

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16–18 ИЮНЯ 2011

ЛАБОРАТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ:
ПРЕЗЕНТАЦИЯ «Ё-ФИЛОСОФИЯ»
Создание творческого капитала в России

18 июня 2011 г. — 09:00–10:00, Павильон 8, Зал 8.2, Инновационный зал

Санкт-Петербург, Россия
2011

Выступающий:

Андрей Бирюков, Генеральный директор, ООО «ё-АВТО»

А. Карачинский:

Доброе утро. Чувствуется, что после вчерашней, что называется, вечеринки у одного из акционеров «ё-мобиля» не все смогли прийти. Тяжелая была вечеринка.

А. Бирюков:

Не хватило «ё-сил».

А. Карачинский:

У нас лаборатория предпринимательства. И сегодня у нас в гостях Андрей Бирюков — основатель и идеолог «ё-мобиля», тот, кто его придумал и «продвинул».

Два слова о том, что мы здесь делаем. Мы пытаемся немного изменить формат Петербургского форума. Мы пытаемся показывать тех, кто действительно делает будущее страны. Здесь очень много западных компаний, очень много великих нероссийских предпринимателей — мы пытаемся изменить этот формат, мы пытаемся показать тех, кто делает будущее, кто его придумывает. Наша задача поговорить с Андреем, понять, как он собирается делать это будущее.

Я разговаривал с Андреем, он очень интересный человек. У него очень интересная история — 20 лет в бизнесе. Вчера у нас здесь же был Михаил Погосян, который делает уникальный бизнес с государством, что само по себе сложно. Андрей делает бизнес сам по себе. Его образование мне очень близко: я программист, у него специальность — микроэлектроника. Хобби, можно на 100% догадаться, какое — это автомобили, и мотоциклы, и все остальное, что едет, движется и работает. В 7 лет в первый раз разобрал двигатель.

А. Бирюков:

И собрал.

А. Карачинский:

Небольшую историю того, как Андрей пытался заниматься бизнесом, интересно слушать, о ней было бы интересно поспрашивать, но у нас не очень много времени. Сначала в своем бизнесе он попробовал использовать то старое, что уже существовало. Он пытался перестроить завод, который производил экскаваторы — не получилось. И тогда он попытался придумать что-то совсем другое, новое. Сегодня он будет об этом рассказывать. Интересно, что ребята прошли через несколько успешных проектов. Создали завод, который производит грузовики. Сделали спортивный грузовик, в 2000-2001 году выиграли на этом грузовике чемпионат Европы. Вложили в завод 50 миллионов долларов, завод функционирует, грузовики производит. Когда я стою рядом с ними и слышу их разговоры, в них чувствуется огромный технологический потенциал, много изобретений. И как я понимаю, «ё-мобиль» был идеей того, как все эти изобретения объединить в некоторый продукт. Андрей, вчера в беседе Вы сказали, что интеграция — это главное. Мне хотелось бы, чтобы Вы начали рассказывать с того, как Вы видите предприятие будущего. Оно какое? Мы должны все делать сами?

А. Бирюков:

Ключевая вещь в новом производственном бизнесе — это инжиниринг. Мы должны максимально собственными силами заниматься инжинирингом, создавать новый продукт. А уже дальнейшая его коммерциализация — это вопрос, который мы должны заимствовать у разных производителей, использовать существующие лучшие технологии, не стесняться передавать разработки КД на аутсорсинг для производства деталей. Для чего? Для того, чтобы процесс запуска нового продукта ускорить, как минимум, в 2

раза, а иногда и больше. Для того чтобы снять или уменьшить финансовые риски, чтобы проект был более успешным. При этом использовать технологический опыт партнеров, которые на самом деле им обладают. То есть нельзя всегда все делать самостоятельно, нужно иметь ключевую позицию, которая и выводит на рынок тот самый продукт, который может быть конкурентоспособен.

