



ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
РЕСПУБЛИКИ КОМИ

ДОСТОЯНИЕ РЕСПУБЛИКИ

Октябрь / 2025
№ 4



Свежий взгляд на традиции

Татьяна Лобанова, главный технолог Сыктывкарского молочного завода – о том, как предприятие инвестирует в современные решения, сохраняя качество
стр. 4-7

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

«Комиавтотранс» изнутри: что помогло компании выстроить слаженную систему городских перевозок
стр. 8-11

БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

Особая миссия: ТРК «РубликЪ» 20 лет объединяет и поддерживает местных производителей
стр. 18-19



tppkomi.ru



СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

ТАРИНОВА clinic

Подарите себе и своим близким красивую и здоровую улыбку на долгие годы!

8
ЛЕТ
РАБОТЫ
> 20 000
ПАЦИЕНТОВ



КОМАНДА ПРОФЕССИОНАЛОВ

Мы собрали команду специалистов высокой квалификации



СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Мы используем самое современное оборудование от европейских производителей



ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ

Мы решим любую вашу проблему на самом высоком уровне. От профессиональной гигиены полости рта до лечения под седацией

Наши услуги



Терапия



Ортодонтия



Ортопедия



Хирургия



Имплантация



Гигиена полости рта



Детская стоматология



Лечение в седации



Лечение в медикаментозном сне



Сыктывкар

Тентюковская, д. 320, корп. 3

+7(8212)20-30-90



Ухта

Набережная Газовиков, д. 12

+7(8216)78-00-37

РЕКЛАМА

Лицензия Л041-01176-11/00738985 от 16.10.2023 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Юрий Колмаков,
президент
Торгово-промышленной палаты
Республики Коми

*И снова здравствуйте,
уважаемые читатели!*

В ваших руках четвертый номер журнала ТПП Коми «Достояние Республики». Он о людях, которые живут и работают в нашем регионе – именно они являются его достоянием.

Событий с момента выпуска прошлого номера случилось много. Важнейшим стало избрание Главы Республики Коми и депутатов Госсовета республики. Уверенная победа Ростислава Эрнстовича Гольдштейна дает ему прекрасную возможность на проведение преобразований и успешную реализацию шагов по развитию региона и повышению благосостояния ее жителей.

У Торгово-промышленной палаты Коми тоже много чего произошло, по большей части конструктивного. Но есть и потери: из-за недостаточно эффективной работы завершилась деятельность кафе «Меркурий», которое располагалось в здании ТПП.

Времена наступают непростые, – хотя не помню, когда было по-другому. Впереди ожидается значительное увеличение налоговой нагрузки на бизнес, в том числе, это коснется и ТПП. На деле модифицируем свою бизнес-модель работы, оптимизируем расходы. Опыт антикризисной работы у нас, слава Богу, имеется, так что, как говорится, вперед и с песней!

Из последних событий, которые особо хочу отметить, это то, что впервые в истории все бизнес-объединения республики договорились о проведении ежемесячных совместных планерок. Они нужны для сверки часов, обмена информацией, формирования совместных инициатив. Первая такая планерка прошла на площадке ТПП Коми в конце октября. В дальнейшем планируем чередовать локации. Такие планерки – прекрасная возможность приглашать руководство республики для прямого открытого общения.

Поэтому мы как всегда в движении, жизнь продолжается. Ну а со сложностями нам сталкиваться не впервой: они были, есть, и, наверное, будут. Но для того ТПП Коми и работает – чтобы выстоять в текущей ситуации и не сломаться. Вместе мы – сила, и это факт! ■

«МеркуриМед» на высоте 734 метра

Учредитель медцентра Юрий Соболев поднял флаг «МеркуриМед» на вершину пика Ленина. Он сделал это, чтобы напомнить: любая цель достижима, если к ней идти, – и каждый может намного больше, чем он сам думает. Восхождение на пик Ленина обычно занимает от 14 до 20 дней. В это время входит не только подъем на вершину, но и акклиматизация. Пик Ленина находится на границе Кыргызстана и Таджикистана.



Гидроманипуляторы-баскетболисты



Сыктывкарский ЛПК провел праздник водительского мастерства. 15 лучших водителей предприятия собрались, чтобы показать, на что способны профи. Они строили сруб из бревен с помощью гидроманипулятора, проходили «змейку» на сортиментовозах, парковались задним ходом с ювелирной точностью и даже забрасывали мячи в баскетбольное кольцо гидроманипулятором! Лучшим водителем в управлении сортиментовозного шасси стал Иван Лапшин. Сергей Перминов взял «золото» как лучший водитель сортиментовозного автопоезда, а Андрей Беленцов стал первым среди водителей гидроманипуляторов.

Орбита стала безопаснее

Группа компаний «Содействие» устанавливает современную систему видеонаблюдения в общественных местах микрорайона «Орбита». Камерами высокого разрешения уже оборудован скейт-парк. На очереди два других объекта: «Стена Цоя» и общественная территория на Малышева, 13. Система будет работать 24/7, что позволит быстро выявлять нарушителей.



В Поднебесную учиться

Центр международных программ «Глобус» совместно с партнерами из КНР и школой китайского языка «Шифу» из Сыктывкара организовали для 20 студентов со всей России культурно-ознакомительную поездку в Пекин. Они приняли участие в китайско-российской программе «Интеллектуальный обмен» на базе одного из наиболее высокотехнологичных и востребованных университетов Китая – BISTU. На лето 2026 года «Глобус» готовит новую поездку в Поднебесную – для выпускников, планирующих поступать в китайские вузы. Имея высокий уровень китайского или английского языка и хороший средний балл по оценкам аттестата или диплома, они смогут учиться в Китае бесплатно, получив один из грантов.

«Лузалес» – за НСЛС

Компания получила сертификат Национальной системы лесной сертификации. Это подтверждает, что лесопроизводство на сертифицированных участках осуществляется в соответствии с принципами устойчивого развития, включая строгое соблюдение всех экологических, социальных и экономических требований. Соответствующий аудит лесные участки, арендованные предприятием, прошли в июле. Кроме того, проверяющий провел встречи с местными жителями и представителями власти: они дали положительную оценку работе «Лузалеса».



На пьедестале почета

Гарантийный фонд Республики Коми вошел в Топ-3 рейтинга гарантийных организаций России по итогам 2024 года. Его регулярно составляет Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства. В ранжировании участвовала 91 компания. Гарантийный фонд Коми занял второе место, ему был присвоен ранг «ВВ Е+», что говорит о финансовой устойчивости и максимально эффективной гарантийной и операционной деятельности. Хорошие результаты в рейтинге региональный гарантийный фонд показывает с 2018 года. Он оказывает государственную поддержку малому и среднему бизнесу, предоставляя поручительства по кредитам, займам и гарантиям.



От аудитории – до тайги

Гости Сыктывкара позитивно оценили эксклюзивные курсы по лесной сертификации

С 8 по 12 сентября в Торгово-промышленной палате Коми проходило обучение специалистов лесного сектора принципам устойчивого управления. Сыктывкарцы и гости из Архангельска, Череповца, Дзержинска, Красноярска, а также Пермского края осваивали курс знаний по Национальной системе лесной сертификации. Участники погрузились в тонкости стандартов лесопроизводства и прослеживаемости древесины. Они изучали программу «Управление цепочкой поставок и лесопроизводство». Учебный центр ТПП Коми – единственный в России сертифицирован на проведение таких курсов. Ярким событием деловой программы стал выезд в лесной образовательный проект «Ношуль» в Прилузском районе Коми. Там слушатели курса на деле оценили современные



подходы к ведению лесного хозяйства, методы контроля происхождения древесины, соблюдения экологических требований, а также сохранения биоразнообразия и защиты редких видов.

«Лозым» и ТПП Коми: партнерство для детей

Как бизнес помогает детскому санаторию

Детский санаторий «Лозым» становится точкой притяжения для социально ответственного бизнеса. Недавний визит руководства Торгово-промышленной палаты Коми подтвердил: здесь выстраивается система практической поддержки. Уже сегодня компании-участницы вносят осязаемый вклад: «Алграф» изготовил 10 уличных скамеек и пять мягких диванов, «Сыктывкар Тиссью Групп» обеспечивает санаторий бумажными полотенцами и туалетной бумагой, Жешартский ЛПК помог фанерой, а «Комитекс» – линолеумом для ремонта. «Приятно, что между членами палаты выстроены добрые взаимоотношения. ТПП ведет много направлений, которые могут быть полезны санаторию. Будем продолжать сотрудничество», – прокомментировал президент ТПП Коми Юрий Колмаков.



Справка

Санаторий «Лозым» является членом ТПП Коми с 2023 года. Ежегодно здесь оздоравливаются больше трех тысяч детей в возрасте от 6 до 14 лет со всех городов и районов региона.

Традиции в новой упаковке

Почему молочный гигант Коми
вложился в ПЭТ-упаковку



Сыктывкарский молочный завод – предприятие с именем и традициями. Но сейчас недостаточно просто делать качественный продукт – важно быть гибким и слышать, чего хотят потребители. Запуск новой линии по розливу молока в ПЭТ-бутылки – это лучший ответ на вопрос, как крупное, устоявшееся производство может сохранять свои позиции и укреплять их, отвечая на вызовы рынка. Это не только модернизация, а осознанная инвестиция, чтобы оставаться в контакте с покупателями.



Автоматизированная линия по розливу молока в ПЭТ-бутылку

Почему именно ПЭТ?

- **Удобно:** бутылка не бьется, не протекает, ее удобно нести из магазина домой, ее легко могут открыть даже дети.
- **Практично:** бутылка отлично держит форму, не размокает, занимает минимум места в холодильнике, за счет белого цвета бутылки исключено попадание ультрафиолета.
- **Экологично:** подлежит переработке, что соответствует глобальному тренду на осознанное потребление.



