



Роман ПЫХТИН
Генеральный директор
ЛГМ

Готовы соревноваться

TOGY беседует с Романом Пыхтиным, генеральным директором «ЛГМ», о конкуренции на местных тендерах на поставки нефти и газа, а также о возможностях и проблемах для российских производителей, ориентированных на поставку продукции на российские СПГ-проекты. «ЛГМ» является производителем систем и насосов в морском и специальном исполнении.

С какими основными проблемами сталкиваются российские компании при поставках своих решений для СПГ-проектов?

Любой российской компании очень трудно присоединиться к проектам «НОВАТЭКа» и «Газпрома» в качестве поставщика оборудования для производства СПГ. Они предъявляют серьезные требования к тестированию оборудования. Все хотят, чтобы оборудование прошло испытание в реальных условиях: не жидким азотом, а с использованием СПГ. Большинство технологий, протестированных в реальных условиях, поставляются иностранными компаниями, такими как Ebara и Nikisso. Поэтому «НОВАТЭК» и «Газпром» предпочитают использовать импортное оборудование.

Мы можем производить конкурентоспособное оборудование с точки зрения цены и качества. Но проблема в том, как это оборудование протестировать. В России нет испытательных баз. Мы не можем самостоятельно профинансировать испытательный комплекс. Правительство России готовит совместный проект по финансированию испытательного стенда, чтобы российские компании могли тестировать свои технологические решения. Несмотря на то, что в этой области были сделаны некоторые шаги, у нас до сих пор нет испытательной базы. Все, что нам нужно, это войти на



этот рынок один раз, и тогда мы сможем закрепиться.

С какими основными трудностями касательно конкуренции и тендеров сталкиваются местные производители? Российские производители насосов выпускают оборудование, способное конкурировать с зарубежным. Но

по-прежнему не введены таможенные пошлины на иностранные насосы. Правительство не успевает подстраиваться под тенденции с необходимой скоростью, из-за чего у него не получается помочь развивающимся российским компаниям конкурировать с иностранными производителями.

Основные нефтегазовые компании предпочитают работать только с одним поставщиком для проекта. Дело в том, что в России нет EPC-подрядчиков, способных конкурировать с Technip или Saipem. Поэтому данные иностранные компании определяют стандарты и требования для различного оборудования, которое приобретает для проекта.

Какие возможности вы видите в российских СПГ-проектах для таких компаний, как ваша?

В рамках федеральной программы развития гражданского и морского

«Мы можем производить конкурентоспособное оборудование с точки зрения цены и качества. Но проблема в том, как это оборудование протестировать».

оборудования, несколько лет назад мы начали разработку стандартной линейки насосов для систем СПГ для поддержки производства российских СПГ-танкеров.

В зону наших основных интересов входят крупные грузовые насосы (600 кВт – 1 МВт). «НОВАТЭК» провел предварительную аккредитацию со своими западными партнерами, такими как Saipem и Technip. Мы прошли технический аудит и были аккредитованы. Когда «НОВАТЭК» откроет тендер на грузовые насосы для СПГ, мы примем в нем участие.

Каковы последние разработки «ЛГМ» в энергетической отрасли?

Мы принимали участие в строительстве крупнейшего в мире атомного ледокола [«Арктика»], который был построен на Балтийском заводе и запущен в эксплуатацию. Мы поставили уникальную насосную систему, которая позволяет ледоколу переваливаться с одной стороны на другую, если судно застряло во льду. Данная электронасосная система EPS 2000-8, имеет производительность 2000 кубометров в час и давление 8 метров

и является реверсивной. Это только один из четырех типов насосов, которые мы производим для ледоколов. Его вес составляет 2 тонны, а циркуляционный насос турбины ледокола (ESP 5000-14), который мы производим, весит 9 тонн. Российское правительство планирует построить в общей сложности еще пять таких ледоколов.

Какие проекты в энергетической отрасли будут поддерживать развитие «ЛГМ» в будущем?

Нефтегазовая отрасль приносит около 10% нашего дохода, и мы планируем расширять портфель заказов. Мы участвуем во всех соответствующих тендерах нефтегазовых компаний. Например, мы поставляем наше оборудование на нефтегазовые платформы.

Мы очень рассчитываем на проект «Арктик СПГ-2». Мы также следим и за другими проектами «НОВАТЭКа», «Газпрома» и «Роснефти». Кроме того, мы рассматриваем средне- и малотоннажные проекты. У нас много запланированных проектов в этой сфере, проводимых

компанией «КриоГаз» совместно с заводом «Криогаз-Высоцк СПГ». «КриоГаз» является дочерним предприятием «Газпромбанка» и «НОВАТЭКа».

Какие основные цели и достижения компании в области локализации?

Программа импортозамещения в нашей стране в первую очередь направлена на оборонную промышленность, а не на все производство в целом. У нас нет никаких планов касательно гражданских судов. Как я упомянул выше, насосы, поставляемые из-за рубежа, не облагаются таможенной пошлиной, и это делает их очень конкурентоспособными. С иностранными компаниями сложно конкурировать. Поэтому почти во всех гражданских проектах используется импортное оборудование.

Конечно, конкурировать трудно, но это возможно. Например, мы выиграли тендер «Лукойла» на поставку одной из платформ (ледостойкой стационарной платформы LSP-2) в Каспийском море, обойдя итальянские и американские компании. В 2014 году мы успешно завершили проект по поставке. ■