



Актуальное интервью

# Рецепт простой – работа

Армен Гарслян, председатель Совета директоров ПАО «Метафракс», – о выходе на новые рынки, едином бренде, новом лице КУБа и значке «Единой России»

— **Армен Гайосович, все финансовые показатели предприятий группы компаний «Метафракс» за первую половину 2018 года заметно выросли. Это объясняется мировой конъюнктурой или работой по оптимизации деятельности группы?**

— Сегодняшние показатели – это результат стратегии, которая была разработана 15 лет назад, и которой мы следуем все эти годы. Тогда мы объявили в качестве девиза: «Чем меньше метанола мы продаём, тем лучше», то есть была сделана ставка на переработку. В этом году только на производственной площадке Губахи мы переработаем 350 тысяч тонн метанола. Конечно, не за один день мы к этому пришли, инвестировали в строительство новых установок, развивали производство. Что и обеспечивает стабильность, защиту от турбулентности, которая очень характерна для нашего рынка.

Ещё одно стратегическое решение – создание предприятий, которые сегодня входят в группу компаний «Метафракс». Вы знаете, что кроме промышленных площадок «Метафракса» и «Метадинеи», которая является крупнейшим потребителем продукции головного предприятия, работают трейдинговые: торговый дом «Метафракс», «Метадинея Трейдинг», «СамиянгМета», инженерно-технологический центр в Перми и научно-исследовательский в Кремсе и ещё ряд структурных подразделений. Они «закрывают» все направления работы, позволяют нам всегда оставаться актуальными.

То есть мы постоянно анализируем процессы, происходящие в экономике, реагируем на них, вносим изменения. И конечно, это командная работа. Как в танке: каким бы профессионалом ни был стрелок, но если механик совершает ошибки, то машине в бою не победить.

И вы правы, в этом году на рынке сложилась очень благоприятная конъюнктура. Наши мощности на промплощадках загружены максимально. Так что перевыполнение всех плановых показателей – и производственных, и финансовых – имеет под собой вполне конкретные причины.

— **В этом году было создано совместное предприятие с корейской компанией. Это означает, что «Метафракс» намерен активнее выходить на новые рынки вообще и азиатские в частности?**

— Мы прекрасно понимаем, что чудес не бывает, по мановению волшебной палочки ничего не происходит. Развитие для предприятия связано только с расширением потребительского рынка. Есть потребитель – будет «Метафракс» развиваться. Существуют две плоскости, где мы можем объёмно рвануть в развитии. Первая – технологическая. «Метафракс» сегодня имеет самые актуальные технологии, современное производство. Мы, буквально, днём и ночью рабо-

таем, занимаемся одновременно несколькими проектами по строительству новых высокотехнологичных производств высокого передела. Вторая плоскость – освоение огромного рынка Азии: Китай, Индия, страны Персидского залива... Колоссальный потенциал. Создавая совместное предприятие с корейской стороной, мы хотим вывести товар на этот рынок, понимаем, что без местного игрока сделать такое почти невозможно. Пока торгуем небольшими партиями, смотрим, анализируем, и, как только наростим продажи, построим новое производство под азиатское направление. Или совместно с нашими партнёрами, или самостоятельно.

— **Построите прямо на месте, в Азии?**

— Нет, в Губахе. Производить будем здесь, а продавать в Корею.

— **Это тема сегодняшнего дня или некоей перспективы?**

— Мы сейчас ведём переговоры с корейскими партнёрами о строительстве установки. Есть два-три продукта, которые сейчас прорабатываем.

— **Именно под Азию?**

— Не только, но в основном – да, под азиатский рынок.

— **Насколько этот рынок конкурентен? Вам предстоит кого-то «подвинуть», или там достаточно свободно?**

— Рынок огромный, особенно в Индии, Китае. С учётом того, что в Китае сейчас многие предприятия закрываются из-за требований природоохранного законодательства, перед нами открываются новые возможности. Но, конечно, «Метафракс» в состоянии конкурировать в плане качества продукции. Понятно, что никто ковровые дорожки стелить не будет, но у нас есть существенные преимущества – стабильное качество, наличие исходного сырья. Мы их знаем, развиваем, используем.

— **Ваш самый мощный проект – строительство комплекса АКМ в Губахе. Насколько всё идёт по плану?**

— Всё по плану. Проектная команда делает всё максимально возможное, чтобы выдержать сроки. Очень важно, что большая часть крупнотоннажного оборудования уже доставлена на завод. Два года назад было принято правильное решение о заказе и полной оплате этих поставок, а сейчас логисты действуют предельно эффективно. Генеральный подрядчик работает неплохо, пик придёт на лето 2019 года, когда на площадке одновременно будут трудиться более 3 тысяч человек.

— **На другой производственной площадке, в Орехово-Зуеве, «Метадинея» запустила новую**



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

установку по производству формалина. Расскажите, какие задачи стоят перед предприятием в Подмоскowie.

