

«НАША ДОЛЯ НА РЫНКЕ ДОСТИГЛА 4%, И МЫ НАДЕЕМСЯ УВЕЛИЧИТЬ ТЕМПЫ РОСТА В БУДУЩЕМ»

КАК ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ АВТОТРАНСПОРТА ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, КАКАЯ ИЗ ДВУХ ГОНОК ДЛЯ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ TOTAL СЛОЖНЕЕ — «ДАКАР» ИЛИ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ» — И КАКОЕ СЛОВО ЯВЛЯЕТСЯ КЛЮЧЕВЫМ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ REVIEW АННЕ КИЛИМНИК РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ТОТАЛ ВОСТОК» ФАБЬЕН ВУАЗЕН.

REVIEW: Рынок легковых автомобилей в России показывает уверенный рост. А как развивался рынок смазочных материалов в 2017 году?

ФАБЬЕН ВУАЗЕН: Действительно, продажи новых автомобилей показали в этом году прирост на 11%, что превысило изначальные прогнозы на текущий год. Это прекрасная новость для всех нас! Что касается рынка смазочных материалов, то его рост составил 1–2%.

Р: В 2018 году состоится запуск вашего завода в Калужской области. На каком этапе вы сейчас находитесь? Были ли какие-то неожиданные сложности, с которыми вы столкнулись в ходе строительства завода?

Ф. В.: На данный момент строительство идет согласно составленному еще в 2016 году плану: мы начнем производство в середине 2018 года, бюджет проекта не превышен, и все нормы безопасности строго соблюдаются — отработан уже почти 1 млн человеко-часов без происшествий. С серьезными трудностями мы пока не столкнулись. И еще раз убедились в правильности решения выбрать Калужский регион для нашего проекта!

Р: Каковы ваши прогнозы — как повлияет локализация на работу компании в России? Какие плюсы ощутит на себе российский потребитель?

Ф. В.: Ни для кого не секрет, что в последние два года локализация — ключевое слово для российской экономики. Это, несомненно, дает много преимуществ и самой экономике, и российским потребителям. Открытие завода помимо создания 50 новых рабочих мест позволит предложить нашим клиентам лучший сервис с точки зрения логистики, обеспечив кратчайшие сроки доставки. Кроме того, условия приобретения станут более выгодными: самая высокотехнологичная продукция Total получит преимущества локального производства с точки зрения формирования стоимости.

Р: Вы планируете использовать свой новый завод как площадку для производства продукции на экспорт? Какие именно продукты и в какие страны вы планируете продавать?

Ф. В.: Наш завод в Ворсине станет логистическим центром для поставок продукции по всей России: от Калининграда до Владивостока. На данный момент мы планируем экспорт в Белоруссию, Азербайджан, а также Центральную Азию — в Казахстан, Узбекистан, Киргизию. Вся гамма смазочных материалов, которая будет производиться на заводе, станет доступна для этих стран: моторные масла, индустриальные, гидравлические, трансмиссионные.

Р: Какова будет следующая глобальная цель компании после запуска завода?

Ф. В.: В последние годы «Тотал Восток» показал значительный рост. Наша доля на рынке достигла 4%, и мы надеемся увеличить темпы роста в будущем. Я верю, что мы сможем прирасти на 1–2% в ближайшие пять лет. Если говорить об объемах, то первоначальная мощность завода рассчитана на 40 тыс. тонн — этот объем мы планируем полностью оперативно реализовать, так как наши продажи его превышают уже сейчас. Следующая цель — достигнуть производительности завода, равной 75 тыс. тонн.

Р: У Total в 66 странах мира работает сеть фирменных АЗС, которая насчитывает 16 тыс. станций. Планируете ли вы открыть широкую сеть своих заправок в России?

Ф. В.: Total — лидер в области заправочных станций в



Европе и Африке. Однако во многих странах мы успешно продаем смазочные материалы без сети заправок, в том числе в России. Тем не менее российский рынок топлива кажется нам очень привлекательным. В следующем году мы планируем активное развитие в этой области с нашим партнером AS24, сетью для грузоперевозчиков и транспортных компаний. Так что если вы владелец грузового автопарка, то скоро наш сервис станет доступным для вас.

Р: Сегодня все больше и больше новостей, что многие страны планируют в перспективе пары-тройки десятков лет отказаться от автомобилей с ДВС. Каков ваш прогноз — возможно ли это? И как эта тенденция отразится — или уже отражается — на рынке смазочных материалов?

Ф. В.: Этот важный этап развития и производства более экологически чистой и доступной энергии является частью стратегии Total. Не все страны развиваются в этой области так быстро, как, например, наиболее прогрессивная в этом вопросе Норвегия. Эффективность будет зависеть от того, насколько быстро мы сможем перейти на полностью электрические двигатели или все-таки основным трендом останутся гибридные варианты. В любом случае это очень перспективная область. Объем потребления топлива в расчете на транспортное средство будет снижаться, но будут требоваться новые и более сложные технологии для обеспечения работы современного транспорта.