Два года от идеи до реализации

Решение о запуске линии стало результатом не спонтанного решения, а планомерной работы по изучению рынка. Руководство завода уверено, что даже в традиционной молочной отрасли можно и нужно быть инновационным.

«Мы долго изучали спрос, анализировали поведение покупателей и в итоге пришли к однозначному выводу: бутылка ПЭТ – это тот формат, который сегодня реально востребован и удобен для людей, – рассказывает главный технолог завода Татьяна Лобанова. – Мы не стоим на месте, постоянно мониторим рынок, ищем новые возможности для расширения ассортимента. Путь к решению разливать продукцию в ПЭТ занял около двух лет – мы рассматривали разные варианты, технологии и поставщиков оборудования, ведь для нас ключевым был не сам факт новизны, а практическая польза и надежность».



Этот путь от первоначальной идеи до ее воплощения в цехе – история о трансформации крупного предприятия, которое учится быть клиентоориентированным. В этом процессе были задействованы все службы: маркетологи анализировали поведение потребителей, технологи прорабатывали режимы работы с новой тарой, а инженерно-техническая служба скрупулезно подбирала оборудование, которое впишется в цеха без остановки действующих мощностей.



Автомат по розливу молока



Этикетировщик



Упаковка ПЭТ-бутылок в транспортную тару

Технология в деталях

- **Производительность:** 3 000 бутылок в час – такой объем позволяет гибко реагировать на растущий спрос.
- **Безопасность:** весь процесс розлива проходит в закрытом, герметичном контуре. Перед наполнением каждая бутылка проходит двойную обработку: дезинфекцию специальным раствором и ополаскивание озонированной водой. Камера розлива оборудована HEPA-фильтром, что гарантирует стерильность и чистоту продукта.
- **Честность перед потребителем:** каждая единица продукции обязательно маркируется и регистрируется в государственной системе «Честный ЗНАК», что позволяет проследить весь ее путь от хозяйства, с которого поступает молоко, до прилавка.
- **Надежность:** оборудование российского производства обеспечивает простоту обслуживания и оперативный ремонт, что минимизирует риски простоев.

Диалог с потребителем

Мотивацией для завода стал именно запрос потребителей. Сотрудники предприятия не только производят продукт, но и сами являются его ценителями, поэтому хорошо понимают, что важно для покупателя.

«Бутылка сама по себе невероятно удобна в быту. Ее легко держать в руке, ставить в холодильник, она не деформируется, ее можно много раз открывать и закрывать, не боясь, что содержимое впитает посторонние запахи. Я сама как потребитель от нее в полном восторге. И мы уже получаем первые отзывы от наших покупателей – многие звонят и искренне благодарят нас за такую, казалось бы, простую, но важную новинку. Это лучшая обратная связь», – делится своими наблюдениями Татьяна Лобанова.

Технология, которая впечатляет

Ключевая особенность новой линии по розливу молока в ПЭТ – ее полная автоматизация и непрерывность цикла. Бутылку не привозят на завод готовой – она «рождается» прямо в цеху, что гарантирует идеальную стерильность.

«Процесс полностью автоматизирован: сначала выдувается бутылка, затем она обрабатывается озонированной водой для дезинфекции, и только после этого начинается розлив. Для нас было принципиально важно организовать именно непрерывный цикл», – объясняет Татьяна Лобанова.

Этот современный подход позволяет исключить лишние этапы транспортировки и хранения тары, обеспечивая высокие стандарты качества и безопасность на каждом этапе.

Стратегические инвестиции

Запуск новой линии – это всегда крупная инвестиция, и руководство Сыктывкарского молочного завода совершило ее с абсолютно четким пониманием стратегических целей. Вложения направлены не просто в оборудование, а, в первую очередь, в повышение лояльности покупателей и укрепления позиций местного бренда на конкурентном поле.

Это инвестиция в будущее предприятия, говорит Елена Симоненко, заместитель коммерческого директора по маркетингу и рекламе:

«Это, без преувеличения, новый шаг в развитии завода. Мы не просто механически расширяем ассортиментную линейку, мы принципиально увеличиваем свое присутствие на полках магазинов. Если раньше мы конкурировали в сегменте тетрапака, то теперь можем уверенно заявлять о себе и в сегменте ПЭТ-упаковки, занимая

дополнительную долю рынка, наращивая объемы и, что важно, давая покупателю выбор».

Планы у предприятия амбициозные и вполне конкретные. Уже в течение следующего года планируется постепенно перевести часть ассортимента популярной кисломолочной продукции – кефира и питьевого йогурта – с картонной упаковки в современную ПЭТ-тару. Это позволит удовлетворить запросы еще большего числа жителей республики.

Оставаясь верным традициям качества, Сыктывкарский молочный завод наглядно демонстрирует успешную формулу современного предприятия: глубочайшее уважение к собственным традициям и неизменное качество, при этом открытость ко всему новому и готовность меняться в ответ на запросы рынка.

Ярче всего уверенность завода в выбранном пути выразила Елена Симоненко, подводя итог нашей беседе:

«Мы активны, мы действительно так и хотим жить – идти в ногу со временем и слышать своих покупателей». ■

О заводе

Сыктывкарский молочный завод по праву считается флагманом пищевой отрасли и крупнейшим переработчиком молока в Республике Коми. Под узнаваемым брендом «Белая Поляна» выпускается более 50 наименований продуктов: от классических молока и кефира до современных йогуртов и молочных коктейлей. Ежедневно на переработку поступает около 100 тонн молока из хозяйств Республики Коми, включая собственные фермы предприятия. Продукция завода – многократный дипломант и лауреат престижных конкурсов качества, она пользуется устойчивым спросом как в родной республике, так и за ее пределами.



Поддача ПЭТ-бутылки по пластинчатому транспортеру для нанесения этикетки



Один день из жизни городского автобуса

Пассажирские перевозки – это труд множества служб. Как настроить их работу на единый ритм, который ощущается пассажиром как комфорт и надежность, рассказали в компании «Комиавтоотранс».



Для пассажира поездка на автобусе – это привычный ритуал. Но для самого автобуса – часть большого рабочего процесса, в котором задействованы десятки специалистов. Вместе с директором компании «Комиавтоотранс» Дмитрием Чепурновым мы прошли весь путь автобуса за сутки: от ночной стоянки и первых километров по городу до возвращения в парк. И теперь готовы рассказать о том, что скрыто от глаз пассажиров.



План на день

Первый автобус покидает парк еще до рассвета, в 04:40. И путь его начинается не с поворота ключа, а с документа под названием «разнарядка»: это план, где прописано, во сколько автобус выезжает из парка, каким по очереди и на какой городской маршрут. Над составлением плана трудятся сотрудники диспетчерской службы, в которой круглосуточно работают 8 человек. «В диспетчерскую сводится вся информация о технике и водителях, – объясняет Дмитрий Чепурнов. – Диспетчеры анализируют, какие машины находятся в ремонте, учитывают графики 254 водителей и обязательные 12 часов отдыха между сменами. В итоге служба выдает готовый план на каждый день». Разнарядка определяет, кто из водителей сегодня сядет за руль конкретного автобуса. За каждой парой машин постоянно закреплены четыре водителя, они ездят двумя сменными экипажами. Это обеспечивает бесперебойную работу транспорта и строгое соблюдение норм отдыха.

Утренние регламенты

Действия водителя перед началом рабочего дня подчиняются четкому алгоритму. Сначала получить путевой лист, затем пройти обязательный медосмотр. Финальный шаг – осмотр автобуса по чек-листу. «Мы оптимизировали этот процесс, – отмечает Дмитрий Чепурнов. – Раньше водитель долго ходил по территории, потому что службы были далеко друг от друга. А теперь выстроен «рабочий маршрут»: получил путевку, прошел 10 метров до медика, а затем напрямик к автобусу. Чек-лист осмотра тоже составлен последовательно, чтобы водитель не бегал от передней части и обратно, а шаг за шагом обошел машину кругом». Перед выездом контрольный механик также осматривает автобус и ставит визу, что он исправен.



Выезд в город

Автобусы запаркованы плотно друг к другу и выходят на линию в строгой очередности. Их выезд в город напоминает игру в «тетрис»: первый ряд машин уезжает, потом выезжает следующий ряд и так далее – до последнего транспортного средства. Каждый день автобус выходит на другой маршрут – отличный от того, что был вчера. Водителей регулярно переводят на разные линии, чтобы они сохраняли концентрацию и не привыкали к одному направлению. Смена водителя длится 10–11 часов с двумя обязательными перерывами.

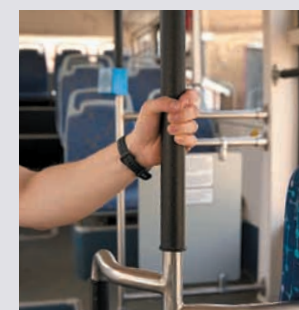


Интересная деталь

Водителям регулярно меняют маршруты, но никогда не меняют автобус: «Каждый водитель всегда ездит на одном из двух автобусов, за которыми закреплен. Водительское кресло – его рабочее место, где все настроено под него, вплоть до высоты сидения и угла установки руля. У нас были случаи, когда водитель ростом 1,9 метра получал напарника ростом 1,5 метра, и им было трудно работать. Пока сидение настроишь – уже ехать надо. В работе нужно учитывать и такие нюансы».

