиная с 2012 г., добыча нефти в Иране сократилась на 17 % (с 3,74 млн барр. в сутки в 2012 г. до 3,12 млн – в 2014 г.), а ее экспорт упал примерно на 60 % (с пиковой отметки в 2,5 млн барр. в сутки до 2012 г. до немногим более 1 млн – в 2013–2015 гг.). Нефтяное эмбарго привело к сокращению экспорта иранской нефти ее основным потребителям – в АТР. К 2015 г. поставки нефти из Ирана в этот регион сократились на 43 % (с 1,8 млн барр. в сутки до 0,9 млн). Такое падение экспорта на

традиционно главный для Ирана рынок серьезно сказалось на объемах его доходов от продажи нефти. Хотя Европа никогда не была крупным потребителем иранской нефти, на нее обычно приходилось порядка 30–35 % экспорта этого ресурса из Ирана. После санкций 2011 г. и введенного годом позже нефтяного эмбарго поставки в Европу рухнули на 87 % (с 0,78 млн барр. в 2011 г. до 0,1 млн – в 2015 г.). В 2015 г. Тегеран отгрузил в Европу лишь 0,1 млн барр. нефти – всего 13 % от объемов 2011 г. Таким образом, Иран потерял свою нишу на нефтяном рынке, которую быстро заняли Ливия и Нигерия [27, с. 294].

В 2015 г. Тегеран заключил с США, Россией, Китаем, Великобританией, Францией и Германией «ядерную сделку» (Совместный всеобъемлющий план действий, СВПД), которая ограничивала иранскую ядерную программу в обмен на полную отмену всех санкций после подтверждения, что Иран соблюдает свою часть договоренностей. В январе 2016 г. США и Европа отменили все санкции в отношении Ирана и разморозили 100 млрд долл. его активов, заблокированных в том числе в банках Японии и Южной Кореи, – этот объем сопоставим с примерно четвертью ВВП Ирана 2015 г. [16]. С момента отмены большей части санкций в январе 2016 г. Иран сумел нарастить добычу нефти на 720 тыс. барр. в сутки (или на 23 %) за два года – с 3,15 млн барр. в сутки в 2015 г. до 3,87 млн в 2017 г. Положение дел с экспортом нефти из Ирана было немного иным. Тегерану не удалось ни превзойти, ни повторить показатели периода до 2012 г., так как потерянную нишу на рынке заняли конкуренты, а также выросло внутренне потребление.

Однако в 2018 г. США обвинили Тегеран в несоблюдении условий СВПД, в одностороннем порядке вышли из сделки и восстановили жесточайшие санкции против Ирана: под запретом оказались в том числе продажа и передача наличных долларов Ирану, торговля с ним золотом и драгметаллами, сделки в иранских риалах, операции с госдолгом и центральным банком, экспорт из Ирана энергоресурсов и продукции других ключевых для страны секторов. Результатом стала потеря двух третей нефтяных доходов – поступления от экспорта нефти сократились с 63 млрд долл. в 2017 г. до 21 млрд долл. в 2021 г., импорт упал более чем на 40 %. По другим оценкам картина ещё более катастрофическая: доходы от нефтеэкспорта сократились

более чем на 80 % в сравнении с 2017 г., до 7,6 млрд долл. в 2020 г., а импорт упал на 65 % [16].

В результате введения западных санкций нефтегазовая отрасль Ирана испытала серьезное давление и столкнулась с рядом негативных последствий. Такая ситуация не могла не потребовать от государства принятия конкретных и эффективных мер, направленных на то, чтобы переломить негативную ситуацию и добиться определенных положительных тенденций. Основные негативные последствия и меры противодействия им представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Основные негативные последствия западных санкций на нефтегазовый сектор Ирана и меры противодействия им [21, с. 283]

Последствия	Меры противодействия
Снижение объемов экспорта нефтегазовой отрасли в стоимостном и натуральном выражении. Санкции сократили экспортные возможности Ирана в нефтегазовой сфере (и в целом во внешней торговле), что привело к снижению поступлений валюты в страну и уменьшило доходную часть национального бюджета	Национальное отраслевое развитие. Иран в определенной мере сосредоточился на развитии национальных отраслей экономики, таких как промышленность, сфера услуг, прежде всего туризм, и сельское хозяйство
Сокращение объемов финансирования как самой отрасли, так и новых разработок. Это касается также и НИОКР в нефтегазовой сфере, разработки новых месторождений и др. В результате санкционного давления сократился приток иностранных инвестиций, технологий и оборудования, которые необходимы для развития нефтегазовой отрасли и обновления ее инфраструктуры	Укрепление внешнеэкономических отношений с дружественными странами и государствами, не поддерживающими сохраняющиеся западные санкции (Китай, Индия, Россия, Турция, другие государства Азии, Африки, латинской Америки). Иран в 2023 г. был принят в ШОС, БРИКС. Это обеспечит стране новые и более широкие возможности в развитии внешней торговли
Рост затрат на производство в нефтегазовой отрасли. Из-за рестрикций в сфере импорта технологий, оборудования, запасных частей имел место рост производственных затрат в нефтегазовой отрасли	Экономическая диверсификация. С целью уменьшения зависимости от нефтегазовой отрасли и укрепления экономики, Иран проводит внутренние реформы, развивающие высокотехнологичные сферы и производства, чтобы снизить свою зависимость от иностранных государств
Сокращение отраслевых доходов и прибыли. Снижение нефтегазового экспорта и рост издержек, в том числе операционных, привели к тому, что доходы и прибыль нефтегазовых компаний в Иране существенно снизились	Развитие проектов в сфере «зеленой», и в целом альтернативной, энергетики
Рост износа инфраструктуры и ухудшение ее состояния. В результате невозможности осуществления инвестиций и реконструкционных мероприятий произошло старение и износ оборудования, техники, инфраструктуры в нефтегазовой отрасли Ирана.	Использование финансовых механизмов и инструментов, позволяющих Ирану обходить санкции и ограничения на мировом рынке: операции, проводимые через доверительные фонды, через финансовых посредников, «параллельный импорт», использование криптовалют и др.

В целом влияние санкций на экономику Ирана дали существенные результаты в плане разрушительности. За период с 2013 по 2023 гг. ВВП Ирана снизился примерно на 18 %, а ВВП на душу населения – на 16 % [52]. В 2002 г. обменный курс составлял 1400 риалов за долл., в конце 2021 г. рыночный курс достигал рекордных 300000 риалов за долл. Из-за девальвации и инфляции правительство Ирана в 2020 г. приняло решение провести деноминацию, заменив риал на томан – новую национальную валюту: 1 томан равен 10 000 риалам [16].

Ещё одной страной, прочувствовавшей на себе урон от санкций в нефтегазовом секторе является Венесуэла. Первые санкции против правительства Мадуро были введены американцами в декабре 2014 г. Интересно, что их инициатором выступил Конгресс, а не президент США, хотя обычно инициативу берёт на себя исполнительная власть. Основным мотивом введения ограничительных мер стала ситуация с правами человека и общее восприятие Мадуро как лидера, ведущего дело к концентрации власти в своих руках. В 2017 г. санкции против энергетического сектора были введены после подавления официальной властью протестов оппозиции. Тогда США закрыли венесуэльской *PDVSA* доступ на американский финансовый рынок. В 2019 г. Вашингтон запретил своим компаниям иметь какие-либо коммерческие отношения с государственной нефтегазовой компанией, а также заморозил её активы в Штатах. В том же году провалилась попытка оппозиционера Хуана Гуайдо занять пост президента Боливарианской Республики. В 2021 г. США также ввели рестрикции против компаний, которые выступали посредниками для продажи венесуэльской нефти в Азию [8].

Американские ограничения нанесли огромный ущерб нефтедобывающей отрасли латиноамериканской страны. Венесуэла располагает самыми крупными доказанными запасами нефти в мире, но из-за санкций нефтедобыча в стране в последние годы резко снизилась. В 2021 г. среднесуточный объём нефтедобычи в стране составил лишь 0,56 млн барр. в сутки. При этом ещё в 2018 г., до ввода в начале 2019 г. нефтяных санкций, в Венесуэле добывалось в среднем 1,5 млн барр. в сутки [21, с. 80].

Признаки изменений стали проявляться в 2022 г. В ноябре 2022 г. вслед за соглашением о переговорах между правительством Мадуро и оппозицией о выборах 2024 г. в Барбадосе США начали снижать санкционное давление. Минфин США выпустил две генеральные лицензии, которые вводили некоторые исключения из режима санкций. В частности, американская компания *Chevron* получала разрешение на ограниченную добычу природных ресурсов в Венесуэле. Кроме того, компаниям *Halliburton*, *Schlumberger*, *Baker Hughes* и *Weatherford* разрешались операции, связанные с поддержкой активов в Венесуэле, в том числе тех, участником которых являлась *PdVSA*. Наконец, 18 октября 2023 г., вслед за подписанием дорожной карты между правительством и оппозицией о выборах 2024 г. США объявили о более масштабных послаблениях. Генеральная лицензия № 44 на шесть месяцев отменяла ограничения на работу с нефтегазовым сектором Венесуэлы [29]. Следствием стало то, что с декабря 2022 г. по сентябрь 2023 г. добыча нефти в Венесуэле увеличилась на 65 000 барр./сут., достигнув 735 000 барр./сут., а к декабрю 2023 г. – еще на 45 000 барр./сут. (до 780 000 барр./сут.). При этом добыча сырья в стране все равно остается существенно ниже исторического максимума, зафиксированного в 1998 г., – 3,45 млн барр./сут. [36].

Тем не менее, 17 апреля Вашингтон объявил о возобновлении санкций в отношении нефтегазового сектора Венесуэлы. По условиям сделки, подписанной в Барбадосе, администрация Мадуро должна была провести президентские выборы под присмотром представителей ООН, Евросоюза и Межамериканского союза избирательных органов, и разрешить участие в них кандидата, определенного оппозицией. Однако этого не произошло. Администрация Соединенных Штатов решила не продлевать срок действия генеральной лицензии, которая истекла 18 апреля и позволяла осуществлять сделки между американскими и венесуэльскими компаниями в сфере нефти и газа. На завершение транзакций и вывод американских компаний с территории Венесуэлы США дали 45 дней – до 31 мая.

Экспорт нефти из Венесуэлы в апреле 2024 г. снизился на 38 %, составив 545 тыс. барр./сут. Помимо этого, Венесуэла экспортировала 236 тыс. т побочных

продуктов нефти и нефтехимических продуктов, что ниже 463 тыс. т, отправленных в марте 2024 г.

