

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ



DOI: 10.26794/2408-9303-2021-8-3-40-47
УДК 338.242.2(045)
JEL G28

Иранские риск-ориентированные сервисные контракты как механизм привлечения инвестиций в нефтегазовый сектор

А.С. Мальцев

Банк ГПБ АО, Москва, Россия
<https://orcid.org/0000-0002-0195-1268>

АННОТАЦИЯ

Статья содержит обзор механизмов привлечения производственно-технологических инвестиций транснациональных компаний в развитие месторождений углеводородного сырья и детальный анализ национального опыта Исламской Республики Иран в данной области. Результаты анализа эволюционного развития четырех поколений иранских сервисных контрактов показали, что разработанный иранским правительством механизм позволил восстановить добычу нефти в стране до пиковых уровней 70-х гг. прошлого столетия и одновременно обеспечить защиту национальных интересов от изъятия инвесторами сверхдоходов. Утверждается, что в ближайшей перспективе российская углеводородная промышленность продолжит развитие новых проектов совместно с иностранными нефтегазовыми компаниями. В процессе исследования были использованы аналитические и графические методы сравнения и обобщения. Доказана необходимость дальнейшего углубленного изучения иранского опыта в области развития углеводородного сектора и применения его в нефтегазовом секторе РФ с учетом структурных особенностей. Исследование может представлять интерес для специалистов федеральных органов власти с целью развития российского энергетического сектора и обеспечения защиты национальных интересов.

Ключевые слова: инвестиции в недра; Иранский риск-ориентированный сервисный контракт; контракт обратного выкупа; соглашение о разделе продукции

Для цитирования: Мальцев А.С. Иранские риск-ориентированные сервисные контракты как механизм привлечения инвестиций в нефтегазовый сектор. *Учет. Анализ. Аудит = Accounting. Analysis. Auditing*. 2021;8(3):40-47. DOI: 10.26794/2408-9303-2021-8-3-40-47

ORIGINAL PAPER

Iranian Risk-Oriented Service Contracts as a Mechanism for Attracting Investments in the Oil and Gas Sector

A. S. Mal'tsev

Bank GPB (JSC), Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0002-0195-1268>

ABSTRACT

The article contains an overview of the mechanisms for attracting production and technological investments of transnational companies in the development of hydrocarbon deposits and a detailed analysis of the national experience of the Islamic Republic of Iran in this area. The results of the analysis of the evolutionary development of four generations of Iranian service contracts showed that the mechanism developed by the Iranian government made it possible to restore oil production in the country to the peak levels of the 70s of the last century and at the same time to ensure the protection of national interests from the withdrawal of excess income by investors. It is argued that in the near future, the Russian hydrocarbon industry will continue to develop new projects together with foreign oil and gas companies. During the research, analytical and graphical methods of comparison and generalization were used. The need for further

© Мальцев А.С., 2021

in-depth study of the Iranian experience in the development of the hydrocarbon sector and its application in the oil and gas sector of the Russian Federation, taking into account the structural features, has been proved. The study may be of interest to specialists from federal authorities with the aim of developing the Russian energy sector and ensuring the protection of national interests.

Keywords: subsoil investments; Iranian Risk-Oriented Service Contract; buyback contract; production sharing agreement

For citation: Mal'tsev A.S. Iranian risk-oriented service contracts as a mechanism for attracting investments in the oil and gas sector. *Uchet. Analiz. Audit = Accounting. Analysis. Auditing.* 2021;8(3):40-47. (In Russ.). DOI: 10.26794/2408-9303-2021-8-3-40-47

ВВЕДЕНИЕ

Исламская революция 1979 г. в Иране и последовавшая затем восьмилетняя ирано-иракская война 1980–1988 гг. нанесли масштабный ущерб нефтегазовой отрасли Исламской Республики Иран (далее — ИРИ), негативно повлияли на добычу, переработку и экспорт углеводородного сырья. Действовавшие блоки были истощены, и для восстановления уровня добычи 1970-х гг. стало необходимым открытие месторождений и бурение новых скважин. Разработка новых месторождений потребовала существенных финансовых ресурсов и технологических решений, которые на тот период времени отсутствовали в ИРИ в достаточном объеме. В целях ускоренного повышения объемов добычи правительством ИРИ было принято решение о привлечении иностранных недропользователей в углеводородную отрасль страны. Разработанная политика дала положительные результаты и позволила приблизиться к дореволюционным объемам добычи нефти (см. рисунок).