Работа на линии

Каждый элемент поездки – от ее оплаты до контроля безопасности в пути – обеспечивается разными службами предприятия. За работу терминалов оплаты, камер видеонаблюдения и всех внутренних программ отвечает IT-отдел. Три специалиста – за функционирование всей цифровой экосистемы предприятия. «Архив видеозаписей с камер сохраняется на протяжении 30 дней. Разрешение отличное, поэтому всегда можно узнать, что происходило в салоне», – отмечает Дмитрий Чепурнов. Ежедневно в автобусах работают мобильные группы контролеров – сотрудники управления организации перевозок. Они не только проверяют оплату проезда, но и фиксируют заполняемость салонов в разное время суток. Собранные данные вместе с обращениями пассажиров служат основой для анализа пассажиропотока. Изучая эти данные, специалисты отдела корректируют расписания и интервалы движения, адаптируя маршруты под реальные потребности горожан. Если в салоне произошла нештатная ситуация или автобус попал в ДТП, подключается служба безопасности дорожного движения. Специалисты не просто фиксируют происшествия, а по записям камер проводят глубокий анализ каждого случая, выявляя системные проблемы и организуя профилактическую работу. Также служба отвечает за повышение квалификации водителей и каждый квартал проводит для них тесты на знание ПДД. «Повторение – мать учения, – улыбается Дмитрий Чепурнов. – Даже у водителей с 40-летним стажем бывают пробелы».



Места концентрации ДТП

- «кольцо»: боковые касания при перестроении;
- узкие центральные улицы: боковые касания и столкновения при левых поворотах в условиях плотного движения; в этом году наиболее проблемной стала улица Интернациональная с 10 зафиксированными инцидентами.

Необычные случаи

Как-то раз подросток попытался закатить в салон мопед с полным баком. Но с остановки автобус дальше не поехал. Водитель объяснил пассажирам, что не может продолжить движение с горючими и пожароопасными жидкостями в салоне, но и высадить несовершеннолетнего тоже не имеет права. Возмущенные пассажиры сами выпроводили юношу вместе с техникой.

Забутые вещи

Чаще всего оставляют перчатки, зонты, сменную обувь, рюкзаки и телефоны. Водитель фиксирует находку: отмечает время, номер борта и маршрут. Информация о забытых вещах оперативно публикуется в группах предприятия в социальных сетях, чтобы быстрее найти владельца.

Ночные маневры

По завершении смены водитель заезжает на специальный пункт – контрольную яму, где автобус проходит послерейсовый технический осмотр. Затем проезжает через пост наружной мойки и передает автобус водителю-заправщику. После этого проходит обязательный послерейсовый медосмотр, сдает путевку и выручку, а также уточняет, как он работает завтра, и только после этого отправляется домой. А для машины начинается ночная жизнь.



- **Ночной ремонт:** авторемонтные мастерские работают с 8 утра до 5 утра следующего дня. Основная часть сложных ремонтов приходится на ночное время, когда в мастерской трудится десяток механиков. Днем ремонтной зоне автосервиса подготавливаются оборотные запасные части и узлы, чтобы к выезду первого автобуса парк был готов к работе.
- **Заправка и мойка:** ночью водители-заправщики везут автобусы заправляться. Они едут на одну из двух заправок: в Дырносе или на улице Колхозной. А потом загоняют технику на мойку салонов, чтобы утром пассажиры сели в чистый транспорт. Зимой заправщики всю ночь каждые несколько часов заводят автобусы, прогревая их.
- **Парковка:** Затем автобусы выстраивают в линейку для утреннего выезда. Особенно впечатляюще этот процесс выглядит на видео. На парковке происходит постоянное движение: когда первый автобус уже выезжает на линию, последние еще находятся в процессе заправки.



Невидимые водители

Водители-заправщики – это особая категория водителей, которых пассажиры никогда не видят. Лишь изредка они могут выходить на маршруты, но это скорее исключение. «Как правило, это водители с очень большим стажем, которым уже тяжело работать целую дневную смену. Среди них есть такие, которые работали еще на “гармошках”. А есть те, кто просто устал от частых контактов с пассажирами. Или те, кто захотел перемен в работе. Все люди разные», – рассказывает Дмитрий Чепурнов.

Профессия – водитель

От приема водителя в штат и до его самостоятельного выхода на маршрут проходит около 2,5 месяцев. За это время он не только осваивает технику вождения городского транспорта, но и перенимает опыт наставника, который закрепляется за каждым новичком.

Всего в компании работает 254 водителя, и 16 из них – женщины. Среди них есть многодетные мамы, успешно строящие карьеру в этой традиционно мужской профессии.

Особой гордостью предприятия являются трудовые династии.

«У нас работают целые семьи, – с теплотой отмечает Дмитрий Чепурнов. – Родители передают профессиональные секреты детям, создавая особую атмосферу преемственности».

Важное событие в жизни предприятия – ежегодный конкурс профессионального мастерства среди водителей. Если в первые годы едва набиралось 5–7 участников, то сейчас конкурс стал мощным инструментом мотивации для всего коллектива. Как отмечает руководство, с каждым годом растет не только число участников, но и общий уровень профессиональной подготовки.



И все заново

Круг замыкается там, где начался – в диспетчерской. Автобусы прошли осмотр и стало ясно, какие из них полностью исправны, каким необходим мелкий быстрый ремонт, а какие не выйдут на линию, так как нуждаются в более длительном обслуживании. И тогда, уже ночью, диспетчеры могут приступить к составлению разрядки на новый день: замене неисправного транспорта резервным, подготовке путевых листов, расписаний и схем движения для следующей смены.



Водитель Надежда Ручкина, мама пятерых детей, перевозит пассажиров по маршрутам №23 и №25

Лучший водитель-2025

Лучшим водителем этого года стал Сергей Марков. Он получает это звание второй год подряд.

«Я участвую в конкурсе, чтобы проверить себя, – делится Сергей. – Здесь проверяют и теорию, и практику, и умение общаться с пассажирами. Когда становишься победителем, понимаешь, что все твои старания были не зря. Это большая честь и ответственность – быть лицом предприятия».



Системность и стандартизация

На предприятии действует система стандартов для большинства процессов. Каждая операция – от проверки автобуса перед работой до заезда на мойку в конце дня – выполняется по заданному алгоритму. Прописывается все, вплоть до того, в какой последовательности складывать зеркала.

Важным элементом системы стала «матрица компетенций» – инструмент оценки навыков сотрудников, который определяет уровень профессионального мастерства и, соответственно, оплаты труда.

«Все, что можно стандартизировать – надо стандартизировать, – подчеркивает директор. – Это исключает хаос, дает каждому сотруднику четкое понимание своих задач и системы оценки выполненной работы».

Инициатива поощряется

Сотрудники могут вносить свои предложения и за идеи, которые приносят экономический эффект, получают премии.

Яркий пример – газосварщики, которые много лет перетаскивали тележку шириной 1,2 м через узкий мостик 80 см. Это доставляло им неудобство, но сотрудники не жаловались, будучи уверены, что ничего нельзя изменить. И ничего действительно не менялось, так как о проблеме знали только они сами. Пока один из газосварщиков не предложил решение: сам разработал чертеж, изготовил новый мостик и теперь вся бригада им пользуется.

Дважды в неделю проходят совещания с участием сотрудников всех уровней – от водителей до директора. На этих встречах решаются как сложные задачи, так и бытовые вопросы. Например, после жалобы слесарей на неудобные перчатки им подобрали специальные тонкие модели с хорошей тактильностью, что ускорило работу с мелкими деталями.

Один день – одна команда

Каждый вышедший на линию автобус – это итог сложной, круглосуточной работы большого коллектива, подводит итог Дмитрий Чепурнов:

«Комиавтотранс» – это не просто перевозки, а большая, четко выстроенная система, которая обеспечивает передвижение людей внутри города. Мы работаем 24 часа в сутки. Даже в праздники, включая новогоднюю ночь. И за комфортной поездкой пассажира стоит труд десятков людей, каждый из которых знает свое дело и делает его на совесть». ■



«Темп-Дорстрой»: сохраняя маршруты

Опыт, вызовы и будущее
дорожной отрасли в Республике Коми



Представьте на миг Республику Коми без дорог: непроходимая тайга, разбросанные по карте города и поселки. К счастью, это лишь фантазия. Ведь вот уже 37 лет компания «Темп-Дорстрой» делает все, чтобы дороги оставались надежными нитями, связывающими жизни людей в нашем суровом, но прекрасном крае.



История предприятия началась в 1988 году с небольшого кооператива «Нефтяник» в Усинске. У руля тогда стоял Валерий Савинкин – человек, опередивший время. Он одним из первых в Коми рискнул внедрить вахтовый метод строительства. Это решение ускорило работу в сложных условиях Крайнего Севера. Под его руковод-

ством были возведены ключевые объекты, включая стратегически важную дорогу Усинск-Харьгаинский. За десятилетия своего существования «Темп-Дорстрой» прошла через ряд реорганизаций, но сохранила дух первопроходцев. И сегодня является одним из флагманов дорожной отрасли региона.

Именно благодаря этой компании связаны воедино Усинский, Троицко-Печорский, Усть-Куломский, Сосногорский

и другие районы республики. А в 1998 году «Темп-Дорстрой» буквально открыла дорогу к новым возможностям: благодаря проложенным 58 километрам автодорог и 27 километрам железнодорожного полотна, была начата промышленная разработка Средне-Тиманского бокситового месторождения.

Опорные точки региона

Сегодня основной профиль «Темп-Дорстрой» – это строительство и содержание дорог по всей Республике Коми. Ухта, Усинск, Сыктывкар – вот основные районы, где кипит работа. В распоряжении компании внушительный парк техники: более 600 машин, от мощных бульдозеров и экскаваторов до современных асфальтоукладчиков – и отечественных, и зарубежных.

Команда «Темп-Дорстрой» – это более 450 человек, большинство из которых работают вахтовым методом. Чтобы обеспечить им достойные условия, компания оборудовала комфортные мобильные жилые комплексы. Значение «Темп-Дорстрой» для региона трудно переоценить. К примеру, зимой именно эта компания обеспечивает бесперебойное транспортное сообщение между Усинском и Печорским районами.

«Наша главная задача – поддерживать дороги в проезжем состоянии, – подчеркивает Евгений Савинкин, руководитель компании. – Но это требует постоянных и немалых инвестиций».

