

АРМЕН ГАРСЛЯН: «НАДО ПОСТОЯННО БЫТЬ В ТРЕНДЕ»

КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МЕТАНОЛА И ЕГО ПРОИЗВОДНЫХ В РФ «МЕТАФРАКС» В ЭТОМ ГОДУ ОТМЕЧАЕТ 25-ЛЕТИЕ С МОМЕНТА АКЦИОНИРОВАНИЯ. ЮБИЛЕЙНУЮ ДАТУ КОМПАНИЯ ВСТРЕЧАЕТ НА МАЖОРНОЙ НОТЕ: ПО ИТОГАМ ГОДА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ ВЫРОСЛИ, ХОЛДИНГ НАЧАЛ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА СТОИМОСТЬЮ БОЛЕЕ 950 МЛН ЕВРО. О ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ПАО «МЕТАФРАКС» АРМЕН ГАРСЛЯН.

Business Guide: Каковы основные итоги работы группы «Метафракс» в 2017 году? Какие направления удивили вас, а какие разочаровали? Ваша оценка динамики рынка по продукции, выпускаемой группой?

Армен Гарслян: В целом 2017 год оказался очень активным по всем параметрам. После трудного 2016 года мы смогли загрузить все производства на полную мощность. При этом на внутреннем рынке наблюдается дефицит ряда продуктов, которые мы выпускаем.

BG: Какие продукты были в большем дефиците? Почему образовался дефицит?

А.Г.: Больше по метанолу, пентаэритриту и уротропину. Дефицит образовался по нескольким причинам. Во-первых, благоприятный рынок, но не сказать, что суперпремиальный, как любят говорить в отрасли. Во-вторых, грамотная работа наших трейдеров. Они смогли наладить экспорт уротропина и пентаэритрита, хотя раньше мы когда-то с трудом могли отгрузить 1 тыс. тонн. Сейчас по этим продуктам есть существенный дефицит, мы очень активно развили продажи, этих продуктов не хватает категорически. А с российского рынка уходить нельзя – это традиционно наш рынок. «Метафракс» – единственный в стране, кто выпускает эти продукты (уротропин и пентаэритрит. – BG).

По метанолу сыграла роль правильная политика продаж. Во многом это доверие потребителей к нам, которое копится годами, и это не просто красивые слова. Это абсолютно точно – наша компания никогда никого не подводила. Последние 17 лет точно. Бывали сбои, как, допустим в 2016 году, но мы купили недостающее количество метанола и поставили по нашим контрактам, хотя могли очень легко объявить форс-мажорные обстоятельства.

BG: Планируете ли увеличить мощности по дефицитным сегодня продуктам?

А.Г.: Мы изучаем возможные варианты модернизации действующих производств, того же уротропина. По этому продукту будем делать расширение. Рассматриваем проект по увеличению производства уротропина на 10 тыс. тонн в год. В 2017 году произвели около 34 тыс. тонн.

Думаю, что увеличение на 10 тыс. – не последнее решение для этого продукта. В этом году мы создали совместное предприятие с корейским холдингом Samyang для продаж уротропина и пентаэри-



трита в Восточной Азии. Кроме того, мы закончили модернизацию производства метанола, вышли на объем 3400 тонн в сутки. На сегодня это абсолютный максимум.

BG: Выросла ли по итогам 2017 года экспортная доля в общей структуре продаж?

А.Г.: Да, составила чуть более 40%.

BG: Все ли внутренние заявки компания удовлетворяла на 100%? Они в приоритете?

А.Г.: Наше решение такое: в России есть стратегические партнеры-потребители, с которыми мы работаем не один год и не два, а отношения строим на много-много лет вперед. Рынок меняется. Но наша задача – всегда держать баланс между российским и экспортным рынком. Да и сила группы в том, что мы остаемся в рынке, даже когда цена скачет. Поэтому и стабильно продаем всю продукцию. Сейчас

обсуждаем итоги 2017 года, но уже понимаем, что на 2018 год у нас все продано.

BG: В 2016 году на рынке метанола все было непросто, волатильность была большая. 2017 год – год восходящего тренда. Так можно сказать?

А.Г.: Тоже все непросто, но та стабильность, которую мы сохраняем, позволяет более-менее безболезненно проходить ценовые изменения.

BG: Как вы оцениваете финансовые итоги года компании?

А.Г.: Результат «Метафракса» в 2017 году по выручке самый большой за всю нашу историю – 19,5 млрд руб. Но по чистой прибыли – нет. Самым прибыльным оказался кризисный 2015 год – тогда мы вышли за 7 млрд руб.

Что касается в целом группы, то все производственные площадки работали на полную мощ-

ность. Наш австрийский завод никогда не давал такой прибыли, какую мы получили сейчас. Что касается нашей российской дочерней «Метадинеа», то здесь выручка за год составила 11 млрд руб. при 600 млн руб. чистой прибыли.

Совокупная выручка группы – 45 млрд руб., валовая прибыль – 16,3 млрд руб. В 2016-м было меньше – 41,7 млрд руб. выручки и 14,3 млрд руб. валовой прибыли.

BG: Как работает австрийское предприятие?

А.Г.: Мы приобрели его пять лет назад, это в масштабах холдинга небольшое производство. Оно выпускает в том числе тонкую химию, дорогие продукты, которые используются в парфюмерии, в пищевой промышленности и в других отраслях.

Сейчас мы рассматриваем новый инвестиционный проект – стоимостью 10,5 млн евро только на пер-

НАША ЗАДАЧА – ВСЕГДА ДЕРЖАТЬ БАЛАНС МЕЖДУ РОССИЙСКИМ И ЭКСПОРТНЫМ РЫНКОМ



ИНТЕРВЬЮ