В статье рассматривается успешный национальный опыт закрытой для внешнего информационно-потребителя ИРИ по привлечению иностранных технологий и инвестиций в целях восстановления страны как крупнейшего игрока на мировом рынке углеводородного сырья.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Вопросы реализации соглашений о разделе продукции и концессионных соглашений в недропользовании рассмотрены в различной степени в работах А. А. Конопляника, А. И. Перчика, М. А. Субботина [1–3], а также ряда зарубежных ученых — И. Ахмадова, Дж. Радона, И. Рутледжа [5–7]. Описанию механизмов отдельных поколений иранских сервисных контрактов с позиции инвестора посвящены исследования Д. Джонсона, Ф. Хадавимогаддам и М. Мостаджеран Гортани [8–9], однако вопросам эволюции риск-ориентированных сервисных контрактов и реализации

национальных задач с позиции государства не уделено должного внимания.

В отличие от большинства развивающихся стран, в которых преобладают концессионные соглашения, Соглашения о разделе продукции и сами совместные предприятия в Иране для инвестиций в производственно-добычное оборудование и технологии в недропользование Правительством страны используются в виде своеобразной, специфической формы риск-ориентированных сервисных контрактов под названием «контракт обратного выкупа».

В условиях экономической блокады и информационной изоляции Иран является закрытой страной, что не позволяет собрать доподлинно точные сведения об условиях недропользования. Несмотря на более чем 30-летний период существования контрактов обратного выкупа, четких методик их работы автором найдено не было, поэтому (в силу отсутствия в публичном доступе нормативных правовых документов) анализ проводился исключительно на основе доступных научных работ российских и иностранных авторов, а также собственного практического опыта работы с иранскими нефтегазовыми и сейсмозведочными компаниями.

Начиная с 90-х гг. прошлого века в Иране сменилось четыре «поколения» сервисных контрактов обратного выкупа, развитие которых отражало интересы по созданию инвестиционно-привлекательных условий для иностранных нефтегазовых компаний, с одной стороны, и соблюдения национальных интересов по защите недр в соответствии с конституцией, с другой. Подчеркнем, что государство конституционно¹ ограничило иностранные

¹ The development of Iran's upstream oil and gas industry: The potential role of new concession contracts. URL: <https://books.google.ru/books?id=ixmvDwAAQBAJ&pg=PT126&lpq=PT126&dq=buy+back+iranian+oil+service&source=bl&ots=-LU6kd89On&sig=ACfU3U0lv-mUbdj-10ZzhdOBufDtn-l0Ag&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwi52pbftToAhXZwcQBHYIPCAsQ6AEwBHoECAsQLg#v=onepage&q&f=true> (дата обращения: 20.11.2020).

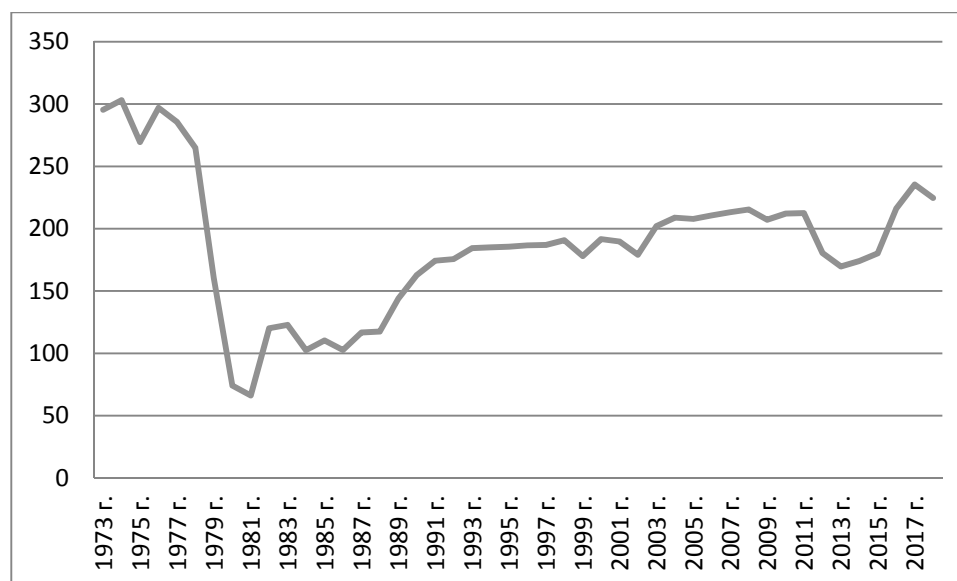


Рис. / Fig. График добычи нефти в Исламской Республике Иран в период 1973–2018 гг., млн т в год / Oil production schedule in the Islamic Republic of Iran 1973–2018, mln tonnes per year

