



ЭКСПО-2017:
От «солнечного самолета» до энергии торнадо



Как сделать, чтобы сотрудник не боялся переработок



Владислав Ли, председатель правления Банка ЦентрКредит

КАПИТАЛ

№28
(584)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 31 АВГУСТА, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

3 интересных места для этнотуризма в Казахстане

страница **9**

«Усы» для такси. История сервиса по вызову авто Lyft

страница **10**

К Мы в сети
kapital.kz



■ Что будет осенью с ценами на нефть?

Елена Тумашова

Летние месяцы оказались весьма насыщены на «нефтяные» события. Рынок следил за тем, как участники соглашения о сокращении добычи выполняют взятые на себя обязательства, как появляются дополнительные баррели от Ливии и Нигерии – игроков, которые не скованы соглашением, и как североморская смесь опускалась в стоимости ниже \$45 и поднималась выше \$54.

Что происходило на рынке черного золота этим летом – по просьбе делового еженедельника «Капитал.kz» эксперты перечислили основные события, оказавшие влияние на стоимость барреля. И дали прогноз стоимости нефти до конца года.

Дело не в улучшении настроя на рынке

На взгляд Сергея Дроздова, аналитика ГК «ФИНАМ», этим летом на нефтяном рынке можно выделить несколько значимых событий. Во-первых, возвращение Нигерии, Ливии – на их долю приходится порядка 3 млн барр./сут. добычи. Во-вторых, нестабильность в Венесуэле на фоне протестов против действий правительства Николаса Мадуро (Венесуэла официально добывает 1,972 млн барр./сут.).

[Продолжение на стр. 3]



Цифра номера

10
вопросов

о единой тарифной программе Жилстройсбербанка «Баспана»

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Асель Нуркебаева,
директор туристского информационного центра Visit Almaty

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Люди хотят верить, что прилетит дракон и всех спасет»,

– Лариса Пак, куратор конференции TEDx в Казахстане

Подробнее [Стр.8]

В фокусе

Чему нужно учиться нашим детям, чтобы на работе их не заменили роботы

Подробнее [Стр.11]

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ВАШИ ПУТЕШЕСТВИЯ В ПОДНЕБЕСНУЮ

Планируйте свое путешествие теперь ежедневно из Алматы и четыре раза в неделю из Астаны в Пекин. А также воспользуйтесь нашими специальными предложениями для перелетов в Китай.

АСТАНА – ПЕКИН
от 116 000₸

АЛМАТЫ – УРУМЧИ
от 56 000₸, до 30кг багажа бесплатно



* в обе стороны, включая аэропортовые сборы

airastana.com

ВЫГОДА В TRADE-IN 600 000 ₸. 530i xDRIVE. ОГРАНИЧЕННОЕ КОЛИЧЕСТВО.

С удовольствием за рулем

25 ASTANA MOTORS

Автоцентр-Бавария Алматы
г. Алматы пр. Аль-Фараби, 107, уг. ул. Жарокова
тел.: +7 (727) 390 00 22, 390 44 22

Автоцентр-Бавария Астана
г. Астана пр. Кабанбай батыра, 35
тел.: +7 (7172) 57 61 61

Автоцентр-Бавария Восток
г. Усть-Каменогорск пр. Каныша Сатпаева, 62/2
тел.: +7 (7232) 49 20 70, 49 20 80

Автоцентр-Бавария Запад
г. Уральск, ул. Джамбула, 2536
тел.: +7 (711) 227 57 55

Автоцентр-Бавария Костанай
г. Костанай, ул. Наримановская, 136/1
тел.: +7 (7142) 39 43 39, +7 (711) 227 57 55

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХАСТАН

КЛИЕНТЫ ЖССБК
МОГУТ СТАТЬ
ДОЛЖНИКАМИ

С 28 августа вкладчики Жилстройсбербанка Казахстана (ЖССБК) могут подать заявление на участие в пуле покупателей строящихся квартир в жилом комплексе Millennium Park-2 (блок 14, павиль 2). Завершение объекта запланировано на конец февраля 2018 года. Но уже сейчас клиенты банка могут стать участниками долевого строительства и впервые получить кредит под залог будущей квартиры. «Жилстройсбербанк в рамках программы «Свой дом» ставит своей задачей в Казахстане сделать доступным для населения строительство с гарантией Фонда гарантирования жилищного строительства. Это значит, что мы даем возможность своим вкладчикам приобрести жилье по фиксированной цене и в рассрочку, а также предоставить доступ к кредитным средствам», — пояснил президент правления Жилстройсбербанка Алет Кожанбаев. Безопасность участия в долевого строительстве гражданам обеспечит Фонд гарантирования жилищного строительства Казахстана и в пресс-службе Бауыржана Байбека. Отметим, что при строительстве на 95% используются казахстанские строительные материалы. «Наурызбайский район развивается по принципу «интегрированного» с участием нового административного центра все государственные услуги будут предоставляться в одном месте. В рамках программы «Нұры жер» планируется строительство 21 многоквартирного жилого дома. 7 домов на 496 квартир будут введены уже в сентябре. Все это вполне повышает инвестиционную привлекательность района, приближает качество оказываемых услуг к общегородскому стандарту и улучшает социальную ситуацию в районе», — отметил аким Алматы Бауыржан Байбек.

НОВЫЙ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ
ЦЕНТР В АЛМАТЫ

В новом административно-деловом центре Наурызбайского района с парковой зоной расположится местный акимат, суд, прокуратура, ИКП, ПАТ, Казпочта банк, центр досуга, платя пещей, управления государственных доходов и юстиции. Завершено строительство РУВД, школы на 1200 мест и поликлиники на 500 приемов. Об этом сообщили в пресс-службе Бауыржана Байбека. Отметим, что при строительстве на 95% используются казахстанские строительные материалы. «Наурызбайский район развивается по принципу «интегрированного» с участием нового административного центра все государственные услуги будут предоставляться в одном месте. В рамках программы «Нұры жер» планируется строительство 21 многоквартирного жилого дома. 7 домов на 496 квартир будут введены уже в сентябре. Все это вполне повышает инвестиционную привлекательность района, приближает качество оказываемых услуг к общегородскому стандарту и улучшает социальную ситуацию в районе», — отметил аким Алматы Бауыржан Байбек.

ГДЕ СТРОЯТ ЧАСТНЫЕ
ДОМА ПО «НУРЫ
ЖЕР»

Возведение частных домов в рамках «Нұры жер» вполне логично, так как индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) занимает значительную долю в общем объеме ежегодного ввода жилья. В Алматы в августе 2017 года введено в эксплуатацию жилья дома 311 месяцев 2016 года в 9 кв. км. м на долю ИЖС приходится 14,8%. Об этом сообщили в пресс-службе АО «Жилстройсбербанк Казахстана». «Строительство домов начато в Актюбинской области. Там планируется построить 104 дома в микрорайоне Нур-Сити площадью от 1219 кв. м до 151,2 кв. м. В общей сложности должны возвести 424 объекта», — говорится в тексте. В Атырауской области началось строительство 80 жилых домов в массине «Алтайрай». В Алматы жилищные планы строятся по плану «Нұры жер» — в зависимости от времени накопления минимально необходимой суммы — рассчитывается ставка вознаграждения и срок по жилищному займу, которые, в свою очередь, зависят от оценочного показателя.

ТАРИФНАЯ ПРОГРАММА «БАСПАНА»

Цели

- Оптимизация продуктовой линейки
- Сокращение постдепозитных операций
- Легкость составления жилищного плана

Условия жилищного займа

Минимальное значение ОП*	16	20	25	29	35	41	45	48	53	57	61	66	74
Ставка по займу, % годовых	5	4,8	4,5	4,2	4,0	3,8	3,7	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5
Максимальный срок займа, лет	6	7	8	9	10	11	12	14	16	18	21	23	25

*Оценочный показатель ↑ Повышение ↓ Понижение

10 вопросов о единой тарифной программе Жилстройсбербанка «Баспана»

1 августа этого года Жилстройсбербанк Казахстана запустил единую тарифную программу «Баспана»

Раньше в банке действовало четыре программы — «Бастау», «Оркен», «Кемел», «Боллашак». Как пояснил в ЖССБК, предоставление четырех тарифных программ было велением времени. Сейчас наступил новый этап в развитии самого банка. Многие услуги и продукты усовершенствованы, а большинство процессов автоматизированы. Все это дает возможность оптимизировать предложения. Сделать их для вкладчиков банка максимально понятными и удобными в использовании.

Какие возможности и преимущества получат вкладчики от запуска единой тарифной программы и что она предполагает — об этом деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказали в Жилстройсбербанке.

1 Зачем запущена единая тарифная программа «Баспана»?

Было четыре тарифные программы, которые различались сроком накопления, ставкой вознаграждения и сроком жилищного займа. Клиент заключал договор и при этом выбирал ту или иную тарифную программу.

Банк решил сделать программу более гибкой: клиент может копить деньги, без оглядки на тарифную программу. Теперь достаточно заключить договор и начать копиться. Это значит, что в зависимости от времени накопления минимально необходимой суммы — рассчитывается ставка вознаграждения и срок по жилищному займу, которые, в свою очередь, зависят от оценочного показателя.

2 Изменится ли формула расчета оценочного показателя?

Оценочный показатель рассчитывается согласно Правилам определения оценочного показателя. Есть формула: начисленное вознаграждение по вкладу, деленное на договорную сумму, деленное на 1000. Суть такая: чем больше вкладчик сделал накоплений, тем больше вознаграждение получил клиент, а чем больше вознаграждение, тем выше уровень оценочного показателя. Формула оценочного показателя сохранена — переход на единую тарифную программу на нее не повлиял.

Минимальный оценочный показатель (ОП) — 16. ОП показывает регулярности и полноту вношения. При достижении необходимого значения оценочного показателя клиент может рассчитывать на получение жилищного займа.

3 Что нужно для того, чтобы достичь минимального оценочного показателя?

Значение оценочного показателя определяет ставку и срок по жилищному займу. Например, если оценочный показатель равен 16, клиент получает кредит под 5% годовых сроком до 6 лет, если 20, то ставка снижается на 0,2% — до 4,8% годовых, а при этом срок продлевается до 7 лет и т.д. Ставку 3,5% годовых можно получить при достижении оценочного показателя 48.

Тарифная программа «Баспана» включила в себя и расширила всю сетку с оценочными показателями, ставками и сроками по жилищным займам, которая раньше делилась на отдельные тарифные программы.

3 Как отменить в ЖССБК, сумма, которую нужно вносить на депозит каждый месяц, рассчитывается так образом, чтобы в итоге, когда исчерпан срок накопления, было достигнуто необходимое значение оценочного показателя и накоплена минимально необходимая сумма. Естественно, это возможно, если вклад пополняется равномерно в течение всего срока накопления.

Вместе с тем, для того чтобы увеличить оценочный показатель, можно делать дополнительные платежи на первоначальном этапе накопления. Более высокое значение оценочного показателя можно получить, если платежи рассчитаны по снижающей: от более высоких взносов в начале периода накопления к более низким в последующие годы.

4 Как процентная ставка зависит от срока накопления?

Зависимость ставки от срока накопления существовала и раньше — до того, как ЖССБК запустил единую тарифную программу «Баспана». Срок накопления на депозите рассчитывается от 3 до 15 лет.

Например, клиент заключал договор о жилищноэкономическом, согласно которому нужно копить 3 года и 3 месяца. Но по факту кредит он получал через 5-6 лет. Почему? Потому что банк не обязывал его получать заем именно через 3 года и 3 месяца. Человек мог копить не для себя, а для детей.

Вкладчик, который копил дольше, может получить процентную ставку ниже. Для этого раньше нужно было заключать жилищноэкономическое соглашение к договору о ЖСС. Сейчас этого делать не надо. Банк со-

Преимущества

- Легкость и быстрота консультации
- Гибкая тарифная программа
- Объединение всех основных условий, действующих тарифных программ
- Возможность применения продуктовых пакетов
- Пакеты для военнослужащих, госслужащих, молодых семей и т.д.

Источник: ЖССБК

5 Вкладчик сам может выбрать процентную ставку — что это значит?

Вкладчик выбирает срок накопления, от которого зависит срок жилищного займа и ставка по нему. Срок накопления он может выбрать исходя из своих финансовых возможностей — суммы, которую он может платить ежемесячно, а также суммы, которая ему нужна в итоге. Сейчас вкладчик достаточно ответить на три вопроса — сколько стоит его будущий заем по ставке 5% годовых. При минимальном сроке накопления ставка — 5% годовых, с каждым годом накопления она снижается.

6 Повлияет ли единая тарифная программа на условия по видам займов — жилищному, предварительному, промежуточному?

Во-первых, упрощается сама консультация, соответственно время консультации сокращается.

Во-вторых, единая тарифная программа дает гибкость в планировании: клиент может определить, какие суммы он может вносить, сколько лет он может копить, нет жестких ограничений по срокам накопления.

В-третьих, сокращается количество постдепозитных операций — это уже эффект для банка, который получается за счет экономии времени обслуживания клиента.

7 Сколько составляет минимальная сумма вклада?

Минимальная сумма вклада — 500 МРП (1 134 500 тенге) определена Законом «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан».

Вместе с тем, как отмечают в банке, в последнее время увеличилась средняя договорная сумма: если раньше договорные суммы открывались на минимальную сумму в 500 МРП, то сейчас средняя договорная сумма составляет более 6 млн тенге. Это связано с тем, что банк отменил комиссию при заключении договоров. Ранее она составляла 0,55% от договорной суммы. Комиссия за увеличение договорной суммы также составляла ранее 0,55%. С 3 апреля оба комиссионных сбора не взимаются.

8 Действующие вкладчики должны перейти на новую тарифную программу или они могут остаться на прежних тарифных программах?

Действующие клиенты будут обслуживаться до конца — согласно заключенным договорам. Если кто-то захочет перейти на новую тарифную программу, это возможно. Вкладчик уже обращался с таким запросом в банк. В основном это те, кто подошел к этапу кредитования и накопил хорошие оценочный показатель.

Например, человек копил по тарифной программе «Бастау», по которой ставка по жилищному займу составляла 5%, вне зависимости от достигнутого оценочного показателя. Сейчас клиент может поменять свою действующую тарифную программу на тарифную программу «Баспана» — достигнутый оценочный показатель остается без изменения.

9 Какой эффект получат вкладчики и сам ЖССБК от запуска единой тарифной программы «Баспана»?

Во-первых, упрощается сама консультация, соответственно время консультации сокращается.

Во-вторых, единая тарифная программа дает гибкость в планировании: клиент может определить, какие суммы он может вносить, сколько лет он может копить, нет жестких ограничений по срокам накопления.

В-третьих, сокращается количество постдепозитных операций — это уже эффект для банка, который получается за счет экономии времени обслуживания клиента.

10 Если человек поставил себе цель купить квартиру, от какой суммы нужно копиться? Например, 50 тысяч тенге, то за какой срок он накопит на квартиру ценой 8 000 000?

Срок накопления составит примерно 7 лет (при взносе 46 400 тенге). За это время вкладчик банка соберет на счет 50% от стоимости квартиры, а его оценочный показатель составит 50%. Это даст право на получение жилищного займа под 4% годовых. Ежемесячные выплаты по кредиту составят 40 800 тенге. Если вкладчик банка будет делать ежемесячные отчисления на депозит большими суммами, то данного значения оценочного показателя он достигнет раньше, соответственно и раньше получит доступный кредит от банка (см. информацию в таблице).

Ольга Фоминских

Получив приглашение от председателя правления Банка ЦентрКредит Владислава Ли сделать эксклюзивное интервью, я получила на удивление короткий разговор. Пока мы рассуждали, настроивали фотоаппаратуру, он как бы невзначай сообщил о своем решении завершить деятельность на посту главы банка. Хотя позже пришлось сказать, что я не звоню и не сразу. «Капитал.kz» публикует открытое интервью с Владиславом Ли, который почти 20 лет возглавлял Банк ЦентрКредит.

— Владислав Седнивич, почему вы решили покинуть пост главы банка? Это очень неожиданная новость...

— Действительно, я почти 30 лет посвятил банку, из них 19 в качестве председателя правления. Это довольно длительный срок, за это время мы с командой смогли построить зрелый институциональный банк, который на сегодняшний день входит в десятку крупнейших игроков страны. Когда в 1998 году я приступил к своим обязанностям в качестве главы банка, его активы составляли порядка 13 млрд тенге, на сегодняшний день мы выросли до 100 раз. За эти годы БЦК прошел большой путь: первые рейтинги, первые международные займы, их успешные погашения и многие другие значимые события. Сейчас бы хотел сорганизовать команду и вывести компанию в качестве члена совета директоров, отойдя непосредственно от оперативного управления банком.

— Чем вы намерены заниматься в новой должности?

— Я давно хотел больше времени посвящать развитию отношений с клиентами банка, выделению и пониманию их потребностей. И, конечно, хотелось бы председателю правления как раз в этом и заключается, но из-за того, что он должен управлять институтом, то есть ежедневно быть вовлеченным в рутинную работу, на взаимной основе с клиентами. Поэтому не остается времени. В последние годы у меня почти не было времени ездить по регионам, общаться с клиентами и сотрудничать филиалами. Поэтому в какой-то степени я хочу сказать, что мой приоритетом в дальнейшем сосредоточиться на выстраивании диалога с ключевыми клиентами банка. Свою следующую миссию в качестве глобального менеджера я вижу именно в этом. Так что, я думаю, от banks не ухожу. Кроме того, у меня есть общественная нагрузка в виде депутатства в маслхите, которая также занимает много времени.

— И все же, не трудно ли было принимать такое решение после столько лет, которые посвятили банку?

— Безусловно, это трудное, но неизбежное решение. Сейчас мне сложно принимать. В свои 60 лет могу сказать, что банк стал делом моей жизни. И когда ты столько времени посвящаешь какому-то делу, в определенном моменте начинаешь понимать, что ты вкладываешь в этот момент часть своей жизни. Мы проводим за работой гораздо больше времени, чем с родными людьми, болем за банк душой, и, конечно, решиться на такой шаг мне было нелегко. Но, я думаю, настал подходящий момент для завершения моего пути как председателя правления. Тем более банк прошел острую фазу кризиса и сегодня чувствует себя уверенно. Как вы знаете, сейчас сократился, но стало больше работающих займов, что привело к увеличению доходности. Для примера, чистый процентный доход за первое полугодие вырос на 79% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а чистый процентный доход — на 22%. Чистая процентная маржа улучшилась на 1,7%, с 1,9 до 3,6%. А коэффициент cost to income (за 2007-2009 годов). Наконец, в какой-то степени нас привлекают возможности для генерирования внутреннего дохода для будущей капитализации банка. В этом смысле, я считаю, моя работа в качестве председателя правления завершилась успешно. Банк имеет хорошую траекторию. Возможно, я думаю, Kookmin поторопится с выходом.

«Банки очень многое сделали для экономики страны. И никакими государственными инвестициями не хватило бы в предыдущие годы для того, чтобы поднять экономику. Начиная с 2000-х годов она росла двузначными цифрами и вклад банковской системы в ВВП был порядка 50%.

Конечно, были и ошибки. Однако ошибаются не только в Казахстане, и в других странах. И эти примеры имеются по всему миру, даже если вспомнить о системе субстандартных ипотечных кредитов в США, которая в итоге привела к мировому финансовому кризису.

Конечно, хотелось бы избежать этих ошибок, это, скорее, философский вопрос... Но наша банковская система получила колоссальный урок, она должна возмужать, научиться преодолевать проблемы»

Если говорить о финансовом положении банка, то в последние 10 лет мы активно работали над его оздоровлением. И, несмотря на то, что не было дополнительного вливания в капитал, у нас есть определенные результаты. За это время изменилась структура активов и пассивов. Если в 2007 году доля валютных кредитов в банке составляла 60%, на сегодняшний день эта цифра снизилась до 19%. Кроме того, нам удалось уменьшить долю внешних займов в структуре обязательств в 10 раз, с 50% до 5%. Я думаю, эти цифры наглядно демонстрируют какой большой путь прошел Банк ЦентрКредит.

В последние годы одним из основных вызовов на банковском рынке был высокий уровень NPL. Но если говорить о нас, то за 10 лет мы создали значительный объем кредитов по убыточным кредитам, размер которых на текущий момент превышает 100 млрд тенге. И долгое время рейтинговые агентства нас критиковали за низкую доходность. Да, действительно, она была низкой, но все, что мы зара-



Владислав Ли: «Я далеко от банка не ухожу»

Глава БЦК о решении передать банк молодому поколению управленцев и своей новой миссии

«Можно ли сказать, что сделка стала одной из отправных точек для вашего решения?»

