



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

МОНИТОРИНГ СМИ

05.07. – 12.07.19

УПОМИНАНИЯ	КНИТУ-КАИ	3
Бугульминская правда: Частый участник концертов в Бугульме, восходящая звезда из Лениногорска: На первом выступлении волновался до дрожи в коленях.....		4
Реальное время: Радмила Белавина, «Радар»: «Мою сестру в криминальных кругах знали. Это нас тоже защищало»		6
Поступи-онлайн: Правительство утвердило положение о военных учебных центрах при вузах.....		14
Вечерняя Казань: ПРИЕМНАЯ КАМПАНИЯ — 2019 В КАЗАНИ: ЦЕЛЕВИКОВ ЗАПУГАЛИ ШТРАФАМИ, А САМЫЙ УМНЫЙ ВЫПУСКНИК НЕ ПОЕХАЛ В МОСКВУ, ВЫБРАВ КФУ		15
Республика Татарстан: Вчера студенты, сегодня коллеги.....		18
Inkazan: Экономисты, радиотехники и педиатры: топовые специальности казанских вузов.....		19
Республика Татарстан: 7 июля		23
Самые быстрые и ловкие		25
Татар-информ: «Чаша Пифагора» и прозрачный компьютер: школьники Набережных Челнов представили КАМАЗу свои проекты		26
НОВОСТИ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ		27
ТАСС: Ректор ВШЭ рассказал, когда цифровые сервисы заменят профессию водителя и продавца		28
НОВОСТИ ИННОВАЦИЙ		30
N+1: Физики собрали из метаповерхностей компактную поляризационную камеру		31



УПОМИНАНИЯ КНИТУ-КАИ

Бугульминская правда:

Частый участник концертов в Бугульме, восходящая звезда из Лениногорска: На первом выступлении волновался до дрожи в коленях

<http://bugulma-tatarstan.ru/news/tema-dnya/chastyy-uchastnik-kontsertov-v-bugulme-voskhodyashchaya-zvezda-iz-leninogorska-na-pervom-vystuplenii-volnovalsya-do-drozhi-v-kolenyakh>

07.07.19

Многие бугульминцы уже успели познакомиться с молодым, талантливым исполнителем из Лениногорска Рамилем Габитовым. Его голос можно услышать на городских, корпоративных и семейных праздниках, а его кавер-версии песен известных российских, татарских и зарубежных артистов собирают огромное число пользователей в социальных сетях.

Одно из последних выступлений певца прошло в рамках празднования Дня молодежи в Детском парке на улице Ленина. Отдыхающих было немного, но поющий гость отработал свою часть мероприятия по полной программе.

– Бугульминская публика мало чем отличается от лениногорской. Приезжаю к вам в город всегда с радостью. В этот раз, наверно, из-за погоды, зрители были не очень активны, но на телефоны снимали, а это явный признак того, что им нравятся мои песни, – рассказывает певец. – После волны каверов, которая началась два года назад, география выступлений значительно расширилась. Пел в разных городах Татарстана, ездил в Пермь, Екатеринбург, Пензу, был в Казахстане.

Кавер-версии популярных песен принесли Рамилю первоначальную известность. Записано 90 треков.

– Как они рождаются, не знаю, наверно, так работает мой мозг. Сначала пытаюсь найти созвучия на татарском языке. Это не всегда близкие к оригиналу переводы, чаще это совсем новый текст с комедийным сюжетом, конфликтом – это интересно, – открыл певец один из своих секретов. – Но нравится не всем, бывает и негативная реакция. На отзывы недоброжелателей отвечаю спокойно, такие точки зрения тоже имеют место быть. У меня уже есть иммунитет – это всего лишь мнение, одно из многих. С авторами оригиналов никаких конфликтов не было, многие относятся к моим композициям с легким юмором, являются подписчиками, комментируют, ставят лайки.

Но, как признался Рамиль, сейчас работу над каверами он прекратил – что-то «выключилось» внутри. Хочется пробовать новое.

Его творческий репертуар обширен. Голосовые данные позволяют исполнять классику советской эстрады, читать реп и экспериментировать в жанре поп-рока. При этом специального музыкального образования у парня нет. Долгое время он считал, что пение – просто хобби для души. Увлечение началось с любительской записи песен. Мальчишки брали два магнитофона: один играл, второй записывал голос поверх мелодии. Потом пробовал писать музыку на компьютере. Пел дома, благо в частных владениях можно делать это громко и самозабвенно. Но серьезно к увлечению не относился. Пробовал себя в разных амплуа – разнорабочим птицефабрики, журналистом, продавцом сантехники, блогером. Однажды певческий талант заметили в местном Доме культуры. Педагог по вокалу Ильсюяр Федюкевич уговорила пройти прослушивание, показала дорогу на сцену.

– Первое выступление никогда не забуду. На День матери исполнял открывающую композицию «Lovemetender» Элвиса Пресли. Волновался до дрожи в коленях, – признался певец.

После удачного дебюта его стали приглашать на другие площадки. По прошествии семи лет Рамиля Габитова уже узнают на улицах и просят автографы.

– К популярности отношусь спокойно, для меня это еще в новинку. Стараюсь быть незаметным. Хочу, чтобы узнавали там, где это необходимо. Иногда поклонники бывают назойливы. Но в селфи никому не отказываю, – говорит артист. – Некоторые поклонницы, узнав, что я холост, предлагают руку и сердце. Стараюсь всем мягко, чтобы не обидеть, отвечать. Пока не вижу смысла обзаводиться семьей. Не хочу делать этот серьезный шаг только потому, что так положено, родители хотят, возраст подошел. Стирать, мыть полы, готовить еду я могу и сам. Пока не нашел ту, с которой хотел бы связать жизнь.

Сегодня наш земляк свободен и во всю занимается творчеством. Много времени отдает проекту «Если просто». Творческий тандем с ныне живущим в Лениногорске бугульминцем, звукорежиссером Евгением Литвиновым уже воплотился в полноформатный «Альбом переживаний» из 14 композиций.

– Начиналось все несерьезно, по приколу. Женя присылал музыкальную заготовку, а я, если вдохновляло, придумывал текст и мелодию. Сейчас готовится к изданию второй альбом, четыре песни уже ждут премьеры, – сообщил музыкант. – Но нам захотелось чего-то большего, и проект стал прирастать живыми музыкантами. Один из них – басист Дмитрий Афанасьев каждую неделю приезжает из Бугульмы на репетицию. Работа с группой – это какой-то новый этап в творчестве. Тем, кто слушает наши песни – симбиоз поп и рок музыки, нравится.

Сотрудничает Габитов и с другими музыкантами. Одна из недавних его работ – песня «Наш Татарстан» в исполнении казанской вокальной группы «Ямьле», стихи к которой написал лениногорец, открывала главный сабантуй республики, звучала перед выступлением президента Рустама Минниханова.

– Прикольно, но каких-то особых, звездных эмоций я не испытываю. Даже не сразу вспомнил, что девушки просили написать что-то торжественное. Но приятно, – сознался певец, а еще и поэт.

Впрочем, не только музыка влечет к себе молодого человека. Совсем недавно он окончил КАИ, защитил диплом по маркетингу и производственному менеджменту. К этой сфере у него тоже большой интерес.

– Чувствую в себе амбиции, готовность взять ответственность за порученное дело, попробовать сделать что-то серьезное. Здесь тоже можно проявить творчество, именно это меня и привлекает. Думаю, что у меня все получится и на этом поприще, – строит планы мой собеседник. – Главное – не бояться пробовать новое, искать свой путь и предназначение в жизни. Не прогибаться перед обстоятельствами, делать то, к чему лежит душа, чтобы потом не жалеть о впустую прожитой жизни.

Реальное время:

Радмила Белавина, «Радар»: «Мою сестру в криминальных кругах знали. Это нас тоже защищало»

<https://realnoevremya.ru/articles/144338-intervyu-generalnogo-direktora-kompanii-radar>

08.07.19

Как реализовывать продукцию, производимую по собственным патентам, в 38 стран и генерировать 85 млн рублей выручки



Фото: Максим Платонов

В начале 90-х мама Белавиной организовала компанию, разработав электростатический распылитель порошковой краски. Через 15 лет Светлана Острова передала все дела дочери, но продолжила работать на своем предприятии. Сегодня, спустя 26 лет, у компании более 3 тыс. прямых клиентов в 250 городах России и мира и широкая дилерская сеть. О том, каких принципов стоит придерживаться в бизнесе, зачем открывать свою школу порошковой окраски и как сестра — адвокат по уголовным делам — уберегла от крышевания бизнеса, в интервью интернет-газете «Реальное время» рассказала соучредитель компании «Радар» Радмила Белавина.