В целом можно сказать, что санкции оказывают значительное влияние на нефтегазовую сферу страны, что видно по оживлению индустрии во время частичного снятия ограничений. В то же время, в Венесуэле никто и не рассчитывал на то, что послабления американских ограничений продлятся долго. Всё вернется на этап до октября 2023 г., и Венесуэла продолжит торговать нефтью через компании-посредники. Возобновление санкций несильно скажется на доходах нефтегазового сектора. Кроме того, ожидать усиления санкций в случае очередной победы Николаса Мадуро на президентских выборах вряд ли стоит, так как США уже использовали все возможные варианты экономического давления на Венесуэлу.

Санкции США и ООН в отношении Ирака принято рассматривать в качестве наиболее наглядного примера использования ограничительных мер со стороны мирового сообщества в отношении отдельного государства. Поводом к ним стало вторжение вооруженных сил страны на территорию Кувейта. Санкции, введенные в этот период представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Международные санкции, введенные против Ирака [27, с. 303]

Дата	Документ	Содержание
1	2	3
02.08.1990	Указ президента США 12722	Заморозка всех активов правительства Ирака, государственных учреждений, ЦБ и прочих институтов, находящиеся на территории США или под контролем физических и юридических лиц США. Запрет импорта в США любой продукции, произведенной в Ираке, экспорта в Ирак любых товаров, услуг и технологий из США, кроме продовольствия, одежды, медикаментов. Запрет для американских физических и юридических лиц любые виды транспортного сообщения с Ираком, запрет на реэкспорт товаров и услуг, произведенных в Ираке американскими физическими и юридическими лицами в третьи страны, запрет для американских лиц на заключение и выполнение любых сделок, связанных с иракскими промышленными частными и государственными предприятиями. Запрет на кредитование и предоставление иных видов займов и финансовых услуг
06.08.1990	Резолюция СБ ООН №661	Запрет на импорт любой продукции, произведенной в Ираке, а также эмбарго на поставку любых товаров и услуг в страну, за исключением продовольствия, гуманитарной помощи и медикаментов
25.08.1990	Резолюция СБ ООН №665	Режим морской блокады Ирака

1	2	3
24.09.1990	Резолюция СБ ООН №669	Поднят вопрос о необходимости устранения последствий ущерба от санкций в отношении Ирака для третьих стран
03.04.1991	Резолюция СБ ООН №687	Ключевые требования для возможного снятия санкций, включая уничтожение всех видов оружия массового уничтожения, допуск международных наблюдателей, возвращение военнопленных и других перемещенных лиц, а также выплату репараций в пользу Кувейта и выполнение Ираком всех обязательств по обслуживанию своего внешнего долга

Помимо сложностей, связанных с недостаточной проработанностью механизма выдачи экспортных лицензий, наиболее тяжелые последствия для экономики и социальной сферы страны имел запрет на поставки нефти. Доходы от добычи нефти и производства нефтепродуктов покрывали до 90 % импорта и составляли до 97 % всего экспорта и 60 % ВВП. В результате санкций в соответствии с резолюцией 661 добыча нефти снизилась с 3,5 млн барр. нефти в день в июле 1990 г. до 350 тыс. барр. нефти в день в июле 1991 г., что не покрывало даже внутренние потребности страны в энергоресурсах. Уровень инфляции в экономике вырос с 18 % в 1975 г. до 2000 % в 1992 г. Даже к 1999–2000 гг. инфляция не опускалась ниже 120%. По оценкам исследователей, ВВП на душу населения упал с 3510 долл. США на душу населения в 1989 г. до 627 долл. США в 1991 г. и 450 долл. к 1996 г. В свою очередь безработица выросла до 50 % трудоспособного населения. Иными словами, в условиях полной зависимости страны от нефтяных доходов, санкции привели к де-факто полному уничтожению экономики страны [27, с. 305].

В итоге санкции привели к полномасштабному гуманитарному кризису: снабжение населения продовольствием снизилось на 70,5 %, также происходили перебои в водоснабжении, поставках сырья для сельского хозяйства, оборудования для медицинского обеспечения, военная операция сопровождалась разрушением электростанций и нехваткой топлива.

Для снижения негативных эффектов от санкций для населения страны, а также выработки чёткого механизма продажи иракской нефти на мировом рынке, Совет Безопасности в 1995 г. одобрил резолюцию № 986, которая впоследствии позволила начать так называемую программу «Нефть в обмен на продовольствие». Она

устанавливала два основных канала экспорта нефти Ираком – по трубопроводу Киркук-Юмурталык из Ирака на территорию Турции и с нефтяного терминала Мина-альБакр. Помимо этого, разрешался экспорт в Ирак технологий и оборудования, необходимых для поддержания работы указанного трубопровода. Программа «Нефть в обмен на продовольствие» продлилась в течение 13 «фаз», с 10 декабря 1996 г. по 3 июня 2003 г. Отмечается, что в целом, программа помогла частично сгладить негативные последствия введенных всеобъемлющих санкций в отношении Ирака, в том числе благодаря улучшению питания населения страны и поставки медикаментов. Тем не менее, утверждается, реализации программы была сопряжена, как с поставкой некачественных продуктов питания и медикаментов, так и широко распространенной коррупцией.

Таким образом, можно сделать вывод, что международные санкции являются мощным инструментом экономического давления на санкционируемую страну. В рассмотренных примерах, санкции оказали существенный урон экономикам государств, в особенности на их нефтегазовый сектор. Наиболее эффективным сценарием является ситуация, где страна налагающие санкции являются более развитыми и имеют больше рычагов давления. Вместе с тем, можно сказать, что подобные ограничения не всегда полностью парализуют экономики целевых держав. Подготовка и адаптация к санкционному режиму может занять много времени и ресурсов, но используя стратегию диверсификации, импортозамещения и поиска новых союзников, урон от всяческих рестрикций можно, если не нивелировать полностью, то хотя бы в некоторой степени ослабить.

Глава 3 Перспективы развития международного нефтегазового бизнеса на современном этапе

3.1 Влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру

Международный нефтегазовый рынок является одним из самых высокообъёмных и глобализованных в мире. Международные санкции, наложенную на страну с крупным нефтегазовым комплексом могут отразиться на всём мировом рынке. В примерах санкционируемых стран, которые были приведены в предыдущей главе, присутствуют такие государства, но сказать, что ограничения существенным образом затронули также мировую экономику сложно

Иран после санкций в целом потерял европейский рынок в качестве импортёра, но быстро переправил основные объёмы углеводородов в направлении Индии и Китая. Что касается Венесуэлы, то хоть эта страна и является лидером по доказанным запасам нефти, но крупным экспортёром не является уже несколько десятилетий. Таким образом, наиболее релевантным будет рассмотреть феномен антироссийских санкций и их влияние на мировую нефтегазовую конъюнктуру, так как прецедент того, что шестая экономика мира, занимающая ведущие позиции на рынке нефти и газа, стала жертвой самого большого количества санкций в мире в максимально кратчайшие сроки уникален.

Конфликт между Россией и Украиной и последующие за ним антироссийские санкции оказали и ещё будут оказывать в будущем стойкое влияние на развитие глобальной энергетической системы. *British Petroleum* в своём энергетическом отчёте за 2023 г. анализирует влияние российско-украинского противостояния по трём основным каналам: энергетическая безопасность, экономический рост и структура мировых поставок энергоносителей.

Предполагается, что повышенное внимание к энергетической безопасности, вызванное опасениями по поводу нехватки энергии и уязвимости к геополитическим событиям, заставит страны и регионы стремиться уменьшить свою зависимость от импортной энергии и вместо этого потреблять больше энергии, производимой внутри

страны. Это также даёт большой стимул для повышения энергоэффективности, снижая потребность во всех видах энергии, постепенно приводит к переходу от импортного ископаемого топлива к неископаемому топливу местного производства, ускоряя энергетический переход.

Воздействие растущих опасений по поводу энергетической безопасности сказывается на нефти и природном газе, которые являются двумя наиболее активно торгуемыми видами топлива. Это влияние заметно в Китае и Индии, которые в настоящее время импортируют от 75 % до 85 % потребляемой ими нефти и от 40 % до 55 % природного газа, но особенно очевидно в ЕС, учитывая его предыдущую зависимость от импорта природного газа из России и его сильную зависимость от импорта нефти и газа в целом. Несмотря на то, что Китай с Индией были главными импортёрами выпавших объёмов российских углеводородов, глобальное снижение импорта в этих трёх регионах составило 2 %. В 2035 г., согласно прогнозу ВР, их совокупный импорт нефти и природного газа будет более чем на 10 % ниже [46].

Более высокие цены энергоносители, связанные с конфликтом на Украине, способствовали резкому замедлению глобального экономического роста. Изменение цен на нефть и газ представлены на рисунке 4 и 5 соответственно.

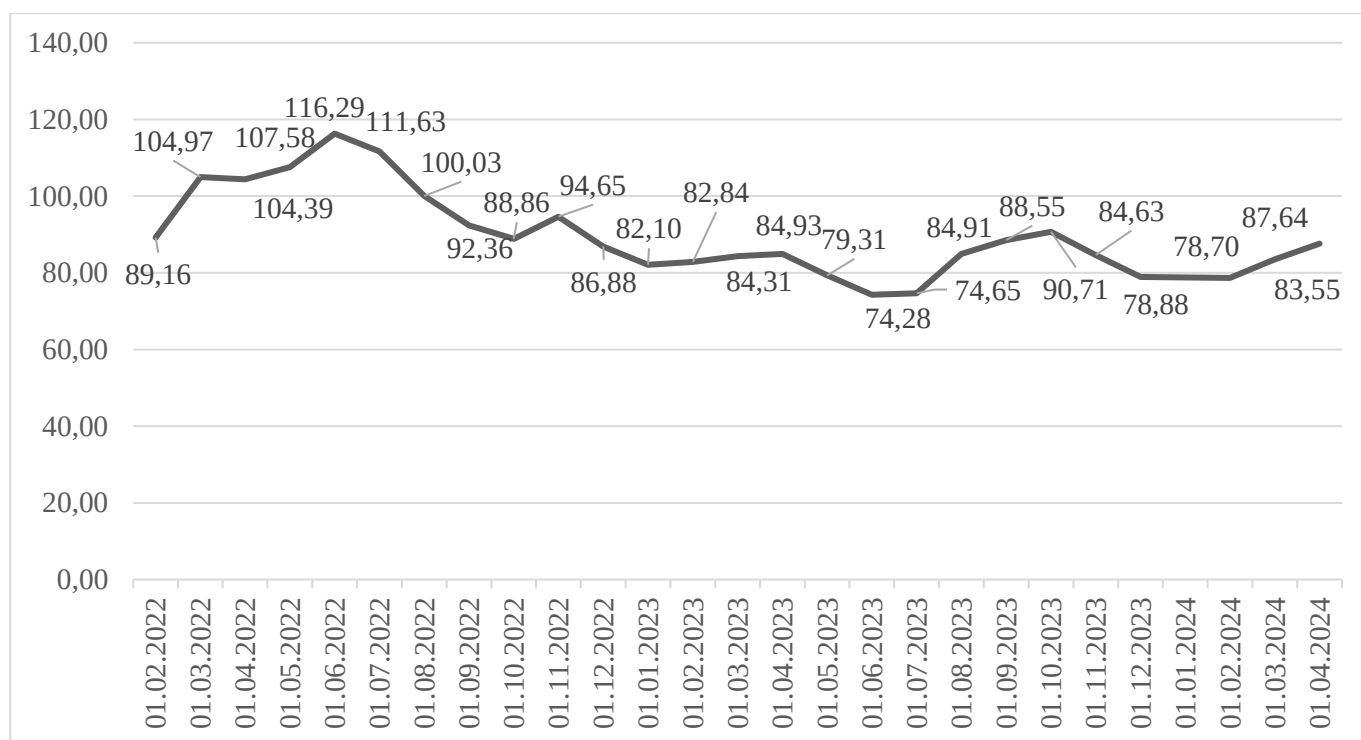


Рисунок 4 – Динамика цен на нефть (Brent), долл./ барр. [12]