Источник / Source: Статистика BP обзора мирового энергического рынка. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/xlsx/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-all-data.xlsx> (дата обращения: 01.01.2021) / BP Statistical Review of World Energy. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/xlsx/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-all-data.xlsx> (accessed on 01.01.2021).

компании во владении недрами, тем самым жестко защитив свои национальные богатства.

В целом иранский механизм обратного выкупа заключается в том, что иностранный подрядчик (инвестор) за свой счет осуществляет изучение, разработку и отработку месторождения, но не является его владельцем. На этапе отработки месторождения оператор осуществляет добычу и продажу полезного ископаемого, часть средств от реализации которых направляет подрядчику (инвестору) на возмещение только ранее согласованных затрат по развитию месторождения и оплату вознаграждения с учетом договорного уровня доходности (по разным источникам IRR инвестиций составляет 12–17% в долл. США)². Ключевым отличием иранской модели от концессионного соглашения, механизмов Соглашения о разделе продукции (СРП) и совместных предприятий (СП) является ограничение доходности инвестора и срока действия контракта с сохранени-

ем вероятности невозвратности вложенных средств в сфере рисков инвестора (табл. 1).

В рамках первого поколения контрактов обратного выкупа подрядчик (инвестор) проводил геологоразведочные работы (только стадия разведки) и получал фиксированное вознаграждение за открытие месторождения. Данный вид контрактов позволил дать старт кампании по привлечению иностранного капитала к нефтегазовой отрасли Ирана, однако из-за достаточно невыгодных для подрядчика условий интерес к этому был низкий. Во-первых, фактические затраты на разведочные работы могли превышать согласованный сторонами бюджет, на основании которого рассчитывалось вознаграждение; во-вторых, условия разработки, оперирования месторождением и механизм распределения между иранской стороной и подрядчиком (инвестором) на возмещение затрат и вознаграждение имели неоднозначную трактовку, что приводило к напряженности в работе партнеров³.

² The development of Iran's upstream oil and gas industry: The potential role of new concession contracts. URL: <https://books.google.ru/books?id=ixmvDwAAQBAJ&pg=PT126&lp g=PT126&dq=buy+back+iranian+oil+service&source=bl&ots=-LU6kd89On&sig=ACfU3U0lv-mUbdj-10ZzhdOBufDtn-l0Ag&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwi52pbftToAhXZwcQBHYI PCasQ6AEwBHoECAsQLg#v=onepage&q&f=true> (дата обращения: 20.11.2020).

³ The development of Iran's upstream oil and gas industry: The potential role of new concession contracts. URL: <https://books.google.ru/books?id=ixmvDwAAQBAJ&pg=PT126&lp g=PT126&dq=buy+back+iranian+oil+service&source=bl&ots=-LU6kd89On&sig=ACfU3U0lv-mUbdj-10ZzhdOBufDtn-l0Ag&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwi52pbftToAhXZwcQBHYI PCasQ6AEwBHoECAsQLg#v=onepage&q&f=true> (дата обращения: 20.11.2020).

Таблица 1 / Table 1

Ключевые отличия механизмов привлечения технологических инвестиций в нефтегазовый сектор / Key differences between the mechanisms for attracting technological investments in the oil and gas sector

Параметр / Criteria	Концессионное соглашение / Concession agreement	СРП / Product Sharing Agreement	СП / Joint venture	Обратный выкуп / Buyback
Затраты на развитие месторождения / Field development costs	Полностью возмещаются за счет денежного потока проекта / Fully reimbursed by the project cash flow	Полностью возмещаются за счет денежного потока проекта / Fully reimbursed by the project cash flow	Полностью возмещаются за счет денежного потока проекта / Fully reimbursed by the project cash flow	Ограниченное возмещение затрат / Limited cost recovery
Владелец месторождения / Field owner	Срочное владение инвестором / Term-investor ownership	Срочное владение инвестором / Term-investor ownership	Совместное пользование / Common sharing	Иранская сторона / Iranian side
Доходность инвестора / Investor's yield	Не ограничена, в том числе за счет завышения бюджета затрат / Unlimited, including by overstating the cost budget	Не ограничена, в том числе за счет завышения бюджета затрат / Unlimited, including by overstating the cost budget	Не ограничена / Not limited	Ограничена / Not limited

Источник / Source: разработано автором / developed by the author.