А. Карачинский:

То есть Вы считаете, что надо интегрироваться, но все производить самостоятельно, я правильно понимаю?

А. Бирюков:

Нет-нет, ни в коем случае, производить самостоятельно все нельзя. Я сказал, что нужно максимально возможно обладать собственным инжинирингом, собственными разработками, собственной КД. Дальнейшее производство может быть организовано на предприятии — как на территории России, так и за ее пределами с участием поставщиков компонентов изделий, которые потом интегрируются в конечный продукт.

А. Карачинский:

Замечательно. Давайте начнем с «ё-мобиля», потому что это всем интересно. Расскажите, как это придумывалось? Как вообще вы рискнули бросить вызов мировой автомобильной индустрии? Потому что я считаю, что вы это сделали.

А. Бирюков:

Процесс создания «ё-мобиля» — дело не вчерашнего дня и не одного года. Естественно, понимание того, куда движется мир, формировалось на протяжении последних десяти лет. Когда мы погрузились в собственное

производство, стало очень важно осознавать то, что в классическом продукте у нас нет никаких шансов. Мы не сможем повторить автомобиль лучше, чем Mercedes, мы не сможем лучше создать классический двигатель, мы не сможем создать лучше классическую технологию, литейную либо какую-то другую. И осознание того, что мы этого не можем, заставило задуматься над тем, что же будет завтра.

Это ключевая позиция, которой, я считаю, необходимо заниматься. Не нужно смотреть на то, что кто-то уже сделал, и пытаться это повторить. Там не будет шансов, не будет прибавочной стоимости. В конечном итоге, максимум, что мы получим, — это покупка вчерашних технологий.

Именно затруднение с продвижением классического продукта заставило нас думать, что же будет завтра. И глубокий анализ сегодняшней ситуации в мире привел нас к мысли, что мир будет меняться очень быстро. А раз он будет меняться, нужно постараться быть впереди этого процесса, как минимум, не отставая от него, находясь хотя бы в первой десятке. И уже глубже мы начали смотреть, каким же будет ключевой тренд в развитии бизнеса, в развитии производства, и что нужно поменять, чтобы в конечном итоге экономика стала более эффективной, чем сегодня.

Любопытная вещь: на протяжении 100 лет мы воспроизводим сплошные неэффективности, начиная от автомобиля, производства топлива и топливной инфраструктуры и заканчивая еще большей неэффективностью в инфраструктуре энергетики. И осознание того, что эта неэффективность успешно продавалась на протяжении долгих десятилетий, по большому счету, дает ответ на вопрос, что нужно делать.

А. Карачинский:

Так что Вы сделали такого в «ё-мобиле»? Чем «ё-мобиль» отличается от всего остального?

А. Бирюков:

Практически «ё-мобиль» отличается от «классики» в каждом из 5 ключевых разделов. И в данной ситуации мы бросили вызов не Mercedes, не АвтоВАЗу, абсолютно никому из производителей. Мы бросили вызов классическому автомобилю. Если мы говорим о ключевой составляющей нашего продукта, то это электрический привод с энергетической установкой на борту. Это не гибрид в том понимании, как мы привыкли говорить.

Я подчеркиваю, энергетическая установка на борту — это производство электроэнергии без механической связи с колесами. Можно сказать, что электрический привод на колеса — это элемент, общий с электромобилем, но отсутствует большой накопитель в виде литий-ионной батареи и огромная инфраструктура для генерации электроэнергии. Казалось бы, очень простая, но в то же время очень дорогая инфраструктура — розетка для зарядки — по большому счету, исключает возможность классическому электромобилю конкурировать с классическим автомобилем. У нас электроэнергию производит энергетическая установка на борту, и эта схема позволяет получить те же преимущества, что и у электромобиля, то есть процесс рекуперации энергии при торможении. Но в нашем варианте мы используем не дорогую и тяжелую литий-ионную батарею, а суперконденсатор, который очень быстро заряжается.

А. Карачинский:

А есть аналоги?