«Где Швейцария, а где мы?»

— Радмила, шесть лет вы развиваете свой бизнес в Швейцарии. С чего все начиналось, как вообще открыть предприятие в Швейцарии?

— При посольстве Швейцарии в Москве есть организация Swiss Business Hub, которая, с одной стороны, помогает швейцарским компаниям развивать бизнес в России, а с другой — агитирует российские предприятия открывать фирмы в Швейцарии. Как-то представители этой организации делали презентацию в Казани. Мы рассказали о своей компании, и они предложили нам прислать бизнес-план, чтобы оценить возможность организации бизнеса в Швейцарии. Так как ранее мы неоднократно уже бывали в Швейцарии, предложение показалось нам интересным. Не особо надеясь на результат, честно говоря, мы составили бизнес-план, направили и забыли. Где Швейцария, а где мы?

Однако через какое-то время нам пришло приглашение от четырех кантонов Швейцарии приехать и выбрать место, где бы нам было удобно начать работать. В Швейцарии у каждого кантона свои условия, налоги и территориальные особенности. Мы выбрали Во (франкоязычный кантон на западе страны, — прим. ред.), в котором оптимальным образом сочетались уровень цен, налоги, а также доброжелательное отношение к техническим компаниям.

В кантоне Во нами уже занималась компания DEV (развитие экономики кантона Во). Регистрация заняла один день. И именно они организовали нам встречу с представителем банка Credit Suisse. Кстати, в Швейцарии открыть счет может далеко не каждая организация, это очень непросто. Надо еще доказать, что ты имеешь на это право.

— **Компания в Швейцарии вам больше нужна для статуса?**

— Эту компанию мы используем в основном при работе с европейскими предприятиями. Продукцию, которую мы производим в России, сложно реализовать в Европе, не имея там юридического лица. А швейцарцам легче работать со швейцарской компанией. Им так спокойнее. Они любят, чтобы компания была на виду и территориально находилась поблизости.

Но открыть фирму там — это еще и имиджевая составляющая. Нам нравится, что нас узнают за рубежом. Ведь и в России начинать было непросто. Это был очень долгий и сложный путь к успеху.

— **Сегодня с какими странами налажен экспорт?**

— Мы поставляем продукцию, производимую по собственным патентам, в 38 стран. Стабильные поставки оборудования осуществляем в Латвию, Казахстан, Узбекистан, Украину, Белоруссию, Польшу, Португалию... Были и единичные продажи, например, в США, Сирию, Иран, Эфиопию...

— **На какую страну выйти оказалось сложнее всего?**

— У каждой страны свои особенности. Но часто страны сами выходят на нас после выставок или через интернет.

— **А какая у вас дилерская сеть?**

— Более 50 дилеров. Это удобная схема работы. Охватить все самостоятельно невозможно, хотя у нас более 3 тысяч прямых клиентов в 250 городах.



Маляры, к сожалению, нечасто имеют достаточно компетенций, чтобы правильно обслуживать сложное оборудование. Наше же оборудование настолько просто в эксплуатации, что обучиться работе с ним не представляет труда

— **«Мы стараемся делать простое оборудование»**

— **Пистолеты для окраски изделий из металла, с которых начался бизнес, остаются вашей ключевой технологией?**

— Да, наш пистолет «Старт-50» приносит наибольшую прибыль. Появляются новые компании, которые хотят что-то производить, и наше оборудование для них идеально подходит.

— **А технологически как происходит покраска с помощью вашего пистолета. Нужна еще печь, а до этого и камера?**

— Технология порошкового окрашивания предназначена для промышленного производства. Деталь размещается в камере напыления и заземляется. Сам распылитель электростатический, у него в стволе расположен высоковольтный блок. На коронирующем электроде, располагающемся на выходе из ствола пистолета-распылителя, напряжение — минус 70 киловольт, на детали — ноль. Порошок заряжается и ровным слоем покрывает все изделие.

Имеется огромное количество конструктивных решений. Вместо камеры кто-то просто ставит большие зонты. Для крупных изделий применяют камеры обитаемые, когда маляр заходит внутрь камеры и красит прямо там.

— **Сколько у вас сейчас модификаций пистолета?**

— Более 10. Каждая модель удобна для определенных изделий. При разработке моделей учитываем пожелания клиентов.

— **Вы разработали установку с забором краски прямо из заводской тары. Какие еще разработки внедряются на вашем производстве?**

— Мы стараемся делать простое оборудование. Высокотехнологичные распылители представлены на рынке в большом ассортименте, и они импортные. Для их использования нужен высококвалифицированный персонал. Маляры, к сожалению, нечасто имеют достаточно компетенций, чтобы правильно обслуживать сложное оборудование. Наше же оборудование настолько просто в эксплуатации, что обучиться работе с ним не представляет труда.

— **Кто ваши ключевые клиенты?**

— Технология настолько универсальная, что спектр клиентов широкий, а технология применяется во многих отраслях промышленности. Это компании, производящие изделия из металла. От ИП до крупных предприятий. Также мы разработали технологию для покраски стекла, керамики, пластика. Так что наши клиенты — это и производители, которые работают с этими материалами. Еще учебные заведения, научно-исследовательские институты. Недавно мы поставили три больших участка для порошкового окрашивания в Бишкек (длина печи 6 метров). Стоимость таких участков порядка 3 млн рублей каждый.

— **«Тяжело было начинать в России»**

— **За 26 лет работы компании какой период был сложнее всего?**

— Тяжело было начинать в России, а сейчас трудно завоевывать международный рынок.

— **А переломный момент был?**

— В 2000 году, когда резко вверх пошли объемы продаж. Мы реализовывали от 20 распылителей в месяц, а перешли за 100. Помню этот период хорошо, у меня как раз дочка старшая родилась.

— **Что стало толчком такого скачка продаж?**

— Думаю, это накопительный эффект. Мы достаточно долго доказывали свою состоятельность, участвовали в выставках, писали статьи, постоянно рассказывали о себе.

— **Каков сегодня объем продаж за месяц?**

— Мы продаем около 400 распылителей в месяц. А участков для окрашивания — 10 в год.

Распылители для порошковых красок — это основной бизнес. Но как центр порошковых покрытий мы выполняем полный спектр услуг: от производства распылителей, печей, камер до продажи одежды для маляров, специальных жидкостей для предварительной подготовки поверхности, порошковых красок. И последнее наше внедрение — это обучение маляров по заказу предприятий.



Распылители для порошковых красок — это основной бизнес. Но как центр порошковых покрытий мы выполняем полный спектр услуг

— **Какой диапазон цен на вашу продукцию?**

— Переносной комплекс «Министарт» с печью, камерой и пистолетом для использования небольшими лабораториями, подходит для окрашивания сувенирных изделий, небольших образцов стоит 150 тыс. рублей. Лабораторно-производственный комплекс для окрашивания изделий размером с автомобильный диск — порядка 350 тыс. рублей. Верхней границы стоимости практически нет, мы работаем по заказу клиента.

— **Сколько составила выручка по результатам прошлого года?**

— Приблизительно 85 млн рублей.

— **На сколько оцениваете рентабельность своего бизнеса?**

— Порядка 15—20%

«В России нет такой специальности — оператор порошковой окраски»

— **Краски для вас по-прежнему изготавливает польский производитель?**

— Да. По порошковым краскам мы выступаем дистрибьюторами завода «Консус». Мы неоднократно получали предложения начать производство самим, но все заканчивалось выводом, что мы не химики, а инженеры. А чтобы что-то производить, надо быть специалистом в этой области.

Польский завод производит эксклюзивные краски. В ассортименте есть краска, которая, например, выдерживает температуру до 600 градусов, есть краски, имитирующие дерево, золото, серебро, гальванопокрытия. В России тоже производят хорошие краски, но эксклюзивные предложения пока только импортные.

— **Как возникла идея запустить свою школу порошковых покрытий?**

— В России, к сожалению, нет такой специальности — оператор порошковой окраски. При этом данная технология применяется во многих отраслях промышленности, поэтому вопрос обучения возникал всегда. К нам начали обращаться предприятия с просьбой проконсультировать по тому или иному поводу. И тут мы поняли, что это хорошее дело, и сами стали предлагать своим клиентам обучение. Это просветительская миссия. Чем больше грамотных маляров, тем более качественные изделия предприятия выпускают. И тем больше новых предприятий будут порошковые покрытия использовать.



В России, к сожалению, нет такой специальности — оператор порошковой окраски. При этом данная технология применяется во многих отраслях промышленности, поэтому вопрос обучения возникал всегда

Сначала у нас была идея группового обучения, но она не прижилась. А вот индивидуальное пользуется большой популярностью. Если компания — новичок и у них нет пока своего оборудования, то будущие маляры приезжают к нам. Мы обучаем у себя в лаборатории. Если у людей уже есть оборудование, но они хотят нанять новых маляров или возникла какая-то проблема, то наш специалист выезжает к ним. В программе и теоретическая часть и практические занятия, и решение технологических проблем.

— **Сколько это стоит?**

— 7 тысяч рублей в день за человека. Если более трех человек, то мы даем скидки. Всегда идем навстречу. Гибкость в бизнесе — неотъемлемая часть. В месяц происходит примерно три-четыре раза выезда на обучение.

— **Сколько всего сотрудников в компании?**

— Примерно 35 человек.

— **С кадровой проблемой сталкиваетесь?**

— Постоянно. Сейчас молодые люди до 25 лет не хотят работать так, как мы это понимаем: прийти к 8 утра и работать до вечера. Они знают, что можно, например, просто заработать в Instagram. И это действительно так. Поэтому сегодня очень сложно привлечь молодых. Особенно, что касается конструкторов, инженеров — это вообще катастрофа.

У людей же за 50 работоспособность снижается. От 30 до 50 — золотой для нас возраст.

— **Как решаете проблему кадрового голода?**

— Как женщина иногда решаю проблемы кадров спонтанно. Например, мы покупали машину в автосалоне, познакомилась с менеджером по продажам. **Нам он очень понравился в деле, кроме того, он, как и мы, выпускник КАИ.** Пригласили его на работу.

А возвращение у нас как-то не получается, потому что у каждого человека есть свой предел обучаемости. Оказалось, если девушка хороший секретарь, это совсем не значит, что из нее в дальнейшем может получиться хороший менеджер. Такие ошибки мы совершали, переместив отличного секретаря на должность менеджера по продажам. В итоге потеряли секретаря и не получили менеджера.

Я всегда стараюсь сохранить баланс мужчин и женщин. Для работы с оборудованием нужны мужчины, в бухгалтерии — женщины.

— **Эти суждения прямо противоречат примеру с вами.**

— Мы тоже сталкивались с дискриминацией. Завоевывали авторитет кропотливым трудом. У менеджера нет времени доказывать. Его основная работа — зарабатывать деньги.

— **Еще продолжаете сталкиваться с дискриминацией?**

— Сейчас все меньше и меньше. Даже когда приезжали в Арабские Эмираты на выставки, не сталкивались с дискриминацией. Но в Ганновере был случай, когда подошел мужчина на выставке и спросил: «Девчонки, много, что ли, вам платят, стоите у стенда целый день?»

— **Убыток в размере 7 млн рублей из-за прорвавшей трубы**

— **С какими рисками вы сталкиваетесь в бизнесе?**

— Ну, например, для нас большая проблема, что несколько лет назад страховые компании отказались страховать товарные остатки. Как-то, не по нашей вине, ночью прорвало трубу на складе. В результате кипятком залило хранившуюся там порошковую краску. Мы получили убыток в размере 7 миллионов рублей.

— **Оцените конкурентную среду.**

— Мировой рынок насыщен. На рынке много китайского, турецкого, немецкого, итальянского, швейцарского оборудования. Но нашему пистолету «Старт-50» пока на федеральном рынке серьезных конкурентов нет. И вообще этот рынок особенный.

— **А в чем его особенность?**

— В основной массе все компании между собой дружат. Если я поставляю большой участок для порошковой окраски и понимаю, что наш распылитель имеет для этого клиента недостаточную производительность, то я звоню турецкому производителю и предлагаю установить их пистолеты. В то же время компания-дистрибьютор, например, итальянского оборудования, если у них есть клиенты, которым нужен недорогой пистолет, предлагают купить наши. Мы стараемся сосуществовать на взаимовыгодных условиях. Многие компании, являющиеся дистрибьюторами импортного оборудования, как альтернативу продают и наши пистолеты в том числе.



Мировой рынок насыщен. На рынке много китайского, турецкого, немецкого, итальянского, швейцарского оборудования. Но нашему пистолету «Старт-50» пока на федеральном рынке серьезных конкурентов нет

— **Кто-нибудь из крупных производителей оборудования — Wagner, Gema, Nordson — предлагают вам объединение?**

— Как-то давно прорабатывали с Nordson внедрение нашего маленького пистолета в их ассортимент, но мы подумали, что это может быть опасно — большой компании будет несложно нас поглотить. Независимость для нас важнее всего.

— **Во сколько бы вы оценили свой бизнес?**

— Думаю, что более 100 млн рублей, это уж точно.

— **Куда, по-вашему мнению, движется рынок вашего сегмента?**

— По прогнозам европейских аналитиков, рынок будет продолжать расти. Но в России уровень жизни падает, и некоторые наши клиенты, надеюсь, что временно, уходят в сектор недорогих красок. Если мы раньше продавали 20 тонн в месяц, то сейчас 5. Эта тенденция началась еще в 2007 году. Мы уговариваем партнеров производить краски подешевле. Они пока не соглашаются. Однако продажа красок — это только малая часть бизнеса. А для реализации нашего недорогого оборудования — это как раз неплохая тенденция. Вместо импортных установок начинают больше покупать наши.

— **«Нужно было просто короткое, яркое название»**

— **У руля компании две женщины, а сам бизнес зародился еще в 90-х. Вы сталкивались с предложениями крышевать бизнес или с попытками рейдерского захвата?**

— Во-первых, наш офис в то время находился в здании КАИ, куда доступ посторонним запрещен. И нас, наверное, это спасало.

— **Думаю, этого недостаточно. Вы же оттуда все равно выходили.**

— Моя сестра много лет работала адвокатом и занималась уголовными делами. Ее в криминальных кругах знали. Это нас тоже защищало. И тем более наш бизнес связан с интеллектуальной собственностью. Зачем его отбирать? Что дальше-то с ним делать?

— **А откуда такое название компании — «Радар» для производства оборудования и порошковой краски?**

— В 90-е, когда мы организовали компанию, названия фирм не обязательно отражали суть деятельности, потому что часто заранее не знали, какой вид деятельности будет основным. Обычно фирмы открывали и занимались всем подряд, что приносило прибыль.

Нужно было просто короткое, яркое название. По этому принципу вместе и придумали.



В 90-е, когда мы организовали компанию, названия фирм не обязательно отражали суть деятельности, потому что часто заранее не знали, какой вид деятельности будет основным

— **Вы со студенческой скамьи работаете в этой компании. Никогда не хотелось поменять деятельность или, закончив вуз, попробовать себя в чем-то еще?**

— **Моя мама — профессор, научный работник в области электроники. У нее было очень много различных разработок, в том числе и прототип нашего распылителя. Я училась в КАИ, когда мама организовала собственное производство. Я вместе с ней ездила на конференции, что мне очень нравилось. Тогда это было для меня развлечением. А когда окончила КАИ с красным дипломом, меня пригласили в аспирантуру.** Мама предложила выбрать тему, связанную с технологией нанесения порошковых покрытий. Так что мы выбрали тему, близкую к уже имеющимся исследованиям. После того как я защитилась, было естественным пойти работать к маме.

«Я сама мама троих детей, но у меня пока так не получается»

— **Основатель компании ваша мама. Она по-прежнему в рабочем процессе?**

— Да, мы работаем вместе все 26 лет.

— **Как между вами разделены обязанности?**

— Первые 15 лет мама принимала решения, а я училась, слушала. Постепенно мама стала передавать мне все дела. Сейчас принимаю решения я, но мы все обсуждаем. Ни одно решение не принимаю, не посоветовавшись.

— **У вас, наверно, какие-то особенные взаимоотношения, учитывая, сколько вы работаете вместе?**

— Да, у меня уникальная мама. У нее золотой характер. Плюс наша совместимость — у нас всегда были хорошие отношения. У нее характер лояльный. Она никогда не навязывает свое мнение, больше слушает. Мудрее советчика в бизнесе, чем мама, для меня просто нет. Я сама мама троих детей, но у меня пока так не получается.

— **Слушать и не давить?**

— Да, я более жесткая мама. Видимо, сказывается, что 26 лет в бизнесе. Профессия всегда накладывает отпечаток. Если мама-бизнесвумен, то она либо разрешает детям все, либо относится к ним авторитарно. Я всегда разрываюсь между тем, как бы не передавить, и тем, как бы не избаловать.

— **Ваши дети участвуют в бизнесе?**

— Старшая дочь очень самостоятельная, с жестким характером. Она хочет идти своим путем. Она уже студентка. Летом работает, но не в нашей компании. Правда, на выставки со мной ездит с удовольствием, помогает.



Мне кажется, семейный бизнес — это классно, если как в нашем случае, когда ты уверен в своем партнере на 100%

— **Видимо, она пошла в вас?**

— По всей вероятности. А младшим близнецам по 9 лет. Им я обязательно предложу продолжить наш семейный бизнес.

— **В чем особенность ведения именно семейного бизнеса?**

— Огромное преимущество. Это полное доверие к своему партнеру. Как говорится в известной басне: когда в товарищах согласия нет, на лад их дело не пойдет. И между учредителями если есть недопонимание, сложно вести дела. Различное видение будущего — это очень плохо. А мы как-то одинаково мыслим. Да, мы спорим, дискутируем. Не все проходит гладко. Но все равно генеральная линия развития нашей компании едина. Мне кажется, семейный бизнес — это классно, если как в нашем случае, когда ты уверен в своем партнере на 100%.

Справка

Генеральный директор компании «Радар» Радмила Владимировна Белавина родилась 16 июля 1972 года в Казани. **Окончила КАИ им. А.Н. Туполева в 1995 году.** Замужем, воспитывает троих детей.

Выручка ООО «Радар» за 2018 год — около 85 млн рублей. Учредители: Белавина Радмила Владимировна (50%), Острова Светлана Олеговна (50%).

Поступи-онлайн:

Правительство утвердило положение о военных учебных центрах при вузах

<https://postupi.online/journal/novosti-obrazovaniya/pravitelstvo-utverdilo-polozhenie-o-voennyh-uchebnyh-centrah-pri-vuzah/>

09.07.19

ВУЦ создаются при вузах для обучения студентов очной формы по программам военной подготовки.



На официальном интернет-портале правовой информации сообщили, что Правительство РФ утвердило положение о военных учебных центрах при высших учебных заведениях. Согласно документу, военные учебные центры создаются при вузах для обучения студентов очной формы по программам военной подготовки. При этом принятие нового закона не предусматривает увеличения числа тех, кого будут привлекать к такой подготовке.

Согласно положению, в общих чертах каждым ВУЦ будет руководить ректор вуза, при котором он создан, а непосредственным управлением займется начальник военного центра. Такой начальник, с одной стороны, будет подчиняться ректору, а с другой — Министерству обороны РФ (во всем, что касается военной техники, организации военной подготовки и т. д.).

Финансировать ВУЦ будут из двух источников. Обучение студентов планируется вести за счет учредителя вуза (кроме расходов на военные сборы). А материально-техническое оснащение военных центров будут обеспечивать за счет Министерства обороны.

Военные учебные центры нужно будет разместить отдельно от других подразделений вуза. Ведь там придется организовать внутренний распорядок в соответствии с требованиями общевоинских уставов Вооруженных сил РФ. Создание структурного подразделения ВУЦ допускается, в том числе, в филиале вуза.

Напомним, что [закон о замене военных кафедр](#) в вузах на военные учебные центры (ВУЦ) вступил в силу 30 января 2019 года.

Ранее Правительство РФ утвердило перечень из 93 российских вузов, в которых будут созданы военные учебные центры. В него вошли такие вузы, как [БГТУ ВОЕНМЕХ им. Д.Ф. Устинова](#), [БГТУ им. В.Г. Шухова](#), [ВГТУ](#), [ВГУЮ \(РПА Минюста России\)](#), [ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова](#), [ДВФУ](#), [КНИТУ-КАИ](#), [МГТУ им. Н.Э. Баумана](#), [МГИМО](#), [МАИ](#) и другие.

Отметим, что студенты вузов, в которых отсутствуют ВУЦ, могут пройти подготовку в других образовательных учреждениях. Пройти обучение смогут все молодые люди в возрасте до 24 лет, годные к военной службе по состоянию здоровья и отвечающие требованиям законодательства о военной службе. Если студент отчислится из вуза или военного учебного центра, ему придется возместить затраченные на его обучение средства.

Вечерняя Казань:

ПРИЕМНАЯ КАМПАНИЯ — 2019 В КАЗАНИ: ЦЕЛЕВИКОВ ЗАПУГАЛИ ШТРАФАМИ, А САМЫЙ УМНЫЙ ВЫПУСКНИК НЕ ПОЕХАЛ В МОСКВУ, ВЫБРАВ КФУ

<http://www.evening-kazan.ru/articles/priemnaya-kampaniya-2019-v-kazani-celevikov-zapugali-shtrafami-a-samyu-umnyu-vypusknik-ne-poechal-v-moskvu-vybrav-kfu>

10.07.19

В КНИТУ-КАИ в два раза снизилось количество абитуриентов-целевиков, в КГАСУ открыли набор на «коммунальщиков» и кадастровых инженеров, а в КФУ – на «агентов национальной безопасности» и заполучили «золотого» Рамиля — казанского выпускника, сдавшего ЕГЭ на 399 баллов... «Вечерняя Казань» поинтересовалась, как идет приемная кампания в вузах.

Группа целевиков от авиастроительного и вертолетного заводов Казани приехала вчера подавать документы в технический университет. В основном это дети заводчан, окончившие в этом году гимназию № 8 и школу № 54, а также ребята из других городов, зарегистрировавшиеся на сайте КАИ и прошедшие конкурсный отбор будущих работодателей еще зимой.

- Если в прошлом году было около двухсот целевиков, то в этом едва набирается сотня, зато с хорошими баллами ЕГЭ, – рассказал ответственный секретарь приемной комиссии КНИТУ им. Туполева Роман Моисеев. – Ведь не секрет, что раньше целевой набор зачастую был лазейкой в вузы для абитуриентов с низкими баллами.

Спад объясняется недавним ужесточением требований к студентам-целевикам — теперь после получения диплома они должны отработать у работодателя, оплатившего их учебу, не менее трех лет, иначе штраф. Это отпугнуло абитуриентов, которые заведомо не собирались работать, а шли в вуз исключительно за «корочкой».



Общее количество бюджетных мест в КАИ на первом курсе по сравнению с прошлым годом выросло незначительно — плюс 75. В топе популярных направлений — «лазеры», авиастроительный блок, IT и информационная безопасность.

К IT-технологиям абитуриенты технического университета могут прикоснуться уже в приемной комиссии, где им предлагают установить на свой смартфон приложение и в виртуальной реальности поуправлять, например, самолетом или лазерной установкой. Это «игрушка», а в ближайшем будущем вуз намерен создать серьезную IT-лабораторию виртуального моделирования, поделился планами Роман Моисеев.

В приемной комиссии КАИ отметили новый тренд среди выпускников российских школ. Они все реже выбирают для сдачи ЕГЭ сложную физику, при этом в стране растет количество выбирающих информатику (в Татарстане эта доля пока мала).