— Да, как я сказал, самый сложный этап был преодолен, и теперь перед банком стоят новые задачи на пороге цифровой трансформации, развитие блокчейна. Именно поэтому в последнее время мы занялись формированием новой команды. Прежде всего, мы пригласили Галиму Хучинаева — профессионального специалиста с правильной жизненной позицией. Тимур Умиратов возглавил розничное направление в банке, раньше возглавлял БЦК-Москва. На позицию управляющего директора по IT пришел Марат Куанов, который прошел путь от рядового специалиста до управляющего директора в Народном банке. Именно эти люди повлекут БЦК к новым достижениям. Думаю, их присутствие в команде даст банку необходимый импульс для развития внутреннего дохода для будущей капитализации банка. В этом смысле, я считаю, моя работа в качестве председателя правления завершилась успешно. Банк имеет хорошую траекторию. Возможно, я думаю, Kookmin поторопится с выходом.

«Кстати, с чем связан такой резкий выход корейского инвестора? На мой взгляд, здесь было много причин. Как вы помните, Kookmin купил долю накануне Великой рецессии, как сейчас многие называют финансовый кризис 2007-2009 годов. Наверное, в какой-то степени они вышли на казахстанский рынок не в очень удачное время, за что на руководстве, принявшее это решение, обрушился шквал критики. После чего в 2010 году старое руководство Kookmin было вынуждено покинуть банк. И опять же на волне этой негативной риторики пришла новая команда топ-менеджеров, и, я думаю, они заняли выжидательную позицию по отношению к БЦК. Безусловно, как я говорил, Kookmin многое сделал для развития казахстанского банка, но в части денежных вливаний они были связаны.

«Этот вопрос, думаю, это может быть как сильные дух банков, так и сохранение их как отдельных институтов, но с разной специализацией. В любом случае каждый из вариантов требует времени.

«Диалог с регулятором идет постоянно — он был и при прежнем председателе, и при нынешнем. Мы периодически встречаемся и решаем насущные проблемы. Понятно, что и регулятор, и коммерческие банки находятся в одной лодке. Нацбанк со своей стороны отвечает за финансовую стабильность, и при этом имеет право, и он должен применять превентивные меры. Возможно, это не всегда является коммерческим банкам»

Если акционеры, например, примут решение о слиянии двух банков, нужна будет независимая оценка двух институтов, затем разработка стратегического плана развития объединенного банка. С одной стороны, слияние действительно активизирует капитал, но с другой, у него есть и ряд рисков. Например, синергетический эффект путем сокращения расходов достаточно небольшой, а вот затраты на создание единой IT-платформы, перевод клиентов на единую базу и другие процессы, колоссальные. Но ключевая угроза состоит в том, что при слиянии происходит потеря бизнеса — увольняются сотрудники из-за неопределенности, а за ними уходит капи-

«Мы видим, что интерес к программе есть у многих игроков. Как вы могли бы ее оценить?»

— Как вы знаете, программа докапитализации банков состоит из трех частей: докапитализация — системобразующего банка, поддержка банков с капиталом не менее 45 млрд тенге, а это число попадает порядка 15 банков. И третья направленность — усиление надзорных функций со стороны регулятора и повышение ответственности аудиторских и рейтинговых агентств.

Касательно поддержки системобразующего банка (Казаком — прим. авт.) я уже говорил о том, что отказ от поддержки крупного или института может дорого обойтись банку, поддержке банков с капиталом не менее 45 млрд тенге, а это число попадает порядка 15 банков. И третья направленность — усиление надзорных функций со стороны регулятора и повышение ответственности аудиторских и рейтинговых агентств.

Касательно поддержки системобразующего банка (Казаком — прим. авт.) я уже говорил о том, что отказ от поддержки крупного или института может дорого обойтись банку, поддержке банков с капиталом не менее 45 млрд тенге, а это число попадает порядка 15 банков. И третья направленность — усиление надзорных функций со стороны регулятора и повышение ответственности аудиторских и рейтинговых агентств.

По поводу второго направления — повышение капитализации, я думаю, что со стороны Нацбанка предложена очень хорошая схема. Понятно, что сегодня не все акционеры могут одномоментно найти деньги и докапитализировать банк. Вероятно, многие собственники банков в условиях, которые выходят из бизнеса, скажем: «дальше вы сами», потому что в текущих условиях заниматься банковским делом не очень выгодно. Слишком высоки издержки на его ведение. У финансистов много проблемных займов, которые возникают на их регулятор и государство. Но в то же время банки — это полное отражение проблем в экономике, и решать их нужно всем вместе. Сегодня बहुत популярна идея о том, что опять государство помогает банкам, опять спасает. Но, повторюсь, неактивное участие банка приведет к печальным последствиям для всех.

«Я далеко от банка не ухожу»

Глава БЦК о решении передать банк молодому поколению управленцев и своей новой миссии

«Можно ли сказать, что сделка стала одной из отправных точек для вашего решения?»

— Да, как я сказал, самый сложный этап был преодолен, и теперь перед банком стоят новые задачи на пороге цифровой трансформации, развитие блокчейна. Именно поэтому в последнее время мы занялись формированием новой команды. Прежде всего, мы пригласили Галиму Хучинаева — профессионального специалиста с правильной жизненной позицией. Тимур Умиратов возглавил розничное направление в банке, раньше возглавлял БЦК-Москва. На позицию управляющего директора по IT пришел Марат Куанов, который прошел путь от рядового специалиста до управляющего директора в Народном банке. Именно эти люди повлекут БЦК к новым достижениям. Думаю, их присутствие в команде даст банку необходимый импульс для развития внутреннего дохода для будущей капитализации банка. В этом смысле, я считаю, моя работа в качестве председателя правления завершилась успешно. Банк имеет хорошую траекторию. Возможно, я думаю, Kookmin поторопится с выходом.

«Кстати, с чем связан такой резкий выход корейского инвестора? На мой взгляд, здесь было много причин. Как вы помните, Kookmin купил долю накануне Великой рецессии, как сейчас многие называют финансовый кризис 2007-2009 годов. Наверное, в какой-то степени они вышли на казахстанский рынок не в очень удачное время, за что на руководстве, принявшее это решение, обрушился шквал критики. После чего в 2010 году старое руководство Kookmin было вынуждено покинуть банк. И опять же на волне этой негативной риторики пришла новая команда топ-менеджеров, и, я думаю, они заняли выжидательную позицию по отношению к БЦК. Безусловно, как я говорил, Kookmin многое сделал для развития казахстанского банка, но в части денежных вливаний они были связаны.

«Этот вопрос, думаю, это может быть как сильные дух банков, так и сохранение их как отдельных институтов, но с разной специализацией. В любом случае каждый из вариантов требует времени.

«Диалог с регулятором идет постоянно — он был и при прежнем председателе, и при нынешнем. Мы периодически встречаемся и решаем насущные проблемы. Понятно, что и регулятор, и коммерческие банки находятся в одной лодке. Нацбанк со своей стороны отвечает за финансовую стабильность, и при этом имеет право, и он должен применять превентивные меры. Возможно, это не всегда является коммерческим банкам»

Если акционеры, например, примут решение о слиянии двух банков, нужна будет независимая оценка двух институтов, затем разработка стратегического плана развития объединенного банка. С одной стороны, слияние действительно активизирует капитал, но с другой, у него есть и ряд рисков. Например, синергетический эффект путем сокращения расходов достаточно небольшой, а вот затраты на создание единой IT-платформы, перевод клиентов на единую базу и другие процессы, колоссальные. Но ключевая угроза состоит в том, что при слиянии происходит потеря бизнеса — увольняются сотрудники из-за неопределенности, а за ними уходит капи-

«Мы видим, что интерес к программе есть у многих игроков. Как вы могли бы ее оценить?»

— Как вы знаете, программа докапитализации банков состоит из трех частей: докапитализация — системобразующего банка, поддержка банков с капиталом не менее 45 млрд тенге, а это число попадает порядка 15 банков. И третья направленность — усиление надзорных функций со стороны регулятора и повышение ответственности аудиторских и рейтинговых агентств.

Касательно поддержки системобразующего банка (Казаком — прим. авт.) я уже говорил о том, что отказ от поддержки крупного или института может дорого обойтись банку, поддержке банков с капиталом не менее 45 млрд тенге, а это число попадает порядка 15 банков. И третья направленность — усиление надзорных функций со стороны регулятора и повышение ответственности аудиторских и рейтинговых агентств.

По поводу второго направления — повышение капитализации, я думаю, что со стороны Нацбанка предложена очень хорошая схема. Понятно, что сегодня не все акционеры могут одномоментно найти деньги и докапитализировать банк. Вероятно, многие собственники банков в условиях, которые выходят из бизнеса, скажем: «дальше вы сами», потому что в текущих условиях заниматься банковским делом не очень выгодно. Слишком высоки издержки на его ведение. У финансистов много проблемных займов, которые возникают на их регулятор и государство. Но в то же время банки — это полное отражение проблем в экономике, и решать их нужно всем вместе. Сегодня बहुत популярна идея о том, что опять государство помогает банкам, опять спасает. Но, повторюсь, неактивное участие банка приведет к печальным последствиям для всех.

«Я далеко от банка не ухожу»

Глава БЦК о решении передать банк молодому поколению управленцев и своей новой миссии

«Можно ли сказать, что сделка стала одной из отправных точек для вашего решения?»

— Да, как я сказал, самый сложный этап был преодолен, и теперь перед банком стоят новые задачи на пороге цифровой трансформации, развитие блокчейна. Именно поэтому в последнее время мы занялись формированием новой команды. Прежде всего, мы пригласили Галиму Хучинаева — профессионального специалиста с правильной жизненной позицией. Тимур Умиратов возглавил розничное направление в банке, раньше возглавлял БЦК-Москва. На позицию управляющего директора по IT пришел Марат Куанов, который прошел путь от рядового специалиста до управляющего директора в Народном банке. Именно эти люди повлекут БЦК к новым достижениям. Думаю, их присутствие в команде даст банку необходимый импульс для развития внутреннего дохода для будущей капитализации банка. В этом смысле, я считаю, моя работа в качестве председателя правления завершилась успешно. Банк имеет хорошую траекторию. Возможно, я думаю, Kookmin поторопится с выходом.