А. Бирюков:

Что любопытно, Россия на сегодняшний день является лидером по производству суперконденсаторов и этих технологий. Так сложилось, что с советских времен, с космоса мы получили колоссальный задел в части изобретений в этом направлении. Только стоял вопрос, когда это будет

более широко применено в народном хозяйстве. Автомобиль для этого — ключевой потребитель.

А. Карачинский:

То есть, аналогов в мире нет, никто не делал ничего подобного?

А. Бирюков:

Такую схему никто.

А. Карачинский:

Плюс нас есть фантастический потенциал и с аккумуляторами, да?

А. Бирюков:

Я думаю, что они просто будут не нужны, вопрос другой...

А. Карачинский:

То есть у нас уже есть конкурентное преимущество. Мы что делаем? Мы придумали что-то новое и собираемся использовать конкурентное преимущество, которое осталось от прошлого страны!

А. Бирюков:

Да, и появление нового накопителя, и появление нового источника энергии на борту автомобиля, по большому счету, глобально поменяет рынок большой энергетики. Сегодняшняя неэффективность большой энергетики очевидна, и ситуация, которая произошла в Японии, это четко подтверждает.

А. Карачинский:

Я с Вами говорил уже несколько раз, и у меня все время такое ощущение, что у Вас кроме автомобилей в голове есть еще какие-то уникальные решения в области энергетики, которые вы хотите проверить на автомобиле. Это есть, и это правда?

А. Бирюков:

Так сложилось, что всегда было два параллельных инжиниринговых бизнеса: это энергетический инжиниринг и автомобильный инжиниринг. Поэтому когда ты понимаешь и одну, и другую поляну, было бы глупо не смотреть на эти бизнес-направления и не смотреть, как их можно объединить и найти общее решение. Я абсолютно убежден, что именно автомобиль с электрическим приводом приведет к созданию нового источника энергии, который потом будет трансформирован в обществе в виде локальной энергетики, исключив те инфраструктурные неэффективности, которые мы видим сегодня. Самое печальное, что инвестиции в поддержание этой инфраструктуры настолько огромны, что обеспечить ее стабильную работу будет очень сложно, просто может не хватить средств.

А. Карачинский:

Вы про что говорите? Про какую инфраструктуру? Про бензоколонки?

А. Бирюков:

Линии электропередач, трансформаторные станции, кабельная сеть — про все это.

А. Карачинский:

То есть энергетическая, понятно.

А. Бирюков:

Поэтому как раз «ё-мобиль» и именно эта идеология сформируют ключевой запрос на новый источник энергии.

А. Карачинский:

Локальный, собственный источник энергии.

А. Бирюков:

Наша концепция «ё-мобиля» уже сегодня имеет энергетическую установку на борту, у которой есть розетка, но только в обратную сторону, и вы можете подключить свой дом к собственной произведенной электроэнергии. Вы будете автономными. Можно использовать этот источник энергии для аварийных служб, можно использовать его для различных других целей. Но еще раз подчеркну, ключевая вещь — на борту есть и производитель электроэнергии, и потребитель.

При этом я назвал бы буквально пару цифр. Миллион автомобилей — это минимум 50 гигаватт установленной мощности. Я думаю, многие понимают, что это такое. В России в 2010 году был введен 1 гигаватт. В Советском Союзе вводилось до 14 гигаватт в год. Это еще один ответ на вопрос, есть ли будущее у электромобиля.

А. Карачинский:

Можно, я Вас прерву на секунду? Я знаю, что у Вас есть ролик. Мы покажем его сейчас или еще поговорим? Вы у нас главный. Мы хотим про Вас больше узнать.

А. Бирюков:

Я думаю, давайте мы поговорим и в завершение покажем ролик.

Чтобы создать «ё-мобиль», нужно было построить «ё-мозги» и, соответственно, в какой-то степени изменить отношение к тому, что ты делаешь, не боясь переступить за те существующие технологические и технические каноны, которые сегодня есть.

