



Алексей Забурдаев,
«С-Инновации»:

роуд-шоу нового выпуска облигаций планируем во 2-м квартале

Компания «С-Инновации», поставляющая высокотемпературные сверхпроводники для наукоемких отраслей, ожидает дальнейшего увеличения спроса на свою продукцию и намеревается в этом году продолжить инвестиции в расширение производства — в сумме около 400 млн рублей. Часть программы планируется профинансировать за счет нового облигационного займа. Как развивается компания и какова ее финансовая стратегия, рассказал CFO группы «СуперОкс» и «С-Инновации» Алексей Забурдаев.

— Технически непродвинутому человеку сложно понять, чем занимается ваша компания. Расскажите, пожалуйста, в чем ценность ваших разработок и в каких областях они находят применение?

— Мы занимаемся выпуском высокотемпературных сверхпроводников второго поколения. Наш продукт, ВТСП-провод, используется для таких устройств, как токоограничители, силовые кабели, моторы, генераторы, накопители энергии, магнитные системы. В основном сейчас он востребован в энергетике и медицине, а также в области научных исследований.

Преимущество этого продукта в том, что из всех сверхпроводников он является технически наиболее совершенным. У него нулевое электрическое сопротивление — энергия проходит по нему без потерь, что обеспечивает более высокую экономическую эффективность оборудования. Плюс высокая несущая токоспособность — то есть, грубо

говоря, при том же сечении он может провести в 500 раз больше тока, чем традиционный медный кабель. Это позволяет существенно уменьшить в размерах все виды устройств, использующих ВТСП-провода. Еще одно важное свойство — из него можно изготовить сверхмощные магниты с такими характеристиками, которые раньше были просто недостижимы. Это открывает перспективы в разработке новых видов термоядерных реакторов, что способно радикально изменить энергетическую отрасль. К слову, наш провод для сверхмощных магнитов признан лучшим в мире ведущими международными экспертами физики магнитных полей из университетов США, Японии и Швейцарии — мы лидеры в этой области.

— По сути вы выпускаете один вид продукции, что создает определенные риски. Как вы диверсифицируете свой бизнес?

— Если обратиться к понятию диверсификации, оно не ограничивается только лишь расширением ассортимента, а подразумевает также присутствие на различных рынках, более эффективное производство. К тому же тип продукта у нас один, а его модификаций, применений — множество. Дело в том, что для различных типов устройств, которые я упоминал, нужен разный провод. А это разные потребители и даже разные рынки. Приведу очень простой пример с точки зрения рядового потребителя, незнакомого с теориями продвижения продукта. Допустим, вы выпускаете молочную продукцию. В ее основе — один продукт, молоко. Но из него вы можете делать сметану, масло, кефир, йогурт — и заполнять всю потребительскую полку в молочном отделе. Так и мы способны выпускать всю линейку, кастомизируя провод под технические требования заказчика. Мы готовы изготовить оптимальный провод под каждую конкретную задачу, изменив свой технологический процесс, и в этом видим одно из наших сильнейших конкурентных преимуществ.

При этом мы ожидаем, что в ближайшие 5-8 лет будет резкий рост на рынке сверхпроводников, поэтому стараемся поставить продукцию в каждый перспективный сегмент. Так сказать, «забить» будущую потребительскую полку максимально. Вот, например, где-то только идет научно-исследовательская разработка и нужно небольшое количество определенного провода, но за ней есть вероятность коммерческих заказов. Поэтому мы не сторонимся таких заказов, а поставляем продукцию, хотя это может усложнить выполнение обязательств по крупным контрактам, так как требуется переориентация производственного процесса.

Другим нашим конкурентным преимуществом, которое можно отнести к эффективному производству, является способность быстро наращивать мощности и выпускать ВТСП-провод в больших коммерческих объемах. Это непростая научно-техническая задача, производителей ВТСП-провода в мире единицы, и не все способны выпускать его большими

партиями в строго заданных параметрах качества. А у нас таким образом налажена технология, что мы это можем.

Короче говоря, диверсификацию мы обеспечиваем за счет выпуска разных типов ВТСП-провода в коммерческих объемах для различных сегментов рынка.

— Пандемия изменила спрос на вашу продукцию?