Более того, период, когда подрядчик (инвестор) имел право возмещать затраты и получать вознаграждения, ограничивался 5–7 годами этапа отработки месторождения в объеме не более 50% выручки. Данные ограничения не всегда позволяли подрядчику (инвестору) обеспечить согласованную контрактную доходность.

В рамках второго поколения контрактов сохранилось разделение на стадии разведки, разработки и отработки. Однако в случае открытия месторождения подрядчик приступал к стадии разработки месторождения на бесконкурсной основе. Тем не менее бюджет затрат и вознаграждение возмещались по заранее фиксированной цене и в случае фактического превышения не компенсировались иранской стороной. Таким образом, рассматриваемое поколение контрактов сохранило все некомфортные для подрядчика (инвестора) особенности предыдущего поколения.

Условия третьего поколения обратного выкупа контрактов были существенно пересмотрены иранским правительством. Он заключался сразу на стадии разведки и разработки, причем в рамках тендерной процедуры с подрядчиком (инвестором), предложившим лучшие условия разведки, разработки и бюджета работ [10]. Такие изменения повысили конкуренцию среди подрядчиков (инвесторов) и улучшили условия совместной работы для иранской стороны, но стали существенно хуже для подрядчиков (инвесторов).

В отношении трех поколений контрактов важно отметить, что ввиду отсутствия подрядчика (инвестора) на этапе отработки месторождения и ограничения вознаграждения подрядчика (инвестора) из денежного потока проекта, он не был нацелен на максимизацию объемов добычи выше минимально необходимого для обеспечения возвратности инвестиций. В результате подрядчик (инвестор) не стремился делиться наилучшими доступными технологиями интенсификации добычи углеводородного сырья.

В целом три поколения контрактов обладали следующими недостатками (табл. 2).

В отношении четвертого поколения контрактов автору удалось найти общую методологию взаимоотношения его участников. Однако и здесь четкие механизмы, и формулы взаимоотношения сторон — участников контракта отсутствуют. Структура этого поколения обратного выкупа контрактов (Iranian Petroleum Contract, IPC) была существенно пересмотрена, подрядчик (инвестор) участвовал не только на этапах разведки и разработки, но и на этапе отработки месторождения [9, 11–14]. Принципиально важным изменением стали:

- увеличение периода с 5–7 до 20–25 лет, за который подрядчик (инвестор) получает денежный поток от проекта на возмещение затрат и обеспечения доходности инвестиции;

Таблица 2 / Table 2

**Основные ограничения первых трех поколений риск-ориентированных
сервисных контрактов обратного выкупа / Key limitations of the first
three generations of risk-oriented service buyback contracts**

Позиция иностранного подрядчика (инвестора) / Position of a foreign contractor (investor)	Позиция иранской стороны / Position of the Iranian side
<p>1. Отсутствие возможности у инвестора возместить затраты в случае превышения ранее согласованного сторонами бюджета.</p> <p>2. Риски недополучения согласованной доходности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • короткий срок действия договора не всегда позволял получать инвестору достаточный денежный поток для обеспечения согласованной доходности; • де-факто отсутствие возможности влиять на управление добычей на этапе отработки месторождения, что носило риски обеспечения согласованной доходности. <p>3. Ограничение по уровню доходности IRR в диапазоне 12–17% /</p> <p>1. The inability of the investor to reimburse costs in case of exceeding the budget previously agreed by the parties.</p> <p>Risks of not getting the agreed return:</p> <ul style="list-style-type: none"> • the short term of the contract did not always allow the investor to receive sufficient cash flow to ensure the agreed return; • de facto lack of the ability to influence production management at the stage of field development, which bore the risks of ensuring an agreed profitability. <p>3. Restriction on the level of return on IRR in the range of 12–17%</p>	<p>Недостаточный рост добычи нефти в Иране ввиду запрета присутствия иностранных компаний на этапе добычи, обладающих современными технологиями интенсификации добычи нефти / Insufficient growth in oil production in Iran due to the ban on the presence of foreign companies at the production stage, which have modern technologies for intensifying oil production</p>

Источник / Source: разработано автором / developed by the author.