- Поэтому со следующего года мы хотим расширить перечень вступительных экзаменов в нашем институте компьютерных технологий и защиты информации: абитуриенты смогут предъявлять результаты ЕГЭ не только по физике, но и по информатике. По какому предмету выше баллы, тот и засчитывается приемной комиссией. Соответствующий проект изменений, насколько я знаю, рассматривается сейчас в Минобрнауки РФ. И мы ждем его принятия, – сказал Моисеев.

В Казанском архитектурно-строительном университете открыли набор студентов на два новых направления подготовки: «землеустройство и кадастры», «жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура».



- ЖКХ – это огромная и весьма проблемная сфера, которой требуются грамотные специалисты. В прошлом году «коммунальщиков» мы готовили внутри экономического направления, а с этого года выделили в отдельную специальность, выбрали бюджетные места, - рассказал проректор КГАСУ Давид Кордончик. – В этом году специально для них мы построили на территории университетского кампуса центр инженерной подготовки — это своего рода лаборатория open space, где представлено все современное коммунальное оборудование: системы отопления, вентиляции, водоснабжения, природных источников энергии... Чтобы будущий инженер сам мог настроить, например, котел отопления, собрать систему «умный дом», словом, знал еще и рабочие профессии.

Что касается кадастровых специалистов, то пока в КГАСУ их будут готовить по контракту, в следующем году — появятся бесплатные места.



В целом объем бюджетных мест в архитектурно-строительном университете, по словам проректора, остался на уровне прошлого года, в 2020-м планируется увеличение примерно на 10%.

- В Татарстане, как и по всей стране, сохраняются высокие темпы строительства, поэтому среди наших абитуриентов растет интерес к профильным направлениям «архитектура» и «строительство». Очень популярна специальность «уникальные здания и сооружения», которой мы обучаем шесть лет, и на выходе получают высококлассные инженеры-проектировщики. Но поступить к нам непросто: средний проходной балл выше, чем в других технических вузах республики, – подчеркнул проректор КГАСУ.

В Казанском федеральном университете на бакалавриат по всем направлениям планируют принять 3,6 тыс. студентов на бюджетное отделение и почти 5 тыс. – по контракту. В этом году нижняя ценовая планка для студентов-контрактников КФУ, напомним, [поднялась на 4%](#). Самые «дешевые» направления, например «педагогическое образование», «лингвистика», «торговое дело», стоят 127 680 рублей за год обучения.

- Мы наблюдаем большой интерес абитуриентов к IT-сфере, – отметил ответственный секретарь приемной комиссии КФУ **Олег Бодров**.

В лидерах по приему в федеральном университете – институт международных отношений, институт управления, экономики и финансов, институт фундаментальной медицины и биологии (*в этом году там открылась ординатура*. – «ВК»). А самый «золотой» выпускник татарской гимназии № 2 им. Марджани и всей Казани Рамиль Багавиев, сдавший ЕГЭ по четырем предметам на 399 баллов, в отличие от многих других казанских стобалльников, не поехал поступать в Москву или Питер, а выбрал в родном КФУ институт математики и механики им. Лобачевского.

Новинки этого года в КФУ – «Правовое обеспечение национальной безопасности» и «Судебная и прокурорская деятельность», открытые на юридическом факультете (бакалавриат).

Новая специальность «мехатроника и робототехника» появилась в этом году в КГЭУ и КНИТУ-КХТИ.

В медуниверситете увеличилось до 160 количество бюджетных мест на «лечебном деле», в остальном – без изменений.

Республика Татарстан:

Вчера студенты, сегодня коллеги

<http://rt-online.ru/vchera-studenty-segodnya-kollegi/>

11.07.19

Медиаполе Татарстана пополнилось 122 дипломированными журналистами. В первой физической аудитории Казанского федерального университета состоялось вручение дипломов магистрам и бакалаврам.

Всего Высшую школу журналистики и медиакоммуникаций КФУ в этом году окончили 180 студентов (среди них также есть выпускники направления «Реклама и связи с общественностью»).

«Сегодня в зале очень много родителей, в первую очередь хочу поздравить именно их, ведь они стимулировали вчерашних студентов к тому, чтобы подняться на вершину профессионального олимпа», – обратился к собравшимся директор ВШЖ Леонид Толчинский.

От имени депутатов татарстанского парламента выпускников поздравила заместитель Председателя Госсовета РТ Римма Ратникова. В своём выступлении она подчеркнула, что рада назвать вчерашних студентов коллегами. «От всей души желаю, чтобы вы нашли себя в жизни с этой специальностью. Она очень востребована, хотя всё стремительно меняется», – заметила Римма Ратникова.

Вообще, вручение дипломов в Казанском федеральном университете и других высших учреждениях республики в самом разгаре. КФУ в этом году выпускает около десяти тысяч студентов. 3 июля ректор университета Ильшат Гафуров лично вручил дипломы лучшим выпускникам этого года – тем, кто был особенно успешен в учёбе, спорте, творчестве, общественной жизни.

Ректор также поблагодарил ребят за выбор Казанского федерального университета в качестве alma mater и подчеркнул, что авторитет вуза, его лидерство в престижных рейтингах – в том числе, заслуга студентов.

Напомним: недавно КФУ занял 23-е место в рейтинге сотни лучших российских вузов по версии журнала Forbes. В этом списке также оказались КГМУ (55-е место), КНИТУ-КАИ им. Туполева (63-е место) и КНИТУ-КХТИ (75-е место).

Inkazan:**Экономисты, радиотехники и педиатры: топовые специальности казанских вузов**<https://inkazan.ru/news/society/11-07-2019/ekonomisty-radiotekhniki-i-pediatry-topovye-spetsialnosti-kazanskih-vuzov>

11.07.19

Приемная кампания в столице Татарстана в самом разгаре. Пиковые даты пришлись на прошлую неделю, когда большая часть выпускников узнала результаты ЕГЭ. Какие направления обучения в казанских вузах наиболее популярны среди абитуриентов и где из них выше шанс поступить на бюджет?

В 2019 году к ЕГЭ были допущены 5,8 тысячи учащихся 11 классов. В Минобрнауки РФ заявили, что большинство из них предпочитали сдавать обществознание и физику. В этом году у местных школьников появилась возможность сдавать китайский язык, правда, ей пока никто не воспользовался.

По данным социологов, только 47% россиян сообщили, что их дети собираются поступать в вузы. За последние девять лет число абитуриентов высших учебных заведений резко сократилось. Сегодня выпускник может подать документы не более чем в пять вузов, при этом в каждом из них выбрать три направления подготовки.

О результатах приемной кампании-2019 говорить еще рано. Однако в 2018 году в вузы и ссузы Татарстана поступили 38 тысяч человек. **Из них в ККФ – 10 тысяч, КНИТУ-КХТИ – 5 тысячи, КНИТУ-КАИ — 3,2 тысячи.** Inkazan выяснил, какие направления высшего образования были наиболее популярны у тех, кто решил получить специальность в Казани.



Фото: pixabay.com

КФУ: лечебное дело, экономика, менеджмент

В 2018 году средний балл ЕГЭ поступивших на бюджетное очное обучение в Казанский федеральный университет (КФУ) составил 78,6. Для всех категорий обучения, в том числе заочной, с учетом «платников», льготников и целевиков, – 70 баллов, заявили Inkazan в пресс-службе вуза.

Тогда из 13 543 поступивших 84 были стобалльниками ЕГЭ, 34 – победителями и призерами олимпиад. Чаще всего абитуриенты выбирали направления лечебное дело, экономика, менеджмент, юриспруденция и лингвистика. В среднем на одно место претендовали 10,5 человек.

В этом году больше всего бюджетных мест в вузе было на направлениях биология, лечебное дело, геология, программная инженерия, прикладная математика и информатика. Самыми доступными стали педагогическое образование, лингвистика, торговое дело, которые стоят 127 680 рублей за год обучения.

Количество бюджетных мест по КФУ в целом, включая филиалы и все формы обучения, выросло. Если в 2018 году получать бесплатное образование могли 3 256 человек, то в 2019 году - 3 336. На «специалитете» число бюджетных мест увеличилось с 252 до 279. Магистратура стала менее доступной: вместо 1 884 мест осталось 1730.

В этом году в вузе появились новые специальности, открытые на юридическом факультете. Среди них - правовое обеспечение национальной безопасности и судебная и прокурорская деятельность.



Фото: inkazan.ru

КНИТУ-КХТИ: энергомашиностроение и наноматериалы

«В этом году контрольные цифры приема у нас немного, но подросли. Это говорит о том, что мы на бакалавриат будем принимать чуть больше студентов», - заявлял Inkazan ректор вуза **Сергей Юшко**. В прошлом году университет принял 5 тысяч человек.

Их будут обучать инноватике, биотехнологии, химии высокомолекулярных соединений, декоративно-прикладному искусству и народным промыслам или конфликтологии. Новая специальность, которая появилась в вузе с этого года - «мехатроника и робототехника».

Топ-3 популярных специальностей в университете – это энергомашиностроение и технологическое оборудование, наноматериалы и нанотехнологии, энергонасыщенные материалы и изделия.

Стоимость обучения на традиционно дорогих направлениях технологического университета - наноинженерия, ядерная энергетика и теплофизика, холодильная, криогенная техника и системы жизнеобеспечения, дизайн - стоят от 180 200 рублей.



Фото: inkazan.ru

КНИТУ-КАИ: ИТ, авиация, лазеры

«Приемная кампания 2018 года прошла достаточно успешно. Мы сохранили и улучшили свои позиции в топ-100 лучших технических вузов России, повысили средний балл ЕГЭ по вузу до 75 баллов. Традиционно спросом пользуются направления

подготовки, связанные с IT, авиацией, лазерами, нанотехнологиями. В среднем конкурс был 10 человек на место», - сообщили Inkazan в пресс-службе вуза.

В этом году бюджетных мест в вузе стало больше: 1 147 против 1 068 в 2018-м. В основном бесплатное образование можно получить на направлениях «Информатика и вычислительная техника»: 112 бюджетных мест (2019) – 110 (2018); «Радиотехника»: 84 места (2019) – 73 (2018); «Инфокоммуникационные технологии и системы связи»: 84 места (2019) – 78 (2018).

Ранее ректор Казанского национального исследовательского технического университета им. А. Н. Туполева (КНИТУ-КАИ) Альберт Гильмутдинов заявил Inkazan, что не каждый ребенок должен получать высшее образование. По его словам, хороший тракторист, токарь, фрезеровщик для общества гораздо важнее, чем недоученный юрист или экономист.

«Главное определяется не тем, есть ли у человека высшее образование, а насколько хорошо он выполняет свою работу», - сказал он.



Фото: inkazan.ru

КГАСУ: землеустройство и жилищное хозяйство

На сайте Казанского государственного архитектурно-строительного университета сказано, что в республике продолжается строительство метрополитена, Иннополиса, поэтому востребованность выпускников КГАСУ возрастает с каждым днём. Однако узнать, как проходит приемная кампания 2019-го и завершилась кампания 2018 года, Inkazan не удалось – в вузе не ответили на запрос. Известно, что в этом году в КГАСУ появились два новых направления подготовки: землеустройство и кадастры, жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура. Последнее стало самым доступным для абитуриентов 2019 года. За год обучения надо заплатить 116 000 рублей.

Медицинская академия: педиатры и стоматологи

В Казанском государственном медицинском университете (КГМУ) самые популярные специальности - лечебное дело, куда на сегодня подали документы уже 1 151 человек, и педиатрия - 1 121 заявление. На третьем месте остается стоматология, на этот факультет подали документы 904 человека.

Топ популярных специальностей не изменился с 2018 года, когда вуз получил 6 194 заявления о приеме. Стоимость обучения выросла: за лечебное дело придётся заплатить чуть больше 180 000 рублей, за педиатрию - 145 000 в год. Пять лет учебы на стоматолога обойдется в 930 000 рублей. Самой бюджетной специальностью в этом году стала «Социальная работа» за 280 000 рублей.



Фото: inkazan.ru

Аграрный университет: садоводы и агрономы

Казанский государственный аграрный университет также не ответил на запрос Inkazan. Согласно данным на сайте вуза, среди доступных программ обучения - направления от ландшафтной архитектуры до агроэкологии и землеустройства.

Стоимость обучения по направлению «Агроинженерия» - 100 100 рублей, но если вы набрали более 180 баллов на ЕГЭ, то вуз делает скидку 7%, и так по каждому направлению. На садоводство за 100 100 рублей, на экономиста за 95 000 рублей.

В 2019 году вуз готов принять только 544 человека. Один из самых бюджетных профилей - «Экология и природоведение» - 86 500 тысяч рублей.

Республика Татарстан:

7 июля

<http://rt-online.ru/7-iyulya-4/>

12.07.19

День работников морского и речного флота

День воинской славы России – в честь победы русского флота в Чесменском сражении 1770 года

1763 — вышел сенатский указ, разрешающий всем казанским слободским служилым татарам вести торг в городах страны. При переписи 1785 года их включили в Гильдейское купечество.

1770 — победа русского флота над турецким в Чесменском сражении во время русско-турецкой войны 1768–1774 годов.

1807 — заключён Тильзитский мир между Россией и наполеоновской Францией.
1835 — в России резко ограничена автономия университетов, все руководство – в руках попечителей.

1881 — в Риме в «Газете для детей» впервые напечатана сказка Карло Коллоди «Пиноккио», в последующем пересказе Алексея Толстого – «Золотой ключик, или Приключения Буратино».

1891 — компания «Американ экспресс» запатентовала дорожные чеки, послужившие прообразом современных кредитных карт.

1923 — образована Нагорно-Карабахская автономная область.

1924 — образована Северо-Осетинская автономная область.

1938 — Ленинградским опытным телецентром показан в эфире двухчасовой концерт – первая в СССР телепередача.

1946 — в Ленинграде в честь Победы в Великой Отечественной войне открыт Московский парк Победы.

1947 — учреждено всесоюзное общество по распространению политических и научных знаний, затем – образовательно-просветительское общество «Знание». Первым председателем общества был президент АН СССР Сергей Вавилов.

1949 — ленинградский суд приговорил трех публицистов журналов «Звезда» и «Ленинград» к десяти годам тюрьмы каждого за «антисоветские статьи».

1957 — в Канаде открылась первая Пагуошская конференция учёных, которая стала началом международной кампании за ядерное разоружение.

1974 — в Мюнхене в финале чемпионата мира по футболу сборная ФРГ выиграла у голландцев со счетом 2:1. У немцев была великолепная команда во главе с Беккенбауэром и Мюллером, но проигравших было до слез жалко, ибо показанный ими футбол стал подлинным откровением.

1977 — США произвели первое испытание «гуманного» оружия – нейтронной бомбы.

1983 — приезд в Советский Союз американской школьницы Саманты Смит. Стала всемирно известной благодаря письму, которое она написала только что ставшему председателем Президиума Верховного Совета СССР и генсеком ЦК КПСС Юрию Андропову в самый разгар холодной войны.

1989 — на совещании в Бухаресте Михаил Горбачев заявил о праве социалистических стран на собственный путь развития.

1990 — в Риме впервые выступили вместе три выдающихся тенора – Лучано Паваротти, Пласидо Доминго и Хосе Каррерас. Концерт был благотворительной акцией, а

запись выступления певцов разошлась рекордным тиражом в истории классической музыки.

1993 — по указанию Центрального банка России началось изъятие из денежного обращения казначейских билетов СССР и билетов Госбанка СССР образца 1961–1991 годов.

РОДИЛИСЬ:

Энвер Закирович Бакиров (1920–2001), композитор, народный артист Татарстана.

Наталья Петровна Бехтерева (1924–2008), нейрофизиолог, академик. Внучка великого ученого-академика, уроженца Елабуги Владимира Бехтерева.

Альфред Фирдаусович Закиров (1981), постоянный представитель Татарстана в Азербайджане.

Юнона Ильинична Карева (1933–2013), актриса, заслуженная артистка и заслуженный деятель искусств Татарстана. Первая жена кинорежиссёра Станислава Говорухина, мать писателя и режиссёра Сергея Говорухина.

Янка Купала (Иван Доминикович Луцевич, 1882–1942), белорусский народный поэт, публицист, лауреат Сталинской премии. В годы Великой Отечественной войны эвакуирован в Татарию. Поселился в верхнеуслонском селе Печищи, где ныне открыт музей Янки Купалы. Здесь он писал публицистику и стихи («Партизан – партизанам», «Послание Гитлеру»), которые ныне включены в школьную программу в Белоруссии.

Вера Николаевна Фигнер (1852–1942), революционерка-народница, писательница. Родилась в Тетюшском уезде, обучалась в казанском Родионовском институте благородных девиц и Императорском Казанском университете.

УМЕРЛИ:

Михаил Захарович Друян (1911–2000), кинооператор-мультипликатор. Среди его работ – «Аленький цветочек», «Золотая антилопа», «Необыкновенный матч», «Малыш и Карлсон», «Винни-Пух и день забот», «Остров», «Жил-был пес».

Артур Конан Дойль (1859–1930), английский писатель, создатель образа Шерлока Холмса.

Рашид Шакирович Нигматуллин (1923–1991), председатель Верховного Совета Татарской АССР в 1971–1979 годах. Ректор КАИ, участник Великой Отечественной войны.

Вероника Михайловна Тушнова (1911–1965), поэтесса, писавшая в жанре любовной лирики. Автор текстов песен «Не отрекаются любя», «А знаешь, все еще будет!», «Сто часов счастья» и других. Родилась в Казани.

Алексей Петрович (1690–1718), царевич, наследник престола, старший сын царя Петра I.

Самые быстрые и ловкие

<http://rt-online.ru/samye-bystrye-i-lovkie/>

12.07.19



Первое место в комбинированной эстафете заняла сборная Азнакаевского района на IX республиканской спартакиаде пенсионеров «Третий возраст», посвященной 74-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне.

Соревнования состоялись в конце мая на базе культурно-спортивного комплекса «КАИ-Олимп» и Центра бокса и настольного тенниса в столице Татарстана. Организаторами спартакиады выступили Министерство спорта республики и региональное отделение Союза пенсионеров России. В эстафете были задействованы команды четырнадцати городов и районов.

На торжественной церемонии открытия спартакиады участников приветствовали министр труда, занятости и социальной защиты Эльмира Зарипова, управляющий Отделением Пенсионного фонда по РТ Эдуард Вафин, председатель правления отделения Союза пенсионеров России Любовь Мишина. Всего в финале соревнований приняли участие 45 команд из всех муниципальных районов и городских округов республики.

Помимо эстафеты, пожилые спортсмены соревновались в шести дисциплинах – лёгкой атлетике, плавании, пулевой стрельбе, настольном теннисе и дартсе. В общекомандном первенстве азнакаевцы заняли почётное пятое место.

Татар-информ:

«Чаша Пифагора» и прозрачный компьютер: школьники Набережных Челнов представили КАМАЗу свои проекты

<https://www.tatar-inform.ru/news/2019/07/04/655876/>

04.07.19

Проект «Лифт» Екатерины Легостевой позволяет незрячим людям решать головоломки и тренировать интеллект.

(Набережные Челны, 4 июля, «Татар-информ»). В школе № 30 Набережных Челнов прошел конкурс проектов учащихся инженерных классов, которые поразили жюри своей внимательностью к деталям повседневной жизни, сообщает пресс-служба ПАО «КАМАЗ».

Презентация проектов состоялась в рамках действия трёхстороннего соглашения между ПАО «КАМАЗ», КНИТУ-КАИ и администрацией школы, которое предусматривает профориентационную работу со стороны кураторов технических классов.

Презентация проектов показала высокий изобретательный потенциал учащихся. Жюри поразили некоторые из идей школьников. Так, школьница Эзалия Каюмова удивила проектом «Чаша Пифагора», которая наполняется только до указанного уровня, а все что выше нормы — выливается. Такая хитрость не позволит человеку выпить воды сверх нормы, считает автор.

Лучшими же проектами признаны «Лифт» Екатерины Легостевой, которая позволяет незрячим людям решать головоломки и тренировать интеллект, и проект Никиты Лаптева, который представил охлаждающую подставку для ноутбука. Жюри отметило, что проблема перегрева мобильных устройств актуальна и изобретение Никиты сможет продлить срок службы техники.

Ещё одно полезное устройство для компьютерной техники придумали Георгий Оводков и Ришат Юсупов. Они представили прозрачный корпус для персонального компьютера, оснащённый эффектной LED-подсветкой. Он не только украсит интерьер, но и позволит выявлять малейшую запылённость внутри корпуса и убережёт комплектующие компьютера от перегрева.

Похожие новости: Портал машиностроения - http://www.mashportal.ru/company_news-52358.aspx

Сайт центра экономического развития и сертификации - <https://profiok.com/news/detail.php?ID=9331>

НОВОСТИ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

ТАСС:

Ректор ВШЭ рассказал, когда цифровые сервисы заменят профессию водителя и продавца

https://tass.ru/nauka/6656910?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop

11.07.19

Трансформация рынка труда является серьезным вызовом, отметил Ярослав Кузьминов



Ректор Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики" Ярослав Кузьминов

© Владимир Гердо/ТАСС

СКОЛКОВО, 11 июля. /ТАСС/. Цифровые сервисы через десять лет заменят профессии водителя автомобиля и продавца, которые сегодня в России являются самыми массовыми. Такой прогноз в четверг озвучил ректор Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики" Ярослав Кузьминов на образовательном интенсиве "Остров 10-22" в Сколковском институте науки и технологий.

Как отметил Кузьминов, сегодня происходит трансформация рынка труда, которая выражается в замещении элементов монотонного умственного труда алгоритмами. Так, например, большинство фирм отказываются от услуг бухгалтера, предпочитая заменять их цифровыми сервисами.

"Про почтальона я даже не говорю, формально он существует..., но, тем не менее, думаю, 95% корреспонденции как-то успешно до нас доходит без почтальона Печкина. А через 10 лет с очень большой вероятностью - почти 90% по консенсус-прогнозу - к ним прибавится водитель, охранник, и, в общем, к ним прибавится технический переводчик, к ним прибавится три четверти продавцов", - сказал Кузьминов.

Он также отметил, что такая трансформация является серьезным вызовом. "Две самых больших профессии, самых массовых профессии в нашей родной стране - это водитель персонального автомобиля и продавец. По семь миллионов человек, то есть по 10% рынка труда. Представляете себе шок, который мы испытаем", - подчеркнул ректор ВШЭ.

О программе

Образовательный интенсив "Остров 10-22" проходит с 10 по 22 июля на базе Сколтеха. В интенсиве принимают участие 1,5 тыс. человек, включая более 100 команд университетов и научно-образовательных центров. Организаторами образовательного интенсива "Остров 10-22" выступают Министерство науки и высшего образования, Сколтех, Фонд "Сколково", Российская венчурная компания, Агентство стратегических инициатив, Университет 20.35 и Платформа Национальной технологической инициативы (НТИ).

Первый образовательный интенсив "Остров 10-21" прошел летом 2018 года на острове Русский во Владивостоке. Там впервые были определены принципиально новые подходы и практики интенсивного обучения с применением технологий искусственного интеллекта, сбором цифрового следа, формированием индивидуальных образовательных траекторий. Основной задачей второго интенсива на базе Сколтеха станет развитие управленческих команд региональных вузов, которые смогут реализовать системные изменения, обеспечивающие технологический прорыв.

Для вузов участие в "Острове" станет началом взаимодействия с НТИ - программой по созданию условий для вывода российских прорывных технологий на международные рынки. Задачи и возможности НТИ интегрированы в нацпроект "Наука". Согласно паспорту нацпроекта, к 2020 году должно быть создано 14 центров компетенций НТИ.