Проекты: от масштабных до локальных, но всегда – важные

Спектр проектов «Темп-Дорстроя» впечатляет своим разнообразием. Сейчас, например, компания активно занимается реконструкцией автомобильной дороги Усинск – Харьга.

Награды и признание

- Сертификат соответствия ГОСТ Р ИСО 9001-2001 (получен в 2006 г.).
- Лауреат конкурса и премии Правительства Республики Коми.
- Лауреат и дипломант Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России».
- Награждена почетной грамотой Государственного комитета РФ по строительству и ЖКХ.
- Многократный победитель Всероссийского конкурса «Дороги России».
- На протяжении 3 лет заносилась на Доску почета строителей столицы Коми.
- Занесена во Всероссийский каталог добросовестных поставщиков товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд.

Важные объекты

Дорога «Керки-Дутово». В Сосногорском районе в 2025 году досрочно завершён ремонт 15-километрового участка дороги Керки – Дутово по нацпроекту «Инфраструктура для жизни». Работы включали укладку нового асфальта, укрепление обочин и обустройство съездов. Стоимость работ – 537,5 млн рублей.

Октябрьский проспект. В 2025 годы был отремонтирован Октябрьский проспект на участке от улицы Чкаловской до Печорской. Ранее обновлялся в 2016 году. Результат: на 755 метрах уложен новый асфальт, обустроены тротуары, установлены новые остановочные комплексы. В процессе было демонтировано 755 метров старой железной дороги, которая уже ушла под землю. Стоимость работ – 61,6 млн рублей.

Реконструкция аэропортов. Компания «Темп-Дорстрой» участвовала в реконструкции аэропортов Коми. Так, в 2019 году провела работы в Ухте. А в 2024 – реконструировала аэропорт в Усинске.

Но «Темп-Дорстрой» не ограничивается только крупными объектами. Компания выполняет работы, которые напрямую влияют на повседневную жизнь людей в городах.

В 2025 году были отремонтированы улицы Громова и Лесозаводская в Сыктывкаре, обновлена часть Октябрьского проспекта. Пусть эти проекты и не самые масштабные по бюджету, но они делают городскую среду удобнее и безопаснее для каждого жителя.

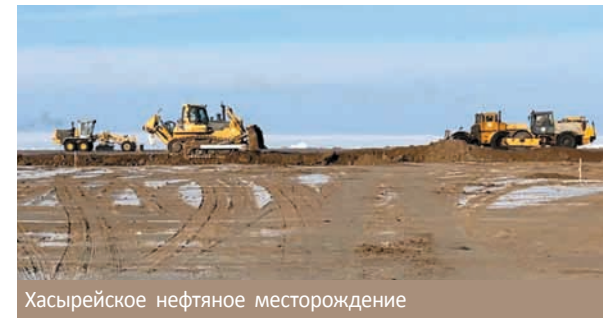
Кадры и финансирование: вызовы сегодняшнего дня

Одна из самых серьезных проблем, с которой сталкивается вся дорожная отрасль республики, – это острый дефицит кадров. Компании не хватает водителей, бульдозеристов, экскаваторщиков. Ситуацию усугубляет отсутствие качественной профильной подготовки.

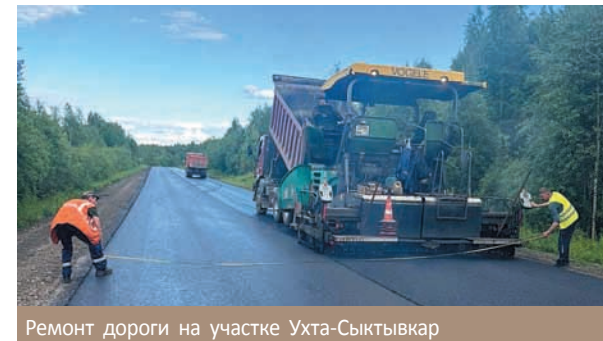
«Мы не раз поднимали этот вопрос на разных уровнях, – говорит Евгений Савинкин. – Нам нужны квалифицированные строители, а не юристы и экономисты. Возрождение системы отраслевого образования – это ключ к будущему дорог Коми».

Взгляд в будущее: с оптимизмом и уверенностью

Несмотря на все трудности, «Темп-Дорстрой» смотрит в будущее с оптимизмом. В компании рассчитывают на



Хасырейское нефтяное месторождение



Ремонт дороги на участке Ухта-Сыктывкар

рост объемов государственного заказа и ставят перед собой амбициозные цели: продолжить реконструкцию дороги на Нарьян-Мар, привести в порядок трассу Сыктывкар – Ухта.

«Темп-Дорстрой» продолжает инвестировать в развитие, опираясь на собственную материальную базу и налаживая партнерские отношения с местными учебными заведениями, такими как Автомеханический техникум. Ведь сохранение дорог Республики Коми – это не просто бизнес-задача, а настоящая миссия, от которой зависит транспортная инфраструктура и экономическое процветание всего региона. ■

«Темп-Дорстрой» в цифрах

37 лет поддерживает дорожную инфраструктуру Коми

750+ км автомобильных дорог построено и введено в действие

613 км автомобильных дорог на содержании

450 человек в штате

600+ машин и единиц производственного оборудования



Основные базы «Темп-Дорстрой»

«Лесной эталон» – выбор для всех, кто использует древесину

Как добровольная сертификация открывает путь в крупные торговые сети, повышает ESG-рейтинги и готовит бизнес к экспорту



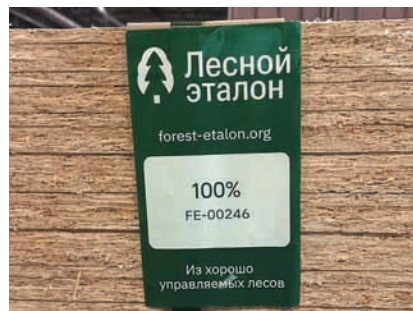
В России и за рубежом сохраняется спрос на лесную продукцию из сырья, заготовленного без непоправимого ущерба для экосистем, редких и исчезающих видов, местных сообществ и коренных народов. Чтобы у компаний оставалась возможность ответственно заготавливать лес для производства экологичной мебели, стройматериалов, бумаги, упаковки и других товаров из древесины, в 2022 году была создана система добровольной сертификации «Лесной эталон». Система обеспечивает экологически и социально ответственное происхождение товаров из древесины на всех этапах: от лесного участка до готового продукта.

Сегодня около 400 российских компаний выбирают сертификацию древесины и цепочки поставок в системе

«Лесной эталон», что позволяет защищать более 7 млн гектаров российских лесов. Какие рыночные преимущества дает «Лесной эталон»? Расскажем в материале.

Соответствие международным требованиям

Система «Лесной эталон» создана отечественными экспертами на основе ведущих международных стандартов и лучшего национального опыта, накопленного за более чем 20 лет в рамках FSC-сертификации. Система не отступила от международно признанных требований, баланса интересов лесопромышленников, экологов и представителей социальных групп – и унаследовала стандарты и другие подходы и принципы работы FSC.



Сертифицированные туалетная бумага, малярная лента и плита OSB с маркировкой «Лесной эталон»

Продажи в крупных торговых сетях

Крупнейшие российские торговые сети включили требования по ответственному происхождению картонной упаковки, товаров из бумаги и древесины в свою закупочную и тендерную документацию. Часть из них делают такие требования публичными, а часть сетей доносят их непосредственно поставщикам.

У всех сетей, которые ввели требования по ответственному происхождению древесины, в списке признаваемых систем сертификации присутствует «Лесной эталон». Такие гиганты розничного бизнеса, как X5 Group и «Магнит» в своей публичной закупочной документации ссылаются только на «Лесной эталон» – самую строгую из российских систем сертификации, требования которой идентичны лучшим мировым системам добровольной лесной сертификации.



✓ Торговые сети и производители товаров и упаковки уже используют «Лесной эталон».

✓ Сети включают в свою закупочную и тендерную документацию предпочтения и требования ответственного происхождения материалов и ссылаются на стандарты «Лесного эталона».

✓ В начале 2024 года к сетям, документация которых ссылается на «Лесной эталон», добавился и «Магнит»



Первая СТМ упаковка, сертифицированная по «Лесному эталону», май 2024 г.



Изучение маркировки «Лесной эталон» на офисной и туалетной бумаге

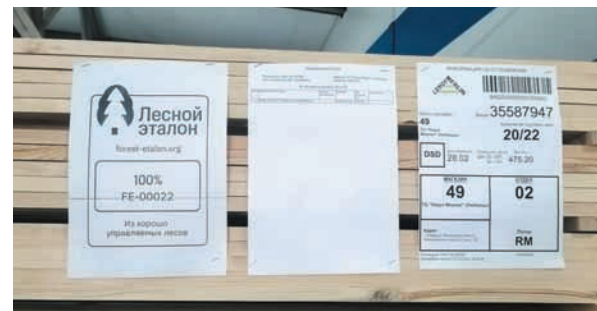


Молоток и топор с рукоятками из сертифицированной древесины

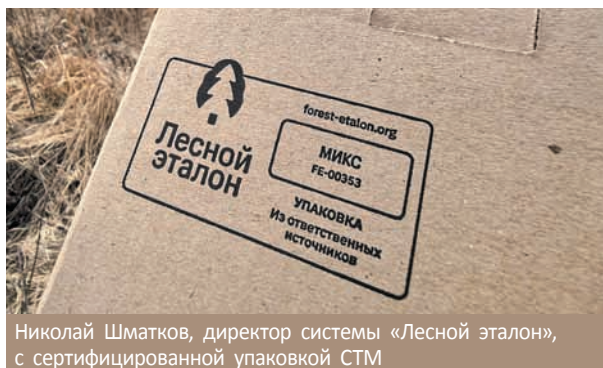
Отметим

Гиганты розничного бизнеса в своей публичной закупочной документации ссылаются только на «Лесной эталон» – самую строгую из российских систем сертификации.

Другие продуктовые сети разными способами выражают поддержку идеям добровольной сертификации и готовность взаимодействовать: например, «Ашан» приветствует ответственное происхождение товаров и упаковки и ссылается на «Лесной эталон» в своих коммуникациях для покупателей, торговая сеть «Лента» поддерживает ответственный подход к цепочкам поставок и выражает готовность выделять в каталоге на сайте товары, сертифицированные по «Лесному эталону».



Сертифицированная рейка с маркировкой



Николай Шматов, директор системы «Лесной эталон», с сертифицированной упаковкой СТМ

Важно

Крупные производители товаров повседневного спроса требуют от своих поставщиков упаковки переходить на ответственные источники сырья и на сертификацию упаковки по «Лесному эталону».

«Мы поддерживаем держателей наших сертификатов. Например, налаживаем взаимодействие АО «Сыктывкар Тиссю Групп» с предприятиями отрасли туризма и гостеприимства для продвижения сертифицированной туалетной бумаги и бумажных полотенец в отелях», – Николай Шматов, директор системы «Лесной эталон».

Отдельно стоит отметить продукцию собственных торговых марок, на которую сети имеют максимальное влияние: такие товары все чаще упаковываются в сертифицированную упаковку с маркировкой системы «Лесной эталон». Крупные производители товаров повседневного спроса отмечают этот тренд и требуют от своих поставщиков упаковки переходить на ответственные источники сырья и на сертификацию упаковки по «Лесному эталону».

Суммируя ответственный подход розницы и производителей товаров повседневного спроса, необходимо обратить внимание на стандарт ECR (добровольный стандарт устойчивой упаковки). В его разработке принимали участие представители почти всех крупнейших сетей и крупных производителей товаров повседневного спроса, а также другие отраслевые эксперты. В стандарте ECR перечислены требования, которые являются основными в системе «Лесной эталон» и которые отличают «Лесной эталон» от других российских систем добровольной лесной сертификации.



Участники бизнес-миссии из Китая на участке лесной аренды, сертифицированном по системе «Лесной эталон»

Преимущества в ESG-конкурсах и рейтингах

В анкете ежегодной акции «Зеленый и здоровый офис» указаны строгие требования к происхождению закупемых офисами материалов, и «Лесной эталон» – это единственная российская система добровольной лесной сертификации, которая позволяет набрать максимальные баллы в разделе «Ответственные закупки». В акции принимают участие как небольшие компании, так и гиганты: МТС, «Яндекс», РЖД, hh.ru и другие.

Компании, которые сертифицировали древесину и цепочки поставок в системе «Лесной эталон», могут получать преимущества в ESG-рейтингах. Подходы и требования системы значительно пересекаются с показателями методологий присвоения ESG-рейтингов и таксономией «зеленых» и адаптационных проектов государственной корпорации развития России ВЭБ.РФ.

Цитата

Компании, которые сертифицировали древесину и цепочки поставок в системе «Лесной эталон», могут получать преимущества в ESG-рейтингах.

Выход на зарубежные рынки

«Лесной эталон» не ограничивается продвижением сертифицированных товаров на внутреннем рынке. Система взаимодействует с азиатскими потребителями, например, китайскими; приглашает их в Республику Коми на сертифицированные предприятия и в сертифицированные леса, чем способствует экспорту продукции, происходящей из ответственно управляемых лесов.



Инвестиция в будущее

Выбирая «Лесной эталон», лесозаготовительные, лесоперерабатывающие предприятия и ритейл инвестируют в будущее: при любом развитии геополитической обстановки предприятия смогут подтвердить свою экологическую и социальную ответственность, а при отмене ограничительных торговых мер получат огромное конкурентное преимущество при выходе на экологически чувствительные рынки.

В случае возобновления работы FSC в России компании смогут легко перейти из «Лесного эталона» в FSC, благодаря идентичности стандартов и принципов работы двух систем. ■

«Мы воспринимаем ответственное происхождение сырья как основу устойчивости бизнеса. Для нас это три обязательства: законность и прослеживаемость каждой партии; партнерство с поставщиками, уважающими лес и людей; предпочтение сырья из сертифицированных источников. Поддерживаем развитие национальных подходов – в том числе системы «Лесной эталон», которая помогает выстраивать единые и понятные правила на российском рынке. Такой подход дисциплинирует цепочку поставок, снижает операционные и репутационные риски и укрепляет долгосрочное доверие потребителей», – Александр Коган, директор по развитию АО «Сыктывкар Тиссю Групп».



«Лесной эталон» действует во благо людей, лесов и всех их обитателей и открыт к сотрудничеству!

Сайт системы: forest-etalon.org

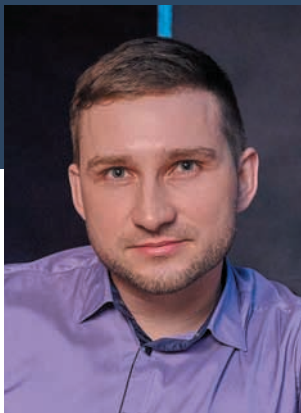


Николай Шматов с сертифицированным скворечником из вторичной древесины



«Мы местные, и мы для своих»

Как ТРК «Рублик»
20 лет создает главную
торговую площадку
для локальных брендов



Два десятилетия стабильности в условиях севера — уже достижение. ТРК «Рублик», отмечая круглую дату 20 лет, доказывает: можно не просто выживать, а целенаправленно создавать экосистему для местного бизнеса. Как торговый комплекс, рожденный в стенах старой фабрики, стал домом для производителей Коми — в интервью с генеральным директором Александром Смирновым.

— ТРК «Рублик» отмечает 20 лет. Что для вас, как руководителя, значит эта дата?

— Прежде всего, это знак стабильности. За два десятилетия мы пережили множество экономических вызовов: кризисы, пандемию, текущую геополитическую ситуацию. Но уверенно стоим на ногах. Это подтверждает правильность нашего курса — быть локальной площадкой, которая поддерживает местных производителей и предпринимателей.

— Как родилась эта философия?

— Концепция формировалась постепенно. Изначально у нас были в основном местные предприниматели, и лишь потом появились предложения от федеральных сетей. Но мы сознательно выбрали путь работы с региональным бизнесом. Был момент, когда мы принципиально решили не размещать у себя крупные федеральные торговые

сети, такие как «Пятерочка», «Магнит», «ЦентрОбувь» и так далее. Мы понимали: для покупателей и для наших предпринимателей самое лучшее решение — это находиться вместе в нашем ТРК, а федералы всегда найдут, где разместиться.

— У вас гибкий подход к арендаторам. Что это значит?

— Это значит, что мы стараемся помочь бизнесу, особенно если предприниматель неопытен в розничной торговле. Например, когда к нам приходят производители сельхозпродукции, мы не просто сдаем им помещение. Мы помогаем спланировать торговое пространство, вплоть до того, какую мебель и оборудование выбрать, помогаем с рекламой, советуем, как наладить логистику. Допустим: они привозят товар и к вечеру того же дня уже все раскуплено. Поэтому мы им сразу предлагаем увеличить количество поставок. Был случай, когда дали совет использовать торговую площадь только для продаж, но не под склад товара, и арендатор, прислушавшись, сократил площадь вдвое — причем без ущерба торговле — и тем самым повысил рентабельность своего магазина.

Делаем предложения по ассортименту. Например, в одной точке объединить всех производителей одного района и так же назвать магазин, чтоб покупателям было сразу понятно, чья продукция здесь представлена. Для арендатора это существенное снижение затрат на оплату аренды, продавцов, логистику, оборудование, так как все эти расходы можно разделить на всех участвующих. К сожалению, наши советы не всегда бывают услышаны. По нашим наблюдениям — немногие производители

успешно осваивают розничный бизнес. Именно поэтому мы не крупным сельхозпроизводителям или фермерам чаще всего предлагаем заключать договоры на поставку своих товаров в опытные руки существующих розничных продавцов. Всегда предлагаем, к кому конкретно можно обратиться. Для нас важно, чтобы арендатор не просто «попробовал», а чтобы у него получилось.

— Какие местные компании уже работают в ТРК?

— У нас сформировалось сообщество проверенных местных брендов. Стабильно и успешно работают «Сыктывкархлеб», «Зеленецкий», «Сыктывкарпиво», «Сыктывкарский ЛВЗ», «Пригородный», «Комирыба», «Вычегда», «Рублион Синема», «Аптека5+», «Южное», «Койгородок», «Цветофор», «Комидар», «Колбасич», «Пятачок», «Бутербротъ» и другие — более 50 местных предпринимателей и производителей. Среди наших новых резидентов — компания «Текстиль Коми». Мы выбрали местного производителя, хотя рассматривались и другие предложения. Поддерживать в первую очередь своих — это наш принцип. Ориентируясь на покупательский спрос у нас так же представлены производители других регионов, например, полюбившиеся всем кировские «Дороники», агрохолдинг из Марий-Эл «Йола».

— Как, на ваш взгляд, маркетплейсы повлияли на локальный бизнес, и какую нишу в этих условиях занимает «Рублик»?

— Современные реалии бросают вызов предпринимателям. Маркетплейсы часто предлагают товары по демпинговым ценам и многим становится сложно с ними конкурировать.

Но именно здесь раскрывается наша роль. В эпоху обезличенных покупок «Рублик» сознательно сохраняет формат личного общения — здесь стирается дистанция между производителем и покупателем, создавая основу для честного диалога. В этом диалоге предприниматель получает прямую обратную связь, а покупатель — уверенность в качестве, свежести и происхождении товара. Так рождаются прочные связи, которые невозможно установить через безликую онлайн-покупку. Это пространство, где бизнес строится на взаимном доверии и человеческом контакте.

Таким образом, мы не соревнуемся с онлайн-форматом — мы сохраняем то, чего ему не хватает: человеческое общение, искренность и подлинность. И то, что наши арендаторы остаются с нами многие годы, подтверждает: это именно то, что нужно и бизнесу, и покупателям.

— На каких предпринимателей вы ориентируетесь сегодня?

— Сейчас у нас в приоритете несколько направлений. Так, мы ищем местных производителей мебели — хотели бы

ИСТОРИЯ В ДЕТАЛЯХ: ОТ ФАБРИКИ ДО ТРК

История «Рублика» началась на месте мебельной фабрики «Север», основанной 5 апреля 1956 года. В лучшие годы коллектив фабрики насчитывал до 900 специалистов, а ее филиалы работали в Ухте, Печоре и Воркуте. На площади почти 9000 кв. м производили корпусную и мягкую мебель. После ликвидации предприятия в 2000 году территория пришла в запустение. Преображение началось в июле 2004 года: потребовались месяцы, чтобы вывезти сотни машин мусора и превратить промышленную зону в место по современному торговому-развлекательному комплексу. Он распахнул свои двери 9 ноября 2005 года. Историю в деталях и видеоматериалах можно посмотреть здесь:



видеть сыктывкарских мебельщиков с их ассортиментом у нас. Также смотрим в сторону сферы услуг, в частности бьюти-мастеров, медицинских центров, образовательных проектов. Для таких арендаторов мы готовы перепрофилировать помещения и создать нужные условия.

— Какова главная цель в ваш юбилейный год?

— В юбилейный год мы хотим показать: «Рублик» — это тщательно выстроенная экосистема для бизнеса. Вы получаете не просто квадратные метры, а партнерство с командой, которая хорошо понимает региональную бизнес-специфику. Мы готовы делиться экспертизой, помогать с продвижением и создавать условия для уверенного роста местных брендов. ■

Контакты

Адрес: г. Сыктывкар, ул. Куратова, д. 73/6
Сайт: rubliktrk.ru. Группа ВКонтакте: vk.com/rubliktrk
Контакты для арендаторов: 8 (8212) 72-99-70
Эл. адрес: arendatrkrublik@yandex.ru



Женское дело

ТПП Коми собрала предпринимательниц Сыктывкара на «Бизнес-девичник»

3 и 4 октября в Торгово-промышленной палате Коми прошло большое мероприятие для деловых женщин – «Бизнес-девичник», где участницы могли познакомиться друг с другом, получить свежие знания и рассказать о своем деле.



Вице-президент ТПП Коми Ирина Листарова курирует работу Комитета палаты по женскому и семейному предпринимательству

Оба дня в помещениях ТПП работала выставка-продажа от компаний, которыми руководят женщины. Предпринимательницы лично представляли свои товары и услуги: устраивали презентации продукции и розыгрыши призов, дарили гостям скидки и подарки.

Все желающие могли бесплатно сделать массаж лица, испытать современную медтехнику, протестировать кухонные гаджеты, примерить украшения и многое другое.

Экскурсии

В первый день мероприятия предпринимательницы отправились на экскурсии по ведущим предприятиям республики, которые возглавляют женщины. Они посетили Коми республиканскую типографию Анны Чураковой и мебельную компанию «Алграф» Татьяны Ануфриевой.

В типографии гостям рассказали, что здесь печатают продукцию для заказчиков со всей России – от простых

сувениров до сложных книжных изданий. Ключевое преимущество предприятия – оно выполняет все этапы производства самостоятельно, что и привлекает крупные российские компании.

На «Алграфе» участницам показали полный цикл производства: от распила материалов до сборки готовой мебели. Оказалось, что компания работает не только с комплектующими, но и создает мебель для частных клиентов, ресторанов и офисов по всей Коми. Предпринимательницы также осмотрели новые цеха по сварке и покраске металла.

«Мне понравились обе экскурсии. Очень интересно! – поделилась Людмила Ладанова, руководитель сети магазинов «Панда» и «Степ». – Открыла для себя много нового. Оказалось, создание изделий – это сложный, многоэтапный процесс, часто с элементами ручного труда. Теперь даже к бесплатной газете буду относиться иначе. А при выборе мебели уже буду знать, на что смотреть. Раньше я не догадывалась, что «Алграф» производит готовую мебель – думала, только комплектующие. А тут – огромные цеха, многоэтажные склады и даже своя железнодорожная ветка! Хотя мы работаем в разных сферах, я обязательно возьму на вооружение их подход: все процессы здесь четко организованы и отлажены».

По экскурсиям участницы передвигались на автомобилях «Инком-Авто», официального дилера LADA, SOLARIS и XCITE, который работает уже 10 лет.

День завершился приемом с деловой программой, где директор Центра народного творчества и повышения квалификации Иван Токмаков представил цифровой проект «СЕРЬЯС». В нем собраны традиционные орнаменты Коми:



В Коми республиканской типографии познакомились с особенностями создания печатной продукции

«Хочу выразить благодарность Торгово-промышленной палате за организацию этого мероприятия. У нас была возможность посетить крупнейшие региональные производства. Меня поразили их масштабы, это было эффектно. Спасибо за возможность увидеть, как работают успешные предприятия. Это вдохновляет на новые идеи и проекты», – поблагодарила руководитель студии IDOL FACE Оксана Налимова.



Участницы мероприятия посетили с экскурсией производство компании «Алграф»



По экскурсиям участницы передвигались на автомобилях «Инком-Авто»

мезенская, вычегодская и пижемская роспись, узорное вязание. Любый желающий может скачать материалы с сайта Центра и использовать эти узоры в дизайне полиграфии, оформлении интерьеров и мероприятий, а также в сельском туризме.

«Я часто вижу, что в визуализации брендов и проектов под видом символов Коми используются совершенно другие. И в целом применяется весьма скудный набор. А на самом деле культура нашего края настолько обширна, что можно оформить каждую фирму в уникальной манере. С помощью “СЕРЪЯС” стилистика нашего региона может выйти на новый уровень. Все это доступно предпринимателям абсолютно бесплатно», – прокомментировал Иван Токмаков.

Бизнес-практикум

4 октября выставку-продажу дополнила деловая программа. Мероприятия проходили в одном зале, что создало живую динамику: гости выставки подключались к мастер-классам, а их слушатели после лекций знакомились с товарами предпринимательниц.

Первой выступила Эльвира Илатовская, известный в Коми специалист по PR и медиа. Она объяснила, как малому бизнесу использовать тренды пиара, и посоветовала фокусироваться на локальной аудитории (двор, район, город), чтобы стать главной темой в местных пабликах и чатах. По ее мнению, эффективнее сотрудничать с инфлюенсерами, у которых по тысяче подписчиков, чем с блогерами-миллионниками:

«Тренд на масштабирование аудитории прошел, время собирать «теплую» аудиторию».

Далее «Альфа-Банк» провел для участников игру-прокачку по финансовой грамотности «Деньги в порядке». Эта



Посетители «Бизнес-девичника» получили бесплатный массаж прямо на мероприятии



«Альфа-Банк» провел игру «Деньги в порядке»



«Бизнес-девичник» собрал деловых женщин республики для знакомства и новых знаний

настольная игра помогает освоить простые и важные принципы ведения бюджета.

Предпринимательница и бельевого стилист Надежда Батагова поделилась чек-листом по бра-фиттингу, напомнив, что здоровье и красота неразрывно связаны. Следом телеведущая Екатерина Борш провела мастер-класс по ораторскому искусству. Она подчеркнула, что убедительность часто зависит от качества речи.

Завершила программу директор по маркетингу проектов Aqua Delivery и Veel Екатерина Сажина. Она рассказала, с чего малому бизнесу начинать маркетинг и как правильно пользоваться его инструментами.

В конце мероприятия партнер «Бизнес-девичника», руководитель сети зоомагазинов «Дивный Колибри» Валентина Поташова, вручила приз за лучший стенд. Его получила студия лифтинга лица IDOL FACE, специалисты которой делали гостям бесплатный массаж и разыгрывали призы. ■

Партнер выставки – автосалон «Инком Авто», официальный дилер LADA, SOLARIS и XCITE.

Генеральный информационный партнер – медиахолдинг «МузМир FM».

Участницы «Бизнес-девичника»



Ольга Стрекалова, салон декоративных покрытий «Атриум».



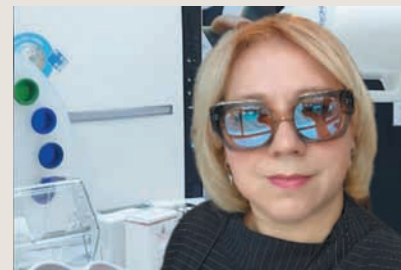
Оксана Налимова, студия лифтинг-массажа лица, IDOL FACE.



Людмила Ладанова, Дом обуви «Панда» и «Степ».



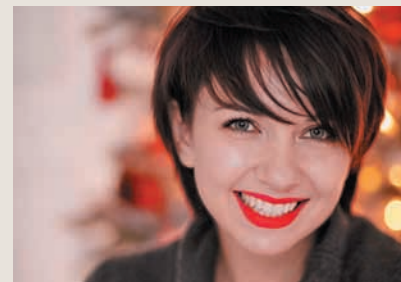
Ксения Дубровина, мастерская сувениров из дерева «Kör Нитш».



Ирина Полежаева, Zepter International в Сыктывкаре.



Светлана Семенченко, студия кухонной посуды Tupperware.



Надежда Батагова, студия бельевого стайлинга «БраМагия».



Валентина Поташова, сеть зоомагазинов «Дивный колибри».



Инна Макатрова, салон перетяжки мебели «Обивка».



Татьяна Ануфриева, цех по изготовлению и порошковой покраске металлокаркасов Xloft.



Полина Барабанова и Мария Кузьмина, медиахолдинг «МузМир FM»



Павел Юрчишин больше 17 лет работает оператором деревообрабатывающих станков на мебельном производстве сыктывкарской компании «Алграф». А «Алграф» — член Торгово-промышленной палаты Коми, который уже четверть века занимается изготовлением корпусной мебели, кухонь и шкафов для бизнеса и учреждений.

Через руки Павла прошло больше 10 тысяч мебельных фасадов и столешниц для офисов, ресторанов и детских садов по всей Коми и в соседних регионах. По образованию он учитель физкультуры. Сначала окончил техникум, потом «вышку», но по профессии так и не работал, сразу ушел в цех. Педагогические навыки оператор деревообрабатывающих станков использует, когда нужно обучить новичков на производстве или провести повышение квалификации для менеджеров мебельных салонов.

Медитация с лобзиком

Как учитель физкультуры с высшим педагогическим образованием нашел дзен в мебельном цеху



— Почему вы пошли работать на производство?

— Я хотел пойти по педагогическому направлению, но когда уже получил образование, друг позвал меня в «Алграф». Сравнил зарплату в школе и на производстве — и пошел в цех. Понравился коллектив, подход руководства к выполнению задач. Я остался — и о своем выборе не жалею. Люблю работать руками, это успокаивает. Своего рода медитация.

— Чем конкретно вы занимаетесь на предприятии?

— Хотя по должности я оператор деревообрабатывающих станков, но с машинами работаю нехотя. Считаю, что они не могут выполнить некоторые работы так же хорошо, как человек. Например, сделать еврозапилы для стыковки столешниц или проклеить нестандартные спилы и осуществить проклейку по кругу. Когда угол слишком плавный, кромкооблицовочные станки не всегда могут сделать это красиво; если после машины дорабатывать, получится не очень хорошо. Лучше вручную, но кромочку сразу проклеить цельную. Руки в этом смысле надежнее, доверяю только им.

— А как же педагогика?

— Без нее никуда. Иногда от менеджеров приходят документы на изготовление мебели, смотрю, а замеры деталей указаны неверно.

Да, бывает, начинают доказывать: мол, клиент так захотел. Но я вижу: скорее всего, закралась ошибка. Зачастую их делают в измерениях углов. Звоним заказчику, задаем уточняющие вопросы. Чаще всего я оказываюсь прав. Поэтому иногда провожу для менеджеров мини-обучения: как правильно проводить расчеты, вносить их в программу. Да и новичков в цехах надо натаскивать. Показываю, рассказываю, передаю опыт. Руководство считает, что у меня это хорошо получается.

— Какие инструменты чаще всего используете?

— Лобзик и фрезер. Вообще могу работать на пяти станках: форматно-раскroечном, упаковочном, облицовочном, фрезерном и шлифовальном. Есть еще новая линия по производству фасадов, но там я не принимаю участия.

При работе на оборудовании важно строго соблюдать технику безопасности без отступлений из серии «я и так знаю». Тут опыт может сыграть злую шутку: это когда что-то делаешь на автомате или какие-то моменты упускаешь. Конечно, можно получить травму, когда чего-то не знаешь или случайно деталь соскочила. Я к этому вопросу отношусь строго: 17 лет работаю и, видите, все пальцы на месте.

— Есть мысли по поводу развития?

— Да, хочу попробовать поработать с массивом. Это моя давняя мечта. Руководство об этом знает: на каждом новогоднем корпоративе в последние несколько лет я загадываю это желание вслух. Надеюсь, в дальнейшем будет такая возможность. Кстати, из школы я вышел со вторым разрядом столяра-строителя, так что руки давно чешутся.

— Какое изделие вы делаете сегодня?

— Сразу несколько. Вот пока вы не пришли, занимался оклейкой круглой столешницы: вручную при помощи фена, так как станка для этого материала у нас нет. Да и качественнее так получается, как ни крути.

— Вспомните интересный заказ, который заставил вас попотеть.

— Однажды делали два уникальных стола. Они состояли из нескольких деталей трех цветов. Элементы вырезали по шаблону, подгоняли друг под друга, чтобы сложился рисунок и узор был органичным. Было сложно, но оттого работа и была интересной.

— Какими качествами должен обладать человек вашей профессии?

— Скрупулезность, усидчивость, внимательность. Умение быстро переключиться на другую задачу тоже пригодится. Так как от монотонности работы можешь устать — бывает, нужно отвлечься. Я иногда перехожу в форматно-раскroечный цех или на выдачу заказов. Недаром говорят: отдых — это смена деятельности. ■



По следам ОХОТНИКОВ

Компания «Максиход» создает лодки и экипировку для походов по древним коми традициям и проверяет их в настоящих экспедициях



Когда современные технологии встречаются с многовековой мудростью, рождаются уникальные продукты. Компания «Максиход» создает снаряжение, которое наследует форму и функциональность традиционных коми изделий, но отвечает требованиям сегодняшнего дня. Вся продукция тестируется в реальных экспедициях, а многие сотрудники компании – сами заядлые туристы, знающие о потребностях путешественников не понаслышке.

Более того, корпоративные походы на природу стали методом привлечения кадров. О своих находках в производстве и ведении бизнеса рассказал директор компании Яков Максимов.



Яков Максимов, директор компании «Максиход», проверяет прочность заплочного короба

Опыт предков, технологии потомков

Компания «Максиход» успешно развивает два ключевых направления – производство лодок и пошив снаряжения для охоты и рыбалки. Технологи компании перенесли форму и эргономику национальных деревянных лодок на современный материал – полиэтилен низкого давления. А традиционную одежду и снаряжение, которыми издревле пользовались на Коми земле, модернизировали.

«Это полностью наши разработки, лекала, модели. Мы сами их придумываем, вдохновляясь опытом предков. В итоге получаем эксклюзивные проверенные временем изделия. Вся продукция сертифицирована. Некоторые фирмы ее копируют, но у нас настолько динамичное производство, что пока они тратят время на повторение, мы уже вносим изменения в первоначальную версию и выходим на рынок с улучшенной моделью», – говорит Яков Максимов.

«Максиход» постоянно работает с обратной связью. Сотрудники компании не только сами тестируют все изделия, которые

производят, но и собирают отзывы покупателей, чтобы быстро модернизировать свою продукцию.

Поиск кадров на необычное производство

В своем производстве «Максиход» следует коми традициям, оно требует особых навыков, и это определяет кадровую стратегию:

«Все изделия изготавливаются с традиционным коми акцентом. Это одновременно и наша изюминка, и сложность», – говорит Яков Максимов.

Именно поэтому, столкнувшись с нехваткой узкопрофильных специалистов, предприятие сделало ставку на собственное обучение кадров.

«Мы стали плотно работать с Сыктывкарским политехническим техникумом, – отмечает директор. – Рассказываем студентам о нашем производстве и специфике, проводим экскурсии и приходим на экзамены выпускников. В результате двое молодых людей пришли на практику в цех судостроения, еще два человека получили у нас работу сварщиков».

Студенткой Виктория тоже пришла на экскурсию в швейный цех вместе с однокурсницами, заинтересовалась производством и, окончив техникум, вернулась в «Максиход» уже работать.



«Скоро будет год, как Вика в нашем коллективе, – поделилась Галина Черкашина, начальник и основательница швейного цеха. – Она трудолюбивая и старательная девочка, будучи студенткой, уже выполняла заказы для преподавателей. У нее были разные перспективы, но она выбрала нас».

Виктория подтверждает слова руководителя:

«Мне понравилось здесь на экскурсии, поэтому после окончания техникума, просматривая вакансии, когда в списке увидела «Максиход», сразу откликнулась. Тут дружелюбная атмосфера, а еще мне нравится работать с необычными тканями, некоторые свойства присущи только им. Интересно узнавать новое, как то или иное изделие выглядят в выкройках. Самое сложное – это объемные вещи, но коллеги всегда приходят на помощь, это очень мотивирует».

Компания привлекает не только профильных специалистов, продолжает Галина Черкашина:

«Например, моя сестра Анна – химик-технолог. Когда она вышла на пенсию, я пригласила ее в нашу компанию. Аня – спортсменка, туристка и любит активных отдых, ей близки наши интересы. Она быстро влилась и всему научилась. Возможно все, было бы желание».



Лодки изготавливаются из полиэтилена низкого давления



Все разработки, лекала и модели вдохновлены коми традициями

Награды

В 2022 и 2024 годах бренд «Максиход» вошел в тройку лучших производителей потребительской продукции в стране по результатам Всероссийской премии «Золотой Меркурий».



Виктория работает в швейном цехе, куда пришла еще студенткой



Походы и экспедиции – это возможность проверить свою продукцию в деле и сплотить коллектив

Походы как метод мотивации

По словам Якова Максимова, походы и экспедиции – это то, чем «Максиход» привлекает новых молодых сотрудников:

«Когда я прихожу в техникум, то говорю: если вы романтики и любите вылазки на природу, вам к нам. Мы не только сами разрабатываем и производим туристическое снаряжение и экипировку, но и тестируем всю продукцию на себе. В итоге каждая такая вылазка – это мощный тимбилдинг. В походах своя атмосфера: взаимовыручка, легкость. Коллектив сплавляется. Обычно ездим на Приполярный Урал, там красивые места и эмоции на всю жизнь».

Проверено Арктикой

Изделия сыктывкарского бренда участвовали в Арктической экспедиции МЧС России в 2023 и 2025 годах. Они не подвели даже при температуре -60 градусов. Об этом компания получила соответствующие свидетельства.

«Наши изделия первые в Коми, которые выдержали экспедицию МЧС России, прошли 1600 км от Нарьян-Мара до Салехарда – весь Уральский хребет и побережье Карского моря: камни, снега, морозы. Лодки «Максихода» покоряют Енисей, Обь, Северную Двину. На них ездят в национальных парках «Югыд ва» и Печоро-Илычском, географ Алексей Гапонов повторяет на них путь освоения Сибири», – гордится Яков Максимов.