- возмещение в полной мере затрат подрядчика (инвестора) на развитие проекта в случае превышения бюджета или непокрытия из-за недостаточных объемов добычи и реализации нефти.

Одновременно сменился механизм определения доходности инвестиций: в период добычи углеводородного сырья подрядчик (инвестор) может получать вознаграждение за каждую единицу добытого полезного ископаемого с учетом повышающих коэффициентов сложности месторождения, изменения рыночных цен на добываемое сырье и понижающих коэффициентов, основанных на фактически возмещенных затратах иранской стороной, и недостижения планируемых объемов добычи⁴.

Таким образом, новое положение контрактов сблизило позиции иранской стороны и подрядчика (инвестора). В публичном доступе фигурируют

лишь отдельные элементы, на основании которых оценить новые условия ценообразования не представляется возможным. Как и для первых трех поколений контрактов, здесь отсутствует официальная методика и четкий механизм работы контракта в публичном поле. С учетом того, что в отношении более ранних поколений контрактов также декларировалась их исключительная выгодность для подрядчика (инвестора) (табл. 3), реальные условия и успешность четвертого поколения контрактов будут оценены в ходе практической работы.

ВЫВОДЫ

В ходе эволюции условий контрактования с транснациональными нефтегазовыми компаниями иранскому правительству удалось нарастить добычу нефти в стране и одновременно обеспечить защиту национальных интересов за счет введения ограничения доходности и запрета на предоставление недр в частное пользование.

В настоящее время Российская Федерация является одновременно и производителем, и потребителем, и экспортером углеводородного сырья. Российскими специалистами разрабатываются крупные месторождения углеводородного сырья с участием иностран-

⁴ The development of Iran's upstream oil and gas industry: The potential role of new concession contracts. URL: https://books.google.ru/books?id=ixmvDwAAQBAJ&pg=PT126&lp_g=PT126&dq=buy+back+iranian+oil+service&source=bl&ots=-LU6kd89On&sig=ACfU3U0lv-mUbdj-10ZzhdOBufDtn-l0Ag&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwi52pbftToAhXZwcQBHYIPCAsQ6AEwBHoECAsQLg#v=onepage&q&f=true (дата обращения: 20.11.2020).

Таблица 3 / Table 3

**Основные различия поколений иранских риск-ориентированных сервисных контрактов
обратного выкупа / Key Generational Differences in Iranian Risk-Oriented Service Contracts**

Ключевые условия контрактов / Key terms of contracts	Первое поколение / First generation	Второе поколение / Second generation	Третье поколение / Third generation	Четвертое поколение (IPC) / Fourth generation (IPC)
Вид работ, выполняемых подрядчиком (инвестором) / Type of work performed by the contractor (investor)	Разведка / Exploration	Разведка и разработка (в случае открытия месторождения) / Exploration and development (in case of a field discovery)	Разведка и разработка / Exploration and development	Разведка, разработка, эксплуатация / Exploration, development and operations
Механизм возмещения затрат подрядчика (инвестора) / Contractor (investor) cost recovery mechanism	Возмещение только бюджета затрат. Превышение фактических затрат над бюджетом не возмещалось / Reimbursement of only budget costs. The excess of actual costs over the budget was not reimbursed			Вероятное полное возмещение фактических затрат / Probable full recovery of actual costs
Механизм премирования подрядчика (инвестора) / Contractor (investor) bonus mechanism	Фиксированное вознаграждение за открытие месторождения, обеспечивающее доходность подрядчику (инвестору) в диапазоне 12–17% / Fixed remuneration for the discovery of a deposit, providing a contractor (investor) profitability in the range of 12–17%			Формула, учитывающая динамику цен УВС, объем производства, объем фактически возмещенных затрат. Вероятная доходность подрядчика (инвестора) около 16% / Formula that is taking into account the dynamics of hydrocarbon prices, production volume, volume of actually reimbursed costs. The likely profitability of the contractor (investor) is about 16%
Производственный период, в течение которого подрядчик (инвестор) имеет право получать денежный поток от проекта / The production period during which the contractor (investor) has the right to receive cash flow from the project	5–7 лет / 5–7 years			20–25 лет / 20–25 years

Источник / Source: разработано автором / developed by the author.

ных нефтегазовых компаний в форматах совместных предприятий и Соглашений о разделе продукции, которые обеспечивают более выгодные для инвестора (подрядчика) условия, нежели иранская модель.