Цена на нефть претерпели беспрецедентные изменения начале 2022 г. на фоне международного эмбарго на экспорт российских энергоносителей. Средняя цена составила 82 долл./барр., что ниже уровня 2022 г. на 18,3 %. По итогам 2023 г. рынок нефти сумел достичь баланса, а цены снизились относительно пиковых значений 2022 г. Неоднократный краткосрочный рост котировок в течение года не смог переломить тренд. На протяжении всего года давление на котировки оказывали макроэкономические факторы, ужесточение денежно-кредитной политики ведущих центральных банков, рост геополитической напряженности [24].

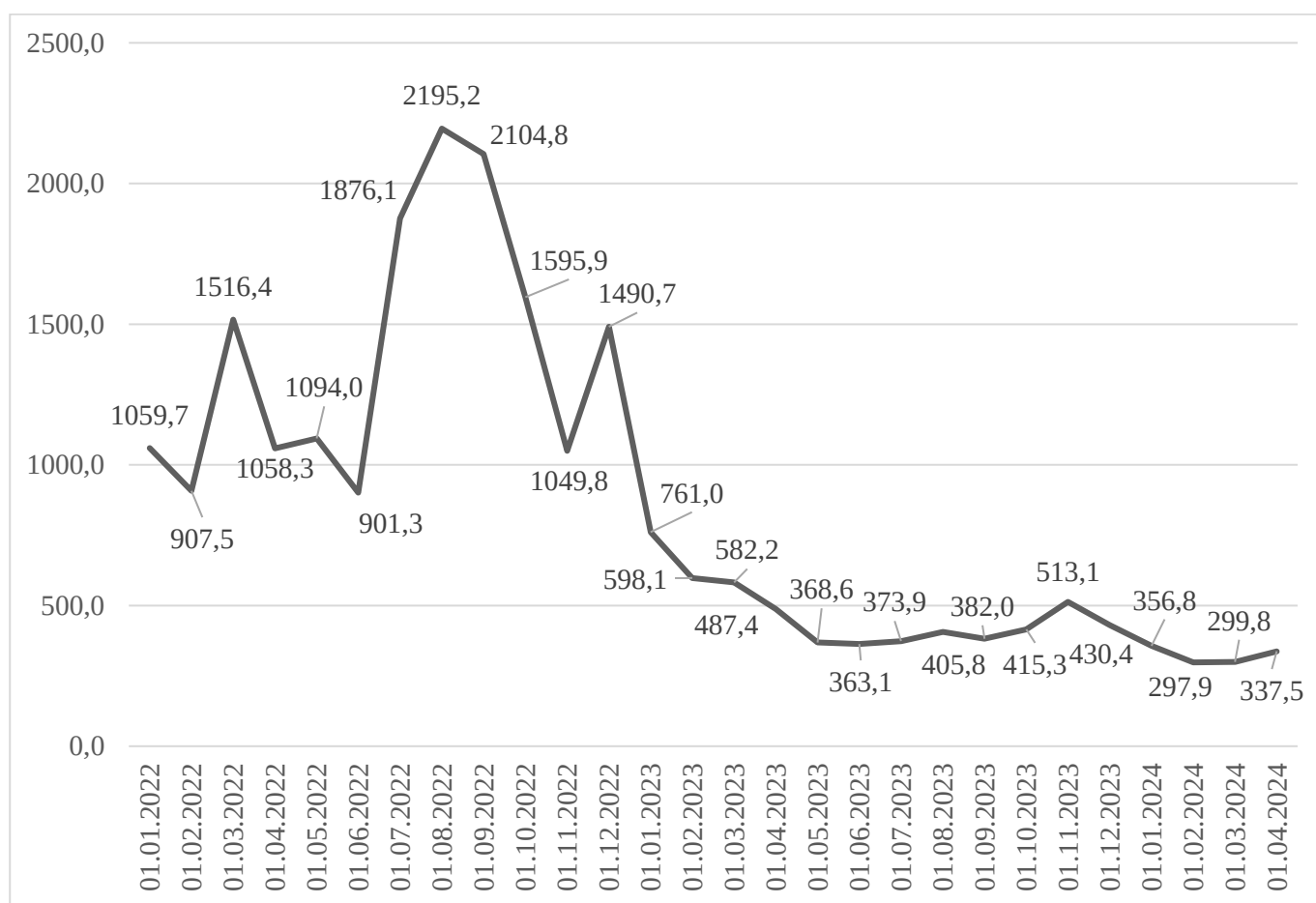


Рисунок 5 – Динамика цен на природный газ, долл./куб. м [13]

О ценах на газ можно высказать тот же тезис. В 2023 г. рынки природного газа перешли к постепенной ребалансировке, Снижение спроса в Европе и на развитых рынках Азии смягчило последствия шока поставок газа в 2022 г. Цены значительно снизились в 2023 г, хотя и оставались значительно выше своих исторических средних показателей как в Европе, так и в Азии.

Прямое экономическое воздействие этого шока цен на сырьевые товары будет сохраняться в течение следующих нескольких лет. Этот более медленный темп глобализации приведет к небольшому снижению среднего экономического роста в течение следующих 30 лет: примерно на 4,5 % ниже к 2025 и 2035 гг. и примерно на 8,5 % ниже к 2050 г. Влияние снижения темпов экономического роста является наибольшим в тех регионах, которые больше всего выигрывают от международной торговли. В 2050 г. Рост ВВП Китая замедлится на 7 %, на 12 % в Африке, но всего на 1 % в США. Уровень общего конечного энергопотребления также снизится примерно на 3,5 % в 2035 г. и на 5,5–6 % в 2050 г. [46].

До начала конфликта на Украине, Россия была одним из крупнейших в мире экспортёров энергоносителей. Последствия войны сокращают добычу нефти и природного газа в России. На перспективы добычи нефти в России в ближайшем будущем наиболее существенное влияние оказывают формальные и неформальные санкции на импорт российской нефти, в частности, эмбарго и ценовой потолок. В связи с этим России пришлось в срочном порядке искать новых потребителей для своих ресурсов. Изменение экспорта нефти за период с 2022 по 2023 гг. представлено на рисунке 6.

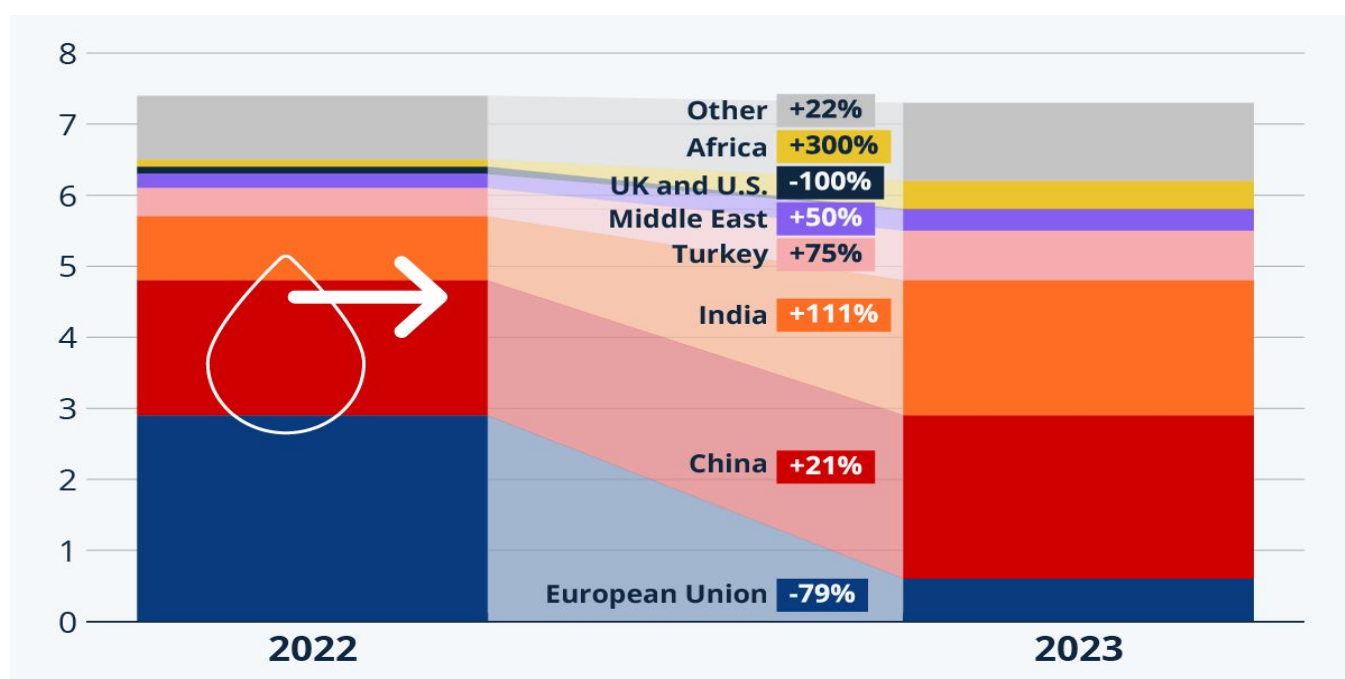


Рисунок 6 – Изменение в экспорте российской нефти за период с 2022 по 2023 гг. по странам и регионам, млн барр/день [54]

Данные рисунка 6 показывают, что произошло существенное падение экспорта в ЕС, Великобританию и США. При этом освободившиеся объёмы углеводородов были переориентированы на Восток: в основном в Китай, Индию, которая стала в короткие сроки вторым после Китая импортёром российской нефти, Турцию, страны Ближнего Востока и Африки. Таким образом, данные показывают, что эмбарго Евросоюза на покупку, импорт и транспортировку российской сырой нефти в конце 2022 г. практически не повлияло на общий объем экспорта российской нефти.

