

«МЫ ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ ГРУППА, ИЗВЕСТНАЯ СВОЕЙ ИННОВАЦИОННОСТЬЮ»

ЗАЧЕМ ФРАНЦУЗСКОМУ НЕФТЕГАЗОВОМУ ГИГАНТУ ПОТРЕБОВАЛСЯ ЗАВОД В РОССИИ, ПОЧЕМУ ЦЕНА НА ПРОДУКЦИЮ СТАНЕТ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ И ЧЕМ ВЫГОДНО СОТРУДНИЧЕСТВО С ПРЕМИЕЙ «АВТОМОБИЛЬ ГОДА» — НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ НАШЕМУ КОРРЕСПОНДЕНТУ ОТВЕТИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ТОТАЛ ВОСТОК» ФАБЬЕН ВУАЗЕН.

REVIEW: Главная российская новость Total — строительство завода в Калужской области. Почему именно сейчас?

ФАБЬЕН ВУАЗЕН: Мы об этом объявили совсем недавно, однако со старта проекта прошло уже два года. Выбрали место для завода, параллельно готовили проектную документацию... Да, экономика страны сейчас в кризисе. Но это хорошее время для начала проекта, чтобы к моменту роста экономики мы были готовы и завод начал работать. Это стратегический проект, часть долгосрочной стратегии группы Total. Текущие трудности нас не смущают: мы уверенно смотрим вперед и видим, что ситуация может полностью измениться.

R: Почему Калуга? Она выбрана из-за близости потребителей? Peugeot, Citroen, Volkswagen, другие...

Ф. В.: Близость к автомобильному кластеру в Калуге, безусловно, сыграла важную роль, но это не главный фактор. У нас есть контракты на заводскую заливку с компаниями, представленными в Калужской области, и группа Peugeot—Citroen — одна из них. И, конечно, мы верим, что появление завода даст нам больше возможностей для заключения контрактов на первую заливку. Но основной причиной выбора Калужской области стал благоприятный экономический климат, созданный под руководством губернатора области Анатолия Артамонова, наличие индустриальных парков с идеальной инфраструктурой, соответствующих нашим требованиям.

R: В связи с началом производства в России цены снизятся?

Ф. В.: Наше позиционирование на российском рынке дает нашим потребителям понимание того, что они получают качественный продукт иностранного бренда с наилучшими технологиями по привлекательной цене. После локализации у нас появятся дополнительные преимущества: сокращение сроков поставки, оптимизация затрат на доставку продукции и ее хранение. Локализация и адаптация производства дают нам возможность снизить цену, и наши потребители это почувствуют. К тому же таким образом мы снизим свою зависимость от колебаний курсов валют, что также положительно скажется на стоимости.

R: Сырье на заводе в Калуге будете использовать только российское? Или присадки все-таки будете привозить из-за рубежа?

Ф. В.: Мы используем три вида сырья при производстве конечного продукта: упаковка, базовое масло и присадки. Для упаковки применяются пластиковые канистры и металлические бочки объемом 208 л. Их производство будет локализовано полностью. Что касается базового масла, то мы будем использовать как российское, так и импортное — в зависимости от требований к конкретному продукту. Но цель, конечно же, максимально использовать базовые масла местного производства. В последние годы качество российских масел значительно улучшилось благодаря инвестициям российских нефтяных компаний, и большинство из них уже одобрено Total. Но для определенных категорий продук-

МЫ РАССЧИТЫВАЕМ СНАБЖАТЬ ПРОДУКЦИЕЙ ЗАВОДА НЕ ТОЛЬКО РОССИЮ, НО И БЕЛОРУССИЮ, И СТРАНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ



ЕВГЕНИЙ СУРКО

тов, высокотехнологичных масел, разработанных Total, нам требуются масла с параметрами, которых российские масла пока не обеспечивают. Для них мы будем импортировать базовое масло. Своих мощностей по нефтепереработке в России у нас нет. Технологии производства присадок гораздо сложнее, и большинство из них мы будем импортировать. По крайней мере на начальном этапе.

R: Россия для Total сегодня прежде всего место добычи сырья или рынок сбыта готовой продукции?

Ф. В.: Для группы Total Россия — это прежде всего стратегический рынок. Россия — пятый по величине рынок сбыта масел в мире. И хотя в последние три года потребление масел уменьшилось на 20%, ваша страна остается одним из важнейших рынков в мире, особенно для синтетических и полусинтетических масел.