Р: Говоря о новых технологиях, стоит вспомнить, что Total поддерживает такие автоспортивные команды, как Peugeot-Total и «КАМАЗ-мастер» в ралли «Дакар» и «Шелковый путь». Один из сложнейших отрезков последнего «Дакара» — горный район Боливии, где не-

хватка кислорода чревата падением мощности и перегревами моторов. Как специалисты Total готовили машины к этому этапу?

Ф. В.: Что хорошо в автоспорте — это экстремальные условия для использования наших продуктов. Специальные формулы с использованием особых присадок, разработанные в нашем исследовательском центре во Франции, делают наши топлива и смазочные материалы наряду с охлаждающими жидкостями готовыми к эксплуатации в жесткой среде, придавая дополнительную мощность двигателям и одновременно предохраняя их от перегрева.

Р: Скоро стартует очередной «Дакар». Как Total готовится к этому гоночному испытанию?

Ф. В.: В нашей подготовке можно выделить два основных аспекта. С технической точки зрения наши инженеры неустанно работают над улучшением продуктов и постоянно контактируют с поддерживаемыми нами автоспортивными командами, помогая им довести технические показатели до необходимого уровня, основываясь на результатах предыдущих гонок. С точки зрения маркетинга мы всегда используем эти соревнования, а точнее, достижения наших команд и продуктов в нашей коммуникации. Некоторым потребителям даже посчастливилось побывать на разных этапах гонок и встретиться с командами и пилотами.

Р: Стефан Петерансель, пилот команды Peugeot-Total, в этом году выиграл свой 13-й по счету «Дакар». «КАМАЗ-мастер» — уже 14-кратный победитель этого ралли-рейда. В чем, на ваш взгляд, секрет таких многократных побед? В этом больше человеческого фактора или технической составляющей?

Ф. В.: На мой взгляд, это комбинация обоих факторов. Техническая составляющая и наши продукты — неотъемлемая часть результата команды. Тем не менее победы без выдающегося человека не бывает. Что касается пилотов, я бы хотел выделить троих: Себастьяна Леба за его рекордное число побед в дисциплине «Ралли», Стефана Петеранселя за его способность покорить «Дакар» как на мотоцикле, так и на автомобиле, и Владимира Чагина за его многочисленные победы в зачете грузовиков. И давайте не будем забывать о штурманах, технических специалистах и инженерах!

Р: Команды «КАМАЗ-мастер» и Peugeot-Total принимают участие как в «Дакаре», так и в гонке «Шелковый путь». Для Total какая из этих гонок наиболее сложная и почему?

Ф. В.: Если позволите, то я бы сказал, что эти ралли не так уж и сложны, коль скоро наши партнеры успешны в обоих! Но совершенно точно, что в 2017 году «Шелковый путь» стал настоящим испытанием по причине самой длинной дистанции с самыми жесткими условиями для автомобилей и грузовиков. Но повторюсь еще раз, победы наших команд — лучшие иллюстрации того, что наши смазочные материалы способствуют поддержанию работоспособности двигателей.

Р: Вашему сотрудничеству с Федерацией хоккея России чуть больше полугода. Можете ли вы уже сейчас сказать, что оно дало бренду Total?

Ф. В.: Мы используем наше партнерство в наших рекламных кампаниях. Возможно, вы видели наш ролик «Робот Quartz», где наш персонаж Робот играет в хоккей. На текущий момент мы запустили специальную акцию в рознице, в рамках которой при покупке четырехлитровой канистры наших топовых смазочных материалов покупатель получает в подарок не только брендированный шарф болельщика «Красная машина», но и автограф-карточку с автографом того или иного игрока сборной. И мы с нетерпением ждем начала «Кубка „Первого канала“» в Москве, чтобы порадовать болельщиков дополнительными акциями в рамках нашего партнерства.

Р: Следите ли вы за какими-либо играми, проходящими под эгидой Федерации хоккея России, так же пристально, как за ралли-рейдами? Например, из последних — всероссийское соревнование по хоккею «Первенство сборных команд федеральных округов» среди юношей до 15 лет или Кубок Германии, в котором как раз одержала победу сборная России?

Ф. В.: Я слежу за результатами всех национальных команд через социальные сети. Я знаю, насколько важно для федерации вырастить молодое поколение, способное привести сборную к чемпионскому титулу, возможно, уже в следующем году на чемпионате мира в Дании или на Олимпийских играх в Корее. И я также хотел бы отметить отличные результаты женских сборных!

Р: Недавно были объявлены рейтинги «Авто года». Что вы думаете о результатах — совпадают ли они с вашим мнением, что, например, лучшая рабочая лошадка — это Lada Largus, а самый современный автомобиль — Volvo XC90?

Ф. В.: Думаю, мне следует держать нейтралитет, поскольку это результаты весьма авторитетного маркетингового исследования. И я считаю его довольно важным и значимым. Но хотел бы подчеркнуть, что я весьма впечатлен тем, как АвтоВАЗ обновил свой модельный ряд. Так что видеть Lada Largus на первых позициях не такой уж и сюрприз для меня. ■