А. Карачинский:

Андрей, Вы не бойтесь, что Вы все это построите, и у нас окажется «ё-страна»?

А. Бирюков:

Замечательно.

А. Карачинский:

Хорошо, страна, в которой много электроэнергии.

А. Бирюков:

Это как минимум. Две точки над «ё» — больше», чем одна.

А. Карачинский:

Да, поставим точки над «ё». Мы все видели «ё-мобиль», даже сидели — не ездили. Скажите, как Вы себе представляете этот бизнес-проект? Что будет происходить? И в каком состоянии готовность к началу производства?

А. Бирюков:

Я бы вернулся к третьему посылу — что нового? Мы замахнулись на то, чтобы на 100% изменить кузовную технологию. Сегодняшняя кузовная технология очень громоздкая, энергоемкая и, что очень актуально, инвестиционно затратная. В нашей концепции кузова заложено практически 100% композитных материалов, и при этом используется композит,

созданный на основе дешевого сырья — полипропилен. Полипропилен — это практически первый передел газа в сырье. Мы можем утверждать, что наш автомобиль состоит из газа, так же как и будет потреблять газ. И мы изначально заложили в автомобиль двухтопливную систему газ-бензин, чтобы разрубить узел отсутствия инфраструктуры и отсутствия потребителя, чтобы это простимулировать.

Что дают композитные материалы? Мы получаем возможность минимум в 5-7 раз уменьшить количество деталей для изготовления кузова, поскольку композит проще формуется, и таким образом обеспечить прочностные характеристики гораздо меньшим весом. Опять-таки, мы решаем проблему последующей стопроцентной утилизации. Сегодня в классических автомобилях, конечно, используются такие элементы. Mercedes, Audi, BMW — все используют отдельные элементы. Кто-то делает из этого материала несущий каркас сидений, кто-то задний бампер, кто-то заднюю крышку, кто-то крылья. Но почему? Потому что в данной ситуации есть что терять. У них колоссальные инвестиции в эту технологию.

Нам нужно выбирать новую технологию, и мы, проведя анализ того, что происходит на рынке, просто пришли к четкому пониманию, что наше будущее уже завтра — это композиты, а не металл. Сегодня мы завершили все компьютерное моделирование, компьютерные краш-тесты и передали работу на аутсорсинг компании Magna. Мы решили не рисковать, а отдать часть инжиниринга на аутсорсинг известному бренду, чтобы просто «не наступить на грабли» и уложиться в срок с конечным качественным продуктом. И на сегодняшний день мы получили абсолютно полное подтверждение того, что эта технология работает, что этот кузов отвечает всем требованиям безопасности, что это экономически оправдано. И мы уже приступили к фазе создания конечного продукта, то есть КД класса А, для того чтобы следом заказать оснастку.

А. Карачинский:

А как композит показал себя с точки зрения безопасности?

А. Бирюков:

Мы обеспечили безопасность на уровне самых-самых высоких требований, уменьшив вес автомобиля на 37%.

А. Карачинский:

Отлично. Что еще нового?

А. Бирюков:

Я коротко сказал о двухтопливной системе, но хотел бы особое внимание уделить перспективе природного газа метана. Мы уже давно привыкли к сегодняшней топливной ситуации, которую видим на заправках, и даже не задаем себе вопрос: почему же существует столько много различных видов топлива? Почему же столько много транспортных средств с различными моторами? А ответ очевиден. Технология производства классического топлива неэффективна, она изначально предполагает получение многих сортов топлива, включая мазут, включая битум, включая еще отходы.

Извлекая из скважины газ, мы получаем на 100% готовое топливо. Встают вопросы, как его транспортировать и хранить — по технологии сжижения либо сжатия, но на эти вопросы рынок ответит очень быстро. Мы получаем готовое на 100% топливо — следовательно, нам не нужна сложная, многообразная инфраструктура. Нам не нужны разные типы моторов. И самое важное, что мы, практически ничего не делая, получаем выбросы в атмосферу не ниже Евро 4 и Евро 5 даже на существующих классических моторах.