Согласно прогнозу *BP*, добыча сократится на 13 % из-за более высоких темпов сокращения существующих операционных активов и свёртывания новых перспективных разработок. В результате добыча нефти в России снизится до 7–9 млн барр./сут. в 2035 г. [46].

Что касается природного газа, то сокращение торговли трубопроводным газом, вызванное почти полным прекращением российского трубопроводного экспорта в ЕС, снижение мирового ВВП и предпочтений к импортному газу из-за проблем энергетической безопасности, привело к тому, что поставки российского газа за рубеж за 2023 г. сократились в физическом объеме на 34 % [35].

Производство газа для внутреннего потребления также несколько ниже. За пределами России это падение происходит главным образом в США, поскольку там ускоряется переход к использованию альтернативных источников энергии с низким содержанием углерода.

Смягчение условий на газовом рынке в 2023 г. было обусловлено в первую очередь спросом. Быстрое расширение использования возобновляемых источников энергии и повышение доступности атомной энергии оказали давление на спрос на природный газ в Европе и на развитых рынках Азии, что привело к снижению цен. Мягкие зимние погодные условия в сочетании с мерами по экономии газа также снизили потребление газа в жилом и коммерческом секторах. Таким образом, мировой спрос на газ вырос примерно на 0,5 % в 2023 г., чего было недостаточно, чтобы компенсировать потери 2022 г., когда спрос упал на 1,5 %. Рост спроса был в первую очередь поддержан Китаем, Северной Америкой и богатыми газом рынками Африки и Ближнего Востока. Китай восстановил свои позиции крупнейшего в мире

импортера СПГ: спрос на природный газ увеличился на 7 %. Напротив, потребление природного газа в Европе упало на 7 % до самого низкого уровня с 1995 г. [48].

Глобальный энергетический кризис поставил безопасность поставок природного газа на первый план при разработке энергетической политики. В 2023 г. Европейский Союз запустил свой механизм совместных закупок газа в апреле 2023 г. В 2023 г. было организовано четыре тендерных раунда на общий объем 45 млрд куб. м. Спрос на газ был согласован с поставками через платформу *AggregateEU* (что соответствует почти 15 % спроса на газ в ЕС). В октябре 2023 г. Сингапур объявил о планах централизовать закупки природного газа для энергетического сектора страны. Министерство экономики, торговли и промышленности Японии запустило в стране стратегический буферный СПГ в преддверии зимнего сезона 2023/24 г. В Китае Национальное энергетическое управление опубликовало проект Политики использования природного газа, в котором изложены руководящие принципы «упорядоченного роста спроса на природный газ» в ближайшие годы.

Прогнозируется, что в 2024 г. мировой спрос на газ вырастет на 2,5 %. Ожидается, что рост спроса будет сконцентрирован на быстрорастущих рынках АТР и богатых газом странах Африки и Ближнего Востока. Увеличение спроса на газ будет поддерживаться промышленностью, а также жилым и коммерческим секторами – при условии возвращения к средним зимним погодным условиям после мягкой сезонной погоды в 2023 г. Прогнозируется, что спрос на газ для производства электроэнергии увеличится лишь незначительно, поскольку ожидается, что более высокий уровень сжигания газа в АТР, Северной Америке и на Ближнем Востоке будет частично компенсирован продолжающимся сокращением выбросов в Европе. Рост спроса на ключевых рынках Азии и Европы будет ограничен ограниченным увеличением мировых поставок СПГ, которые, как ожидается, вырастут всего на 3,5 % [48].

Однако этот прогноз имеет необычайно широкий диапазон неопределенности. Потенциальные задержки запуска новых заводов по сжижению газа, напряженный геополитический контекст, обострение проблем с сырьевым газом в конкретных устаревших проектах и риски, связанные с транспортировкой, – все это представляет

собой риск снижения текущих перспектив, что может привести к волатильности цен до 2024 г.

3.2 Возможности для международной деятельности российских нефтегазовых компаний

Нефтегазовый сектор всегда был важнейшей сферой экономики России. Продажа нефти и газа долгое время является основной статьёй российского экспорта, а доходы от него в значительной степени формируют бюджет нашей страны.

Это можно увидеть на рисунке 7. Видна устойчивая тенденция к понижению доли нефтегазовых доходов, но тем не менее на протяжении всего периода эта доля в бюджете России не опускалась ниже 30 % кроме ковидного 2020 г. В 2023 г. она составила 30, 3 %, что говорит о том, что бюджет на треть зависим от нефтегазовых поступлений и любой внешний шок на рынке (*Covid-19* или *CBO*) способен сильно повлиять на государственные доходы.

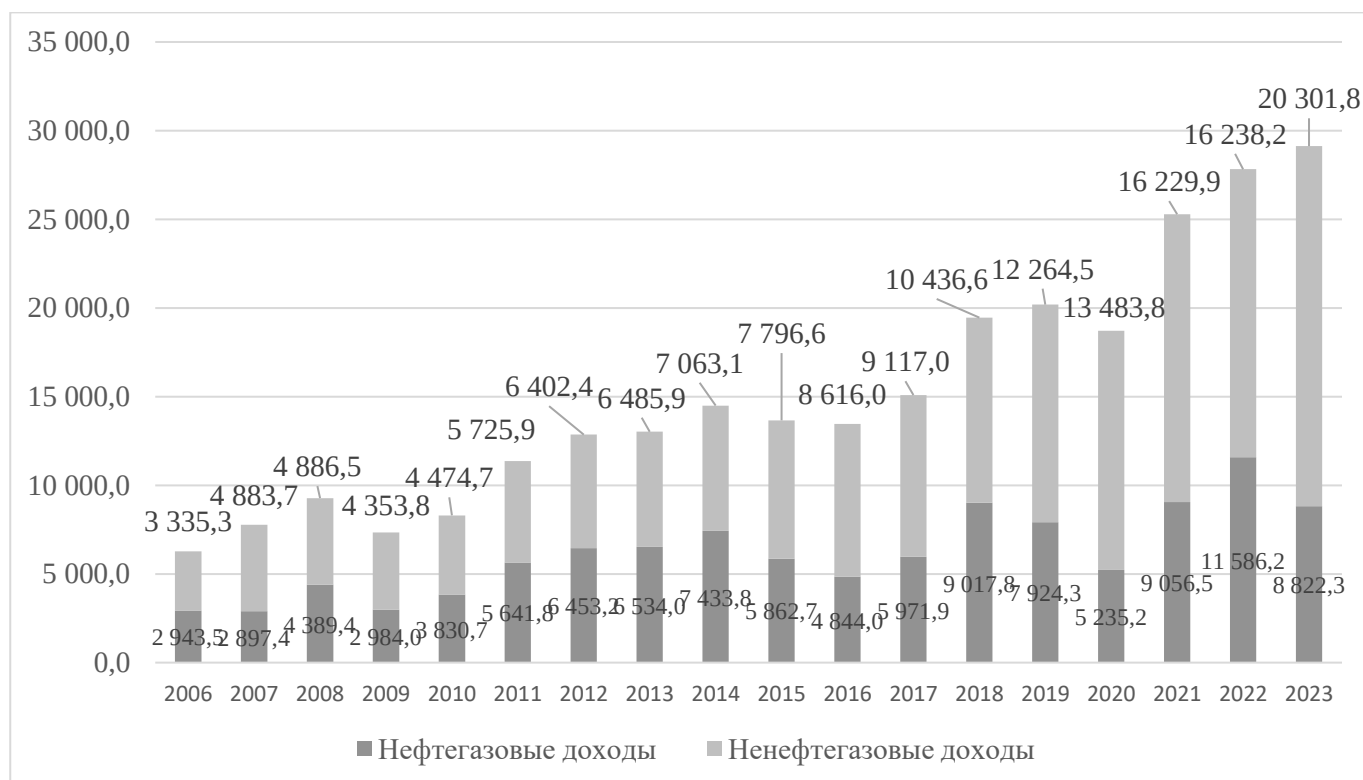


Рисунок 7 – Структура доходов федерального бюджета России, млрд руб. [19]

Практически всеми авторами отмечаются две главные задачи, которые российские компании решают в условиях международных санкций: переориентация углеводородных потоков и импортозамещение.

В нефтяной сфере эта задача практически решена. Совокупный экспорт нефти России можно увидеть на рисунке 8.

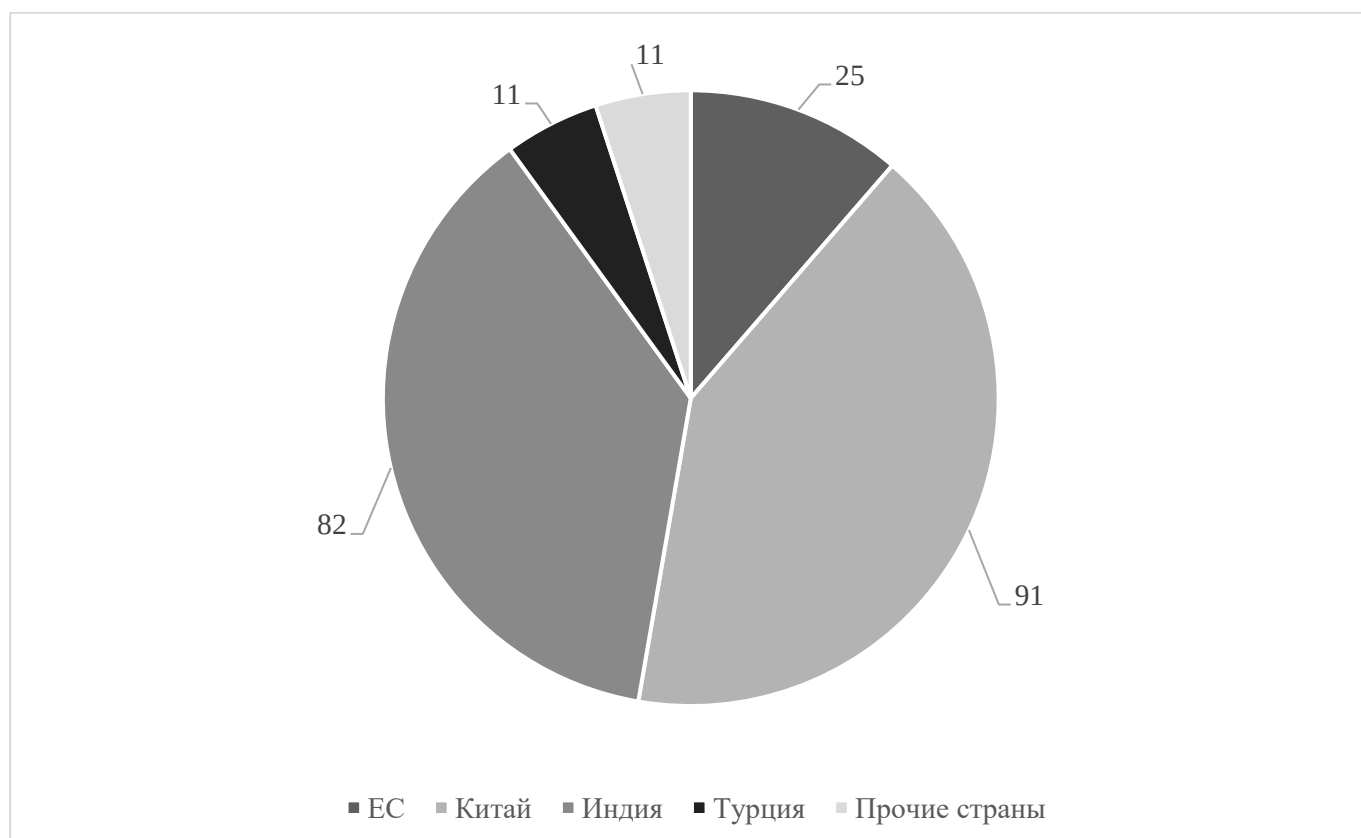


Рисунок 8 – Совокупный экспорт нефти из России по странам (2023 г.), млн т [28]

