

29 июля 2021г.

**Российская газета: «Тим Майерс: Удовлетворение российского спроса для нас в приоритете»**

**Несмотря на экономические санкции отечественный бизнес продолжает укреплять международное сотрудничество, развивая деловые отношения на взаимовыгодных условиях. Его открытость и огромный потенциал привлекают на российский рынок глобальные компании. О том, как сегодня выстраивается это сотрудничество, рассказал Тим Майерс, главный исполнительный директор Arconic Corporation.**



*Тим Майерс, главный исполнительный директор Arconic Corporation*

**Как глава глобальной американской компании, какие наиболее острые проблемы взаимодействия российского и американского бизнеса вы выделяете и как оцениваете потенциал для их совместного решения?**

**Тим Майерс:** Во-первых, отмечу положительный эффект от усилий наших правительств по нормализации отношений. Разногласия не должны мешать взаимовыгодному сотрудничеству, тем более по таким критическим направлениям, как изменение климата и декарбонизация - эти темы сегодня лидируют в глобальной государственной и деловой повестке. Страны кодифицируют ESG-стандарты (ESG - это набор характеристик, по которым можно оценить социальную и экологическую ответственность бизнеса - прим. ред.), формируя новые правила трансграничной торговли. Способность им следовать определит конкурентность экономик на годы вперед. Для бизнеса они становятся не просто хорошей практикой, но и регуляторным требованием. Чтобы сохранить "право на работу" в будущем, уже сейчас необходимы выверенные ESG-стратегии, от которых будет зависеть способность привлекать финансирование, будь то Россия, США или иной рынок. В Arconic мы уделяем большое внимание созданию четких стимулов для регуляторов, заказчиков, поставщиков, сотрудников и местных сообществ поддерживать наше "право на работу". Именно из-за смещения запроса в сторону природоохраны мы видим рост на ключевых рынках. Алюминий - один из самых экологичных материалов, при этом 70-80% сырья, которое мы закупаем в том числе у ОК "Русал", получено на основе чистой гидроэнергетики. Нам важно, чтобы и наши контрагенты переходили на более экологичные технологии. В алюминиевой отрасли есть международная программа сертификации ответственного производства, наш завод в Самаре прошел ее одним из первых в России. Это повышает конкурентность самарской продукции, ведь заказчики

сегодня также ориентируются на ESG-факторы. В целом мы видим большие возможности для наращивания сотрудничества с местными партнерами.

**Arconic стал владельцем Самарского металлургического завода (СМЗ) в 2005 году. Какие изменения за это время произошли на предприятии?**

**Тим Майерс:** Компания Alcoa, предшественница Arconic, искала новые активы, в том числе в России. Оборудование и возможности СМЗ идеально вписывались в глобальную стратегию, но завод не генерировал достаточной прибыли, и требовались большие инвестиции для отработки выпуска продукции высокого передела. Компания поставила целью создать лучший в своем роде производственный объект, вложив в общей сложности более \$500 млн. При этом основным условием сделки стало обязательство по обеспечению бесперебойных поставок в рамках гособоронзаказа и аэрокосмических программ. По сей день "Арконик СМЗ" обслуживает все российские предприятия авиационной промышленности, является одним из поставщиков в проекте создания новейшего лайнера МС-21. Благодаря запуску производства алюминиевой ленты для упаковочной отрасли с 2010 года завод приносит прибыль, достаточную для реинвестирования и расширения мощностей. В 2020 году мы увеличили выпуск до 245 тысяч тонн проката - это лучший результат за последние 30 лет. Сегодня "Арконик СМЗ" полностью интегрирован в нашу глобальную экосистему с доступом ко всем международным рынкам. Самарская продукция хорошо известна и востребована во всем мире, но удовлетворение российского спроса в приоритете.

**Россия стремится повышать уровень открытости для иностранных инвесторов. Как вы оцениваете эти усилия?**

**Тим Майерс:** За последние годы Россия достигла колоссального прогресса: налоговая служба стала одной из лучших в мире; с цифровизацией выросла эффективность многих процессов, включая банковское обслуживание и таможенное оформление; есть механизмы взаимодействия с госорганами - у нас налажен как прямой контакт, так и работа на базе Совета по иностранным инвестициям. Например, сейчас мы беспрепятственно получаем необходимую поддержку со стороны правительства на разных уровнях для урегулирования спора с ФАС. Надеюсь, он скоро и благополучно разрешится. Мы заинтересованы в российском рынке - хотим развивать производство, создавать рабочие места. Безусловно, наметившиеся улучшения во взаимоотношениях между нашими странами повышают оптимизм. Я был очень рад услышать от президента Путина на ПМЭФ-2021, что Россия ценит и уважает инвесторов из любых регионов. Это очень повышает уровень доверия к рынку. Все это создает предпосылки для дальнейших инвестиций, тем более что спрос на нашу продукцию растет.

**Какие у вас планы по инвестициям в России?**

**Тим Майерс:** Россия - очень важный и перспективный для нас рынок. По результатам кризисного 2020 года на фоне общего падения это один из двух рынков, показавших уверенный рост. В целом стратегический интерес к алюминию повышается. Взрывной спрос на алюминиевую ленту наблюдается в упаковочной промышленности. С этим связаны наши инвестиционные планы. В начале года на "Арконик СМЗ" стартовала программа модернизации стоимостью \$10 млн, и сейчас мы рассматриваем значительное увеличение вложений для развития широкого проката. Разумеется, мы

продолжим обслуживать другие сектора, в том числе аэрокосмическую и оборонную промышленность в рамках наших обязательств и поведенческих условий - это всегда будет приоритетом. За время работы в России мы выстроили прочные и доверительные отношения с этими заказчиками - не было ни одной существенной претензии или неразрешенного спора за последние 15 лет.