

тактика проникновения российских компаний на ближневосточный рынок трубопроводного строительства¹

Аннотация

В статье проведен анализ тактики «выхода» российской строительной компании ОАО «Стройтрансгаз» на ближневосточный рынок, являющийся «закрытым» для иностранных подрядчиков. Автор сформулировал для российских компаний рекомендации, которым необходимо следовать для организации успешной работы на Ближнем Востоке.

Ключевые слова: ближневосточный рынок, трубопроводные системы, нефтепроводы (газопроводы), подрядчик, реализация проекта, проникновение

Б ближневосточный рынок трубопроводного строительства является «закрытым» для европейских и американских компаний. Связано это не только с политической ситуацией в мире и отношениями с Европой и США, но и с наличием социокультурных и исторических особенностей, которые обособляют Ближний Восток от остального мира.

Ситуация с Россией совершенно иная: на ближневосточном рынке российских специалистов помнят и уважают еще с советских времен, а, значит, лимит доверия у них выше, чем у их европейских или американских коллег.

Однако после распада СССР в экономических отношениях России и стран Ближнего Востока наступило некое охлаждение, что не могло не вызвать ослабления коммерческих связей и снижения числа заключенных контрактов в отрасли трубопроводного строительства.

¹ На примере ОАО «Стройтрансгаз».

**Быстрицкая
Екатерина
Александровна**
*аспирантка кафедры
мировой экономики,
Российский
экономический
университет
им. Г.В. Плеханова,
г. Москва
bystrkat@mail.ru*

**на ближневосточном
рынке российских
специалистов помнят
и уважают**

На фоне спада деловой активности в стране, ухудшения общей экономико-политической ситуации перед российскими компаниями остро встал вопрос о налаживании былых контактов и поиске способов проникновения на территорию ближневосточного региона.

История «первопроходца»

Компания ОАО «Стройтрансгаз», являющаяся одной из крупнейших строительных компаний России, несмотря на безуспешные попытки многих других отечественных подрядчиков, при наличии благоприятных условий, создаваемых Правительством РФ, смогла начать работу в ближневосточных государствах [1].

Впервые ОАО «Стройтрансгаз» приняло участие в строительстве нефтепроводов на территории Саудовской Аравии в 2007 г. Тогда перед компанией «стояла задача позиционирования мощного потенциала российской инженерно-строительной школы» перед иностранными заказчиками. Результатом работы стал ... выход компании на новые рынки и реализация крупномасштабных проектов...»¹.

Действительно, получить статус официального подрядчика (In Kingdom Contractor) саудовской нефтяной корпорации “Saudi Aramco”, который давал право на участие в тендерах на сооружение линейных и наземных объектов трубопроводных систем, компании было трудно [7]. Практика строительного рынка этого государства показывала, что порядка 80% основных проектов выигрывали 5–6 мощнейших местных игроков Саудовской Аравии, не допуская иностранных подрядчиков со строительства стратегических объектов, которыми как раз и являлись трубопроводные системы – нефтепроводы Шайба-Абкейк и Хавыйя. Связано это с тем, что в 1980 г. правительство Саудовской Аравии стало единственным владельцем компании, что явилось долгожданным событием для всего королевства в рамках национализации и освобождения от концессии, предоставленной американс-

¹ Из интервью бывшего члена Правления ОАО «Стройтрансгаз» Бохановского Л.В. журналу «Коммерсант» от 17.12.2009.

кой компании “California Arabian Standard” в 1933 г. Основной целью реализации проекта строительства нефтепровода являлось увеличение поставок нефти от месторождения «Шайба»², расположенного в пустыне Руб-эль-Хали, на нефтеперерабатывающий завод в г. Абкейк.

Реализация этого проекта осложнялась удаленностью трассы от населенных пунктов, прохождением строящегося нефтепровода в непосредственной близости от действующего, а также проведением работ в сложных природно-климатических условиях пустыни с барханами высотой до 200 м, зыбучими песками и солончаковыми линзами³, борьба с которыми осуществлялась путем создания конструкций, до этого момента не используемых компанией.

Вторым успешным проектом, реализуемым ОАО «Стройтрансгаз» на территории другого ближневосточного государства, стало строительство арабского газопровода в Сирии [6].

Арабский газопровод (ПАГ) имел огромное значение для страны, способствуя поступлению дополнительных финансовых средств в казну, а также превращая Сирию в объединяющий центр формирующейся региональной газопроводной сети.

Цель проекта «Арабский газопровод» (первая очередь) – обеспечение транспортировки и распределения газа между Иорданией, Сирией и Ливаном. Дальнейшее его строительство позволило бы Ираку и другим крупным странам – производителям газа в регионе экспортировать свой газ в Европу и, наоборот, в случае необходимости импортировать. Таким образом, по мере реализации проекта была бы сформирована единая арабская газопроводная система.

² Гигантское месторождение Шайба (Shaybah) находится в восточной части Аль Шаркия, около г. Шайба. Освоение месторождения началось в 1998 г. Его запасы тогда оценивались в 14 млрд баррелей (2,2x10⁹ м³) нефти и 25 трлн куб. фт. (710 м³) газа.

³ Изолированные скопления неглубокозалегающих подземных вод часто именуются линзами. Осолонение линзы происходит тогда, когда линза располагается внутри песчаного массива, и областью ее разгрузки являются чуроты (густые сомкнутые заросли фреатофитов на дне котловин выдувания), лежащие в котловинах среди барханов.