Если же говорить о производстве масел и других эксплуатационных жидкостей, то, с моей точки зрения, Россия

является не только рынком сбыта, но и своеобразным хабом по снабжению соседних стран, например стран СНГ. И именно поэтому мы учитывали при выборе места транспортную инфраструктуру, и в проект завода заложена возможность быстрого увеличения его производительности. Уже на начальном этапе мы рассчитываем снабжать продукцией завода не только Россию, но и Белоруссию, и страны Центральной Азии. Стартовая производительность будет 40 тыс. тонн в год с возможностью наращивания до 75 тыс. тонн.

R: Кто ваши основные конкуренты на российском рынке? Чем вы лучше их?

Ф. В.: Российский рынок масел очень высококонкурентный, и я разделяю его на три категории. Первая — российские производители: они занимают самый большой сегмент. Вторая категория — крупнейшие международные бренды, которые предлагают высокотехнологичные масла. И к третьей я отношу множество как местных, так

и зарубежных компаний, которые сосредоточены на том, чтобы предложить продукты по самой низкой цене и не всегда высокого качества.

Total в этой классификации относится, конечно, ко второй категории. И мы стараемся предлагать продукты, которые сочетают наш богатый опыт в области технологий, высокий уровень сервиса и такую ценовую политику, чтобы потребитель получил лучшие технологии по лучшей цене. И проект по производству в России поможет нам в этом.

R: Total — компания полного цикла производства: от добычи до розничного продукта. Огромный простор для инноваций! Какие новые технологии стали применяться в продуктах Total в последнее время?

Ф. В.: Да, Total — очень большая группа, известная своей инновационностью. Могу привести два примера.

В Сингапуре мы впервые в мире построили двухуровневый завод по производству масел — там очень ограничена площадь земли, и мы таким образом достигли максимальной производительности на единицу занимаемой поверхности.

В России таких проблем нет, и потому нет нужды применять подобные решения. Однако и в Калуге у нас тоже будут задействованы новейшие технологии. Завод будет максимально автоматизирован. Это будет касаться и систем погрузки. И, например, применения технологии SMB (Simultaneous Metering Blender), которая позволяет добиться высокой производительности, а также точности смешивания и равномерности перемешивания компонентов продукта.

R: Вы не первый год сотрудничаете с российской премией «Автомобиль года». Что вам дает это сотрудничество?

Ф. В.: Нам интересно быть партнером премии «Автомобиль года», потому что это очень популярное событие, известный бренд — не только для производителей автомобилей, но и для их покупателей. Позиционирование организаторов премии, их ценности очень близки нашим ценностям. Это помогает нам продвигать нашу продукцию, наш бренд, и это взаимовыгодное сотрудничество. Нам комфортно работать с организаторами премии «Автомобиль года», мы им доверяем и надеемся, что это взаимно.

Записал ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

➤ TOTAL ПОМОГАЕТ ПОБЕЖДАТЬ КОМАНДЕ «КАМАЗ-МАСТЕР»

В течение более полувека автоспорт для Total не просто средство продвижения бренда, а настоящая страсть. «Формула-1», WRC, «24 часа Ле-Мана» и другие знаменитые состязания не раз становились полигоном для испытания масел Total. Именно на гоночных трассах мы получаем опыт, который позволяет создавать высокотехнологичные продукты для наших потребителей. Наши клиенты понимают, что если наше масло помогло гоночной команде победить на треке, то оно превосходно работает и в обычных условиях.

Total стал официальным техническим партнером «КАМАЗ-мастер» в мае текущего года. Несколько недель назад технический директор команды Владимир Губа и ее глава Владимир Чагин посетили технический центр в Солезе, чтобы познакомиться с технологиями Total.

«КАМАЗ-мастер» выбрали по двум причинам. Во-первых, это успешная команда, 13-кратный чемпион «Дакара», к тому же в нынешнем году выигравшая «Шелковый путь» в своем классе. Во-вторых, сам КамАЗ — лидер в своем сегменте, крупнейший производитель грузовиков в России, и сотрудничество с ним важно для «Тотал Восток» с коммерческой точки зрения. Ну и, в-третьих, для Total партнерство — это не только отношения между компаниями, это и человеческие взаимоотношения. Здесь очень ценят теплые связи, сложившиеся как с членами команды, так и с представителями самого КамАЗа.



ТОТАЛ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА