



Казанский национальный исследовательский технический университет  
им. А.Н. Туполева – КАИ (КНИТУ-КАИ)  
Управление по связям с общественностью

# МОНИТОРИНГ СМИ

12.07. – 19.07.19

<b>УПОМИНАНИЯ</b>	<b>КНИТУ-КАИ</b> .....	<b>3</b>
Текст_Новости Перми: Студенты пермского политеха до 20% дисциплин будут изучать онлайн .....		4
Газета.ru: Добрый напиток: как в Татарстане делают чай .....		5
Вечерняя Казань: В ТАТАРСТАНЕ ДЕЛЕЖ МАНДАТОВ НАЧАЛСЯ С ВОЛНЫ КОМПРОМАТА.....		8
Реальное время: «Имидж России сейчас не на самом высоком уровне. Для айтишников это не очень хорошо» .....		10
<b>НОВОСТИ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ</b> .....		<b>18</b>
Министерство науки и высшего образования РФ: Образовательное и научное сотрудничество России и Беларуси - в числе приоритетов деятельности Союзного государства .....		19
<b>НОВОСТИ ИННОВАЦИЙ</b> .....		<b>21</b>
Naked Science: Создан материал для аккумуляторов будущего.....		22



# УПОМИНАНИЯ КНИТУ-КАИ

## Текст\_Новости Перми:

### Студенты пермского политеха до 20% дисциплин будут изучать онлайн

<https://www.chitaitext.ru/novosti/studenty-permskogo-politekha-do-20-distsiplin-budut-izuchat-onlayn/>

13.07.19

В этом году ПНИПУ начнет получать финансирование по гранту правительства края на развитие международной конкурентоспособности в размере 162 млн рублей (52 млн рублей в 2019 году, 56 млн – в 2020, 54 млн – в 2021 году).

Финансирование выделяется на разработку программы для участия университета в проекте «5-100». Это государственная программа поддержки, запущенная Министерством образования и науки РФ в 2012 году в целях максимизации конкурентной позиции группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ. На данный момент в проекте участвует 21 университет. В 2020 году планируется новый конкурсный отбор вузов.



Средства, полученные университетом в рамках гранта, будут расходоваться в том числе на цифровую трансформацию образования.

«В следующем году мы будем осуществлять прием абитуриентов на онлайн-программу подготовки магистров по направлению «Мехатроника и робототехника». Данная программа разрабатывалась четырьмя вузами: ПНИПУ, КАИ, ЛЭТИ и МГТУ им. Баумана. Мы должны стремиться к оптимальному сочетанию традиционного и онлайн-обучения. Думаю, мы придем к тому, что порядка 20 процентов дисциплин ребята будут проходить с применением онлайн-технологий», -сообщил проректор по науке и инновациям Владимир Коротяев.

Газета.ru:

**Добрый напиток: как в Татарстане делают чай**<https://www.gazeta.ru/business/2019/07/16/12502411.shtml>

08.07.19

Как малый бизнес может отстроить предприятие и давать работу другим «Чай пить – долго жить», «Выпей чайку – забудешь тоску», «За чаем не скучаем – по семь чашек выпиваем» - вот лишь некоторые из множества поговорок о чае, любимом напитке сотен тысяч россиян. О том, как можно производить чай в далеко не южном регионе России, в спецпроекте «Газеты.Ru» о бизнес-успехах россиян рассказал глава сельхозкооператива «Заготовитель» Рамиль Яруллин.

**Чайные кооператоры**

Рамиль Яруллин – выпускник радиотехнического факультета Казанского авиационного института (сейчас КНИТУ им. Туполева). После получения диплома он несколько лет занимался разными бизнес-проектами, в том числе торговлей пищевыми ингредиентами из Германии. Возможно, Рамиль Яруллин и сейчас занимался бы куплей-продажей, однако тут в его жизнь вмешался кризис – в 2014 году курс евро значительно вырос, и торговля заграничных товаров перестала быть прибыльным делом. Поэтому бывший студент-радиотехник и его партнер по бизнесу решили перепрофилировать свою компанию и заняться производством. Но что именно производить?

«У нас было хобби – ездить и собирать полезные травы в лесах и полях, а потом заваривать с ними чай. И мы подумали – а почему бы не начать делать такие травяные чаи? Так мы постепенно организовали производство, и доросли до размеров крупнейшей чайной фабрики в Поволжье. Основная специализация – это производство различных сортов чая с травами, ягодами и фруктами», — рассказывает Рамиль Яруллин.

Сейчас сельскохозяйственный кооператив «Заготовитель» из Татарстана закупает и заготавливает более 100 видов сырья: мята, Melissa, зверобой, чабрец, душица, вплоть до таких малоизвестных, но эффективных, как саган-дайля, родиола розовая и женьшень. Компания выпускает более 60 видов чая — есть разные рецептуры, поэтому и ассортимент трав такой большой.

«Можно сказать, что для нас работают заготовители со всей России. В основном это частные фермеры, которые выращивают травы или занимаются сбором дикорастущих растений. Какие-то травы к нам поступают из Бурятии, какие-то – с Алтая, из Крыма, Адыгеи, с севера России, даже из республики Коми, что-то собирают в Татарстане, так что география самая обширная», — отмечает Яруллин.

У компании, по словам ее руководителя, есть даже такие позиции, как листья смородины, земляники, яблони и груши. Кооператив сотрудничает и с фруктово-ягодными хозяйствами – для некоторых хозяйств такая работа оказалось дополнительным источником дохода. Создатели кооператива очень заинтересованы в сотрудничестве с фермерами, поэтому сами ездят в командировки в другие регионы, чтобы искать таких людей: встречаются с ними и договариваются о совместной работе. Фермеры получают предоплату и могут специально под нужды кооператива собирать сырье с начала сезона.

«В нашем ассортименте есть самые разные сорта чая – и для ежедневного употребления, где количество трав в разы меньше предельно допустимого, и для аптечных сетей (там продукция требует совсем другой сертификации и испытаний, а дозы трав близки к терапевтическим). Терапевтические чаи необходимо пить по определенному расписанию, указанному на упаковке», — говорит Яруллин.

**Добрый чай**

Самые популярные чаи из тех, что выпускает СППК «Заготовитель» – это линейка «Доброе утро», «Добрый день» и «Добрый вечер». Они продаются в 25 000 магазинов по

всей России. Это чай с добавками трав, ягод, фруктов и корней, но в составе там присутствует и черный чай. Один укрепляющий, другой восстанавливающий, третий – тонизирующий.

«Нам хочется, чтобы люди как можно чаще видели на упаковке слово «добро», поэтому у нас есть и просто чай «Добрый» - у него очень богатый состав, он тоже с черным чаем, но там уже присутствуют и саган-дайля, и родиола розовая, и лаванда, и календула, и другие травы», — рассказывает Рамиль Яруллин.

Есть у производителей из Татарстана и эксклюзивные чаи, например, энергетические, состоящие только из сборов трав, чай для мужской силы и женского здоровья, специализированные – для глаз, улучшения работы мозга или стабилизации артериального давления. Компания производит чай не только для взрослых, но и для детей - они прошли специальную сертификацию и получили государственную регистрацию как детский продукт. Эти чаи тоже укрепляющие и поднимающие иммунитет, поясняет Яруллин.

Производство СППК «Заготовитель» находится в 20 километрах от Казани, в поселке Сокуры. В основном на фабрике работают местные жители из Лаишевского района – сейчас коллектив составляет более 70 человек.

«Было, конечно, всякое, и тяжелые времена были – в первое время, когда выходили на рынок, люди еще только привыкали к таким чаям. Несмотря на то, что до революции в России пили в основном травяные чаи, потом произошло отвыкание от этого напитка, а сейчас привычка возрождается. Думаю, дело в том, что людям хочется какого-то вкусового разнообразия, ведь чай пьют часто, по несколько чашек в день, и со временем вкус простого черного или зеленого чая приедается, хочется чего-то нового», — рассуждает предприниматель. Кроме того, можно получить пользу от трав, ягод и фруктов, которые растут в нашей стране и испокон веков употреблялись в пищу.

Производство занимает 3000 квадратных метров, и примерно 40% этой площади занято оборудованием. Когда бизнес только начинался, оборудование было импортное, но потом одно российское предприятие разработало для кооператива аналогичную машину, и последние 3 или 4 единицы оборудования были закуплены в России. По мнению Рамиля Яруллина, сейчас отечественные разработки уже вполне могут конкурировать с зарубежными аналогами.

Все остальное – это склад сырья и склад готовой продукции. С каждым заготовителем руководители кооператива обговаривают объемы сырья, которое он должен предоставить: фермеры хранят его у себя и постепенно отгружают партиями на предприятие.

«Все зависит от фермерского хозяйства: если оно маленькое, то мы можем сразу забрать весь объем, если крупное, то что-то хранится у них на складе и отгружается нам в течение сезона. Если речь идет о личных подсобных хозяйствах, которые занимаются сбором дикорастущих трав, то есть примеры, когда семье пенсионеров удавалось зарабатывать за сезон прибавку к пенсии в 100 000 рублей», — уверяет Рамиль Яруллин.

Если есть необходимость, сырье сушат на предприятии, либо заготовитель делает это самостоятельно – это тоже обговаривается в процессе заключения договора. Затем сырье измельчают, купажируют, убирают пыль и расфасовывают в разные виды упаковки. На сегодняшний день компания делает и рассыпной чай, и двух- или однокамерные фильтр-пакетики, и пирамидки.

«Наш чай продается в среднем ценовом сегменте, и рассчитан на самую широкую аудиторию покупателей – на средний класс. Его стоимость сопоставима или иногда даже дешевле чисто черного или зеленого чая. При этом мы используем в качестве чая хорошие сорта, то есть и на самом чайном листе мы не экономим – зеленый чай мы покупаем в Китае, а черный в Индии», — говорит бизнесмен.

**Путь наверх**

Сейчас продукция татарстанских кооператоров продается практически во всех федеральных торговых сетях – это магазины X5 Retail Group («Пятерочка», «Карусель», «Перекресток»), [«Магнит»](#), «Лента» и Metro, плюс ряд региональных сетей. Но так, разумеется, было не всегда, ведь попасть на полки крупных сетевых магазинов довольно-таки сложно.

«Когда мы только выходили на рынок, у нас был совсем другой продукт в совсем другой ценовой категории – он стоил значительно дороже. Если сейчас наш чай на полке стоит от 50 до 80 рублей, то раньше такова была отпускная цена нашей продукции без учета наценки торговых сетей», — вспоминает Яруллин.

Однако для работы с федеральными сетями такой продукт не подходил – предпринимателям пришлось полностью переработать упаковку и логистические линии, чтобы уменьшить себестоимость чая. «Нам даже пришлось поменять концепцию своей продукции, то есть полностью адаптировать ее под требования рынка. После этого закупщики согласились взять нашу продукцию, и потихоньку с регионального уровня мы доросли до федерального, и расширение географии продаж продолжается до сих пор», — делится своим опытом бизнесмен.

Своими успехами в области завоевания федерального рынка СППК «Заготовитель» во многом обязан Корпорации МСП, с которой в начале этого года компания подписала «дорожную карту» по развитию заготовки сырья.

«У Корпорации МСП есть соглашение с [торговой сетью X5 Retail Group](#), что нам очень помогло при расширении рынка сбыта. Мы зарегистрированы в Бизнес-навигаторе МСП, там размещена информация о нас, и, я полагаю, многие покупатели находят нас именно благодаря этому сервису», — уверен Яруллин.

Также на портале [Бизнес-навигатора МСП](#) сельхозпроизводители могут ознакомиться с информацией о том, как расширить сбыт продукции – в частности, там есть информационные материалы по организации работы с крупными федеральными торговыми сетями, а также о том, как стать поставщиком X5 Retail Group.

В «дорожной карте» также прописано получение кредита – при гарантийной поддержке Корпорации МСП кооператив будет подавать заявку на кредит в МСП Банке, сейчас идет подготовка документов. Пока речь идет о небольшой сумме в 50 млн рублей. Но в целом «дорожная карта» существенно больше, это только первый этап.

В планах кооператоров – дальнейшее развитие производства, закупка оборудования и пополнение оборотных средств. «Мы планируем расширить ассортимент выпускаемой продукции и, соответственно, увеличить объем продаж. Так, мы хотим заняться более глубокой переработкой сырья – есть желание получать биологически активные вещества и экстракты из трав. Но пока для этого есть только пилотная установка», — отмечает Рамиль Яруллин.



## Вечерняя Казань:

### В ТАТАРСТАНЕ ДЕЛЕЖ МАНДАТОВ НАЧАЛСЯ С ВОЛНЫ КОМПРОМАТА

<http://www.evening-kazan.ru/articles/v-tatarstane-delezh-mandatov-nachalsya-s-volny-kompromata.html>

16.07.19

С поливания грязью двух кандидатов в депутаты Госсовета, не имеющих партбилетов «Единой России», началась нынешняя избирательная кампания в Татарстане. В телеграм-каналах всю склоняют бывшего мэра Набережных Челнов Рафгата Алтынбаева и активиста движения против строительства МСЗ из поселка Осиново Тимура Дмитриева. Попытки доказать, что о первом в республике все уже забыли, а о втором еще никто не знает, могут привести к обратному результату - вспомнят и узнают. При этом эксперты «Вечерней Казани» считают, что если у самовыдвиженца Алтынбаева, уже бывшего у власти, есть реальные шансы получить депутатский мандат, то у Дмитриева, как и других представителей протестных движений, они призрачные.

Тем временем с партийными списками тоже не обошлось без сюрпризов - за голоса избирателей в Татарстане в числе прочих намерена побороться неведомая доселе партия «Добрых дел, защиты детей, женщин, свободы, природы и пенсионеров, против насилия над животными», у которой едва ли не половину списка составляют кандидаты со статусом «временно не работающий». Кстати, сегодня ЦИК РТ сообщил, что из списка от этой партии исключили кандидатку Екатерину Миронычеву, которая в 2000 году была признана виновной в вымогательстве, приговорена к трем годам лишения свободы с конфискацией имущества, а сейчас утаила сведения о судимости.

Напомним, что всего в выборах депутатов Госсовета РТ, которые состоятся 8 сентября, намерены участвовать 11 партий, подавшие в ЦИК РТ списки кандидатов. Первая пятерка выглядит так: «Единая Россия» - 55 человек, «Справедливая Россия» - 48, ЛДПР - 40, КПРФ - 30, партия «Добрых дел, защиты детей, женщин, свободы, природы и пенсионеров, против насилия над животными» - 22. Всего по единому избирательному округу выдвинулось 250 кандидатов.

В одномандатных округах документы на выдвижение приняли от 296 кандидатов, 105 из которых являются самовыдвиженцами, а 191 - представителями партий. Здесь лидирует КПРФ - 47 человек, у ЛДПР 46 кандидатов, у справедливороссов - 45, у единороссов - 41.

Если предвыборная кампания в СМИ еще не началась, то в анонимных телеграм-каналах она уже достигла апогея. 70-летнего бывшего мэра Набережных Челнов, впоследствии члена Совфеда, а ныне просто пенсионера, выдвинувшего свою кандидатуру на выборы по Комсомольскому округу автограда, успели обвинить, кажется, во всех смертных грехах - начиная от коррупции, заканчивая сексуальными связями. В качестве отягчающего обстоятельства называется даже солидный возраст оппозиционного кандидата, который, на минуточку, на два года моложе спикера Госсовета РТ Фариды Мухаметшина.

*«В депутаты Алтынбаев рвется и старается, Совсем старый, ума нет, вот и трепыхается»,* - изгаляются анонимные недоброжелатели в жанре частушки.

34-летнему Тимуру Дмитриеву - бывшему сотруднику осиновского исполкома, а ныне инженеру локомотивного депо Юдино, биография которого еще не так богата, в основном вменяют в вину прегрешения его старших родственников и то, что он хочет въехать в рай на чужом горбу - якобы оседлал тему протестов, а сам в них не участвовал.



- Думаю, Дмитриева знают в Осиново, Юдино, Залесном, однако Прибрежный избирательный округ, где он баллотируется, значительно больше. Поэтому победить на выборах ему будет очень непросто, - поделился мнением с «Вечерней Казанью» доктор политических наук **Сергей Сергеев**. - Что касается Рафгата Алтынбаева, то компромат, который на него сейчас выливают, на мой взгляд, говорит о том, что его кандидатура не была согласована с местной элитой и это вносит элемент неподконтрольности, а у нас любят, чтобы все было под контролем. Думаю, Алтынбаев сохранил связи с некоторыми людьми из региональной элиты, и у него есть реальный шанс победить на выборах. Выдвижение подобных кандидатов - скорее положительный фактор для политического развития. Он означает, что запахло настоящей конкурентной борьбой, что намечается определенный раскол элиты.

В целом же, уверен политолог, исход выборов в Госсовет не таит в себе особых неожиданностей:

- Думаю, что пошатнуть или хотя бы поколебать монополию единороссов в Госсовете не удастся. Есть три болевые точки, вокруг которых может сформироваться протестное голосование. Это переселение «аварийщиков», в основном зеленодольских, предстоящее строительство МСЗ и проект генплана Казани, против которого выступают жители Дербышек и еще нескольких городских поселков. Но протестное голосование будет иметь локальный характер и мало отразится на результатах выборов. Свои избиратели найдутся даже у партии «Добрых дел...», но общую картину это не изменит.

С оценкой Сергеева в целом согласен и другой политолог - завкафедрой социологии КНИТУ-КАИ **Владимир Беляев**. Тем не менее, по его мнению, нынешняя избирательная кампания имеет существенные отличия от предыдущей.

- Я полагаю, что главной отличительной особенностью нынешней избирательной кампании является наличие двух разнонаправленных векторов. С одной стороны, это увеличение числа одномандатников-единороссов, которые выдвигаются не от «Единой России», дискредитировавшей себя решениями о поднятии НДС и пенсионного возраста, а как независимые кандидаты. В случае избрания они примкнут к партии власти уже после выборов. С другой стороны, соперники единороссов выдвигаются именно от партий, давая понять избирателям, что они представляют не «Единую Россию», - пояснил он корреспонденту «ВК». - Неслучайно КПРФ представляют в одномандатных округах 47 человек, ЛДПР - 46, «Справедливую Россию» - 45, а «Единую Россию» - 41, притом что эта партия имеет в парламенте абсолютное большинство.

Однако Беляев не сомневается в том, что «Единой России» в целом по республике вполне по силам одержать чистую победу на выборах, не прибегая к подтасовкам и фальсификации результатов голосования:

- В большинстве округов единороссы, выдвинувшиеся преимущественно в сельских районах, победят достаточно легко. На селе нет никакой тайны голосования, потому что любой человек, который заходит в кабинку, чтобы поставить галочку, вызывает подозрение. Соответственно, все станут голосовать так, как им велели.

Что касается кандидатов-самовыдвиженцев, которые получили в последнее время известность в качестве лидеров и участников протестных движений (кроме упомянутого Тимура Дмитриева в депутаты выдвинулась другая представительница движения против МСЗ - Вера Керпель, активист из Дербышек Денис Кропотов, защитница Волги Юлия Файзрахманова, попадавший в полицию за участие в протестных акциях учитель из Набережных Челнов Раушан Валиуллин), то об их шансах Беляев высказался так:

- Вряд ли им дадут победить.

## Реальное время:

**«Имидж России сейчас не на самом высоком уровне. Для айтишников это не очень хорошо»**

<https://realnoevremya.ru/articles/145436-intervyu-s-soosnovatelem-flatstack>

17.07.19

Сооснователь казанской IT-компании Олег Курносов о проблемах индустрии



Фото: Максим Платонов

В 2006 году трое выпускников КАИ основали IT-компанию, сделав ставку на не самый популярный в России язык программирования, — и, как выяснилось, не прогадали. Сегодня Flatstack разрабатывает решения на фреймворке Ruby on Rails и мобильные приложения, конкурируя, по словам учредителей, «с крупными корпорациями, например «Яндексом», которые хантят наших сотрудников». Один из сооснователей компании Олег Курносов рассказал в интервью «Реальному времени», почему она не работает на местном рынке, об изменениях в предпочтениях потребителей, сарафанном радио за рубежом и необходимости «постоянно быть в американской тусовке».

**«Напишешь программу — разрешу поиграть»**

— Олег, вычитала о вас интересный факт: вы начали писать программы с 7 лет. Что это были за программы?

— Это было не веб-программирование, естественно, потому что интернет в Казани тогда еще отсутствовал. Писал какие-то программы по подсчету формул на бейсике, арканойд на C+, что-то астрологическое на дельфи.

Папа, инженер-программист по образованию, говорил мне: «Напишешь программу — разрешу поиграть на компьютере». Сейчас все играют в планшеты и телефоны, а тогда компьютеры с цветными мониторами были в диковинку. Ну и отец пытался меня таким образом простимулировать.

— На каком оборудовании вы их писали? Все-таки начало 90-х годов...

— Мне повезло в этом плане. Сначала папа водил меня к себе на работу, где я мог получать опыт владения компьютером. Чуть позже родители купили мне 386-й. Тогда это стоило серьезных денег.

— Значит, ваша любовь к программированию — это наследственное?

— Да, у меня программист не только папа, но и мама, и сестра. Тем не менее не могу сказать, что это наследственное. На мой взгляд, папа больше программист, чем я. И лучше. Мне этот навык, скорее, привили и создали условия для хорошего образования, ранней практики.

В детстве зимой у меня была альтернатива: если в субботу на улице холодно — идем к папе на работу играть на компьютере, чуть теплее — идем на лыжах. По утрам в выходные бежал к термометру в надежде, что можно будет снова побыть за компьютером.



*У меня программист не только папа, но и мама, и сестра. Тем не менее не могу сказать, что это наследственное. На мой взгляд, папа больше программист, чем я. И лучше. Мне этот навык, скорее, привили и создали условия для хорошего образования, ранней практики*

— **Родители вам помогают советами?**

— Я стараюсь особо не рассказывать семье все сложности предпринимательского мира. Но по технической части, конечно, советуюсь с отцом. Особенно это было нужно в первое время. Мама и дед, когда был жив, помогали мне по менеджерской части.

— **Дедушка тоже был инженером?**

— Нет, нефтяником.

— **В какой момент вы поняли, что хотите стать предпринимателем?**

— Скорее, жизнь заставила адаптироваться. Было желание сделать мир лучше, автоматизировать все, что еще не автоматизировано.

**«В нашей отрасли главное — голова и опыт. Деньги второстепенны»**

— **Как появился Flatstack?**

— С основателями Flatstack я был знаком еще задолго до появления компании. С Алексеем Мамаевым вместе учился в школе, с Тимуром Вафиним — в университете. Мы все вместе закончили КАИ. Параллельно вместе около 6 лет проработали в команде казанского портала E-kazan под управлением Николая Никифорова (экс-министр связи и массовых коммуникаций РФ, экс-министр информатизации и связи РТ, — прим. ред.). Там получили богатый опыт.

К моменту окончания университета наш руководитель пошел на повышение в политику, а мы ничего кроме разработки программного обеспечения делать не умели. Поэтому и решили двигаться в этом направлении вместе. У нас не было никакого бизнес-плана, просто хотели программировать для всего мира. Так в 2006 году появилась IT-компания Flatsoft. А партнеры в Штатах называли нас Flatsourcing (от слова аутсорсинг).

В 2010 году мы запустили ребрендинг, в результате которого и появился единый бренд Flatstack. Добавить слово stack нам порекомендовали коллеги из США, тогда оно еще не было популярным. А сейчас full stack — распространенный IT-термин. Это программист, который умеет писать на нескольких языках программирования.

— **Сколько понадобилось на старт и как быстро отбились вложения?**

— 0 рублей. У нас было три компьютера и принтер. В нашей отрасли самое главное — то, что есть в голове, и опыт. Деньги играют второстепенную роль.

— **У компании трое учредителей. Как между вами распределены доли и зоны ответственности?**

— У нас коммунизм, все поровну. Зоны ответственности постоянно меняются. Сейчас мы повзрослели, у всех появились дети. Иногда у одного есть больше времени на какие-то задачи, в следующий раз — у другого.

Исторически Тимур был и остается техническим директором, отвечает за инженерную часть. Естественно, Тимур разбирается не только в этом, он универсальный специалист. Алексей всегда был соиздателем прекрасного, он отвечает за дизайн. Официально он наш

генеральный директор, операционная часть на нем. А я отвечаю за английский язык, за менеджмент, контакт с менеджерами по продажам в США.

— **В таком составе вы работаете 13 лет, это серьезный срок. Случались ли за это время конфликты, недопонимания?**

— Конечно. Мы вообще с первого раза друг с другом не соглашаемся (смеется). Любую истину рождаем в споре. У нас нет такого, что «партия сказала надо» и все проголосовали утвердительно. С недавних пор стали регламентировать зоны ответственности, потому что возраст, хочется уделять время семье, а не все держать под контролем. Жизненные приоритеты поменялись. Мы давно дружим, и это более ценно, чем бизнес. Вместе мы сила.

— **Есть тип предпринимателей, которые считают, что в одиночку работается лучше. У вас не было мыслей продать долю и открыть бизнес самостоятельно?**

— Такие мысли, наверное, периодически возникают у всех. Но я считаю, что нахожусь на своем месте. И потом, в одиночку IT-компанию не вытянуть. Как минимум должно быть двое учредителей: один отвечает за техническую часть, другой — за продвижение. Есть много примеров, когда люди выстраивали бизнес по учебникам, делали все как надо, но не получилось. А у нас получилось. Допускаю, что могло получиться лучше. Как оно на самом деле — время покажет.



*Есть много примеров, когда люди выстраивали бизнес по учебникам, делали все как надо, но не получилось. А у нас получилось. Допускаю, что могло получиться лучше. Как оно на самом деле — время покажет*

**«Сделали ставку на глобальное позиционирование»**

— **Вы изначально ориентировались на зарубежный рынок. Почему не Россия?**

— В 11 классе я год прожил в Калифорнии. Поехал туда по программе школьного обмена. Тогда я очень полюбил английский язык, часть меня до сих пор на нем разговаривает. Я хотел применить этот навык, поэтому стимулировал коллег ориентироваться на зарубежье. Кстати, у нас работают многие другие выпускники этой программы, поэтому языковых сложностей не возникает.

И была еще одна причина. Мы не хотели конкурировать с ребятами с предыдущего места работы. E-kazan работал в основном на русский рынок. Мы решили не добавлять стресса, сделали ставку на глобальное позиционирование. Это и стало нашим конкурентным преимуществом. Оказалось, что за рубежом огромное поле.

— **В Татарстане у вас есть реализованные проекты?**

— Бывает, звонят, просят что-то доделать, переписать, разрулить. Недавно, например, помогли внедрить велошеринг в Альметьевске. Но как такового налаженного маркетинга у нас здесь нет. Мы сейчас как раз начинаем думать в эту сторону.

— **Кто ваш партнер в США? Какая там зона ответственности?**

— Там не один партнер, а целая команда. Если конкретно кого-то выделять, одни из наших лидеров по продажам Питер Боденхаймер и Крис Шульц. Крис, например, много кого знает в США, вращается в деловых кругах.

— **Как выходили на американских партнеров?**

— Сработало сарафанное радио. Сначала сделали несколько проектов на интернет-площадке, где клиенты ищут программистов. Затем заказчик порекомендовал нас другому, второй третьему. Так и пошло. Мы сформировали пул постоянных клиентов и решили начать продавать услуги, наняли людей.

— **13 лет назад вы сделали ставку на не очень популярную технологию Ruby on Rails. Почему выбор пал именно на нее? И насколько она сейчас распространена в России?**

— На прошлом месте работы мы программировали в php. Открывая компанию, мы также ориентировались на php. Но чтобы пользоваться каким-то фреймворком (заготовка для программной платформы, — прим. ред.), нужно либо самим его поддерживать, либо требуется команда поддержки. Поэтому мы рассматривали готовый фреймворк Binarycloud.

И тут вдруг команда поддержки этого фреймворка пишет нам, что перестанет его поддерживать и переключается на Ruby on Rails. Тогда Тимур предположил: раз такие серьезные люди перешли на этот язык, может, и нам стоит попробовать.

Тогда мы были одной из первых компаний в России, кто обратил внимание на Ruby on Rails. Сейчас в Штатах на нем уже многие пишут.

— **Я читала, что в США этот язык теряет популярность.**

— Не совсем верно, просто сейчас дорогие калифорнийские программисты какие-то работы, связанные с Ruby, отдают на аутсорсинг. Мы с удовольствием беремся за эти заказы, но понимаем, что со временем нужно смотреть на другие языки программирования.

Теперь в том числе занимаемся написанием мобильных приложений. Тем не менее Ruby on Rails — для нас пока основное направление. Именно этому мы обучаем ребят в ИТИСе КФУ. Известный факт: важно уметь программировать на чем-нибудь одном, дальше переключиться будет проще. Ruby достаточно прост для вхождения.

**«Люди устали от сложного, им важно, чтобы все было понятно»**

— **С чем вы выходили на рынок 13 лет назад?**

— Мы не выходили на рынок с продуктом. Это были, скорее, коммерческие предложения и услуги по разработке чего-то на Ruby on Rails. Наверное, в этом смысле наша компания проигрывает продуктовым компаниям. Но, с другой стороны, мы понимаем, что это отдельная индустрия.

Продукты — это не то, что мы предлагаем, это то, что мы сами разрабатываем, чтобы поддерживать квалификацию. У нас нет маркетологов, специалистов по инвестициям. Но мы время от времени что-то делаем. Недавно, например, презентовали проект Rewards.team на венчурном форуме. Сейчас активно его продвигаем. Это продукт для решения кадровых вопросов, он пока некоммерческий. Может быть, станет коммерческим через год и, опять же, не в России.

— **На каких рынках сегодня работает ваша компания?**

— Новый Орлеан, Калифорния, Чикаго, есть еще несколько мелких штатов. У нас там 10-15 постоянных проектов. Стараемся не превышать уровень комфорта, потому что в жизни важно соблюдать баланс.

— **С кем конкурирует Flatstack?**

— Мы конкурируем с компаниями в других странах, куда уезжают на ПМЖ сильные специалисты. У нас конкурентоспособные кадры, но если люди видят какой-нибудь дискомфорт, могут взять и переехать в другую страну.

Если смотреть в глобальном смысле, мы конкурируем с крупными корпорациями, которые хантят наших сотрудников. «Яндекс», например. В Казани конкурентов у нас нет, потому что здесь не специализируемся. Мы даже не конкурируем с местными компаниями в США.

— **С какой выручкой закончили прошлый год?**



— К сожалению, не могу разглашать коммерческую тайну.

— **Какое направление занимает наибольший объем в структуре вашей выручки?**

— 65% занимает разработка Ruby on Rails-решений. Остальное — мобильные разработки. Рынок новый, перспективный, мы еще не успели переориентироваться в этом плане. И он просто другой — менее инертный.

— **Какие тренды на рынке мобильных приложений выделите?**

— Если говорить о технической стороне, то в тренде кроссплатформенный подход к программированию. Это универсальные приложения, которые работают на всех платформах.

Еще одна тенденция — приложения становятся умнее. Они понимают, что ты в тот или иной момент делаешь и хочешь сделать дальше.

Люди устали от сложного, им важно, чтобы все было понятно. И спрос на это будет расти. Сейчас информационное пространство затрагивает людей старшего поколения, не только молодежь. Поэтому программы пишутся теперь так, чтобы мог разобраться и пожилой человек, и ребенок.

— **В целом какие тенденции ощущаете на IT-рынке?**

— Чувствуется присутствие миллениалов. Это люди, которые любят получать удовольствие от работы и жизни ежедневно. И не хотят ждать, как более старшее поколение. Некоторые из этих ребят не желают каждый день работать из офиса, им важен комфорт.

Почти вся профессиональная литература у нас написана на английском языке. Это расширяет понимание рынка. Поэтому важным становится отличное знание английского.



*Мы конкурируем с компаниями в других странах, куда уезжают на ПМЖ сильные специалисты. У нас конкурентоспособные кадры, но если люди видят какой-нибудь дискомфорт, могут взять и переехать в другую страну*

**«Если завтра предложат очень много денег, сложно устоять»**

— **Расскажите о каких-то знаковых своих проектах.**

— На некоторые договоры у нас наложено вето о неразглашении, поэтому не могу обо всем говорить. Из сложного запомнился сервис по перевозкам, который мы делали для Манхэттена. Это был один из первых сервисов, который конкурировал с классическим такси. Мы программировали мобильное приложение для пассажиров, которое также устанавливалось в салоне автомобиля, у водителя и администратора. Дальше поддерживали сервис около 4-х лет, затем заказчик продал его.

Сложно было и с точки зрения управления, и с точки зрения взаимодействия с клиентом. Порой американская команда говорила нам — общайтесь с ними сами.

Из позитивного я бы выделил приложение, которое мы написали лет 6-7 назад. Оно позволяло слушать на своем телефоне музыку из аккаунта «ВКонтакте» и, самое главное, кешировать ее. Проект попал в топ-16 приложений в Apple store. Тогда, правда, еще не было «Яндекс.Музыки» и Apple Music.

Каждый десятый человек видел приложение на своем смартфоне. Мы получили определенную известность. При этом писали приложение просто чтобы поразвлечься. На ниве популярности стали получать предложения крутить там рекламу. На такой волне

продукт просуществовал пару лет, а потом уже пришли большие ребята — Apple и «Яндекс». В это же время «ВКонтакте» перестал предоставлять доступ к музыке в связи с законодательными ограничениями.

Этот проект помог нам понять, что жизнь продукта быстра и стремительна. И если ты уловил тренд, то уже через пару лет должен принимать решение продаваться или запускать улучшенную версию.

— **А как называлось приложение?**

— «Меломан». Причем потом уже стали появляться какие-то вирусы, которые выглядели как Меломан, конкуренты с похожим логотипом и названием.

— **Google не предлагал вас выкупить?**

— У меня есть какое-то непрочитанное письмо, оно написано на русском языке, но там, по-моему, не про это (смеется). Реклама, как обычно. Пока нам таких предложений не поступало.

— **Но вы бы хотели?**

— Смотря за какую цену. Если к нам завтра придут и предложат очень много денег, сложно устоять. Мы же коммерческая организация.

Не задумывался об этом. Мне нравится моя работа, не воспринимаю ее как рутину.

— **Сколько стоят продукты, которые вы делаете?**

— Когда нам звонят и просят сделать сайт, мы, конечно, делаем. Но этот рынок достаточно насыщенный, любой студент при желании может проделать такую работу. Мы все-таки специализируемся на более сложных продуктах. Соответственно, и стоимость решений выше.

Простые сайты стоят порядка 100 тысяч рублей, более сложные разработки — от 1 миллиона рублей. Но здесь нет финальной точки, потому что некоторые продукты мы поддерживаем много лет.

— **Какова рентабельность вашего бизнеса?**

— Не меньше 20%.

**«Пресса с обеих сторон перегибает палку, а страдают бизнесмены»**

— **Самая большая проблема IT-отрасли сегодня — нехватка квалифицированных кадров. Как вы с этим боретесь?**

— В целом соглашусь с вами, но если говорить именно про Россию, не сказал бы, что проблема IT-отрасли заключается в отсутствии кадров. Россия исторически сильная инженерная страна. В Казани вообще замечательный микроклимат: у нас есть Иннополис, IT-парк, бывший министр связи родом отсюда. Проблем с кадрами нет.

Сейчас препоной является, скорее, всеобщая мировая нервозность. Имидж России находится на не очень высоком уровне. Не могу сказать, что это плохо, он просто другой. И для айтишников это немножечко сложно. Наша пресса перегибает палку в одну сторону, западная — в другую. А страдают в итоге простые люди, бизнесмены.