«Кстати, с чем связан такой резкий выход корейского инвестора? На мой взгляд, здесь было много причин. Как вы помните, Kookmin купил долю накануне Великой рецессии, как сейчас многие называют финансовый кризис 2007-2009 годов. Наверное, в какой-то степени они вышли на казахстанский рынок не в очень удачное время, за что на руководстве, принявшее это решение, обрушился шквал критики. После чего в 2010 году старое руководство Kookmin было вынуждено покинуть банк. И опять же на волне этой негативной риторики пришла новая команда топ-менеджеров, и, я думаю, они заняли выжидательную позицию по отношению к БЦК. Безусловно, как я говорил, Kookmin многое сделал для развития казахстанского банка, но в части денежных вливаний они были связаны.

«Этот вопрос, думаю, это может быть как сильные дух банков, так и сохранение их как отдельных институтов, но с разной специализацией. В любом случае каждый из вариантов требует времени.

«Диалог с регулятором идет постоянно — он был и при прежнем председателе, и при нынешнем. Мы периодически встречаемся и решаем насущные проблемы. Понятно, что и регулятор, и коммерческие банки находятся в одной лодке. Нацбанк со своей стороны отвечает за финансовую стабильность, и при этом имеет право, и он должен применять превентивные меры. Возможно, это не всегда является коммерческим банкам»

Если акционеры, например, примут решение о слиянии двух банков, нужна будет независимая оценка двух институтов, затем разработка стратегического плана развития объединенного банка. С одной стороны, слияние действительно активизирует капитал, но с другой, у него есть и ряд рисков. Например, синергетический эффект путем сокращения расходов достаточно небольшой, а вот затраты на создание единой IT-платформы, перевод клиентов на единую базу и другие процессы, колоссальные. Но ключевая угроза состоит в том, что при слиянии происходит потеря бизнеса — увольняются сотрудники из-за неопределенности, а за ними уходит капи-

В АЛМАТЫ
НАЧАТ СТРОИТЬ
ОБШЕЖИТНИЦА
ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

Масштабную кампанию по строительству в Алматы общежитий для молодежи и студентов намерены в ближайшее время начать местные власти при поддержке социально-предпринимательской компании «Алматы». Об этом сообщают в администрации города. Суть такая: чем больше вкладчик сделал накоплений, тем больше вознаграждение получил клиент, а чем больше вознаграждение, тем выше уровень оценочного показателя. Формула оценочного показателя сохранена — переход на единую тарифную программу на нее не повлиял.

Минимальный оценочный показатель (ОП) — 16. ОП показывает регулярности и полноту вношения. При достижении необходимого значения оценочного показателя клиент может рассчитывать на получение жилищного займа.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

КАПИТАЛИЗАЦИЯ
КРИПТОВАЛЮТ
ДОСТИГЛА \$150 МЛРД

Капитализация всех криптовалют, находящихся в свободном обороте, впервые превысила \$150 млрд. По данным Coin Market Cap, стоимость биткоина, эфира и еще более 800 активов на базе технологии блокчейн достигла почти \$154 млрд. Таким образом, общая капитализация криптовалют выросла на 13% по отношению к прошлой неделе, на 67% по отношению к прошлому месяцу и на 1240% в годовом выражении. При этом растет стоимость всех основных криптовалют. Так, биткоин стал дороже на 5,59%, его цена составляет \$4216,52. Цена второй по капитализации криптовалюты, эфира, выросла на 1,76% — до \$320,24. Ripple подорожала на 26,67% и сейчас стоит \$0,29. Пикнимальшей в начале августа Bitcoin Cash занимает четвертое место по капитализации и стоит \$662,34 (рост на 0,48%). (RNS)

В БЕЛАРУСИ
ПОЯВИЛСЯ СВОЙ
ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ

Национальная академия наук Беларуси презентовала первый белорусский электромобиль. «Его назвали в честь президента и олицетворением о его создании к председателю президиума Национальной академии наук Владимиру Гусакову. Прошло меньше года — и перед вами экспериментальный образец, который мы создали с привлечением других компаний, имеющих компетенции в этом направлении», — рассказал генеральный директор Объединенного института машиностроения НАН Сергей Пекудович. По его словам, автомобиль проектируется под городские условия. «Мощность двигателя — 60 кВт, где-то 80 л.с. Этого вполне достаточно для работы в городе. Максимальная скорость, которую мы испытывали, — 110 км/ч. Время разгона до 100 км/ч пока до конца не определили — мы ждем автомобиль, потому что поставили электронную систему защиты. Мы поставили на наращивание его возможности», — сообщил он. (БЕЛТА)

GOOGLE ПРЕДСТАВИЛА
ANDROID OREO

Google официально представила новую операционную систему — Android 8.0 Oreo. Как и ожидалось, Android O была названа в честь известной марки печенья. Так, среди особенностей Android Oo разработчики упомянули увеличенную скорость работы, улучшенное энергопотребление, измененную удобную навигацию, поддержку автоматического выбора логина и паролей в приложениях, если ранее они были сохранены в браузере Google Chrome после входа в веб-версии сервисов, а также режим просмотра видеоконтента в вертикальном формате. Кроме обновления различных смартфонов до новой версии Android, то в компании пока не называют точных сроков. Как говорится в сообщении: «Мы планируем выпустить первую серию устройств Pixel и Nexus 8/9, а также планшетов Pixel C и Nexus Player. Предполагается, что до конца текущего года обновление до Android O станет доступно и для ряда устройств Samsung, LG, HTC, Huawei, Sony, Essential, Nokia, Sharp и других компаний. (newsru.com)

SPACEX ВЫШЛА
В ЛИДЕРЫ
ПО ЗАПУСКАМ

Компания SpaceX совершила 24 августа двенадцатый успешный запуск полезной нагрузки на орбиту Земли за 2017 год. Таким образом, компания является мировым лидером по количеству запусков в текущем году. До этого момента она делила лидерство с корпорацией «Рокосмос», которая произвела 11 успешных запусков. Отметим, что SpaceX делает упор на снижение стоимости запусков космических аппаратов, в том числе за счет многократного использования частей ракет и грузовых модулей. Так, в 2015 году компания впервые посадила первую ступень ракеты. Помимо этого компания в рамках одного запуска уже успешно запустила и посадила летавшую в космос первую ступень, а также приземлила головной отсек ракеты. 24 августа SpaceX запустила со ступенчатой платформой SL-4E на базе Ванденберга ракету-носитель Falcon 9 с тайваньским спутником FORMOSAT-5. Ракета успешно вывела спутник на расчетную орбиту, а первая ступень села на плавучую платформу «Just Readin' Instructions» в Тихом океане. Таким образом, SpaceX в пятнадцатый раз успешно посадила первую ступень. (N+1)

КИТАЙ УВЕЛИЧИТ
ЧИСЛО РОБОТОВ
В 5 РАЗ

Ожидается, что в 2017 году объем китайского рынка промышленных роботов достигнет \$4,22 млрд. Об этом сообщается в докладе опубликованном в ходе Всемирной конференции робототехники, которая проходит в Пекине. Китай 5 лет подряд является крупнейшим рынком промышленных роботов в мире, на его долю приходится свыше 30% от объема глобального рынка, говорится в докладе. Согласно оценкам, за 2017 год в КНР будут проданы свыше 110 тыс. промышленных роботов. В то время как в предыдущем году количество обслуживающих роботов за этот год достигнет \$1,32 млрд, что на 28% больше показателя прошлого года, отмечается в докладе. К 2020 году Китай собирается войти в топ-10 самых быстрорастущих рынков, увеличив число роботов на своих фабриках в 5 раз. К тому времени страна будет тратить на роботов по \$59 млрд и выпускать по 100 тыс. новых роботов в год. (russian.cri.cn)

«Усы» для такси.
История сервиса
по вызову авто Lyft

Адина Байкынова

«А давайте прикроем к капоту наших машин искусственные усы!» — большие таксы, мохнатые и ... розовые», — закинув ногу на ногу и сложив ладони пирамидкой, говорит Джон Циммер, глава Lyft, сидя у себя в кабинете в Сан-Франциско. Логан Грин, второй основатель компании, переводит глаза на остальных собравшихся. В глазах людей читается недоумение. Еще бы, ведь через пару минут Циммер должен ехать на встречу с инвесторами. «Вообще-то я уже заказал несколько «автоусов» для наших инвесторов. По-моему, их можно считать неплохим подарком. К тому же это весело», — с улыбкой провозносит Циммер. При-мерно так представляется картина, когда второй по величине сервис по вызову авто решаете на экстраординарный шаг и кредит на все свои машины те самые мохнатые усы. Усы, кстати, больше похожи на искусственные клыки-розовые, нежели на настоящие волосы логина и паролы в приложениях, если ранее они были сохранены в браузере Google Chrome после входа в веб-версии сервисов, а также режим просмотра видеоконтента в вертикальном формате. Кроме обновления различных смартфонов до новой версии Android, то в компании пока не называют точных сроков. Как говорится в сообщении: «Мы планируем выпустить первую серию устройств Pixel и Nexus 8/9, а также планшетов Pixel C и Nexus Player. Предполагается, что до конца текущего года обновление до Android O станет доступно и для ряда устройств Samsung, LG, HTC, Huawei, Sony, Essential, Nokia, Sharp и других компаний. (newsru.com)

Автомобиль соседа
Изначально сервис назывался Zimcar. Может показаться, что это как-то связано с фамилией Циммера. Скажем, его создатели взяли часть фамилии Джона и добавили слово «автомобиль». Все переименовали, в итоге получил Zimcar. Но дело тут совсем в другом. В студенческие годы второй основатель Lyft Логан Грин получил работу в Santa Barbara Metropolitan Transist District — публичной компании, которая занималась пассажирскими перевозками. Так вот, метрополитен Санта Барбары решил отправить Грина в командировку в Зимбабве по делам компании. Там он увидел такую картину: на многочисленных улицах стояли практически отсутствующий транспорт.

«Дело было даже не в бедности. Просто жители Хараре старались воспользоваться автомобилем соседа, у которого во дворе стоял, например, минивэн. Вернувшись в США, Грин взял идею карпулинг (синоним райшеринга), который увидел в Зимбабве, за основу для университетско-

го стартапа, над коим он трудился с парой других сокурсников. Проекту дали имя Zimcar — смесь из названия африканского государства и английского «саг».

Братья-близнецы

Zimcar предлагал студентам разделить поездку до кампуса или соседнего штата с одноклассниками. Идея стартова была подкреплена собственным опытом: еще в начале своей учебы Логан оставил машину у родителей, тем самым пытаясь сократить расходы на транспорт. Но сидеть все выходные в кампусе было невыносимо, и Грин каждый раз бежал домой во время своих неподходящих занятий. Это было своего рода челлендж: проучиться четыре года в Университете Санта Барбары и ни разу не воспользоваться собственным автомобилем.

«Лос-Анджелес — это такой тип города, где ты просто не сможешь без собственного авто. Остальные варианты транспорта так плохи, что ты и сам чувствуешь себя плохо, да и к тому же ты становишься частью этой проблемы», — уже позже скажет Грин в материале для Tech Spitch. Сначала у проекта была небольшая группа на Facebook, где участники могли написать, что отправляются в ту или иную сторону и могут взять с собой попутчиков. Долгое время затею не воспринимали как что-то серьезное, а у самого Логана вообще не было времени уделять внимание проекту. Он заканчивал университет и работал в фонде «Зеленая инициатива», который занимался сбором пожертвований и спонсированием экологических проектов.

Правильный и сдержанный Логан, казалось, был полной противоположностью Джону Циммеру, который присоединился к проекту чуть позже. Разница между ними бросалась в глаза каждому родителю Циммера (выросшие дети цветов) в свое время отправили сына учиться в ультралиберальную среднюю школу. По словам Циммера, ездить в так называемые школы, чтобы «заново открыть и познать себя», Логан, напротив, вырос в пригороде Стэмфорда, в достаточно обеспеченной семье и получил классическое американское образование. Уже намого позже инвесторы будут раздумывать, давать ли деньги на развитие подобному проекту. Единственное, чего нельзя было отнять у этой парочки, так это их невероятную коллаборацию: Циммер написал сценарий, Грин хотел появиться в кадре, на встрече или, скажем, приехать на свидание в машине с

эффективной бобра и лягушки. Сразу после выхода на рынок Lyft стал одним из самых главных конкурентов другого транспортного сервиса — Uber. Обе компании являются олицетворением sharing economy (экономики совместного использования). В Lyft и Uber нет водителей. Это были первые средства, которые стартап запустил в качестве каршеринговой компании. Часть полученных денег Джон и Логан потратили на плохие трагедии и инвестиции от венчурных фондов: \$250 тыс. от фонда Facebook, \$1,2 млн в 2010 году от Floodgate. В 2011 году по итогам сессии стартап получил \$7,5 млн. Заручившись поддержкой инвесторов, молодые люди решили, что пора выходить из зоны студенческого комфорта и действовать кардинально: в Zimgride запустили мобильную версию и нацелились на более широкий рынок. Чтобы окончательно сбросить «старую кожу», Циммер и Логан создали отдельное приложение, которое получили название Lyft, а Zimcar выставили на продажу.

Пушистый талисман
Теперь об усах. На вид дурацкая идея с розовыми усами на бампере изначально принадлежала Итану Эйлеру. Тот организовал стартап, который предлагал клиентам мохнатые усы для машин всех цветов и размеров. В уютной коллекции можно было найти даже леопардовые расцветки по \$34,99 за штуку. Конечно, большинство людей восприняли все это как шутку. Бизнес Итана стал загибаться, но вскоре к нему обратился некто Джон Циммер. Неизвестный заказчик просил «десять тысяч» розовых пушистых усов. Как потом оказалось, это был тот самый Циммер — со владелиц райшерингового стартапа Lyft, а усы были нужны ему для инвесторов и водителей сервиса. Как и ожидалось, первоначальная идея с усами получила неоднозначный отклик не только от самих водителей, но и тех, кто был причастен к компании лишь косвенно. Например, журналист NewYorkTimes Ник Билтон в своем материале написал следующее: «Никто не хотел появиться в кадре, на встрече или, скажем, приехать на свидание в машине с

розовыми усами и не важно, больше они или меньше». Ребята из Lyft отбивались, как могли. Кира Вамплер, директор по маркетингу, ответила, что «многие компании готовы убить за такой тип брендинга». В нем столько страсти, ведь они розовые». Несмотря на то, что «автоусы» некоторым казались «слишком милыми», в скором времени они стали отличительным знаком компании, а Циммер нанял Итана в качестве главы работы с продуктами Lyft.

В прошлом году компания объявила, что пересмотрела свои огромные розовые усы и поменяет их на светящийся гаджет, который крепится на приборную панель авто. Устройство начинает мигать, когда приближается к месту, где стоит пассажир, и сразу же выводит на экран панель от Lyft. Тем временем будет заниматься «создатель автоусов» Итан — непонятно.

Делись, не дерись

Вскоре о компании узнал Шон Аггарвала, тогдашний финансовый директор eBay. Он и стал одним из первых инвесторов Zimgride. Это были первые средства, которые стартап запустил в качестве каршеринговой компании. Часть полученных денег Джон и Логан потратили на плохие трагедии и инвестиции от венчурных фондов: \$250 тыс. от фонда Facebook, \$1,2 млн в 2010 году от Floodgate. В 2011 году по итогам сессии стартап получил \$7,5 млн. Заручившись поддержкой инвесторов, молодые люди решили, что пора выходить из зоны студенческого комфорта и действовать кардинально: в Zimgride запустили мобильную версию и нацелились на более широкий рынок. Чтобы окончательно сбросить «старую кожу», Циммер и Логан создали отдельное приложение, которое получили название Lyft, а Zimcar выставили на продажу.

Пушистый талисман

Теперь об усах. На вид дурацкая идея с розовыми усами на бампере изначально принадлежала Итану Эйлеру. Тот организовал стартап, который предлагал клиентам мохнатые усы для машин всех цветов и размеров. В уютной коллекции можно было найти даже леопардовые расцветки по \$34,99 за штуку. Конечно, большинство людей восприняли все это как шутку. Бизнес Итана стал загибаться, но вскоре к нему обратился некто Джон Циммер. Неизвестный заказчик просил «десять тысяч» розовых пушистых усов. Как потом оказалось, это был тот самый Циммер — со владелиц райшерингового стартапа Lyft, а усы были нужны ему для инвесторов и водителей сервиса. Как и ожидалось, первоначальная идея с усами получила неоднозначный отклик не только от самих водителей, но и тех, кто был причастен к компании лишь косвенно. Например, журналист NewYorkTimes Ник Билтон в своем материале написал следующее: «Никто не хотел появиться в кадре, на встрече или, скажем, приехать на свидание в машине с

розовыми усами и не важно, больше они или меньше». Ребята из Lyft отбивались, как могли. Кира Вамплер, директор по маркетингу, ответила, что «многие компании готовы убить за такой тип брендинга». В нем столько страсти, ведь они розовые». Несмотря на то, что «автоусы» некоторым казались «слишком милыми», в скором времени они стали отличительным знаком компании, а Циммер нанял Итана в качестве главы работы с продуктами Lyft.

Вскоре о компании узнал Шон Аггарвала, тогдашний финансовый директор eBay. Он и стал одним из первых инвесторов Zimgride. Это были первые средства, которые стартап запустил в качестве каршеринговой компании. Часть полученных денег Джон и Логан потратили на плохие трагедии и инвестиции от венчурных фондов: \$250 тыс. от фонда Facebook, \$1,2 млн в 2010 году от Floodgate. В 2011 году по итогам сессии стартап получил \$7,5 млн. Заручившись поддержкой инвесторов, молодые люди решили, что пора выходить из зоны студенческого комфорта и действовать кардинально: в Zimgride запустили мобильную версию и нацелились на более широкий рынок. Чтобы окончательно сбросить «старую кожу», Циммер и Логан создали отдельное приложение, которое получили название Lyft, а Zimcar выставили на продажу.

Пушистый талисман
Теперь об усах. На вид дурацкая идея с розовыми усами на бампере изначально принадлежала Итану Эйлеру. Тот организовал стартап, который предлагал клиентам мохнатые усы для машин всех цветов и размеров. В уютной коллекции можно было найти даже леопардовые расцветки по \$34,99 за штуку. Конечно, большинство людей восприняли все это как шутку. Бизнес Итана стал загибаться, но вскоре к нему обратился некто Джон Циммер. Неизвестный заказчик просил «десять тысяч» розовых пушистых усов. Как потом оказалось, это был тот самый Циммер — со владелиц райшерингового стартапа Lyft, а усы были нужны ему для инвесторов и водителей сервиса. Как и ожидалось, первоначальная идея с усами получила неоднозначный отклик не только от самих водителей, но и тех, кто был причастен к компании лишь косвенно. Например, журналист NewYorkTimes Ник Билтон в своем материале написал следующее: «Никто не хотел появиться в кадре, на встрече или, скажем, приехать на свидание в машине с

розовыми усами и не важно, больше они или меньше». Ребята из Lyft отбивались, как могли. Кира Вамплер, директор по маркетингу, ответила, что «многие компании готовы убить за такой тип брендинга». В нем столько страсти, ведь они розовые». Несмотря на то, что «автоусы» некоторым казались «слишком милыми», в скором времени они стали отличительным знаком компании, а Циммер нанял Итана в качестве главы работы с продуктами Lyft.

Вскоре о компании узнал Шон Аггарвала, тогдашний финансовый директор eBay. Он и стал одним из первых инвесторов Zimgride. Это были первые средства, которые стартап запустил в качестве каршеринговой компании. Часть полученных денег Джон и Логан потратили на плохие трагедии и инвестиции от венчурных фондов: \$250 тыс. от фонда Facebook, \$1,2 млн в 2010 году от Floodgate. В 2011 году по итогам сессии стартап получил \$7,5 млн. Заручившись поддержкой инвесторов, молодые люди решили, что пора выходить из зоны студенческого комфорта и действовать кардинально: в Zimgride запустили мобильную версию и нацелились на более широкий рынок. Чтобы окончательно сбросить «старую кожу», Циммер и Логан создали отдельное приложение, которое получили название Lyft, а Zimcar выставили на продажу.

Пушистый талисман
Теперь об усах. На вид дурацкая идея с розовыми усами на бампере изначально принадлежала Итану Эйлеру. Тот организовал стартап, который предлагал клиентам мохнатые усы для машин всех цветов и размеров. В уютной коллекции можно было найти даже леопардовые расцветки по \$34,99 за штуку. Конечно, большинство людей восприняли все это как шутку. Бизнес Итана стал загибаться, но вскоре к нему обратился некто Джон Циммер. Неизвестный заказчик просил «десять тысяч» розовых пушистых усов. Как потом оказалось, это был тот самый Циммер — со владелиц райшерингового стартапа Lyft, а усы были нужны ему для инвесторов и водителей сервиса. Как и ожидалось, первоначальная идея с усами получила неоднозначный отклик не только от самих водителей, но и тех, кто был причастен к компании лишь косвенно. Например, журналист NewYorkTimes Ник Билтон в своем материале написал следующее: «Никто не хотел появиться в кадре, на встрече или, скажем, приехать на свидание в машине с

розовыми усами и не важно, больше они или меньше». Ребята из Lyft отбивались, как могли. Кира Вамплер, директор по маркетингу, ответила, что «многие компании готовы убить за такой тип брендинга». В нем столько страсти, ведь они розовые». Несмотря на то, что «автоусы» некоторым казались «слишком милыми», в скором времени они стали отличительным знаком компании, а Циммер нанял Итана в качестве главы работы с продуктами Lyft.

Вскоре о компании узнал Шон Аггарвала, тогдашний финансовый директор eBay. Он и стал одним из первых инвесторов Zimgride. Это были первые средства, которые стартап запустил в качестве каршеринговой компании. Часть полученных денег Джон и Логан потратили на плохие трагедии и инвестиции от венчурных фондов: \$250 тыс. от фонда Facebook, \$1,2 млн в 2010 году от Floodgate. В 2011 году по итогам сессии стартап получил \$7,5 млн. Заручившись поддержкой инвесторов, молодые люди решили, что пора выходить из зоны студенческого комфорта и действовать кардинально: в Zimgride запустили мобильную версию и нацелились на более широкий рынок. Чтобы окончательно сбросить «старую кожу», Циммер и Логан создали отдельное приложение, которое получили название Lyft, а Zimcar выставили на продажу.

Пушистый талисман
Теперь об усах. На вид дурацкая идея с розовыми усами на бампере изначально принадлежала Итану Эйлеру. Тот организовал стартап, который предлагал клиентам мохнатые усы для машин всех цветов и размеров. В уютной коллекции можно было найти даже леопардовые расцветки по \$34,99 за штуку. Конечно, большинство людей восприняли все это как шутку. Бизнес Итана стал загибаться, но вскоре к нему обратился некто Джон Циммер. Неизвестный заказчик просил «десять тысяч» розовых пушистых усов. Как потом оказалось, это был тот самый Циммер — со владелиц райшерингового стартапа Lyft, а усы были нужны ему для инвесторов и водителей сервиса. Как и ожидалось, первоначальная идея с усами получила неоднозначный отклик не только от самих водителей, но и тех, кто был причастен к компании лишь косвенно. Например, журналист NewYorkTimes Ник Билтон в своем материале написал следующее: «Никто не хотел появиться в кадре, на встрече или, скажем, приехать на свидание в машине с

«Я задержусь...»: как сделать так, чтобы сотрудник не боялся переработок

Арина Усманова

По данным недавнего онлайн-исследования международной рекрутинговой компании Antal, каждый второй казахстанец недоволен соотношением нагрузки и вознаграждения, а также компенсационным пакетом. 28% респондентов уровнем нагрузки и вознаграждения и вовсе недовольны. В опросе, обозначившем проблему переработок, участвовало более тысячи сотрудников казахстанских и международных компаний.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» опросил трех специалистов из смежных областей и узнал о том, как подготовить сотрудника к лишним часам на работе. Зкрытие квартала, сдача проекта или внезапно возникнувшая «халтура», сулящая хороший гонорар — вот далеко не полный список уважительных причин, по которым мы разрешаем себе задержаться на работе. Но за последние несколько лет переработки и лишние часы, проведенные в офисе, заняли прочие позиции в нашей жизни. Вместо реальных powodов гипотетические — кризис, и как следствие — риск попасть под сокращение, непопулярный и исходящий из него карьерные возможности. Ну и куда без безразличного «неприлично уйти с работы раньше босса». Однако, как показывает статистика, за последний год ситуация изменилась.

«В кризис в связи с сокращениями многие вынуждены дополнять обязанности. В тот период времени они должны были мириться с таким положением вещей, так как понимали необходимость этого шага, держались за рабочее место и ценили любую возможность быть полезными для компании. Однако сейчас ситуация изменилась в лучшую сторону, у работодателей стало немного больше возможностей вернуть сотрудников, но пока не все это делают. Тем временем люди начали уставать от дополнительной работы и обязанности, что отразилось и на итогах опроса», — комментирует результаты опроса Виктор Гребенников, руководитель отдела продаж в транзитной сфере компании Antal в Казахстане Анна Ковникая.

Виктор Гребенников, казахстанский психолог из центра психологии «Нагаль», который провел более 300 бизнес-тренингов для отечественных и международных компаний, советует говорить с новым сотрудником о возможных задержках на работе заранее и подробно. Причем наедине, без свидетелей. Специалист предупреждает: через коллектив кандидат может почувствовать некоторое социальное давление или даже унижение. Для того чтобы облегчить задачу, нужно вести диалог «наизусть». Специалист предлагает про-то, что сейчас «непросто-времена» и что от сотрудника ждут понимания и лояльности к компании и ее ценностям. Также можно сослаться на местных авторитетов — что они всеми силами поддерживают компанию. Потом полезно поговорить с коллегами, что компания обязательно оценит все его усилия и будет это учитывать при его карьерном росте, при назначении бонусов, при отпуске и т.д., —



уточняет Виктор Гребенников. Автор личностных тренинговых программ подчеркивает важность отслеживания реакции нового работника на вынужденную переработку. «Реагировать на нее нужно сразу! Нельзя оставлять реакцию, особенно сопротивления без внимания — сотрудник должен чувствовать, что его замечают и

понимают! Если сразу преодолеть все сопротивление и возражения, то они не накопятся. Психолог уверен: в этом случае угноривать сотрудника на дополнительные часы будет легче, и шанс внутреннего и внешнего «бунта» будет исключен. По-лучше говорить, что вы (сотрудника) понимаете и сами перерабатываете, это

временно. Гребенников подчеркивает: очень важно провести беседу именно в виде диалога, а не командного монолога или приказа. Эксперт по систематизации бизнеса и построению сильных команд, основатель проекта «Бизнес-конструктор» Кирилл Куницкий считает, что баланс работы и

личной жизни сотрудников является одним из важных критериев здорового климата в компании, и каждый собственный бизнес должен стремиться поддерживать этот баланс у сотрудников. «Даже если возникает период повышенной загрузки, крайне важно, чтобы он не длился слишком долго, и как можно скорее компания перешла в режим работы с нормальной загрузкой персонала». Бизнес-тренер также подчеркивает значимость мотивации.

Кароси — смерть от переработки по-японски

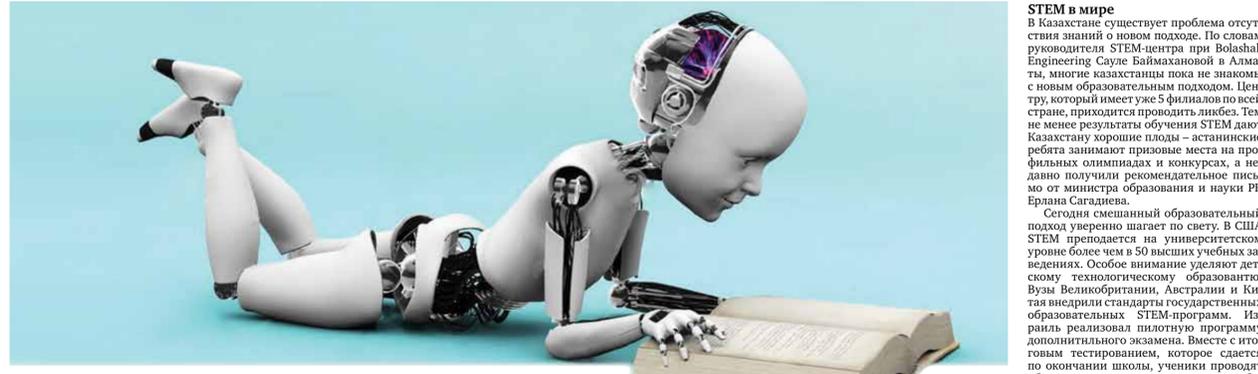
Вопрос переработок особенно остро встал в последние несколько десятилетий — эпоху, которую принято называть становлением и расцветом информационного общества. С конца 1970-х мир познал глобальные изменения — потребление возросло в разы, численность населения наращивала миллиарды, а количество информации начало зашкаливать.

На рабочих местах увеличивалась ответственность, возникли новые обязанности, неизвестные ранее задачи нужно было решать здесь и сейчас. К такому объему работ человечество не готовило. Мир охватила офисная паника — возросла конкуренция, особую роль стали играть продвижение по карьерной лестнице, получение нефинансовых бонусов и вполне вещественных премий.

Смертельное увлечение работой охватило Японию в середине 1980-х. Время расцвета японского финансового пузыря совпало с аналогичной кончиной десятка представителей высшего менеджмента. Все они пали жертвами инфаркта и инсульта на фоне стресса, при этом были в полном расцвете сил и не имели признаков заболеваний. Феномен окрестили «кароси» (букв. «смерть» по-японски) и признали болезнью, поразившей профессиональное японское сообщество. К 2015 году число работяг, погибших за офисным столом, перевалило за 2300 человек, и это не считая самоубийств и их попыток по числу рабочего стресса.

Недетские увлечения для детских успехов STEM(A)?

Чему нужно учиться нашим детям, чтобы на работе их не заменили роботы



Арина Усманова

Канули в Лету времена, когда на уроках труда каждому мальчику вручали резинку по дереву, а девочке — выкройку фарфуса. Сегодня дети увлечены рисованием 3D-ручками, написанием простейших приложений и могут зарабатывать вполне приличные суммы на разработке компьютерных и мобильных игр. Списки юных миллионеров постоянно пополняются IT-гениями, увлеченными изобретателями и призерам международных математических олимпиад. Как обеспечить ребенку «золотое» будущее и по-настоящему увлечь его, вопреки дав толчок развитию технических способностей? Вам поможет STEM, союз ключевых академических областей — науки, математики, техно-

логии и инжиниринга (англ. science, technology, engineering and mathematics). Иногда сюда добавляют и творчество (art). В том, что стоит за буквами акронима будущего, разбирается деловой еженедельник «Капитал.kz».

Советские НИИ и конструкторские бюро — в школы STEM — подход интегрированный. Он зародился и начал активно развиваться в США, и именно американцы настаивают на важности создания устойчивых связей между школой, социумом, работой и всем миром для того, чтобы человек был более конкурентоспособным и комфортно чувствовал себя в глобальной среде. Что же предполагает такая интеграция в меньших масштабах? Научно-технические концепции биологии, химии и физи-

ки, алгебры и геометрии, а также программирования изучаются наглядно, в контексте реальной жизни. На каждом уроке дети разбирают задачи, строят и развивают прототипы в современных начинниках. Погружаясь в конкретный проект, детские руки создают реально работающие продукты.

Вместо предметов — темы. Вместо того, STEM предполагает кроссдисциплинарное обучение: вместо того чтобы изучать в каждом из пяти направлений отдельно, можно интегрировать их в единую схему обучения и создать новую образовательную среду. На практике инженерия тесно связана с геометрией и физикой, биология — с математикой. То же может

последовательности STEM не придерживаются строгих учебных планов, успешно отвечают на вопросы теории, но не могут применить ее на практике. Проще говоря, дети учатся по темам, а не по предметам.

Аналитическое мышление, здоровая самокритика и умение работать в команде. Помимо навыков и умения новая образовательная среда ставит акцент на анализ и критику результатов работы. Тестирование, анализ рисков и «разбор полетов» — важнейшие стадии STEM-подхода. Конструируя модель ракеты, школьник мог выбрать неправильный дизайн топливного отсека. То же может

произойти с кодом новой программы. Подробный анализ ошибок под руководством хорошего специалиста научит ребенка преодолевать трудности, с которыми ему придется столкнуться во взрослой жизни. Дети STEM-среды в отличие от детей-индивидуалистов, увлеченных гаджетами, умеют работать в команде и понимают значимость каждого члена коллектива. Они решают пробные задачи силами и сами достигают назначенной цели.

STEM в мире
В Казахстане существует проблема отсутствия знаний о новом подходе. По словам руководителя STEM-центра при Bolshak Engineering Sayue Баймахановой в Алматы, многие родители пока не знают о новом образовательном подходе. Центры, который имеет уже 5 филиалов по всей стране, приходится проводить ликбез. Тем не менее результаты обучения STEM дают Казахстану хорошие плоды — астанкинские ребята занимают призовые места на профильных олимпиадах и конкурсах, а недавно получили рекомендательное письмо от министра образования и науки РК Ермака Садырбека.

Сегодня смешанный образовательный подход успешно шагает по свету. В США STEM преподается на университетском уровне более чем в 50 высших учебных заведениях. Особое место в тематическую программу технологического образования. Вузз Великобритании, Австралии и Китая внедрили стандарты государственных образовательных STEM-программ. Израиль реализовал пилотную программу дополнительного экзамена. Вместе с итотовым тестированием, которое сдается по окончании школы, ученики проводят обязательную исследовательскую работу.

Научным исследованием школьного руководителя и даже студента. В России открываются профильные магистерские программы, успешно работают детские учебные центры. В 3 крупнейших городах Украины реализуется проект «STEM-профессии будущего», подход финансово поддерживают известные украинские компании, которые заинтересованы в интеграции STEM-специалистов в свою работу. Средства, полученные на развитие образования в Беларуси, выделяемые бюджетом ЕС по Программе развития ООН, вкладываются в популяризацию подхода среди молодежи и детей. Программы развития нового образования внедряются в университеты и частные детские технологические центры (их в Беларуси более 10).

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

ГОНОЧНЫЙ КРАСНЫЙ

Ford анонсировал выпуск спецсерии суперкара GT, посвященной победе заводской команды в Ле-Мане в 1967 году. Тогда, на болиде GT40 Mark IV фордовская команда одержала в Ле-Мане четыре победы подряд в абсолютном зачете. Триумф 1967-го примечателен еще и тем, что заводской гонщик Дэн Терри спонтанно положил начало традиции обливаться шампанским на подиуме. Юбилейный Ford GT '67 Heritage Edition окрашен в «гоночный красный» – Race Red с белыми полосками Frozen White, на кузов нанесены исторический бортовой номер, а серебристые корпуса внешних зеркал и углепластиковый обвес повторяют собой стилистику оригинала полувековой давности. Сквозь 20-дюймовые колесные диски из кованого алюминия проглядывают красные тормозные суппорты Brembo. Шины – Michelin Pilot Sport Cup 2 размерности 325/30 ZR 20. В салоне кресла-ковши, а также руль отделаны кожей с контрастной прострочкой. Ремни безопасности, как и кузов, красного цвета. На передней панели и в дверях имеются вставки из затемненной нержавеющей стали. Техническая составляющая осталась без изменений – двигатель V6 3.5 Eco Boost мощностью 656 л.с. при 746 Нм крутящего момента, который работает в паре с семиступенчатой роботизированной КПП с двумя сцеплениями. Ford GT '67 Heritage Edition ориентирован на тех ценителей данной модели, которые бы хотели получить нечто эксклюзивное. Тираж «ле-мановской» серии остается неизвестным, но он явно не превысит двузначное число, поскольку общий объем намеченных к выпуску суперкаров GT в течение ближайших лет ограничен одной тысячей единиц.

САЛЮТУЯ
УХОДЯЩЕМУ ЛЕТУ

Родстер BMW Z4 нового поколения открылся миру. Пока еще в ранге шоу-кара, однако его серийная ипостас будет показана уже в следующем году. Разработка дуэта BMW Z4/Toyota Supra велась обеими компаниями с 2013 года. Машины полностью сохраняют самобытность фирменных дизайнов, отдельные линейки моторов и индивидуальные особенности салонов. Однако подвеска, тормозная система и ряд прочих незаметных, но важных конструктивных элементов будут общими. Да и выпускаться обе модели будут в одном месте – на заводе Magna Steyr в австрийском Граце. Как будет выглядеть будущая «Супра» – мы можем только гадать (впрочем, смотрим модели могут произойти уже ближайшей осенью). Баварцы первыми обнародовали свою машину, чей публичный дебют состоялся в четверг в калифорнийском Пембл-бич. Эффектная, хищная двухдверка вернулась к истокам и получила тканевый складной верх вместо жесткой трансформируемой крыши предшественницы. Дебют серийной версии BMW Z4 намечен на весну 2018 года, и, скорее всего, это произойдет в Женеве. По слухам, Z4 зайдет на рынок с тремя исполнениями двух двигателей. Это «турбочетверка» 2.0 в двух степенях форсировки sDrive20i и sDrive30i (197 и 252 л.с.), а также «турбошестерка» 3.0 M40i (340 л.с.). Топовая версия Z4 M (370 л.с.) будет добавлена в производственную гамму позже. Дилемму выбора для будущих клиентов существенно облегчит то обстоятельство, что Z4 будет выпускаться только в открытом варианте, исключительно с задним приводом, но зато с возможностью выбора из шестиступенчатой «механики» и восьмидиапазонного «автомата». Закрытый кузов «купе» зарезервирован для сестринской Toyota Supra.

ИСТОРГАЮЩИЙ
ВОДУ-2

Hyundai представил свою вторую водородную модель – это тоже кроссовер, но с увеличенной в полтора раза дальностью хода. Автомобиль с рабочим названием Next Generation FCEV был представлен в четверг на специальном мероприятии в Сеуле. Новинка заменит собой в модельном ряду ix35 Fuel Cell, выпускавшийся серийно с 2015 года. Изменилась не только внешность машины, но и существенно улучшились технические характеристики. Так, если отдача мотора предшественника составляла 136 л.с., то Next Generation FCEV может похвастаться уже 163 «лошадками» (паспортные 120 кВт и 400 Нм). Соответственно, если ix35 Fuel Cell мог проехать от заправки до заправки 594 километра, то его наследник – уже свыше 800 км. При этом фактическая дальность будет еще больше, поскольку в 2014 году ix35 Fuel Cell смог проехать без дозаправки 700 километров. Прочие данные машины остаются неизвестными, однако сообщается, что кроссовер оснащен тремя одинаковыми баками для хранения водорода. На ix35 Fuel Cell для этих целей использовались два резервуара разных размеров. В серию Next Generation FCEV пойдет в следующем году. Надо полагать, под более привычным именем, вписывающимся в существующую систему названий корейской марки.

■ Фишки обновленного
флагмана Mercedes-Benz

Оксана Черноножкина

В Казахстане начались продажи нового Mercedes-Benz S-класса. Его презентация в Алматы была приурочена к открытию в фешенебельном районе южной столицы нового автосалона AMG.

Для тех, кто не в курсе, AMG – это придворное тюнинговое ателье штуртгартской марки. Компания была основана в далеком 1967 году, а с 2005-го стала частью концерна Daimler AG. Ее специализация – создание более мощных, спортивных, роскошных и эксклюзивных модификаций автомобилей Mercedes-Benz, а также представление интересов компании в автоспорте. Но да Бог с ним, с AMG. В нашем объективе нынче исключительно обновленный S-класс.

84 диода на «глаз»

Шестое поколение флагмана с трехлучевой звездой на капоте (кузов W222) увидело свет в 2013 году (разработки модели и вовсе начались в 2009 году). Он был великолепен! И как обычно задавал тон, то есть поднимал планку по уровню комфорта, роскоши и инновациям на новый, недостижимый для конкурентов уровень. Прошло 4 года, что по меркам автомобилестроения довольно приличный срок, и настала пора обновлений. Но как сделать лучше то, что



и без того является эталоном? Правильно, крайне осторожно.

Поклодвали над бамперами (изменения заметит только ярый фанат марки) и решеткой радиатора – новый S-класс получил сдвоенные планки, как у Maybach, модернизировали фары – передняя светоточка Multibeam теперь шеголяет 84 диодами на каждый «глаз» (раньше было

по 56), встречных водителей не «слепит» (система Intelligent Light автоматически затемняет отдельные секции при приближении ко встречной машине), а при необходимости может осветить дорогу на 650 метров вперед, чему способствует сверхдальний луч Ultra Range.

6 программ релаксации

В салоне появился новый трехспицевый руль, изюминка которого – сенсорные панели для управления медиасистемой на боковых спицах, а два больших дисплея на центральной консоли диагональю 12,3 дюйма каждый (левый играет роль бортового компьютера, а правый – мультимедийной системы) – теперь убраны под единое стекло. Кожа тончайшей выделки, настоящее дерево, хромированные акценты – без этого куда. Более того, новому S-классу теперь доступна система Energizing Comfort Control. Она предлагает 10-минутный сеанс комплексной терапии. С этой целью ей позволено одновременно управлять сразу несколькими функциями автомобиля: климат-контролем, ароматизатором, контурной подсветкой, аудиосистемой, а также обогревом, вентиляцией и массажем в креслах. В результате на выбор предлагается 6 программ: Свежесть, Тепло, Жизнеспособность, Радость, Комфорт, Тренировка.

■ Роскошь и минимализм
новой Audi A8

Оксана Черноножкина

После Porsche испытывает новый Cayenne, а китайцы мечтают купить с потрохами Chrysler Group, Audi показала четвертое поколение своего представительского седана A8. На рынке СНГ флагман компании из Ингольштадта будет доступен уже в конце года.

Новая A8 явила собой самую что ни на есть настоящую выставку последних достижений наследников Августа Хорьха. Впрочем, а как иначе – все-таки флагман марки. Здесь вам и новый дизайн, и матричные лазерные фары, и активная электропневматическая подвеска, и самообучающийся навигатор, автопарковщик, и даже автопилот третьего уровня! Но давайте по порядку.

Размер имеет значение

Крупную решетку и остроконечную оптику немцы показывали нам уже не один год, но все на концептах. Порой даже начинало казаться, что они ждут нового вдохновения – добавить штрихов, изменить наклон углов... Ан, нет – просто дебют нового «прогрессивного лица бренда» решили начать с флагмана. Строгие лаконичные формы, безупречная пластика – эдакий минимализм, покоряющий без слов. Салон подкупает свежестью и опять же минимализмом. Большая часть органов управления отдана на откуп сенсорам. Приборная панель – цифровая, с разрешением 1920x720 точек. На центральной консоли два сенсорных дисплея диагональю 10,1 дюйма каждый. Сверху – мультимедийная система, ниже – климат-контроль. Есть система голосового управления, а навигация, анализируя ваши ежедневные поездки, способна самообучаться. Отличная вещь – дистанционная парковка. Она запускается со смартфона и не требует вашего присутствия за рулем. Но, пожалуй, главная гордость – все же автопилот третьего уровня и масса ступней. Первый – уже не просто комбинация адаптивного круиз-контроля и удержания на полосе. Traffic Jam Pilot может брать на себя управление на шоссе на скоростях до 60 км/ч – представление об окружающей обстановке он получает через радары, камеры и ультразвуковые сенсоры, которыми автомобиль напичкан под завязку. Второй доступен лишь пассажирам второго ряда. Там – на втором ряду – весьма очень комфортно. Все, что нужно, можно настроить или отрегулировать с помощью дистанционного пульта с OLED-дисплеем. Взять хотя бы те же лампы для чтения – регулируются не только их яркость и положение, но и размер светового пятна!



Общее число «помощников» в новой A8 41 – на сегодняшний день это новый стандарт класса.

Индивидуальный подход

В основе новой A8 лежит продвинутая вариация платформы MLB Evo. Отличие этой версии от той, что использовалась при постройке Q7, в индивидуальных для каждого колеса электроприводах, которые пришли на смену традиционным стабилизаторам поперечной устойчивости. Фронтальная камера системы креноподавления сканирует дорогу 18 раз в секунду, данные поступают в «электронный мозг», который и вычисляет как именно следует отрегулировать электромоторам стабилизаторам, электронноуправляемым амортизаторам и пневмопружинам, чтобы в салоне никто не почувствовал неровности дорожного полотна. Проще говоря, электропривод здесь способен не только подавлять крены, но и с точностью выверенным ходом и в точно рассчитанный момент приподнимать и опускать каждое колесо по отдельности, тем самым филигранно обрабатывая неровности, замеченные всевидящим оком камеры. Более того, при угрозе бокового удара, определяемой по круговым сенсорам автопилота, она способна приподнять на 80 мм ту сторону кузова, к которой, к примеру, приближается автомобиль на скорости выше 25 км/ч. В результате нагрузка удара придется не на дверь, а на более прочные порог и пол.

Кроме этого, новая пневмоподвеска умеет подавлять клевки и наклоны кузова при торможении и разгоне, а на скорости



выше 120 км/ч опускает кузов на 20 мм. Единственная ее слабость, над устранением которой пока бьются инженеры, – ограниченные возможности камеры в условиях плохой видимости.

Стоит отметить и то, что новая A8 получила заднюю управляемую ось (опция). Инженеры компании уверяют, что вкупе с новой подвеской это дало им возможность наконец-то найти идеальный баланс между такими характеристиками автомобиля, как комфорт, управляемость и стабильность. Ну и заодно уменьшить диаметр разворота автомобиля – для этого маневра A8 теперь требуется меньше пространства, чем A4.

Еще одна инновация, появившаяся на флагмане штуртгартской марки, – автопилот третьего поколения. Автомобиль может без помощи водителя двигаться по трассе в пределах полосы, изменять скорость согласно считываемым сенсорами дорожным знакам, притормаживать перед перекрестками, развязками и впереди идущими машинами, если их скорость ниже, и даже самостоятельно перестраиваться в соседний ряд. Последнее действие, правда, оговорено некоторыми условиями: должно быть свободное пространство для маневра плюс включенный поворотник. В общем, учитывая реалии настоящего дня, этот автопилот на наших дорогах – вещь пока что практически бесполезная: у нас то знаков нет, то места для маневра... Но знать, что твоя машина это может – все же приятно.

180 км/ч в сумерках

В этом плане гораздо более полезная вещь – функция Evasive Steering Assist, что означает – «рулевой помощник для уклонения от столкновения». В экстренной ситуации электроника приходит на помощь водителю, а именно докручивает руль, облегчая тем самым совершение маневра.

Оценят будущие владельцы нового S-класса и активную гидропружинную подвеску Magic Body Control. Благодаря ей автомобиль не едет, а словно парит над дорогой. Кроме того, она теперь умеет прощупывать дорогу не только на скорости до 180 км/ч, но и в сумерках. А режим Curve позволяет накрестить кузов внутри поворота на угол до 2,65 градуса, что положительно сказывается на комфорте. Жаль лишь, что предлагается Magic Body Control как опция. Впрочем, пневмоподвеска Airmatic, входящая в базовое оснащение седана, тоже весьма неплоха. Настраивая жесткость амортизаторов и корректируя величину клиренса, она способна адаптироваться к состоянию дорожного покрытия.

Один из приятных бонусов – дистанционная парковка. Чтобы освоить эту функцию, достаточно смартфона с протоколом NFC. А функция Business Telephony in the Rear подключит к мультимедийной системе ваш второй телефон и без проблем переадресует входящие звонки с одного смартфона на другой.

50 км без бензина

Линейку двигателей для нового S-класса составляют турбодизели объемом 3,0 литра и мощностью 286 и 340 л.с., битурбированный атмосферник V8 объемом 4,0 литра и мощностью 470 л.с. и 6,0-литровый V12 мощностью 630 л.с. (для версии Mercedes-AMG S 65). Коробок передач две – уже известный «9G-tronic Plus и суперсовременный «автомат» 9G-tronic Plus.

К концу года появится и гибридная версия – бензин-электрическая. Обещанный запас хода «на батарейках» – до 50 км.

Новые стандарты

Непрерывной фишкой представительского седана Audi A8, с момента его первого дебюта в 1994 году, всегда был алюминиевый кузов. Но при разработке четвертого поколения немцы решили, что одного «крылатого» металла мало. Силовая структура кузова премиальной «авоськи», именуемая Audi Space Frame, теперь включает в себя комбинацию различных алюминиевых сплавов и сталей, магний и углеволоконный композит. Все эти материалы соединены между собой несколькими видами сварки, заклепок, винтов и клеевых соединений. Результат – жесткость кузова на кручение выросла на 24%.

Есть небольшие изменения и в габаритах: автомобиль стал на 37 мм длиннее (5172 мм), на 3 мм уже (1945 мм) и на 13 мм выше (1473). При этом колесная база прибавила 6 мм (2998 мм).

Только гибриды

Еще одна инновация, за счет которой новые A8 будут отличаться от своих конкурентов, – поголовная гибридизация. То есть все версии флагмана Audi без исключений будут гибридами – они получили умеренную 48-вольтовую гибридную систему Mild Hybrid, включающую комбинированный стартер-генератор (BAS) с водяным охлаждением и литиевый аккумулятор на 10 Ач. Первый обеспечивает функцию start/stop, активную не только при полной остановке машины, но и до скорости 22 км/ч. Эта функция в A8 четвертого поколения связана как с педалями, так и с фронтальной камерой. Например, если в пробке электроника увидит, что машина впереди тронулась с места, то запустит DBC, не дожидаясь пока водитель снимет ногу с педали тормоза. В функции же литиевого аккумулятора входит обязанность накапливать энергию при торможении и отдавать ее при разгоне. Кроме этого, именно батарея обеспечивает работу всех вспомогательных систем автомобиля во время так называемого свободного выезда – с заглушенным ДВС на скоростях от 55 до 160 км/ч. Что, кстати, довольно ощутимо сказывается на экономии топлива – в среднем 0,7 л на 100 км пути.

Первоначально линейку моторов автомобиля составит «турбочетверка» 2,0 (252 л.с.) и «шестерка» 3,0 TFSI (340 л.с.) и 3,0 TDI (286 л.с.). В 2018 году добавятся «авоськи» 4,0 TDI (435 л.с.) и 4,0 TFSI (460 л.с.). Венцом же станет 6,0-литровый W12 мощностью 585 л.с. Все моторы сочетаются с новым более эффективным восьмиступенчатым «автоматом» и полным приводом (тяги раскидываются в пропорции 40:60 в пользу задней оси).

Последним встанет на конвейер заряжаемый от сети гибрид A8 L e-tron-quadric на базе бензинового мотора 3.0. Суммарная отдача силовой установки – 449 л.с. На этой модификации будет внедрена беспроводная зарядка тяговой батареи (емкость 14,1 кВт/ч, пробег – 50 км) при помощи гаражного «коврика» мощностью 3,6 кВт.