А. Карачинский:

А можно еще снизить?

А. Бирюков:

Можно. Я могу утверждать, что небольшими усилиями эту задачу можно решить на 20-40 лет вперед вплоть до, скажем, Евро 20. При этом для России это ключевой тренд. До 1990 года Россия была лидером по количеству автомобилей с газомоторным топливом. Сегодня мы на 11 месте, после Армении. Лидирует Пакистан — 5,3 миллиона автомобилей. И знаете почему? От безысходности. У них не было нефтепереработки, и они пошли по самому простому пути — газификации транспорта. Да, не самым эффективным образом, но они решили эту проблему. Дальше Аргентина, Израиль. Из передовых стран я бы сегодня равнялся на Южную Корею, которая приняла газ на транспорте в городах практически как догму.

А. Карачинский:

Это может быть хорошо и для «Газпрома», потому что мы же знаем, что сокращается потребление газа. Может быть, у них будет новый источник. Они вообще готовы заниматься этой инфраструктурой?

А. Бирюков:

Вы знаете, сегодня радует то, что появилась компания «Газпром газэнергосеть», с которой мы тоже подписали соглашение, и эта компания призвана создавать инфраструктуру. Наше соглашение как раз позволяет им выполнять свои планы, понимая, что мы начнем создавать автомобили на газовом топливе.

А. Карачинский:

Хорошо, давайте немного поговорим о будущем компании. Как Вы его видите? Каким будет производство? Какие у Вас планы по количеству

автомобилей, которые Вы хотите продать через 10 лет? Вот это очень интересно. Здесь все-таки бизнес.

А. Бирюков:

Ключевой темой развития «ё-бизнеса» будет, конечно, не производство автомобилей. Ключевым направлением будет инжиниринг в очень широких сегментах. При этом, когда мы приняли решение создать «ё-мобиль», это было обусловлено только одним: нам была нужна оболочка, визитная карточка, чтобы можно было обратить на себя внимание и показать, что мы замахнулись на очень серьезные вещи. Потому что производство автомобилей воспринимается как что-то невероятное, да? Но все ключевые изобретения находятся внутри автомобиля, внутри вот этой оболочки. Именно инновации и изобретения, либо собирательство изобретений, которые формировались столетиями, будут являться ключевым трендом развития нашей компании. Уже сегодня мы говорим о большой энергетике, потому как в ней будет широко востребован источник энергии, который мы можем получить.

А. Карачинский:

Речь идет о компании, которая называется «Ё-Авто» или о компании «Яровит»?

А. Бирюков:

По большому счету, нет. Сейчас мы говорим о «Ё-Холдинге», в котором у нас есть «Ё-Инжиниринг», «Ё-Авто», где будут производиться автомобили, «Ё-Маркет», который является владельцем этого бренда и который будет использовать этот бренд в различных продуктах. Сейчас мы ведем переговоры со многими производителями таких изделий, как телефоны, соответственно, «ё-фон», «ё-бук» и все что угодно. Идея — ставить знак

«ё» в те продукты, которые представляют инновацию и которые будут завтра.

Производство очень важно запустить, и мы его обязательно запустим. Задекларированные сроки очень сжатые, и нам пришлось многих наших западных партнеров просто «ломать через колено». Потому что их классическая схема создания автомобиля — 4 года. Я буквально позавчера вернулся из Австрии с переговоров с Magna, на которых мы окончательно подтвердили наши сроки вывода автомобиля на рынок. Конец 2012 года — перерезание ленточки, и выход на массовое серийное производство в течение первого квартала 2013 года. В 2013 году мы планируем произвести первые 20-25 тысяч автомобилей.

А. Карачинский:

Отлично. А можно вернуться чуть-чуть назад? Я все время хотел задать вопрос, но не хотел Вас перебивать. Вы говорите, что инжиниринг — это ключевая вещь для компании в будущем. А что с людьми, что с инженерами?