Китай и Индия остаются безальтернативными покупателями основных экспортных объемов российской нефти. На долю Китая приходится 42 % всех экспортных отгрузок российской нефти. Его доля плавно растет с 2013 г. По итогам 2023 г. Индия заняла около 37 % в структуре российского экспорта нефти, фактически, приняв большую часть российского экспорта, ранее направлявшегося в страны ЕС. После введения эмбарго экспортные отгрузки российской нефти в ЕС упали в 4 раза (с 100 до 25 млн т): 15,6 млн т нефти идут по нефтепроводу «Дружба»

и 9,3 млн т морем, преимущественно в Болгарию (в рамках исключения из эмбарго ЕС) [28].

В структуре экспорта нефти из России с показателем в 74 % доминируют морские поставки (165 млн т). В 2023 г. 26 % российской нефти экспортировалось по нефтепроводам (55 млн т), что на 36,8 % меньше показателей экспортной прокачки российской нефти до начала СВО (87 млн т в 2021 г.). В страны Европы российская нефть поставляется по нефтепроводу «Дружба», а в Китай – по системе «Восточная Сибирь-Тихий океан» (ВСТО) и транзитом через Казахстан. Сейчас поставки нефти по системе «Дружба» осуществляются только в южном направлении в Венгрию, Словакию и Чехию. Ожидается, что после 2025 г. поставки по ней могут практически полностью прекратиться [28].

Ключевой новой тенденцией в санкционном давлении на российский нефтяной сектор стало ужесточение контроля США и ЕС 2023 г. за соблюдением «ценового потолка» на перевозимые морским путем в третьи страны нефтеналивные грузы из РФ. Россия давно использует позаимствованные у Ирана стратегии обхода санкций.

Один из методов заключается в отключении – буквально простым нажатием выключателя – «системы автоматической идентификации» на судах, перевозящих российскую нефть, а также в указании ложной информации о пунктах назначения в сопроводительных документах. Такое сырье поступает в некоторые из менее строго охраняемых портов Южной Европы: Сербии, Албании, Хорватии, Македонии, Черногории, Боснии и Герцеговине. А уже оттуда нефть можно легко переправить более крупным европейским потребителям. Что касается, например, поставок в азиатском направлении, нефть может перегружаться прямо посреди моря с российских танкеров на танкеры, идущие под флагами других стран методом *ship to ship* (представляет собой вид перегрузки нефти, нефтепродуктов, СПГ, которая осуществляется в открытом море с судна на судно с использованием корабельных стендеров для промышленной перевалки или шланговых систем для бункеровочных операций [58]). Также практикуется смешение российской нефти с другими сортами, что позволяет получить некую среднюю, которая будет похожа по параметрам на *Urals* [53].

В октябре-ноябре 2023 г. Управление по контролю за иностранными активами Минфина США (OFAC) стало включать в SDN-лист (список лиц, групп и организаций террористов, должностных лиц и бенефициаров определенных авторитарных режимов, а также международных преступников [63]) судоходные компании и принадлежащие им танкеры, уличенные в перевозке российской нефти с нарушением «ценового потолка».

12-й пакет антироссийских санкций ЕС (декабрь 2023 г.) предусматривает обязательное информирование Еврокомиссии обо всех сделках по перевозке российской нефти, а также о продаже любой третьей стране нефтеналивных танкеров, которые возможно использовать для обхода санкционных ограничений. В результате, к началу апреля 2024 г. в санкционный список было внесено не менее 40 танкеров (около 10 % от общего числа танкеров «теневого» флота, перевозящего российскую нефть), в т. ч. 14 танкеров, принадлежащих российской государственной компании «Совкомфлот». Ужесточение контроля уже привело к сокращению числа доступных судов для перевозки российской нефти и заметно увеличило ставки фрахта нефтеналивных танкеров для российских грузоотправителей [28].

В связи с этим *Bloomberg* совместно с *Argus Media Ltd.* Решили подсчитать примерную прямую цену нефтяных санкций для российского экспорта. Ценовое агентство *Argus Media Ltd.* производит оценки фактических и базовых затрат на транспортировку нефти из различных портов на западе России в Азию и использует их для определения того, какая сумма напрямую связана с санкциями. Умножив эти оценки за барр. на количество грузов на борту каждого класса используемых судов, можно получить представление о том, какова будет совокупная стоимость найма танкеров, связанных с санкциями. Согласно отслеживанию отдельных поставок *Bloomberg*, с конца декабря 2023 г. эта сумма составила 773 млн долл. Совокупная цена барр., о которых идет речь, составляла 9,6 млрд долл. на момент отправки из России и 11,7 млрд долл. к моменту прибытия в Азию, что позволяет предположить, что с недели, закончившейся 22 декабря, стоимость санкций составила от 6,7 % до 8,1 % [62]. Дальнейшие цифры отражены на рисунке 9.

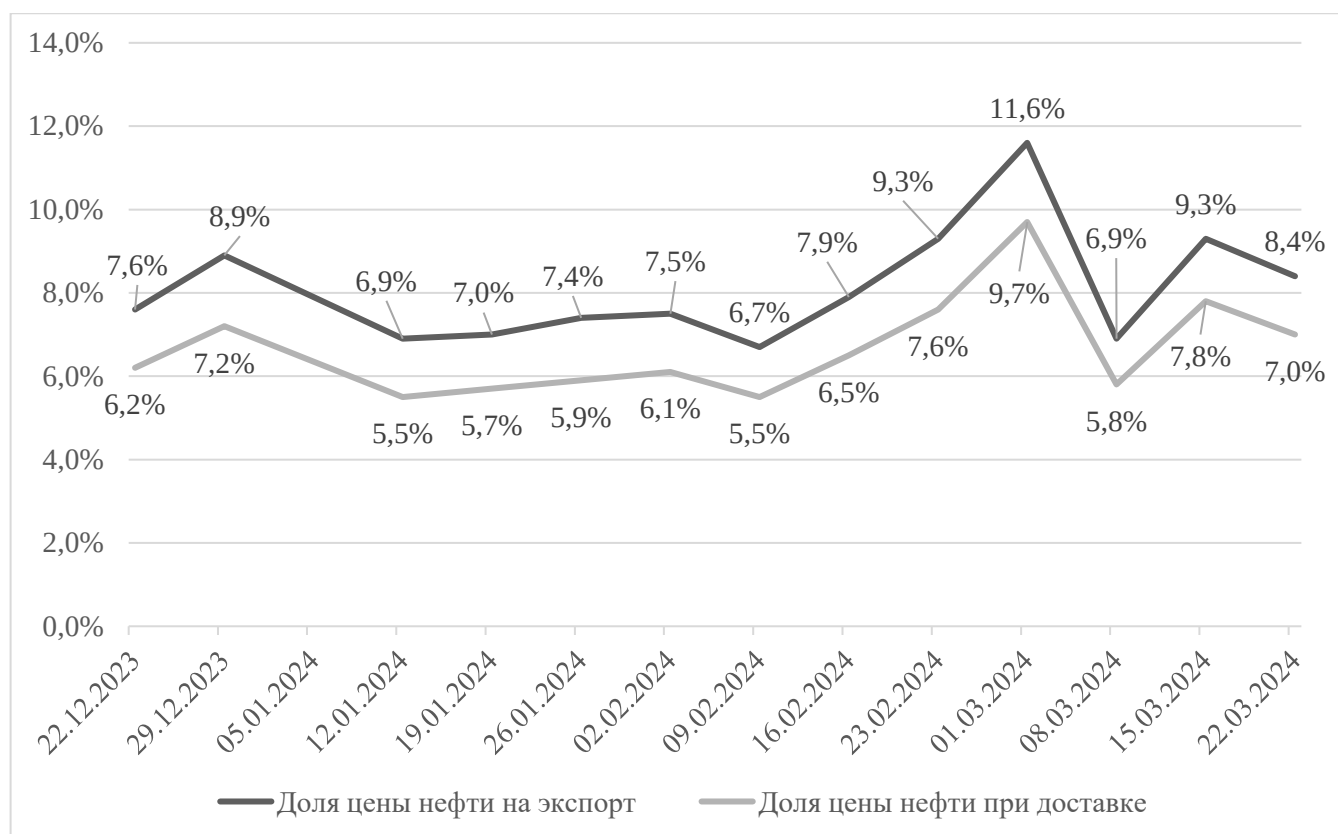


Рисунок 9 – Прямая цена нефтяных санкций для российского экспорта [62]

Но эти цифры отражают только предполагаемое влияние санкций на грузоперевозки. Предполагаются ещё скидки покупателям на месте. Однако, тот же *Bloomberg* признает, что на практике Россия имеет большой теневой флот и эти суда «вряд ли будут требовать высокой стоимости фрахта за баррель, но их приобретение обошлось в миллиарды долларов».

В целом, обобщая всё вышесказанное можно выделить следующие риски для российских нефтяных компаний на мировом рынке (таблица 14).