— Было незначительное сокращение — в основном за счет научно-исследовательских лабораторий, потому что в этой области процесс связан с физическим присутствием в лаборатории. Я полагаю, что эффект от 2020 года мы увидим, скорее всего, в этом году. Хотя, учитывая, что это высокотехнологичная отрасль, на которую влияют различные рынки, наверное, пандемия ее не сильно затронет.

— А как локдаун повлиял на исполнение ваших контрактов? Были ли у вас сложности с поставками продукции или закупками сырья и комплектующих?

— Что касается обязательств, принятых компанией «С-Инновации», мы выполняем и продолжаем выполнять их в срок, здесь никаких сбоев нет. Мы не останавливали производство и продолжали работать, соблюдая все требования Роспотребнадзора.

Но в целом пандемия внесла изменения в общую повестку, удлинив сроки заказов оборудования и подписания контрактов. Многие поставщики ушли на удаленку, согласования и переговоры проходили только по видеоконференцсвязи — все это, конечно, замедлило работу. Полагаю, что целый квартал просто выпал из жизнедеятельности. С другой стороны, есть и такой феномен, что крупные покупатели платили и продолжают платить даже с некоторым ускорением, без проведения тестов по качеству при приемке, откладывая их на более позднее время. То есть доверяют нам как производителю.

— Ваш прогноз на 2020 год предполагал почти двукратный рост выручки — с 392 млн до 712 млн рублей. С какими показателями вы его завершили? Скорректирован ли прогноз на новый?

— По факту мы в 2019 году получили 338 млн, а в 2020-м — порядка 550 млн рублей, то есть рост выручки составил 63 процента — это был рекордный год по продаже провода! Более ранний прогноз на 2020 год был выше — около 700 млн рублей, но уже понятно, что «хвост» из-за пандемии сместился на 2021 год, и все недоборы по заказам мы получим по итогам первого квартала.

А в 2021 году мы планируем получить более 700 млн рублей или вырасти в два с лишним раза в сравнении в 2019 годом.

— Вы поставляете продукцию в 20 стран. Какая доля выручки приходится на экспорт? Какие рынки вы считаете наиболее перспективными?

— По итогам 2020 года экспорт составил порядка 82 процентов от выручки. Наиболее перспективным на сегодняшний день для нас является североамериканский рынок.

— Вы постоянно регистрируете новые патенты и разрабатываете технологии. Дорого ли обходятся научно-исследовательские разработки и за счет каких средств вы финансируете эту деятельность? Удастся ли успешно расширить команду разработчиков и исследователей?

— Да, в прошлом году мы активно продолжали деятельность в области защиты технологий, разработки новых видов ВТСП-ленты и совершенствования производственных процессов — зарегистрировали 3 патента и ввели 12 ноу-хау. За последние два года самые большие суммы были направлены на НИОКР за счет грантов. Один из наиболее крупных мы получили от Фонда Национальной технологической инициативы (НТИ) на цифровизацию производства в сумме 243 млн рублей. Весь бюджет проекта составляет 350 млн рублей, и его вторую часть в сумме 107 млн рублей мы финансируем за счет собственных средств компании. Также в прошлом году компания получила первую часть гранта от Фонда «Московский инновационный кластер» на реализацию комплексных инновационных проектов в 2020-2021 годах.

Что касается команды разработчиков, с этим у нас проблем нет. Нашими донорами являются ведущие московские вузы, базовый — МГУ. Именно оттуда с кафедры сверхпроводимости — ключевой научный состав, который компания пригласила в момент образования бизнеса. У нас есть и ребята, которые заканчивали МГУ, МФТИ и уезжали за границу — в Соединенные Штаты, в Германию, а потом вернулись работать в нашу компанию. То есть у нас есть даже приток кадров из-за границы, это очень приятно.

— Итак, костяк команды — из МГУ. А кто вложил первоначальный капитал в компанию? Есть ли у вас планы при привлечении новых акционеров, изменению акционерного капитала?

— Основным инвестором был Андрей Вавилов. Планов по значительному изменению капитала в ближайшее время нет.

— Как развивается ваш проект в сфере цифровизации бизнес-процессов?

— Отлично, мы успешно проходим все этапы. На сегодняшний день мы создали уникальную базу данных, которая объединяет большие данные со всех установок и получает информацию о производственном процессе по всей технологической цепочке. Для нее совместно с Лабораторией методов анализа больших данных Высшей школы экономики мы разработали софт data science, который позволяет нам строить статистические модели и делать предикативные оценки. Сейчас мы на этапе внедрения интернета вещей — это позволит нам лучше контролировать экономику компании.