А. Бирюков:

Кроме газа, в России есть еще очень много талантливейших людей. Я бы сказал, их гораздо больше, нежели газа.

А. Карачинский:

И газ кончается, а они сами воспроизводятся. Это очень важно.

А. Бирюков:

Причем в любых обстоятельствах, да. В сложное время 30-х годов наши гениальные инженеры создали то, чем мы еще сегодня пользуемся. И в брежневскую оттепель было огромное количество таких людей. Этот

потенциал необходимо использовать. Важно поверить в то, что эти люди есть, и главная задача бизнеса — помочь им коммерциализировать свои изобретения, которых огромное количество. Это ключевая роль «Ё-Авто». Мы не изобретатели — мы собиратели. У нас не было цели создать собственную инжиниринговую службу, посадить туда огромное количество разработчиков и что-то создать. Мы начали собирать со всей территории страны тех людей и те изобретения, которые сегодня будут интегрированы в автомобиль, и те, которые заложат принципиально новое направление или новые продукты, для нашего будущего «ё-мобиля» и для других сегментов. И — наверно, открою коммерческую тайну — это наша ключевая ценность. Рекомендую абсолютно всем бизнесменам задуматься над тем, что строить жилье, недвижимость просто, а вот поддержать изобретателей — это и ответственно, и самое главное, очень перспективно.

А. Карачинский:

Андрей, у нас мало времени, поэтому я все пытаюсь выяснить про будущее инженера. Вы думаете, надо что-то делать, чтобы у нас было достаточно инженеров, чтобы Вы были успешны? Или у нас все хорошо?

А. Бирюков:

Конечно, есть угроза определенного десятилетнего или пятнадцатилетнего провала, хотя и в этот период появлялись талантливые молодые люди, и я могу утверждать это по своей команде. В ней есть молодые ребята 23-27 лет, которые являются довольно так приличными носителями новых технологий. Они готовы это впитывать, и они готовы учиться.

А. Карачинский:

Что бы Вы сделали, если бы у Вас была возможность сейчас что-то сделать? Или все хорошо в плане людей?

А. Бирюков:

Вы знаете, я бы направил деньги «РОСНАНО» и «Сколково» на «гаражное» или «кухонное» изобретательство. Выдай мы гранты на 200-300 тысяч или до миллиона долларов США — поверьте, мы бы получили колоссальный эффект от таких трат. Это было бы возможно на сто процентов.

А. Карачинский:

Я должен сохранять нейтралитет, но я в душе просто аплодирую Вам. Я согласен. Давайте вернемся к производственной теме. Что будет с компанией с точки зрения производства? Где будете производить, как будете продавать?

А. Бирюков:

Первое производство будет в Санкт-Петербурге. Восьмого июня мы заложили «ё-камень» в Марьино.

А. Карачинский:

Какого цвета был «ё-камень»?

А. Бирюков:

Вы знаете, я дальтоник.

А. Карачинский:

Политически корректный ответ

А. Бирюков:

Первое производство будет в Санкт-Петербурге, но наша идеология производства тоже иная, нежели та, которая сегодня принята в классическом автопроме. Мы хотим, чтобы в каждом регионе появлялись автосборочные предприятия с прицелом на то, чтобы мы могли собирать «ё-мобили» в сертифицированных сервисных центрах. Почему? Потому что уровень подготовки персонала в сервисном центре на порядок выше, нежели у любого конвейерного работника BMW, Mercedes, Audi либо кого-то еще. Концепция конструкции, которую мы создали, позволяет легко это реализовать.

Конечно, нам предстоит очень много поработать над стандартами, регламентами, которые, по большому счету, очень много сдерживают. Например, газификация нашего транспорта. Представляя ключевой тренд газификации, мы имеем самое тяжелое обременение с точки зрения регламентов, которые не дают ничего сделать. Если говорить о том, что нужно что-то предпринять, то изменение регламентов требуется как можно скорее.