Таблица 14 – Возможные риски для российских нефтяных компаний на мировом рынке в краткосрочной перспективе [28]

Уровень риска	Ключевые возможные санкции	Возможные последствия
1	2	3
Высокий	Понижение уровня ценового «потолка» (\$60 с декабря 2022 г.) для перевозок российской нефти в третьи страны	Уход европейских компаний с рынка перевозки российских нефтеналивных грузов (обеспечивают 23% перевозок)

		Отказ в страховании российских нефтеналивных грузов со стороны P&I Клуба (обеспечивают более 50% страхового покрытия для нефти из РФ)
Средний	Введение международного запрета <i>IMO</i> на <i>STS</i> -перевалку нефтеналивных грузов (в т.ч. по экологическим соображениям)	Резкое снижение или прекращение практики <i>STS</i> -перевалки российских нефтеналивных грузов Удорожание транспортировки российской нефти
	Ужесточение контроля над перемещением танкерного флота с помощью разведки США (<i>OFAC</i>)	Резкое снижение практики <i>STS</i> -перевалки российской нефти и нефтеналивных грузов, в т. ч. с целью их последующего реэкспорта под другим «лейблом» (Малайзия/Сингапур)
	Ужесточение требований к нефтетрейдерам в части документации о фактической цене на нефть из РФ	Отказ в страховании российских нефтеналивных грузов со стороны P&I Клуба (обеспечивают более 50% страхового покрытия для нефти из РФ)
Низкий	Запрет захода в порты танкеров старше 25 лет (Индия)	Сокращение возможностей для использования части «теневого флота»
	Закрытие Балтийского моря (Эстония) для свободного прохода российских нефтеналивных грузов (по экологическим соображениям)	Сокращение экспорта российской нефти из-за невозможности использования балтийских нефтеналивных портов

В газовой сфере для такой же успешной переориентации нет достаточной инфраструктуры. В 2023 г. Россия экспортировала примерно 142 млрд куб. м газа, что является резким снижением с примерно 244 млрд куб. м в 2021 г. Сюда входит около 99 млрд куб. м трубопроводного газа, а также около 44 млрд куб. м СПГ по всему миру [56]. Структура экспорта трубопроводного газа и СПГ представлена на рисунках 10 и 11 соответственно.

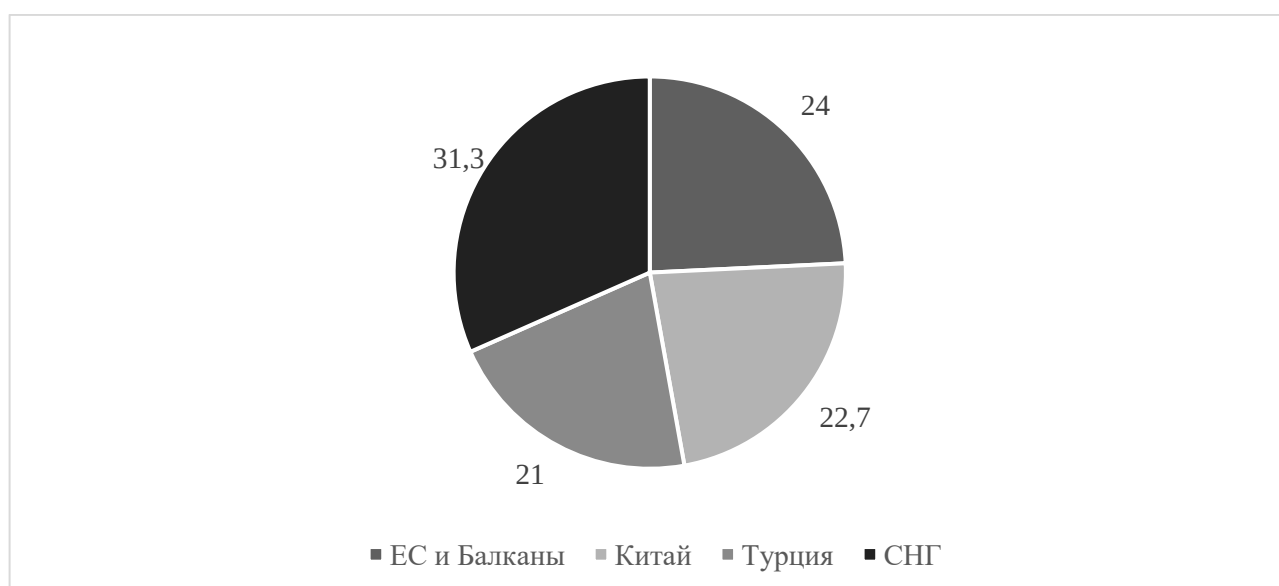


Рисунок 10 – Экспорт трубопроводного газа по странам и регионам, 2023 г., млрд куб. м [составлено автором по: 7; 56; 61]

Экспорт в Европу и Турцию по-прежнему составляет чуть менее половины экспорта российского газа. После начала СВО и сокращения Россией поставок в страны ЕС трубопроводный экспорт России в ЕС упал со 140 млрд куб. м в 2021 г. до 63 млрд куб. м в 2022 г. и до 24 млрд куб. м в 2023 г. Напротив, экспорт в Китай и страны СНГ растут. Экспорт в Китай был обусловлен контрактным увеличением поставок по трубопроводу «Сила Сибири-1» с 10 млрд куб. м в 2021 г. до примерно 22,7 млрд куб. м в 2023 г. Экспорт в страны СНГ подкрепляется новым импортом из Азербайджана и Узбекистана [56].

Однако экспорт российского СПГ оставался относительно стабильным, колеблясь между 41 и 43 млрд куб. м в год в период с 2021 по 2023 гг., при этом в прошлом году на заводах по сжижению природного газа «Сахалин-2» и «Ямал СПГ» проводился капитальный ремонт. Около половины этого СПГ экспортируется в страны ЕС, и эта тенденция усиливается с 2021 г. Импорт СПГ в Китай также немного увеличился, а Япония, напротив, сократила импорт из России в 2023 г. [56].

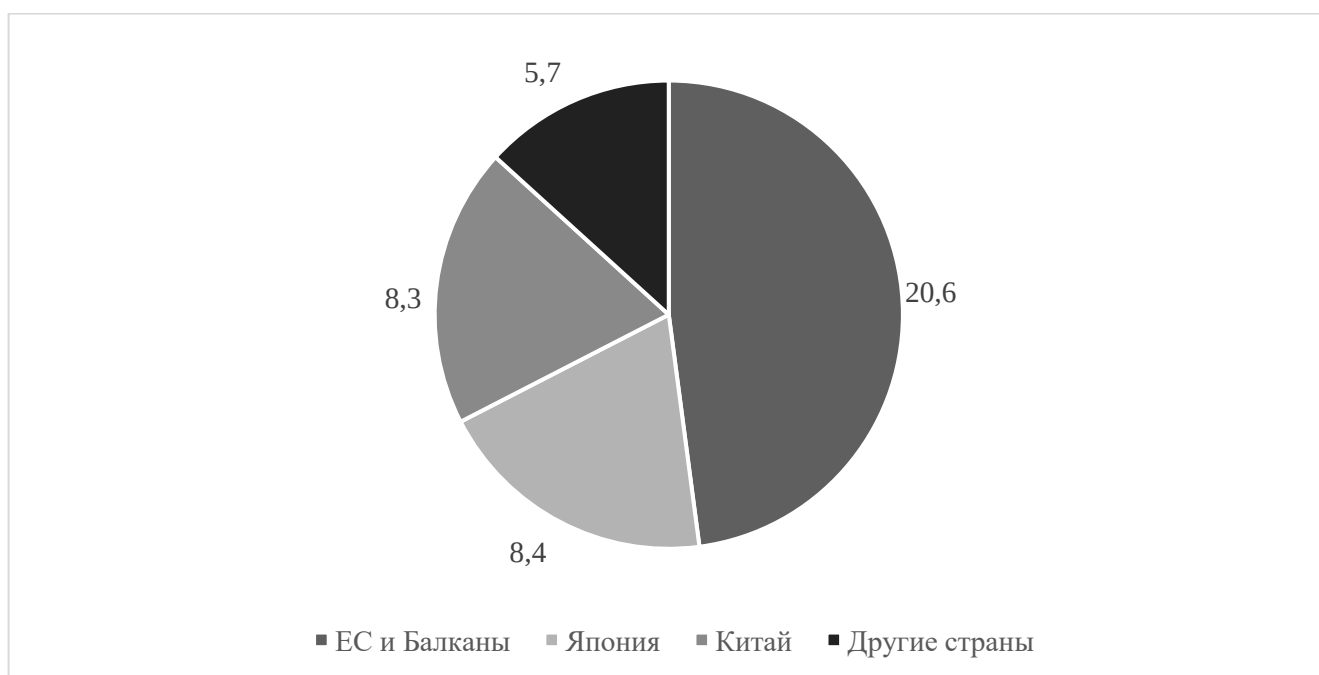


Рисунок 11 – Экспорт СПГ по странам и регионам (2023 г.), млрд куб. м [составлено автором по: 7; 56; 61]

Единственная альтернатива трубопроводному газу – это Китай, а именно строительство трубопровода «Сила Сибири-2». Коммерческие поставки ему начнутся не ранее 2030–2032 гг., а выход на проектную мощность (50 млрд куб. м в год) вероятен к 2034–2035 гг. Смотря на проектную мощность, очевидно, что весь выпавший объём газового экспорта с ЕС не восполнить.

Также данный проект представляется менее выгодным чем трубопроводная торговля с Европой. По подсчётам С. Вакуленко нетбэк за газ, поступивший на границу с Китаем по трубопроводу «Сила Сибири-2» составит 73 долл. за 1000 куб. м.

Например, случае с поставками в Германию этот показатель равнялся 135–155 долл. Природная рента в свою очередь составит от 2,5 млрд долл. до 4,3 млрд долл. в год, что значительно меньше, чем 20 млрд долл. ренты, которые ежегодно приносила газовая торговля с Европой, но тем не менее проект может обеспечить разумную рентабельность [9].

Очевидным решением представляется наращивание производства СПГ, но амбиции России по обеспечению 20 % мирового производства СПГ за счет увеличения годового производства до 100 млн т к 2035 г. видятся весьма трудно достижимыми [4].

В отличие от российской нефти, против которой США не собираются вводить санкции чтобы не обрушить цены на мировых рынках, на газовом рынке все жестко. С 2025 г. в Америке вводятся в эксплуатацию новые мощности СПГ, которые после многомиллиардных инвестиций должны быстро наладить сбыт. С сентября по декабрь 2023 г. были введены санкции против новых проектов, в первую очередь, против Арктик СПГ 2. Вероятным сценарием будет, что во второй половине 2025 г. могут появиться санкции против других действующих проектов, например, Ямал СПГ. Единственным исключением, похоже, станет проект «Сахалин-2», в котором участвует японское правительство. Две японские компании «Мицуи» и «Мицубиси» заявляли, что они не собираются выходить из проекта [14].