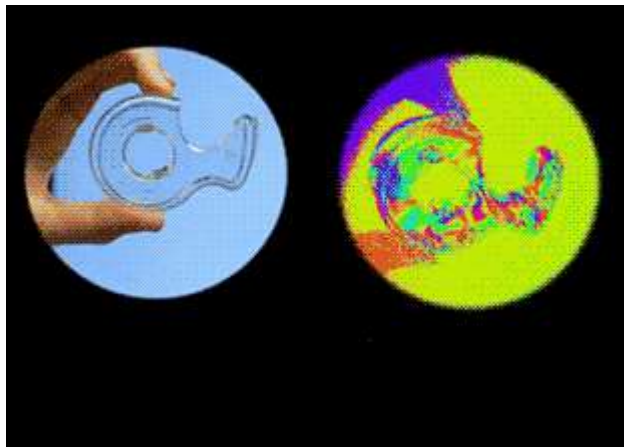
НОВОСТИ ИННОВАЦИЙ

N+1:

Физики собрали из метаповерхностей компактную поляризационную камеру

<https://nplus1.ru/news/2019/07/05/full-stokes-metasurface>

05.07.19



Harvard John A. Paulson School of Engineering and Applied Sciences / youtube.com

Ученые разработали портативную камеру без подвижных частей, которая измеряет сразу все четыре параметра Стокса, то есть способна получать всю информацию о поляризации принимаемого излучения. В качестве основного оптического элемента используется металинза, то есть плоская микроструктурированная поверхность, способная нужным образом искажать волновой фронт света. Достоинствами прибора является его небольшие габариты (по сравнению с другими поляризационными камерами) и отсутствие движущихся частей, что значительно увеличивает надежность, [пишут](#) авторы в журнале *Science*.

Поляризация — это одна из основных характеристик любых поперечных волн, в том числе электромагнитных. Эта величина характеризует ориентацию плоскости колебания волны (в случае света это колебания вектора напряженности электрического поля) относительно оси распространения. Человеческий глаз неспособен воспринимать поляризацию, но некоторые животные способны на это, что позволяет им получать дополнительную информацию об окружающей среде.

Излучение может быть не поляризовано — таким, в частности, является естественный свет звезд, в том числе Солнца, бывает линейно поляризованный свет, свет с круговой поляризацией и в общем случае с эллиптической поляризацией. Степень поляризации может принимать значения от 0 (неполяризованное излучения) до 1 (полностью поляризованное). Свет и его поляризацию можно описать при помощи степени поляризации и ориентации ее эллипса или альтернативным способом посредством четырех параметров Стокса.

Простейшие приборы, работающие с поляризацией, — это поляризационные фильтры, пропускающие свет лишь определенной поляризации, например, только линейной и только с конкретной ориентацией. В частности, если надеть поляризационные очки, то можно увидеть изменения в отраженных от некоторых поверхностях изображениях, а у некоторых материалов проступит скрытая текстура: так можно увидеть специально созданные вариации механического напряжения [автомобильных стекол](#), которые сделаны для контролируемого растрескивания.

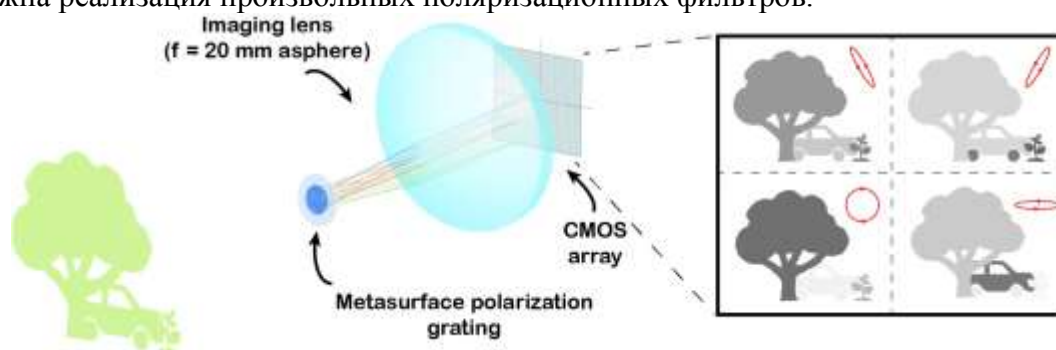
Тем не менее, получение исчерпывающей информации о поляризации света затруднительно, так как необходимо провести четыре самостоятельных измерения.

Простейшая схема предполагает использование трех поляризационных фильтров и четвертьволновой пластинки. Первые два фильтра пропускают линейную поляризацию и ориентированы под углом в 90 градусов друг к другу. Их комбинация позволяет различить любые направления линейной поляризации, кроме двух диагональных. Для них ставится третий фильтр под другим углом. Круговая поляризация может быть преобразована в линейную при помощи четвертьволновой пластинки и так же проанализирована.

Эта схема требует либо сменных фильтров, либо вращающегося барабана с фильтрами, чтобы через них снимать с небольшой задержкой несколько кадров. В любом случае получается сложная, объемная и нагруженная механическими деталями камера, которая не подходит для многих применений, где важны маленькие габариты и вес, например, для аэрофотосъемки с дронов.

Ученые из Гарварда под руководством Федерико Капассо (Federico Capasso) разработали новую оптику, которая позволяет измерять сразу все компоненты поляризации без механических частей. Основным элементом нового прибора является металинза, то есть поверхность, покрытая структурами сравнимого с длиной волны размера, которые определенным образом преобразуют свет. Капассо является одним из пионеров прикладных разработок в этой области, о чем можно послушать в его собственной [короткой лекции](#).

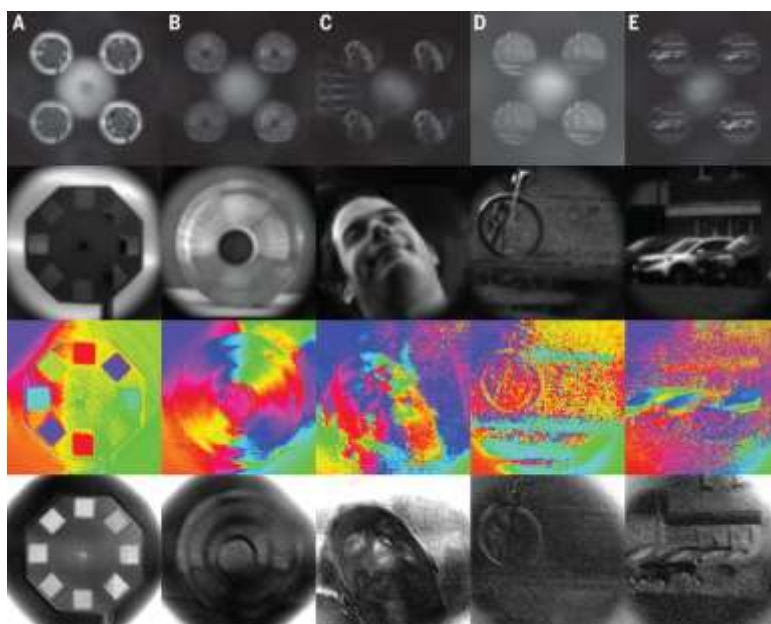
Авторы работы предложили как общий теоретический подход для работы с поляризацией, так и применили его на практике. Их прибор разлагает входной поток на четыре пучка, каждый из которых получен как будто бы прохождением через соответствующий поляризационный фильтр. Таким образом, можно получить одновременно информацию сразу обо всех четырех параметрах Стокса в каждом пикселе изображения и каждом кадре, причем даже в режиме видео. Исследователи отмечают, что возможна реализация произвольных поляризационных фильтров.



Упрощенная схема работы камеры
 Noah Rubin / Harvard SEAS

Весь инструмент состоит из разлагающей свет по поляризациям металинзы, обычной линзы для построения изображения и обычной современной КМОП-матрицы в качестве детектора. Металинза выглядит как плоский диск диаметром около сантиметра, а вся схема вместе с корпусом выглядит как небольшая коробочка. В инструменте теряется менее половины интенсивности света, что физики называют более чем приемлемым для большинства применений.

Авторы уже протестировали разработку как в условиях уличного освещения, так и в помещении, и остались довольны результатом. Они отмечают, что такая камера может найти применение в области исследований атмосферы, дистанционного зондирования, распознавания лиц, машинного зрения и многих других.



Реальный пример работы нового инструмента. В первом ряду четыре изображения на сенсоре камеры, во втором — интенсивность (обычное монохромное изображение), в третьем — азимут эллипса поляризации, в четвертом — степень поляризации.

N. Rubin et al. / Science, 2019

Ранее ученые смогли [разделить](#) фотоны на «левых» и «правых» при помощи металлинзы, [добились](#) при их участии контроля над направлением излучения и [сфокусировали](#) свет во всем видимом диапазоне. В то же время металлинзы по некоторым параметрам лишь сейчас начинают [догонять](#) традиционную оптику.