Все эти разработки добавляются в копилку компетенций компании и ее конкурентных преимуществ, которые позволяют в конечном итоге успешно конкурировать на международном рынке, предлагать продукт с лучшими характеристиками и в необходимых объемах.

— Как повлияло на внимание к вашей продукции вручение правительственной премии в области науки и техники?

— Такие премии скорее имеют цель признания достижений команды и компании и влияют на укрепление бренда в части технологического лидерства. Конечно, как и любой коммерческой компании, нам хотелось бы в будущем это признание монетизировать за счет увеличения спроса на нашу продукцию внутри страны — как со стороны частных компаний, так и государства. Тем более, что целевые государственные программы развития предусматривают применение сверхпроводимости для создания технологического прорыва.

— В 2019 году вы привлекли 200 млн рублей от размещения облигаций на Московской бирже. На что вы их потратили?

— Вложили в расширение производства и внедрение цифровых технологий: заказали еще одну установку для нанесения буферных слоев, закупили лазеры для нанесения ВТСП-слоя, расширили мощности по конечным стадиям, ну, и конечно инвестировали в цифровизацию — датчики, софт, разработку. Еще в конце прошлого года утвердили дизайн новых производственных помещений под оборудование, которое придет в этом году, — для этого увеличиваем производственные и офисные помещения. В общем, идет активная работа. И, как первый результат, в прошлом году мы произвели в два раза больше продукции.

— Планируете ли снова прибегать к долговым инструментам?

— Да, поскольку мы продолжаем активно инвестировать в развитие, чтобы обеспечить растущий спрос на продукцию, создать технологический и производственный задел. Источники инвестиций — чистая прибыль компании и заемный капитал. С точки зрения финансовой стратегии нам выгодно занимать для инвестирования на текущих условиях, так как бизнес обеспечивает необходимую норму отдачи на инвестиции. А размеры прибыли нам полностью позволяют инвестировать и дальше для поддержания намеченного темпа развития.

На сегодняшний день долговой рынок для нас привлекательнее банковского или венчурного финансирования. Преимущества — более простые и экономически эффективные процедуры, привлекательная стоимость денег. Как участник Сектора роста Мосбиржи мы получаем субсидии по купонным ставкам от Минэка. Поэтому эффективная ставка ниже, чем при банковском финансировании, при этом не требуется залоговых и прочих процедур. Нам это интересно. Плюс это позволяет коммуницировать с рынком, с инвесторами, рассказывать на публичных площадках о компании, то есть создавать на будущее заделы публичной истории. Конечно, являясь одним из лидеров в своей отрасли, которую, как мы рассчитываем, ожидает бурный рост, мы имеем амбициозную цель стать большой компанией и даже, возможно, когда-нибудь провести IPO.

Так что ближе ко второму кварталу мы планируем роуд-шоу на облигационном рынке — и есть очень большой шанс, что будем размещаться летом. Сейчас мы оцениваем объем размещения в такой же сумме, 200 млн рублей. И было бы отлично, если бы Минэк продолжал субсидировать купонную ставку — это развивает и рынок, и альтернативные инструменты, и бизнес компаний-заемщиков. А также позволяет создавать конкуренцию для коммерческих банков, где активно развивающимся компаниям, как наша, зачастую нереально удовлетворить все требования и пройти все корпоративные процедуры для получения кредита на развитие.

Справка: ООО «С-Инновации» — частная высокотехнологичная компания, резидент фонда «Сколково». Создана в 2011 году, основу штата составили исследователи МГУ имени Ломоносова. Занимается разработками в области высокотемпературных сверхпроводников и промышленным выпуском ВТСП-лент.

Входит в научно-производственный холдинг, основанный Андреем Вавиловым, бывшим первым заместителем министра финансов РФ (1992-1997 гг.). Вавилов — основной собственник компании, ему принадлежит доля в размере 84,5%.

В 2019 году компания «С-Инновации» получила 337,98 млн рублей выручки и 152,45 млн рублей чистой прибыли. За 9 месяцев 2020 года выручка составила 279,3 млн рублей, чистая прибыль – 145,5 млн рублей.

Облигации компании торгуются в Секторе роста Московской биржи.