Построив первый завод, мы уже сегодня ведем переговоры с нашими региональными партнерами, которые в конечном итоге будут являться основными собственниками региональных производств. Мы не претендуем на 100% собственности в этих компаниях. Максимум на что мы рассчитываем — на 25%, чтобы обеспечить контроль качества, чтобы передать туда технологии и конструкторскую документацию и чтобы скоординировать систему сбыта и продаж. Нам очень приятно, что когда мы объявили о начале предварительных заказов, мы получили за первые сутки почти 52 000 заявок, а точнее 51 288. Даже являясь абсолютным оптимистом, я рассчитывал на семь-восемь тысяч.

А. Карачинский:

А скажите, какой объем Вы планируете произвести, скажем, в 2013-2015 годах?

А. Бирюков:

В 2014 году мы выйдем на 45 000, в 2015, — на 90 000 автомобилей.

А. Карачинский:

А если будет страшный спрос, что Вы будете делать?

А. Бирюков:

Мы будем форсировать, хотя очень сложно обмануть создание технологических процессов. В любом случае, потребуется время. До запуска первого производства мы будем себя немножко сдерживать, потому что нам очень важно убедиться в том, что все технологические цепочки работают исправно. А дальше это масштабируемая история, которая будет очень быстро внедряться в регионах. И в принципе, не скрою, амбиции на 2017-2019 год — 500 000 автомобилей под брендом «Ё». Это не значит, что это количество будет производить «Ё-Авто». Это просто будет означать, что они будут производиться под нашей производственной франшизой в разных регионах, в том числе, я думаю, и за пределами России.

А. Карачинский:

А когда Вы планируете показать Ваши первые революционные проекты в области энергетики? Если у Вас есть какие-то секреты, Вы скажите, что «нет, на это не отвечаю». У нас модно так.

А. Бирюков:

В ноябре мы планируем завершить испытания одной очень любопытной энергетической установки. Если все получится, тогда мы об этом

расскажем. Нас и так обвиняют в том, что мы даем слишком много оптимистичной технической информации. На самом деле, поверьте, мы даем 15-20% того что мы делаем.

А. Карачинский:

Хорошо, у нас осталось совсем мало времени. Мы будем показывать ролик про «ё-философию»? Или еще поговорим?

А. Бирюков:

Я предложу поступить следующим образом. Мы можем поговорить три-пять минут, потому что я должен убежать. А потом вы можете включить ролик.

Из зала:

А вопрос можно задать?

А. Карачинский:

Да-да, у меня последний вопрос, и мы дадим слово залу. Мой вопрос такой: Михаил Прохоров — очень знаковая фигура в российском бизнесе, видная со всех точек осмотра. Какова его роль в Вашем проекте?

А. Бирюков:

Я думаю, что без него нам бы не удалось реализовать проект так амбициозно и в такие сжатые сроки. И в данной ситуации продукт, бренд и Прохоров, плюс команда, которая это все создает, являются неразделимыми. При этом каждая из этих частей в конечном итоге содействует и помогает развитию бизнеса. Я благодарен ему в том, что обсуждение того, участвовать ему или нет, заняло всего лишь две недели. После того как я пришел с короткой презентацией о том, что можно сделать, через две недели мы договорились. Я думаю, что крупный бизнес должен

последовать такому примеру, потому что у нас огромное количество малых и средних компаний, которые давно прониклись инновациями, но у них не хватает ни политического, ни административного, ни финансового ресурса для того, чтобы продвинуть проект так успешно, как это сделали мы.

А. Карачинский:

Андрей, мы с Вами знаем, что у него хорошее чутье, иначе бы он не был, по-моему, на первой или на второй строчке.

Вопросы?