***впервые
ОАО «Стройтрансгаз»
приняло участие
в строительстве
нефтепроводов
на территории
Саудовской Аравии
в 2007 г.***

основной целью реализации проекта строительства нефтепровода являлось увеличение поставок нефти

После оглушительного успеха при строительстве первой очереди ПАГ о российском подрядчике заговорили не только в Сирии, где компания получила сразу два заказа на реализацию газоперерабатывающих заводов первой и второй фазы⁴, но и в соседних государствах.

Так, ОАО «Стройтрансгаз» получило заказ на строительство газопровода Тавила – Фуджейра в ОАЭ [5]. В 2008 г. был заключен контракт с энергетической компанией Абу-Даби Долфин Энерджи Лимитед (Dolphin Energy Ltd.), чьим контрольным пакетом (51% акций) владеет правительство этого эмирата (Mubadala Development Company (ОАЭ), а по 24,5% пакета акций принадлежит компаниям Total (Франция) и Occidental Petroleum (США)⁵.

Контракт на строительство такой важной части газоносной системы «Фуджейра» (Тавила – Фуджейра), соединяющей поселок Тавила в эмирате Абу-Даби с терминалом в Фуджейре, протянувшейся от Персидского залива к побережью Оманского залива, связывающей южное и северное побережья ОАЭ, был впервые заключен с российской компанией, что стало явным доказательством успеха ОАО «Стройтрансгаз» как российского «первопроходца» на ближневосточном рынке трубопроводного строительства [3].

Тактика проникновения на ближневосточный рынок

Рассматривая историю успешной работы ОАО «Стройтрансгаз» на ближневосточном рынке, российским компаниям, заинтересованным в «выходе» на данный рынок трубопроводного строительства, необходимо:

1) учитывать разницу в культуре и религии, что играет очень важную роль в процессе переговоров, влияя

⁴ Производительность первого завода (ГПЗ-1) составляет 2,2 млрд м³ в год по очищенному газу, 23 тыс. т в год по сжиженному пропану-бутану и 234 тыс. м³ в год по конденсату. Производительность второго завода (ГПЗ-2) – 1,3 млрд м³ в год по очищенному газу, 41,6 тыс. т в год по сжиженному пропану-бутану и 136,2 тыс. м³ в год по конденсату.

⁵ В ОАЭ, как и в Саудовской Аравии, согласно требованиям местного законодательства состав учредителей компании обязательно должен включать гражданина ОАЭ, доля которого не может быть менее 51%.

на стиль их проведения, а также оказывает влияние на принятие решений. Значит, до начала переговоров с заказчиками ближневосточного региона следует тщательно изучить их правила поведения и основы деловой коммуникации в исламском мире [4];

2) определить для себя приоритеты, т.к. для «проникновения» на ближневосточный рынок трубопроводного строительства следует руководствоваться, прежде всего, политическими мотивами, а не экономической выгодой. Ведь почти все проекты, реализованные ОАО «Стройтрансгаз» на территории ближневосточных стран, были убыточными, однако, они являлись крайне важными с точки зрения присутствия на новом рынке [2];

3) не отказываться от проектов, реализуемых в удаленных или труднодоступных уголках страны, т.к. при отсутствии возможности для проведения собственных проектно-изыскательских работ (ПИР), можно воспользоваться услугами отдельных институтов. Все ресурсы (человеческие, временные, финансовые и пр.), затраченные на такие сложные проекты, впоследствии окупятся: у строительной компании появятся репутация и рекомендации, которые на сегодняшний день намного важнее чистой прибыли;

4) «взяться» за заведомо убыточный проект, от реализации которого отказались национальные подрядчики, у которых и так есть множество более выгодных заказов (наиболее рискованный вариант). В этом случае репутация появится быстрее и будет цениться выше.

Выводы

Среди российских компаний существуют успешные (такие, как ОАО «Стройтрансгаз»), сумевшие проникнуть на территорию Ближнего Востока и получить там перспективные заказы. Для повышения эффективности деятельности в этом направлении предприятиям России можно рекомендовать использовать тактику данной компании. При этом нужно обратить особое внимание на подготовку к проведению переговоров с потенциальными партнерами из ближневосточных государств, на формирование деловой репутации компании (которая важнее экономической выгоды) и, наконец, проявлять «волевые качества», необходимые для строительства объекта в труднодоступных местах или местах со сложными

*после
оглушительного
успеха
при строительстве
первой очереди
ПАГ о российском
подрядчике
заговорили
не только в Сирии*

до начала переговоров с заказчиками ближневосточного региона следует тщательно изучить их правила поведения и основы деловой коммуникации

климатическими условиями. Это даст возможность компании успешно развиваться.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
2. Статистические данные с сайта ОАО «Стройтрансгаз» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stroytransgaz.ru/>.
3. Российский совет по международным делам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1702#top.
4. Особенности ведения переговоров с представителями разных культур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizball.ru/threads/Особенности-ведения-переговоров-с-представителями-разных-культур.706/>.
5. Информационный портал компании «Долфин Энерджи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dolphinenergy.com/en/6/about-dolphin-energy/about-us>.
6. Информационный портал сирийских компаний, занятых в нефтяном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.syria-oil.com/stroy/ru/txt.htm>.
7. Ориентир Казахстан № 20–12. Ежеквартальный бизнес-журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.orientir.ae/kazakhstan/articles/energy/saudiaramco/>.

pn

Ekaterina A. Bystritskaya

Postgraduate student, Academic Department of World Economy, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

Tactics of Russian companies entry into the Middle East market of pipeline construction

Abstract

The analysis reviews the tactics of entry of the Russian construction company Stroytransgaz, JSC into the Middle East market which formerly had been closed for foreign contractors. The author formulates recommendations for Russian companies to follow for organization of successful work in the Middle East.

Key words: the Middle East market, pipeline systems, oil (gas) pipelines, contractor, implementation of the project, invasion