

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

СОТРУДНИЧЕСТВО

Инновационный подход стоит дорого

Компания «Новомет» поделилась своим опытом выбора финансового партнёра для реализации высокотехнологичных проектов

Татьяна Власенко

Самое главное для организации инновационного процесса — это наукоёмкие разработки и финансовые партнёры. Об этом свидетельствует опыт становления компании «Новомет», входящей в десятку лучших российских инновационных машиностроительных холдингов. Технические идеи здесь реализуют высококвалифицированные специалисты, а вот успешность инвестиций зависит от целого комплекса составляющих, начиная с общего состояния мировой экономики и страны в целом, до конкретных финансовых структур в частности, среди которых не последнее место занимают банки.

Рынок современного нефтяного машиностроения отличается высокая конкуренция. Его участникам недостаточно производить надёжное оборудование для различных, непрерывно усложняющихся условий эксплуатации. «Выигрывает тот, кто уделяет должное внимание инновациям, чьё погружное оборудование оказывается в конечном счёте более энергоэффективным, позволяет добывать больше нефти, а сервисные центры на местах обеспечивают оптимальные условия для работы оборудования», — поясняют специалисты ЗАО «Новомет-Пермь» свой подход к решению проблем конкурентоспособности. Эксперты отмечают, что, придерживаясь стратегии дифференциации, «Новомет» создаёт конкурентоспособные продукты. В РФ, на их взгляд, это не очень эффективно, так как отечественным нефтяникам нужно что-то подешевле, они не всегда оценивают будущую выгоду. «На зарубежных рынках, к счастью, оценивают оборудование, которое приносит реальную выгоду. Кроме того, некоторые продукты компании «Новомет» не имеют аналогов в мире, это малогабаритные и энергоэффективные установки», — констатируют аналитики. «Новомет» с самого начала был ориентирован на создание инновационных продуктов. Конечно, инновационный подход стоит дорого. Кроме непосредственных расходов на НИОКР имеются издержки, связанные с производством, снабжением (мелкие и часто меняющиеся партии), а также ростом запасов. «Создавая новый продукт, приходится брать на себя и издержки, связанные с созданием новых сегментов рынка для этого продукта», — подчёркивают разработчики. Инновационная составляющая «Новомета» — в полном цикле производства

полнокомплектных погружных установок для механизированной добычи нефти — метод порошковой металлургии, разработанный в начале 1990-х годов группой пермских учёных из Республиканского инженерно-технического центра порошковой металлургии (Пермь). Сегодня доля «Новомета» на отечественном рынке составляет 25%, а на мировом — 3-5%. Фонд обслуживаемых скважин приблизился к 7 тыс. В России и за рубежом действуют 11 сервисных центров. Основными заказчиками являются крупнейшие российские и зарубежные нефтяные компании, в том числе «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз», «Газпромнефть», «Русснефть», BP, Shell и другие. Инновационные проекты, в том числе с использованием нанотехнологий, имеют ряд особенностей: долгосрочный инвестиционный горизонт, соответствие критериям высокотехнологичности (экономичность, актуальность, эффективность трудозатрат). При этом все составляющие инновационных проектов должны максимально дополнять друг друга. Исходя из этих требований, предприятия, специализирующиеся на их реализации, в том числе с использованием нанотехнологий, в первую очередь заинтересованы в привлечении надёжных инвесторов. На данный момент предприятие финансирует инновационные проекты за счёт собственных средств, кредитов от государственных и частных коммерческих банков и средств от акционеров. Учитывая внешнюю конъюнктуру, которая является непростой для ведения

бизнеса, реализация инвестиционных проектов требует от компании наличия отлаженной и надёжно функционирующей финансовой системы, способствующей поиску эффективных решений. Для анализа инвестиционных решений применяется финансовая модель, которая позволяет учесть влияние новых проектов на все заинтересованные стороны, в число которых входят кредиторы и акционеры. При этом финансовая модель отражает бизнес-стратегию компании «Новомет», что даёт возможность эффективно взаимодействовать с ведущими российскими и зарубежными банками. При разработке бизнес-плана для получения кредита руководство и финансисты изучают финансовую историю банка, его возможность адаптации под бизнес компании в целом и под конкретный проект. У любого предприятия всегда в приоритете наиболее длинные и дешёвые кредитные ресурсы. До недавнего времени почти все банки предлагали в основном годовые и даже полугодовые займы сегодня же оптимальными являются двух- и трёхлетние договоры. **Ольга Князева, финансовый директор компании «Новомет»:** — В финансовых партнёрах мы ценим прежде всего надёжность, профессионализм, длительную и положительную историю кредитной организации на финансовом рынке. На выбор банка влияют также широкий спектр и доступная стоимость предоставляемых ими услуг, гибкость в решении поставленных задач. Это мы нашли в ЮниКредит Банке. Сотрудничество началось в 2013 году, когда было подписано первое кредитное соглашение между банком и ООО «Новомет-Сервис». Взаимодействие постепенно расширялось. В настоящее время наша компания активно развивает свой зарубежный бизнес. Нарастиваются продажи оборудования и соответственно создаются сервисные центры в Румынии, Кувейте, Ираке, Индонезии, Египте, Колумбии, Эквадоре, Южном Судане, Анголе. Для такой экспансии помимо собственных ресурсов привлекаются и кредиты. **Ольга Князева:** — Общение с ЮниКредит Банком имеет давнюю историю, но особенно плотно мы начали работать только в прошлом году в сфере документарных операций. Потребность в этом обусловлена активным развитием зарубежного бизнеса группы. В настоящее время взаимодействие стало



«Важно находить баланс»

Ольга Князева, финансовый директор компании «Новомет»: — Перспективы взаимовыгодного сотрудничества кредиторов и заёмщиков зависят от многих факторов, в числе которых — надёжность, гибкость банка и финансовая устойчивость предприятия-заёмщика. Очевидно, что ведение бизнеса, особенно в высокотехнологичной и инновационной сфере, сопряжено с рисками. Поэтому важно находить баланс между интересами банка и предприятия, который учитывал бы все выгоды и риски для обеих сторон.

шире — это кредитование как российских, так и зарубежных филиалов «Новомета», осуществление расчётно-кассового обслуживания российских компаний, расширение лимита банка под документарные операции на все предприятия группы. Прямое финансирование ЮниКредит Банком одной из зарубежных компаний, а именно Колумбийского филиала, на данный момент для нас является уникальным. В банке работают грамотные специалисты, задачи решают быстро и профессионально. Считаем, что банк отвечает всем нашим требованиям безопасности инвестирования, гибкости кредитных ставок. В соответствии с дальнейшими стратегическими планами «Новомета» мы считаем, что имеются все предпосылки для дальнейшего развития наших плодотворных взаимоотношений. ■