Большой задачей, которую предстоит решить российским нефтегазовым компаниям является импортозамещение. До 2014 г. российская нефтегазовая отрасль

напрямую зависела от иностранных технологий. Но западные санкции заставили заниматься развитием отечественных аналогов. Сначала появился запрет поставок в Россию буровых платформ, подводного и морского оборудования для работы в Арктике, программного обеспечения для расчетов операций по гидроразрыву пласта.

В 2018 г. в санкционный перечень были включены услуги бурения, логистики, геофизические и геологические услуги, картографические технологии. В 2022 г. под запрет попали поставки в Россию оборудования и технологий для нефтедобычи и нефтепереработки, для производства СПГ. Кроме того, страны Евросоюза запретили своим компаниям инвестировать в новые российские нефтяные проекты [14].

Инвестиции в разработку отечественного оборудования для бурения скважин и добычи нефти и газа на суше в 2023–2030 гг. составят около 19,8 млрд руб., что следует из паспорта дорожной карты развития направления «Оборудование для бурения и добычи на суше» до 2030 г. (разработана Минпромторгом, Минэнерго, «Газпром нефтью»). Согласно документу, из федерального бюджета на разработку оборудования будет выделено около 2,5 млрд руб., еще 17,3 млрд руб. составит внебюджетное финансирование. В дорожной карте отмечается, что драйвер развития технологий бурения скважин – необходимость обеспечить технологическую устойчивость, непрерывность бизнеса и снять риски для добычи во всех крупнейших нефтегазовых компаниях России. Подчеркивается, что в стране по-прежнему высока степень зависимости от импорта в нефтесервисе, производстве оборудования и химии для буровых работ. Задача нефтяных компаний – формировать отраслевой заказ на оборудование, разработанное в рамках дорожной карты, и помогать разработчикам экспертизой [15].

По оценкам консалтингового агентства «Яков и партнеры», на недружественные страны в марте 2023 г. приходилось более половины рынков гидроразрыва пласта (ГРП; необходим, в частности, для добычи трудноизвлекаемых запасов нефти и газа) и систем телеметрии для определения траектории скважин (*MWD/LWD*) в России, а по роторным управляемым системам (РУС) зависимость от импорта составляет 100 %. В результате планируется провести к 2030 г. 19 научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) по оборудованию и

компонентам для бурения, добычи и внутрискважинных работ, а также заключить 19 долгосрочных договоров на поставку технологий в рамках развития направления. Это позволит повысить долю импортонезависимости до 80 % по направлению «бурение и добыча» [15].

На фоне заявлений о программном увеличении производства СПГ встаёт вопрос об импортозамещении и локализации у себя производства и технологии по сжижению газа: установок для сепарации углеводородов, криогенных теплообменников и насосов, а также технологических установок для охлаждения и сжижения газа. На сегодняшний день во всех реализованных на территории страны проектах используются технологии сжижения зарубежных компаний. Часть иностранных подрядчиков и поставщиков оборудования и технологий вышли из проектов на территории России [5].

Использование иностранных технологий подразумевает обязательное применение специализированного лицензионного оборудования, что вносит определенные ограничения как в выбор заказчиками проектных организаций, так и в процесс локализации производства этого оборудования. До 2022 г. эта проблема решалась путем освоения отечественными производителями продукции по иностранным стандартам, но в основном за счёт импорта в Россию иностранного оборудования и технологий. В настоящий момент такой импорт практически невозможен, а для развития СПГ отрасли необходимы и собственные мощности, и расширение использования российских технологий [20].

В 2021 г. Минпромторг России запустил федеральный проект «Прорыв на рынки сжиженного газа», целью которого среди прочего является развитие собственных технологий и оборудования для сжижения природного газа. Согласно паспорту проекта, до 2030 г. российские предприятия должны наладить производство 18 видов оборудования для средне- и крупнотоннажных технологий. Долю российской продукции в СПГ-проектах планируется увеличить к 2024 г. до 40 %, а к 2030 г. — до 80 %. Что же касается малотоннажного СПГ-оборудования, то, комплектующие на отечественных малотоннажных заводах уже полностью замещены российской маркой [20].

Таким образом можно сделать вывод, что несмотря на широкий спектр применённых по отношению к России санкций, государство в целом справилось с давлением. Нефтяные потоки были практически без потерь перенаправлены в страны АТР, Африки и Латинской Америки. Разумеется, этот процесс сопровождался издержками в виде дисконтов импортёрам, а также повышенной ценой на фрахт.

Газовые поставки не удалось полностью перенаправить на Восток, что неудивительно, так как вся газовая экспортная система несколько десятилетий была заточена на Европу. Заместить выпадающие объёмы, которые продавались в Европу в краткосрочной перспективе не представляется возможным, даже при условии строительства газопровода «Сила Сибири–2» в Китай, а также увеличивающихся объёмов производства СПГ.

Отдельной сложной задачей будет импортозамещение западного оборудования и технологий. Современного отечественного оборудования, необходимого для нефтегазового сектора, в достаточном количестве у нас пока не производят. В этом направлении уже несколько лет делаются определённые шаги, но, очевидно, что импортозаместить абсолютно все невозможно и нефтегазовым компаниям придётся выстраивать связи с зарубежными партнерами.

Заключение

В результате исследования:

1 Выделены особенности мирового рынка нефти и газа как одного из важнейших секторов мировой экономики: доминирование ВИНК, которые объединяют все три стадии цикла нефтегазового бизнеса (*Upstream, Midstream, Downstream*); основная торговля происходит на международных товарных биржах (*NYMEX, ICE* и т.д.); широкое использование рыночными игроками финансовых деривативов. Также дана характеристика качества сорта нефти и представлены примеры основных маркерных сортов. В важнейших показателях, таких как запасы, добыча, потребление, экспорт и импорт нефти и газа, первые места контролируются такими странами, как США, Россия, Китай и страны Ближнего Востока. Несмотря на события, такие как пандемия *Covid-19* или СВО, за последние десять лет все эти факторы неуклонно продолжают расти.

2 Охарактеризованы ведущие нефтегазовые компании и их позиции на международном рынке. Главными игроками являются МНК (*British Petroleum, ExxonMobil, Shell, TotalEnergies, ConocoPhillips* и др.) и ННК (*Saudi Aramco, Газпром, Роснефть, PetroChina, Petrobras* и др.). Они занимают лидирующие позиции по добыче, доказанным запасам углеводородов и обеспеченностью этими запасами. Также показывают высокие результаты по важнейшим финансовым показателям, согласно рейтингу *Forbes Global 2000*, входят в рейтинг 10 самых дорогостоящих брендов. Нефтетрейдинговые компании (*Glencore, Vitol, Gunvor, Trafigura, Mercuria*) и нефтесервисные компании (*Schlumberger, Weatherford, Baker Hughes, Halliburton*) также занимают важную роль, активно торгуя на мировом нефтегазовом рынке, и обслуживая МНК и ННК соответственно.

3 Исследован феномен санкций как метод экономического давления на государства. Международные санкции – это коллективные или односторонние ограничительные меры, применяемые государствами, коалициями государств или международными организациями к государству, которое нарушило международно-правовые нормы. В главных международно-правовых документах чёткое

определение порядок введения санкций не закреплён. Обычно, действуют в виде торговых, финансовых, иных мер и преследуют самые разные политические цели. Могут проявляться как на индивидуальном, так и на глобальном уровнях. Активно начали использоваться, начиная с XX в, при этом считается, что средняя эффективность санкций составляет 35–40 % для 1980–1990-х гг. и около 20 % к 2016 г., что связывают с особенностями авторитарных режимов и влиянием глобализации. Также выделены основные элементы успешной санкционной войны и возможные контрмеры к ним.

4 Проанализирован опыт стран мира по адаптации к санкциям в нефтегазовой сфере Международные санкции представляют собой сильное средство давления на страну, подвергнутую им. Применение санкций, как показано в рассмотренных случаях (Иран, Венесуэла, Ирак), наносит серьёзный ущерб экономикам этих стран, в особенности нефтегазовому сектору: снижается уровень добычи нефти и газа, падает объём и прибыль от нефтегазового экспорта, а также совокупный ВВП и ВВП на душу населения. Успех достигает максимума, если страна или страны налагающие санкции, являются более развитыми страна-цель. Тем не менее, такие ограничения не всегда достигают полных целей, и полноценная подготовка и адаптация к санкционному режиму, например, методы экономической диверсификации и поиск новых партнёров на глобальной арене могут уменьшить урон от подобных международных ограничений.

5 Изучено влияние санкций на мировую нефтегазовую конъюнктуру. Последствия санкций, наложенных на крупную страну, которая обладает влиятельным во всём мире нефтегазовым комплексом, могут отразиться на всей международной нефтегазовой конъюнктуре. В случае масштабных антироссийских санкций были затронуты такие важные сферы, как энергетическая безопасность (страны-импортёры нефти и газа будут стремиться к уменьшению зависимости от импортных углеводородов путём диверсификации поставок и потребления большего количества энергии, производимой внутри страны), глобальный совокупный экономический рост (прямое экономическое воздействие этого шока на сырьевые товары сохранится в течение следующих нескольких лет и приведёт к небольшому

снижению среднего экономического роста в течение следующих 30 лет, а именно на 4,5 % ниже к 2025 и 2035 гг. и примерно на 8,5 % ниже к 2050 г.), а также структура мировых поставок энергоносителей (Россия, как один из главных поставщиков нефти и газа на мировой рынок, столкнулась с нуждой переориентировать свои углеводородные потоки на Восток, что затронуло не только саму Россию, но, в частности, и ЕС, как нашего главного торгового партнёра в этой сфере, а также Китай и Индию, которые стали главными потребителями выпавшего объёма российских поставок).

6 Определены возможности для международной деятельности российских нефтегазовых компаний. Можно сделать вывод, что, несмотря на широкий спектр санкций, действующих против России, государство справляется с введёнными ограничениями. Нефтяные потоки были практически полностью перенаправлены в страны АТР, Африки и Латинской Америки, хоть и не без дополнительных затрат в виде скидок покупателям и возросших цен на фрахт. При сегодняшней и так неполной переориентации газовых поставок на Восток, замена выпадающих объёмов, которые раньше покупали страны Европы, в краткосрочной перспективе является практически невозможной, даже при планируемом строительстве газопровода «Сила Сибири–2» в Китай и увеличении производства СПГ. Также сложной задачей является импортозамещение западного оборудования и технологий. Российского оборудования современного качества не хватает для существенной замены иностранному, но в этом направлении предпринимаются определенные шаги, в частности создаются государственные программы, направленные на решение данной проблемы.