Мы как компания, работающая в B2B и B2C-рынках, видим, что покупательская способность падает. Это тоже проблема. В целом, потребители сейчас склонны меньше инвестировать, потому что откладывают деньги на послезавтрашний день, которые окажется непонятно каким.

— **Хорошо, тогда как отбираете людей? Предпочитаете брать «на вырост» или искать готовых специалистов?**

— Мы уверены: хочешь получить хорошие кадры — воспитывай их сам. Для этого сотрудничаем с КФУ, преподаем на ИТИСе. Как раз недавно был на вручении дипломов четвертому выпуску.

Но до возникновения этого института была определенная кадровая боль. Как бы я не любил КАИ и ВМК КФУ, оттуда все-таки выходят больше абстрактно ориентированные специалисты. А рынку нужны практико-ориентированные сотрудники.



Сейчас у нас больше 50 постоянных сотрудников. Причем нет особенной текучки. Но это сейчас нас так много, а когда-то мы все умещались в одной комнатке на Ершова. Постепенно стали занимать соседние арендные помещения. Теперь вот перебрались в большой офис на Пушкина. Собирались сесть в IT-парке, но не срослось.

— **Почему?**

— Он не бесконечный, а IT-специалистов в Казани много. Был опыт: открывали офис в IT-парке в Челнах, но закрылись. Несколько локаций — это сложно. К тому же четырехчасовая дорога выматывала, поэтому постоянной локации там больше нет.

Сейчас мы в принципе рассматриваем возможность удаленной работы сотрудников. Раньше удаленный сотрудник был чем-то непонятным. А сейчас IT-специалист может работать откуда угодно, лишь бы ноутбук был рядом. Благодаря технологиям мир стал плоским, если пользоваться терминологией Томаса Фридмана (американский журналист, автор книги «Плоский мир», — прим. ред.). Умным ребятам мы будем давать такую свободу.

«С сотрудниками стараемся дружить»

— **В офисе у вас полная демократия: нет обращения на «вы», гибкий график работы. Как вы считаете, нужен ли какой-то разумный баланс в отношениях с сотрудниками?**

— В английском языке, как известно, нет обращения на «вы». Наверное, оттуда все пошло. С сотрудниками мы стараемся дружить. Раньше общения было больше, потому что я был моложе. Сейчас не всегда успеваю присутствовать на всех мероприятиях.

В начале, когда мы еще плохо разбирались в кадрах, происходили разные ситуации. Однажды увидел картину: сотрудник снял футболку, потому что ему стало жарко. И проработал так весь день. В таких случаях советовался с дедом, у него большой опыт работы с людьми. Он говорил мне: нельзя допускать, чтобы такое входило в привычку. Поэтому руководителю в такой ситуации нужно сильно удивиться, отреагировать.

Сейчас, если кандидат изначально вызывает у нас подозрения, мы его не нанимаем. Поэтому в команде только те люди, в которых мы уверены.

— **Как часто приходилось увольнять?**

— Помню, как-то в начале осознали, что наняли человека, который на самом деле нам вообще не подходит. Долго обсуждали, кто из нас троих будет его увольнять, тянули жребий. Это очень неприятно и тяжело. Потом была еще пара таких ситуаций. Со временем, конечно, воспринимаешь проще, но все равно это большой стресс.

В конечном счете мы поняли, что просто не нужно нанимать людей, в которых изначально не уверен. Лучше сначала дать человеку раскрыться в каком-нибудь проекте и только потом формировать трудовые отношения. Но уж если принял сотрудника на работу, бери ответственность за него до конца. Это мое мнение.

— **Вытягиваете?**

— Стараемся, но не всегда получается.

— **Что цените больше всего в сотрудниках?**

— Организационные задатки. Мне нравится, когда сотрудники участвуют в обучении, делают презентации, ходят на митапы, многим интересуются. С другой стороны, помимо лидерских способностей, в программистах ценится ответственность. Хочется, чтобы на человека можно было положиться и в разведку можно было пойти.

— **Какая у вас средняя зарплата?**

— Диапазон может быть большим, от 30 до 180 тысяч рублей. Считаю, что айтишники в плане зарплат находятся в хорошем положении. Если взять, к примеру, рабочие профессии, врачей или учителей, — почему они получают такие маленькие деньги?



*Мы поняли, что просто не нужно нанимать людей, в которых изначально не уверен. Лучше сначала дать человеку раскрыться в каком-нибудь проекте и только потом формировать трудовые отношения. Но уж если принял сотрудника на работу, бери ответственность за него до конца*

**«Понимаю все интересы англоязычной аудитории»**

— **Все соцсети вы ведете на английском языке. В случае компании это понятно, но ваш личный аккаунт тоже ориентирован на англоязычную аудиторию?**

— Как я уже говорил, часть меня думает на английском. Я не только могу предлагать услуги на англоязычных рынках, но и понимаю все шутки, интересы, музыку той аудитории. Важно уметь разбираться в интересах твоих потребителей. Для этого нужно постоянно быть в американской тусовке, что крайне тяжело, когда находишься в России.

— **Аккаунты компании ведет носитель языка?**

— Да, сотрудница из Аляски. Мы ей отправляем фотографии, она пишет. Мое мнение: контентом должен заниматься человек, который думает на английском языке.

— **На ваш взгляд, какими личными и деловыми качествами должен обладать предприниматель?**

— Во-первых, обязательно нужно поработать по найму. Это дает не только профессиональные навыки, но и понимание, как разговаривает с тобой шеф, где можно было бы сказать лучше. Еще я бы выделил такие качества, как везение, упорство и позитив. С годами позитива становится все меньше, но нужно беречь эту искорку в себе.

— **Но вы бы пошли сейчас работать по найму, если бы вас позвали?**

— Как профессионал, я не вижу плюс только в деньгах. Если нужно будет что-то написать и мне предложат работу в хорошей компании, может быть, и соглашусь. Свои плюсы в этом тоже есть — не придется переживать из-за всего подряд. Но не могу сказать, что долго бы продержался. Мне нравится управление. Я, например, временно председатель ТСЖ в своем доме. Мне не живется спокойно (смеется).

# НОВОСТИ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

**Министерство науки и высшего образования РФ:  
Образовательное и научное сотрудничество России и Беларуси - в  
числе приоритетов деятельности Союзного государства**

[https://tass.ru/nauka/6656910?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop](https://tass.ru/nauka/6656910?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop)

11.07.19

В Санкт-Петербурге в рамках VI Форума регионов России и Беларуси состоялась тематическая секция «Образовательное пространство России и Беларуси: проекты и направления развития», в работе которой приняла участие заместитель Министра науки и высшего образования РФ Марина Боровская.

Действующим договором «О равных правах граждан» гражданам России и Беларуси обеспечивается доступность и равные права в получении среднего профессионального и высшего образования. Прием белорусских граждан на обучение за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации или местных бюджетов осуществляется на конкурсной основе на равных правах с гражданами РФ или в пределах квоты. В своем выступлении Марина Боровская озвучила актуальную статистику о численности обучающихся в России белорусских студентов, а также о наиболее востребованных направлениях подготовки.

В настоящее время в российских образовательных организациях реализуются более 700 программ международной академической мобильности в сотрудничестве с белорусскими образовательными организациями (в том числе в форме стажировки, участия в научных мероприятиях, а также обучения по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки). В рамках международного сотрудничества России и Беларуси на площадках вузов созданы совместные научные подразделения и лаборатории. В образовательные организации РФ привлекаются научно-педагогические работники из Беларуси, проводятся совместные междуниверситетские мероприятия.

«Сохранение лучших традиций нашей высшей школы и решение актуальных задач, стоящих перед отраслью, являются предметом нашей совместной работы. Вчера об этом мы говорили на Форуме ректоров, сегодня у нас очень важный диалог проходит в рамках этой секции. Важно, чтобы результаты обсуждения и принятые решения мы непременно транслировали и применяли в своей текущей работе на местах», - отметила Марина Боровская.

Между университетами двух стран в настоящее время действует большое количество соглашений, меморандумов и документов о сотрудничестве. В рамках секции состоялось подписание соглашения о реализации совместной международной образовательной программы магистратуры между Московским государственным университетом им. М.В. Ломоносова и Белорусским государственным университетом, а также торжественный обмен уже подписанными в рамках Форума ректоров соглашениями.

«Мы возлагаем большие надежды на эти двусторонние документы. Они должны стать частью реального сетевого сотрудничества по развитию образовательных программ и реализации научно-технологических проектов. Ценнейшим инструментом для взаимодействия могут стать национальные проекты «Образование» и «Наука», программы, в том числе, «Цифровая экономика», которые сейчас реализуются в России. Наши цели интересны и близки белорусской высшей школе. Желание войти в мировые рейтинги повысит качество обучения и привлечет студентов», - рассказала Марина Боровская.

Деятельность по гармонизации законодательства Республики Беларусь и Российской Федерации в области образования осуществляется Минобрнауки России во взаимодействии с Министерством образования Республики Беларусь. В соответствии с постановлением Высшего Государственного Совета Союзного государства от 19 июня 2018 г. № 3 «О приоритетных направлениях и первоочередных задачах дальнейшего развития Союзного государства на 2018-2022 годы» ключевой задачей двух министерств является дальнейшее совершенствование и сближение систем образования государств – участников Договора о создании Союзного государства на основе обеспечения сопоставимости образовательных программ и сроков получения образования; унификация специальностей и квалификаций профессионального образования. Ежегодно проводится совместное заседание коллегий Минобрнауки России, Минобразования Беларуси и ГКНТ Беларуси, к участию в которых приглашаются заинтересованные ведомства и организации.

По итогам работы секции были утверждены рекомендации, которые будут направлены в органы государственной власти двух стран, ответственные за реализацию политики в сфере образования.

Вопросы российско-белорусского научного и образовательного сотрудничества обсуждались также в рамках секции "Развитие сотрудничества регионов, районов и городов России и Беларуси как инструмент укрепления Союзного государства", в работе которой принял участие директор Департамента международного сотрудничества Минобрнауки России Игорь Ганьшин.

# НОВОСТИ ИННОВАЦИЙ

## Naked Science:

### Создан материал для аккумуляторов будущего

<https://naked-science.ru/article/chemistry/sozdan-material-dlya-batarei>

18.07.19

Ученые синтезировали твердый электролит для литиевых батарей, который позволит сделать их безопаснее и увеличит максимальную емкость. Для возобновляемых источников энергии, таких как солнечные батареи или ветрогенераторы, важно иметь надежные устройства хранения, которые могли бы аккумулировать излишки электроэнергии, чтобы отдавать их в сеть, когда наступает ночь или безветренная погода.

На данный момент самыми лучшими считаются литий-ионные и литий-полимерные аккумуляторы. Они наиболее эффективны и дешевы в производстве. Однако у них есть и недостатки. Например, такие батареи пожароопасны: нередко они загораются при эксплуатации из-за влияния факторов внешней среды или ошибок производителя.

Решить эту проблему можно, заменив жидкий электролит в аккумуляторах на твердый. Это очень трудно сделать, так как ионы лития в твердых телах менее подвижны, чем в жидкостях. Более низкая подвижность ограничивает применимость батареи, так как из-за этого она имеет низкую емкость и скорость заряда и разряда.

Ученые из Левенского католического университета создали материал, имеющий формулу  $\text{LiTi}_2(\text{PS}_4)_3$ . Он находится в твердом агрегатном состоянии и имеет самый высокий коэффициент подвижности лития из когда-либо измеренных. Это значение объясняется уникальным строением кристаллической решетки материала, которое ранее не удавалось воспроизвести в материалах на основе лития.

Однако, по словам ученых, впереди еще множество исследований, которые позволят усовершенствовать материал и вывести его на мировой рынок. Это открытие тем не менее является важным шагом в понимании материалов с чрезвычайно высокой подвижностью ионов лития, которые в итоге необходимы для всех твердотельных батарей будущего.