— Все наши промышленные активы работают эффективно, по итогам 2018 года планы будут перевыполнены. На российских площадках «Метадинеи» за 9 месяцев выпущено 400 тысяч тонн смолы, выручка превысила 9 млрд рублей. Смолы – не метанол, она не предполагает крупнотоннажных отгрузок, поэтому результат очень хороший. Аналогичная ситуация с площадкой в австрийском Кремсе. Здесь завод полностью загружен, сейчас необходима модернизация, потому что предприятие достигло потолка своих возможностей.

— **Объяснено о работе по созданию единого бренда. Какой экономический эффект вы планируете получить?**

— Сегодня «Метафракс» – большая группа, занимающая определённую долю на рынке, но целостной картинке не имеющая. Например, «Метадинея Трейдинг СА» – наша компания, но как можно понять, что она имеет отношение к «Метафраксу»? То есть имя не работает в полной мере, не позволяет получить дополнительного эффекта.

Мы не говорим, что поменяем все названия и выберем одно, мы привлекаем специалистов, которые проанализируют ситуацию и дадут свои идеи и предложения. Возможно, должен быть зонтичный бренд, возможно, достаточно единого визуального оформления. Выслушаем результаты исследования и примем решение. Кстати, в августе у компании был такой опыт совместного обсуждения, состоялась стратсессия «Metateamevent», отличное мероприятие с участием топ-менеджмента и ведущих специалистов

предприятий группы.

Что касается экономического эффекта, не сомневаюсь – единый бренд сделает нас сильнее, в том числе и с точки зрения капитализации.

— **«Метафракс» всегда занимал активную социальную позицию в городах КУБа. Сегодня там действительно происходят положительные изменения. На Ваш взгляд, это позволит вывести территорию из разряда депрессивных?**

— Ситуация в городах КУБа меняется, и для меня очень симптоматичной была риторика, которую выбрали оппозиционные партии на сентябрьских муниципальных выборах. Нас критиковали за строительство стадиона в Кизеле, спрашивали, зачем мы снова ремонтируем скверы. То есть реальных поводов для претензий они найти не смогли! Да, мы построили стадион. На его открытие пришло столько людей, что не только сесть, встать было нелегко. Как можно говорить, что городу с населением 23-24 тысячи человек не нужен стадион?! Новые детские площадки, асфальтирование тротуаров, реформа здравоохранения – огромная, колоссальная работа. Большое спасибо губернатору – в лице Максима Решетникова мы нашли союзника, и это даёт отличные результаты.

— **Вы уверены, что это позволит остановить отток населения?**

— Это уже постепенно происходит, статистика подтверждает такую тенденцию. Мы меняем городскую среду – в образовании, медицине, благоустройстве, культуре, сфере досуга. Посмотрите на реформу здравоохранения. Чего только ни говорили наши оппоненты... Приведу один пример. Когда во время визита губернатора в СМИ опубликовали фото

из больницы в Кизеле, кое-кто начал уверять, что снимок сделан в больнице №4 в Перми. Но это было отделение сестринского ухода кизеловской больницы, просто здесь всё серьёзно поменялось. Открыли 8 ФАПов в КУБе, везём врачей – узких специалистов, три квартиры «Метафракс» им уже предоставил, будут ещё пять до конца ноября. Происходят заметные качественные перемены, и люди их замечают. Не могут все в России жить в одном городе, поэтому, если создаются нормальные условия, то люди остаются, а не рвутся куда-то за тридевять земель.

— **В декабре 2015 года в Законодательном собрании была создана группа «Промышленники Прикамья». Сегодня почти нет информации о деятельности группы. Означает ли это, что фактически деятельность не ведётся? Каким вы видите будущее группы, есть ли у неё перспективы?**

— В какой-то момент политической истории Пермского края группа была силой, ответившей на вызовы своего времени. В период большой турбулентности мы стабилизировали край. Группа продолжает работать и сейчас. Да, возможно, активность снизилась. Я, как один из инициаторов создания, тоже думаю об этом. Соберёмся вместе, решим, в каком направлении действовать дальше.

— **В Пермском крае прошли муниципальные выборы, и, хотя там не было громких поражений «Единой России», как на Дальнем Востоке, но всё-таки есть проигранные территории. Каким вы видите будущее партии в условиях роста недовольства населения? Как должно измениться региональное отделение и методы его работы?**

— Главный фактор здесь – человеческий. Каждому члену партии надо определиться в собственных чувствах: зачем ему нужна партия и зачем он ей. Неправильно, когда в одной аудитории ты значок на лацкан пиджака прицепляешь, а в другой снимаешь.

В любом случае, иной реально работающей партии в регионе сейчас нет. Мы в нашей территории принимаем ответственность на себя, занимаемся конкретными делами. И люди доверяют «Единой России», на последних выборах за партию проголосовало даже больше, чем мы предполагали.

«Единая Россия» готова к сотрудничеству, но с кем? Что предлагают наши оппоненты? Те, кто критикует, приходя на территорию, они хоть что-то сделали? Хоть гвоздь забили?

Итого недовольства населения, о котором вы говорите, не надо бояться. Надо просто работать. Наша команда решает проблемы в территории на протяжении многих лет, мы не прячемся в кусты, а деле меняем ситуацию, поэтому и опасений нет. Простой рецепт – работать надо.

Вадим СКОВОРОДИН.