Список использованных источников

- 1 Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г., Глава VII ст. 39. URL: <https://www.un.org/ru/about-us/un-charter/chapter-7/article-39> (дата обращения: 1.05.2024).
- 2 Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г., Глава VII ст. 41. URL: <https://www.un.org/ru/about-us/un-charter/chapter-7/article-41> (дата обращения: 1.05.2024).
- 3 Устав Организации Объединенных Наций от 26 июня 1945 г., Глава VII ст. 42. URL: <https://www.un.org/ru/about-us/un-charter/chapter-7/article-42> (дата обращения: 1.05.2024).
- 4 20 % мирового экспорта газа – из России. URL: https://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2023/2/1116/ (дата обращения: 1.05.2024).
- 5 Адаптация рынка в новых условиях. URL: https://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2023/3/1125/ (дата обращения: 1.05.2024).
- 6 Александрова Д. Е. Односторонние санкции в контексте современного международного права // Международное право. 2023. № 3. С. 21–29.
- 7 Белогорьев А. М. Энергетический разворот на Восток: успехи и вызовы // Экономика и Финансы. 2024. № 9(26). С. 60–63.
- 8 Возвратное решение: США возобновили санкции против нефтегаза Венесуэлы. URL: <https://iz.ru/1684403/ekaterina-khamova/vozvratnoe-reshenie-ssha-vozobnovili-sanktcii-protiv-neftegaza-venesuely> (дата обращения: 1.05.2024).
- 9 Газ в Китай. Сможет ли Россия компенсировать потерю европейского рынка. URL: <https://carnegieendowment.org/russia-eurasia/politika/2023/05/can-china-compensate-russias-losses-on-the-european-gas-market> (дата обращения: 1.05.2024).
- 10 Годовой отчет за 2022 год. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/annual_reports/ (дата обращения: 1.05.2024).
- 11 Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2022 год. URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/56/691615/gazprom-annual-report-2022-ru.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

12 График цен на нефть Brent. URL: <https://www.profinance.ru/chart/brent/> (дата обращения: 1.05.2024).

13 График цены на газ в Европе. URL: <https://www.profinance.ru/charts/ttfusd1000/lc97h> (дата обращения: 1.05.2024).

14 Забудьте про Европу: как США после трубопроводного газа закрывает России рынок СПГ. URL: https://newizv.ru/news/2024-04-16/zabudte-pro-evropu-kak-ssha-posle-truboprovodnogo-gaza-zakryvaet-rossii-rynok-spg429332?utm_source=yxnews&utm_medium=des (дата обращения: 1.05.2024).

15 Импортзамещение оборудования для добычи нефти и газа обойдется в 20 млрд рублей. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2024/01/25/1016633-importozameshenie-oborudovaniya-dlya-dobichi-nefti-i-gaza> (дата обращения: 1.05.2024).

16 Иран: жизнь под санкциями. URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/iran-zhizn-pod-sanktsiyami/> (дата обращения: 1.05.2024).

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

18 Коэффициент замещения запасов. URL: <https://neftegaz.ru/tech-library/ngk/148047-koeffitsient-zameshcheniya-zapasov/> (дата обращения: 1.05.2024).

19 Краткая ежегодная информация об исполнении федерального бюджета. URL: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80041-kratkaya_ezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_mlrd._rub. (дата обращения: 1.05.2024).

20 Локализация производства и технологий для СПГ. URL: https://www.cdu.ru/tek_russia/issue/2024/3/1239/ (дата обращения: 1.05.2024).

21 Мастепанов А., Сумин А., Чигарев Б. Венесуэла под сводом санкций: разрушенная, но не сломленная // Энергетическая политика. 2022. № 9(175). С. 78–87.

22 Международные санкции. URL: <https://kazbar.org.kz/mezhdunarodnye-sankczii> (дата обращения: 1.05.2024).

23 Международный нефтегазовый бизнес : учебник / Ю. Н. Линник, В. Ю. Линник, О. В. Байкова, Д. А. Созаева. М. : ИНФРА-М, 2023. 232 с.

24 Обзор рынка нефти IV кв. 2023 г. URL: https://kept.ru/news/oil-market-review-4q2023/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com (дата обращения: 1.05.2024).

25 Петрушкина О. К. Развитие международных санкционных режимов: направление подготовки 38.03.01 «Экономика»; выпускная квалификационная работа. Краснодар. КубГУ, 2020. 95 с.

26 Победин А., Федулов Д. Международные экономические санкции: структура и сценарии реализации // Вопросы управления. 2023. Т. 17, № 4. С. 20–32.

27 Тимофеев И. Н., Морозов В. А., Тимофеева Ю. С. Политика санкций: цели, стратегии, инструменты: хрестоматия. РСМД. М. : НП РСМД, 2020. 452 с.

28 Россия на мировом рынке нефти: новые вызовы и новые возможности. URL: <https://fief.ru/media/presentations/rossiya-na-mirovom-rynke-nefti-novye-vyzovy-i-vozmozhnosti/> (дата обращения: 1.05.2024).

29 Санкции США против Венесуэлы: временное смягчение?. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/sanktsii-ssha-protiv-venesuely-vremennoe-smyagchenie/> (дата обращения: 1.05.2024).

30 Санкционная ловушка. Какие санкции работают, какие нет, а какие для России опаснее, чем кажутся. URL: <https://thebell.io/na-vkhode-v-lovushku-kakie-sanktsii-protiv-rossii-rabotayut-kakie-net-a-kakie-opasnee-chem-kazhutsya> (дата обращения: 1.05.2024).

31 Силаева В. А. Эффективность санкций в международной политике // Вестник МГИМО-Университета. 2021. № 14(4). С. 136–153.

32 Соглашение о разделе продукции. URL: <https://neftegaz.ru/tech-library/menedzhment/147878-soglashenie-o-razdele-produktsii-srp/> (дата обращения: 1.05.2024).

33 Тетельмин В. В. Нефтегазовое дело. Полный курс. В двух томах. Том 1 : учебник. Москва; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. 416 с.

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

35 ФТС: экспорт российского газа 11 месяцев 2023 г. сократился на 34 %, нефти – на 7 %. URL: <https://neftegaz.ru/news/Trading/807829-fts-eksport-rossiyskogo-gaza-11-mesyatsev-2023-g-sokratilsya-na-34-nefti-na-7/> (дата обращения: 1.05.2024).

36 Экспорт венесуэльской нефти падает из-за санкций США. URL: <https://neftegaz.ru/news/Trading/832267-eksport-venesuelskoy-nefti-padaet-iz-za-sanktsiy-ssha/> (дата обращения: 1.05.2024).

37 About FactSet. URL: <https://www.factset.com/our-company> (дата обращения: 1.05.2024).

38 Annual Report 2022. URL: <http://www.petrochina.com.cn/ptr/ndbg/202304/160574715e654711b0f723a3868f6e22/files/85e626beab274137ac1e8068de282d72.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

39 Annual Report 2022. URL: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/25fdf098-34f5-4608-b7fa-17d60b2de47d/23f48cb9> (дата обращения: 1.05.2024).

40 Annual Report 2022. URL: <https://static.conocophillips.com/files/resources/conocophillips-2022-annual-report.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

41 Annual Report 2022. URL: <https://www.aramco.com/en/investors/annual-report> (дата обращения: 1.05.2024).

42 Annual Report and Accounts 2022. URL: <https://reports.shell.com/annual-report/2022/> (дата обращения: 1.05.2024).

43 Annual Statistical Bulletin. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/202.htm (дата обращения: 1.05.2024).

44 Colgan Jeff D. Partial Hegemony: Oil Politics and International Order. Oxford University Press, 2021. 289 p.

45 Companies scores. URL: <https://www.cdp.net/en/companies/companies-scores#59327ee6854afbe5b7e6daf0bcb4d17b> (дата обращения: 1.05.2024).

46 Energy Outlook 2023. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/energy-outlook/bp-energy-outlook-2023.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

47 Financial and Operating Data. URL: <https://corporate.exxonmobil.com/-/media/global/files/annual-report/2022-financial-and-operating-data---final.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

48 Gas Market Report, Q1-2024. URL: <https://iea.blob.core.windows.net/assets/601bff14-5d9b-4fef-8ecc-d7b2e8e7449a/GasMarketReportQ12024.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

49 Global 500 2022 URL: <https://www.rankingthebrands.com/PDF/Brand%20Finance%20Global%20500%202022.pdf> (дата обращения: 1.05.2024).

50 How the Oil and Gas Industry Works. URL: <https://www.investopedia.com/investing/oil-gas-industry-overview/> (дата обращения: 1.05.2024).

51 Inkpen Andrew C. The global oil & gas industry: management, strategy, and finance. Thunderbird School of Global Management, 2011. 581 p.

52 Iran: Gross domestic product (GDP) per capita from 1989 to 2029. URL: <https://www.statista.com/statistics/294245/iran-gross-domestic-product-gdp-per-capita/> (дата обращения: 1.05.2024).

53 Russia Could Replicate Iran's Strategy To Skirt Oil Sanctions. URL: <https://oilprice.com/Energy/Crude-Oil/Russia-Could-Replicate-Irans-Strategy-To-Skirt-Oil-Sanctions.html> (дата обращения: 1.05.2024).

54 Russia Diverts Oil Exports to India and China. URL: <https://www.statista.com/chart/31920/average-volume-of-russian-oil-exports-by-country-and-region/> (дата обращения: 1.05.2024).

55 Russia Sanctions Dashboard. URL: <https://www.castellum.ai/russia-sanctions-dashboard> (дата обращения: 1.05.2024).

56 Russia's Gas Export Strategy: Adapting to the New Reality URL: <https://www.energypolicy.columbia.edu/publications/russias-gas-export-strategy-adapting-to-the-new-reality/> (дата обращения: 1.05.2024).

57 Shell oil and gas reserves replacement rate 120 % in 2022 URL: <https://www.reuters.com/article/idUSL8N34I1N8/> (дата обращения: 1.05.2024).

58 Ship to ship, борт о борт URL: <https://siriusintech.ru/справочник/Ship-to-ship,-борт-о-борт> (дата обращения: 1.05.2024).

59 Statistical Review of World Energy. URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review> (дата обращения: 1.05.2024).

60 The Global 2000. URL: <https://www.forbes.com/lists/global2000/?sh=31eca5675ac0> (дата обращения: 1.05.2024).

61 The Role of Natural Gas in Building a Resilient Energy System. URL: [https://fief.ru/files/news2017/Gromov%20\(UNECE,%2021%2003%202024\)%20\(1\).pdf](https://fief.ru/files/news2017/Gromov%20(UNECE,%2021%2003%202024)%20(1).pdf) (дата обращения: 1.05.2024).

62 The True Direct Cost of Oil Sanctions on Russia's Exports. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-03-26/the-true-direct-cost-of-oil-sanctions-on-russia-s-exports> (дата обращения: 1.05.2024).

63 What Is The OFAC Specially Designated Nationals (SDN) List?. URL: <https://alessa.com/blog/what-is-the-sdn-list/> (дата обращения: 1.05.2024).