Сейчас российский топливно-энергетический комплекс остается критически зависимым от зарубежных технологий, оборудования, материалов, услуг и программного обеспечения. Особенно это прослеживается при разработке и отработке зрелых месторождений, залежей с трудноизвлекаемыми

запасами, а также шельфовыми участками недр. Указанные объекты составляют существенный потенциал российского нефтегазового комплекса. В условиях умеренно-высокой долговой нагрузки российских нефтегазовых компаний капитал также остается важным условием развития⁵.

⁵ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 09.06.2020 № 1523-р «Об утверждении Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года».

К 2024–2035 гг. в Энергетической стратегии Российской Федерации запланировано поэтапное сокращение технологической и капитальной зависимости от иностранных нефтедобывающих компаний⁵. Как показали результаты исследования, из-за продолжительности трансформационного этапа российской индустрии пока еще придется продолжить интенсификацию текущих и развитие новых проектов совместно с иностранными партнерами.

Дальнейшее предметное изучение опыта нефтегазовой отрасли ИРИ в организации привлечения иностранных партнеров в разработку недр и его

применение с учетом структурных особенностей российского нефтегазового сектора будет способствовать эффективному развитию энергетического сектора РФ с сохранением суверенитета национальной отрасли.

Считаем, что результаты исследования должны быть рассмотрены, критически оценены и реализованы руководством Минэнерго РФ, Минприроды РФ и другими федеральными органами исполнительной власти при дальнейшем проведении активной экономической политики развития отечественной нефтегазовой отрасли.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Субботин М.А. Международный опыт режима СПП, раздел продукции: за и против. М.: Тактика; 2007. 196 с.
2. Конопляник А. Ухудшение экономических условий возвращает на повестку дня законодателей вопрос целесообразности реабилитации СПП. *Нефть и капитал*. 2009;(3):18–23.
3. Перчик А.И. Налогообложение нефтегазодобычи. Право. Экономика. М.: Нестор Академик Паблишес; 2004. 464 с.
4. Ahmadov I. Contract and revenue sharing mechanisms — an international perspective. International EnergyDev Conference in Accra. 2009. URL: www.energydcv.net/rile/653/download/653 (дата обращения: 04.12.2020).
5. Ahmadov I., Artemyev A., Aslanly K., Rzaev I., Shaban I. How to scrutinise a Production Sharing Agreement. A guide for the oil and gas sector based on experience from the Caspian Region. London: IED; 2012. 57 p.
6. Radon J. The ABCs of petroleum contracts: License-concession agreements, joint ventures, and production-sharing agreements. Covering oil a reporter's guide to energy and development. New York: Open Society Institute; 2005. 86 p.
7. Rutledge I. The Sakhalin II PSA — a Production 'Non-Sharing' Agreement. Analysis of revenue distribution. Sheffield Energy&Resources Information Services (SERIS). 2004. 34 p. URL: <http://www.bothends.info/mfi/dos3-SakhalinPSA.pdf> (дата обращения: 04.08.2020).
8. Джонстон Д. Анализ экономики геологоразведки, рисков и соглашения в международной нефтегазовой отрасли. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес»; 2005. 464 с.
9. Хадавигоадам Ф., Мостаджеран Г.М. Иранский нефтяной контракт (IPC) — новое поколение нефтяных контрактов *Актуальные проблемы экономики и права*. 2019;13(4):1522–1536. DOI: 10.21202/1993-047X.13.2019.4.1522–1536
10. Khah M. S., Amiri A. Petroleum contracts in Iran. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*. 2014;3(3):375–382.
11. Sahebbonar H., Taherifard A., Farimani F. M. Economic analysis of new Iranian Petroleum Contract (IPC): The case study of Caspian Sea fields. In: 1st IAEE Eurasian conference “Energy economics emerging from the Caspian region: Challenges and opportunities” (Baku, Aug 28–31, 2016). 2016. URL: <https://www.iaee.org/proceedings/article/13834> (дата обращения: 04.12.2020).
12. Farimani F. M., Mu X., Sahebbonar H., Taherifard A. An economic analysis of Iranian petroleum contract. *Petroleum Science*. 2020;(17):1451–1461. DOI: 10.1007/s12182-020-00486-2
13. Pirhaji M., Nikdoosti M., Eskandari-Pudeh M. An examination of the legal nature of cancellation of contract by mutual consent: The approach of Iranian contract law. *Asian Social Science*. 2014;10(17):36–44. DOI: 10.5539/ass.v10n17p36
14. Ghorbani E. Exploration, development and production of Iran's fields and reservoirs through the Iran Petroleum Contract (IPC). *Journal of Energy & Natural Resources Law*. 2020;38(4):437–454. DOI: 10.1080/02646811.2019.1701806