Из зала:

Андрей, во-первых, спасибо Вам за то, что вы есть с Вашей философией, с Вашей компанией. Мы очень давно этого ждали, это очень здорово. У меня есть один вопрос. С точки зрения стратегического маркетинга, продвижения бренда, как перевести «Ё» на английский язык?

А. Бирюков:

Почему мы должны переводить? Пускай привыкают.

Из зала:

Вы хотите выходить с русской буквой в мир? Это великолепно, мы тоже этого давно ждали. Спасибо Вам!

Г. Ефремов:

Андрей, заместитель председателя правительства Ставропольского края, Ефремов Георгий. У меня не вопрос — у меня предложение. Давайте, мы первые 5 000 «ё-мобилей» запустим в качестве такси на Кавмингруппе — это группа городов, экологически, пожалуй, самая чистая в России (Кисловодск, Пятигорск, Ессентуки, Железноводск, Минеральные Воды), где

отдыхает 1 миллион туристов каждый год. Мы предлагаем партнерство. Ставропольский край с группой «Ё», философствующей по «ё-философии», — нас это очень сильно подкупает. У нас самый экологически чистый регион. У нас самое большое газохранилище в Европе. Производство полипропилена — это наше производство. У нас есть краевая программа внедрения газомоторного топлива. И самое главное, у нас есть твердое желание того, чтобы у нас бегали самые экологичные на сегодняшний день российские автомобили.

А. Бирюков:

У Вас, наверное, не было возможности предложить это на 12 часов раньше, но мы вчера с Хлопониным об этом договорились.

Г. Ефремов:

Отлично.

А. Бирюков:

Он практически пришел и сказал: «Андрей, Вы же можете сделать у нас «ё-такси». Я ответил: «Да, это очень важная тема, и мы о ней думаем». И я думаю, что как раз в этом направлении мы будем активно работать

А. Карачинский:

Еще вопросы?

Из зала:

Андрей Михайлович, хотел спросить: Вчера Михаил Асланович на Вашем месте говорил о необходимости создания кооперационной сети по созданию конкурентоспособного продукта. Вы сегодня повторили. Нельзя ли поподробнее о тех партнерах и поставщиках, может быть первого

уровня, с помощью которых Вы эту технологии реализуете? Вот вы упомянули о Magna. Может, расскажете немного подробнее о роли Magna и о ком-нибудь еще, кто с вами это реализует?

А. Бирюков:

В инжиниринге мы также работаем с EDAG, они нам будут делать сборочный конвейер, поскольку их идеология гибкого конвейера нам больше подходит. С точки зрения поставщиков...

А. Карачинский:

Вы сразу говорите, что это за компания, откуда.

А. Бирюков:

Компания EDAG — это лидер европейского автомобильного инжиниринга. Я бы сказал, может быть, лучшая в мире с точки зрения идеологии.

С точки зрения компонентов, на первом этапе мы будем вынуждены построить кузовную технологию сами, потому что ее еще нет, мы на 100% построим производство несущего кузова и внешних и внутренних панелей. Что касается поставок различных деталей оснащения, то сегодня в России, что приятно, появились производители хороших дисков, хороших колес, хороших отдельных компонентов. Та же Magna сейчас активно развивает свое производство в Петербурге, в Калуге, в Татарстане. И ключевая вещь, которой должно заниматься государство, — это стимулировать приход не автопроизводителей, а производителей автокомпонентов. Если будут хорошие автокомпоненты, поверьте, и АвтоВАЗ сможет сделать хорошие автомобили. Уровень инжиниринга АвтоВАЗа не хуже, чем у Mercedes. Нужно просто уметь этим пользоваться. И я думаю, что Renault, входя в этот проект, в первую очередь, смотрит именно на инженеров АвтоВАЗа.

А. Карачинский:

Еще вопросы? Давайте отпустим Андрея, у него еще одна презентация. Спасибо большое. И покажем ролик про «ё-философию».

А. Бирюков:

Можете приходить в третий павильон к 10.00, мы там более плотно поговорим, в том числе с нашими оппонентами. Спасибо.