REFERENCES

1. Subbotin M.A. International experience of the PSA regime, product sharing: Pros and cons. Moscow: Taktica; 2007. 196 p. (In Russ.).
2. Konoplyanik A. The deterioration of economic conditions returns the issue of expediency of PSA rehabilitation to the legislators' agenda. *Neft' i kapital = Oil and Capital*. 2009;(3):18–23. (In Russ.).
3. Perchik A.I. Taxation of oil and gas production. Law. Economy. Moscow: Nestor Academic Publishers; 2004. 464 p. (In Russ.).
4. Ahmadov I. Contract and revenue sharing mechanisms — an international perspective. International EnergyDev Conference in Accra. 2009. URL: www.energydcv.net/rile/653/download/653 (accessed on 04.12.2020).
5. Ahmadov I., Artemyev A., Aslanly K., Rzaev I., Shaban I. How to scrutinise a Production Sharing Agreement. A guide for the oil and gas sector based on the experience from the Caspian Region. London: IIED; 2012. 57 p.
6. Radon J. The ABCs of petroleum contracts: License-concession agreements, joint ventures, and production-sharing agreements. Covering oil a reporter's guide to energy and development. New York: Open Society Institute; 2005. 86 p.
7. Rutledge I. The Sakhalin II PSA — a Production 'Non-Sharing' Agreement. Analysis of revenue distribution. Sheffield Energy&Resources Information Services (SERIS). 2004. 34 p. URL: <http://www.bothends.info/mfi/dos3-SakhalinPSA.pdf> (accessed on 04.08.2020).
8. Dzhonston D. The analysis of exploration economics, risks and agreements in the international oil and gas industry. Trans. from Eng. Moscow: Olymp-Business CJSC; 2005. 464 p. (In Russ.).
9. Hadavimogaddam F., Mostadzheran G.M. Iranian Petroleum Contract (IPC) — a new generation of oil contracts. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual Problems of Economics and Law*. 2019;13(4):1522–1536. (In Russ.). DOI: 10.21202/1993-047X.13.2019.4.1522–1536
10. Khah M.S., Amiri A. Petroleum contracts in Iran. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*. 2014;3(3):375–382.
11. Sahebbonar H., Taherifard A., Farimani F.M. Economic analysis of the new Iranian Petroleum Contract (IPC): The case study of Caspian Sea fields. In: 1st IAEE Eurasian conference “Energy economics emerging from the Caspian region: Challenges and opportunities” (Baku, Aug 28–31, 2016). 2016. URL: <https://www.iaee.org/proceedings/article/13834> (accessed on 04.12.2020).
12. Farimani F.M., Mu X., Sahebbonar H., Taherifard A. An economic analysis of Iranian petroleum contract. *Petroleum Science*. 2020;(17):1451–1461. DOI: 10.1007/s12182-020-00486-2
13. Pirhaji M., Nikdoosti M., Eskandari-Pudeh M. An examination of the legal nature of cancellation of contract by mutual consent: The approach of Iranian contract law. *Asian Social Science*. 2014;10(17):36–44. DOI: 10.5539/ass.v10n17p36
14. Ghorbani E. Exploration, development and production of Iran's fields and reservoirs through the Iranian Petroleum Contract (IPC). *Journal of Energy & Natural Resources Law*. 2020;38(4):437–454. DOI: 10.1080/02646811.2019.1701806

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Александр Сергеевич Мальцев — кандидат экономических наук, начальник отдела, Банк ГПБ (АО), Москва, Россия
maltsev88@bk.ru

ABOUT THE AUTHOR

Alexander S. Mal'tsev — Cand. Sci. (Econ.), Head of unit, Bank GPB (JSC), Moscow, Russia
maltsev88@bk.ru

*Статья поступила в редакцию 23.01.2021; после рецензирования 16.02.2021; принята к публикации 02.03.2021.
Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.*

The article was submitted on 23.01.2021; revised on 16.02.2021 and accepted for publication on 02.03.2021.

The author read and approved the final version of the manuscript.