Сейчас продукция «Максихода» востребована по всей стране. Заказы на лодки и сани-волокуши расписаны на полгода вперед. Они перевозят до двух тонн груза и способны преодолевать очень тяжелые условия.

«Нам интересно возрождать и сохранять традиционные коми изделия, и мы с удовольствием берем на работу тех, кто разделяет наше рвение и патриотический характер», – резюмировал директор компании. ■

Заплечные короба

В традиционной культуре такие короба были берестяными, а в «Максиходе» их делают из легких износостойких материалов. Они не пропускают воду и хороши для переноски грибов, ягод, рыбы, мяса, продуктов и воды, а благодаря жесткому каркасу, на них даже можно сидеть.



Гамаши

Гамаши сделаны по образцу традиционной обуви коми оленеводов – тобоков. В современном прочтении это легкие, непромокаемые гетры с защитой для колен.

Лузан

Лузан – нагрудная одежда из сукна, которую традиционно носили коми охотники. Технология «Максихода» добавила к ней капюшон, защиту для плеч и удлинители спинку, чтобы комфортнее было сидеть. «Это как жилетка, надевается сверху на любую одежду. Карманы у нее расположены внутри, чтобы ничто нигде не цеплялось: спереди несколько для патронов и всего, что необходимо иметь в прямом доступе; а один большой задний используется как рюкзак, так как привычный рюкзак мешает носить оружие через плечо», – пояснил Яков Максимов.



«Я не узнаю своего ребенка»

Как родителям успешно преодолеть подростковый возраст детей, рассказала руководитель проекта «Тинейджер на миллион»

«Тинейджер на миллион»: проект, который помогает детям пройти этап взросления, а их родителям – выстроить доверительные отношения с подростком.



В ряды Торгово-промышленной палаты Коми вступил новый член – проект «Тинейджер на миллион» из Воркуты. Руководитель проекта Лилия Крутько рассказала, как сохранить гармоничные отношения в семье, когда в доме «родился» подросток.

– Почему подростки?

– «Тинейджер на миллион» – это большой социальный проект, у него больше 20 тренинговых центров по стране. Я нашла его, когда моя дочь приближалась к подростковому периоду. Мне было важно понять, как научить ее правильно реагировать в определенных ситуациях, ставить цели и планировать свою жизнь, помочь найти себя. Подросток уже не чувствует себя ребенком, но он еще и не взрослый. У него много вопросов, но спрашивать у родителей, говоря по-современному, это «кринж». Кто же тогда направит юного «взрослого» на правильную дорогу? Подростку просто необходим взрослый собеседник на равных. Ценности проекта «Тинейджер на миллион» совпали с моими, и я решила привезти его в Воркуту. Самым сложным было начать: набрать команду. Преподаю на тренингах не я, это делают лидеры мнений из разных отраслей, обязательно с педагогическим образованием.

– Как получается, что подростки принимают мнение тренера за авторитетное, а родителей не слушают?

– Не только тренера: кого угодно, но не родителей. Это вполне нормальная ситуация. Происходит процесс сепарации, отделения от родителей – стремление к самостоятельности и поиску своего места в мире. В этот период тинейджеры могут искать вдохновение и поддержку у взрослых вне семьи. Тут главное – найти «правильного» взрослого, который будет направлять в нужное русло. Это вовсе не означает, что родители утратили свой авторитет, просто подросток нуждается в разнообразных взглядах и опыте других людей. Такими взрослыми могут быть учитель, тренер, ментор или другой профессионал, который поможет ему развиваться и находить свою индивидуальность. Поощряйте стремление ребенка к самостоятельности, даже если он обращается за советом к кому-то другому.

– Как подружиться со своим ребенком-подростком?

– Да, подросток – это уже не тот ребенок, что был раньше: теперь он ходит с угрюмым лицом. Слова не скажи – все в штыки. Приходится буквально заново знакомиться



Доверие, общение и поддержка — помощники в общении с подростком. Родители должны направлять, а не контролировать и запрещать

со своим чадом. Важно понимать, что и для подростка это не менее сложный период: гормоны скачут, тело меняется, еще и психоэмоциональные изменения, когда нужно искать свое место в мире, понять интересы свои и друзей, задумываться о будущем. Подросток становится более закрытым и эмоционально нестабильным, начинает подвергать сомнению родительский авторитет, часто спорит, меняет интересы и круг общения.

То, как пройдет процесс взросления, во многом зависит от атмосферы в семье. Если подросток чувствует заботу и внимание со стороны родителей, не нарушающих его личное пространство, подростковый период проходит более гармонично для обеих сторон. Родителям важно



Стоп-фразы:

«Мне б твои проблемы»
«Потому что я так сказал»
«Я лучше знаю»
«Поймешь, когда вырастешь»

выстроить доверительные отношения. Ребенок начинает искать свою идентичность, пробует новые роли, иногда протестует. Это нормально.

Не нужно стараться вырастить послушного ребенка. Это удобно, но зачастую такие дети не уверены в себе, не умеют говорить «нет», высказывать свое мнение и защищать свою точку зрения.

— Вы говорите, что послушные дети чаще не уверены в себе, почему?

— Детям с адекватной самооценкой, как правило, учеба дается легче. Уверенность в собственных силах позволяет воспринимать критику как стимул для роста, а не как угрозу достоинству. Они более открыты к новому, готовы участвовать в дискуссиях и пробовать себя в разных занятиях.

Неуверенные подростки могут стать объектом насмешек, что еще больше понижает их уровень уверенности в себе. Избегание общения и социальных контактов создает ощущение одиночества, что может привести даже к депрессии. Низкая самооценка становится замкнутым кругом: она мешает детям учиться и развиваться, а низкие оценки только усиливают неуверенность.

— В проекте детям прививают навыки, отталкиваясь от их увлечений. Но если подростку нравятся компьютерные игры, что ему прививать?

— Командную игру, лидерство, стратегическое мышление, фокус и концентрацию внимания, управление эмоциями,

стрессоустойчивость. Эти навыки пригодятся не только киберспортсмену, но и в обычной жизни.

— То есть компьютерные игры — это не плохо? А интернет?

— Во всем важна мера. Если ребенок целый день за компьютером, это «не есть хорошо». Нужно искать компромисс, договариваться. Из запретов ничего хорошего не получится. А по поводу интернета: как и в реальной жизни, в сети важно уметь говорить «нет». На тренингах в игровой форме мы прорабатываем ситуации, с которыми подросток сталкивается в глобальной сети, и учимся им противостоять; готовим правильную модель поведения.

— Как уберечь подростка от плохой компании?

— Необходимо поместить его в среду со сверстниками, имеющими правильные ценности и интересы. Окружение играет ключевую роль в жизни подростков, формируя их личность. Проще привести ребенка в компанию ребят с позитивными настроениями, чем вытаскивать его из плохой компании. Спорт, группы, кружки, команды, клубы по интересам, волонтерство помогают найти единомышленников и создать здоровую социальную среду.

Ваша задача как родителя: суметь донести, что взросление — это не только привилегии, а, в первую очередь, ответственность. Но и ошибок бояться не стоит. Делитесь своим опытом, обсуждайте сложные ситуации и показывайте, как справляться с вызовами. Главное — находить баланс между свободой и контролем, позволяя подростку ощущать себя взрослым и уверенным в будущем.

— Что делать, если ребенок уже в дурной компании?

— Запрет на дружбу может привести к обратному эффекту. Вы наверняка столкнетесь с агрессией и непониманием со стороны ребенка, а дружба с «плохишами» может перейти в тайную форму. Лучше выясните, почему он хочет дружить именно с этими ребятами. Попробуйте понять точку зрения ребенка.

Нужно донести, что некоторые действия могут быть опасными и иметь серьезные последствия, — и помочь подростку разобраться, как отличить хороших друзей от плохих, научить принимать ответственность за свой выбор. Объясните, что друзья могут оказывать на нас влияние, и потому так важно выбирать тех, кто будет помогать стать лучшей версией себя. Доверие, общение и поддержка — ваши помощники. Вы должны быть рядом, чтобы направлять, а не контролировать и запрещать.

— Чего ни в коем случае нельзя говорить ребенку?

— Запомните стоп-фразы: «Мне б твои проблемы», «Потому что я так сказал», «Я лучше знаю», «Поймешь,

Как строить отношения с подростком

- Уважайте его мнение и право на самостоятельность. Постарайтесь не контролировать каждый шаг. Лучше объясните, почему вы переживаете, и дайте понять, что доверяете ему. Чрезмерный контроль вызывает раздражение и желание скрывать правду.
- Не перебивайте и не осуждайте. Даже если вам не нравится то, что он говорит, важно дать ему высказаться.
- Установите четкие границы. Объясняйте ребенку, почему они важны, и последовательно их отстаивайте.
- Позвольте ему принимать решения — и нести за них ответственность, объясняйте последствия.
- Если подросток проявляет неуважение, дайте понять, как это влияет на вас и отношения в семье. Не забывайте о личном примере. Если у вас есть проблемы с проявлением уважения к другим, старайтесь работать над собой.
- Обсуждайте ценности и приводите примеры из жизни, чтобы ребенок мог лучше понять концепцию.
- Проводите время вместе, занимаясь тем, что нравится вам обоим. Будьте последовательны, чтобы дать ребенку стабильность и уверенность.



Даже увлечение подростка компьютерными играми можно направить в продуктивное русло

когда вырастешь». Вспомнили, как вам их говорили? А свои чувства в тот момент? Обесценивание, нежелание объяснять, полное отсутствие мотивации... К сожалению, зачастую главная причина, по которой подросток замыкается в себе — поведение родителей. При всей своей нарочитой отстраненности и дистанции, подростки внутренне очень нуждаются во внимании и ощущении своей значимости. И порой им необходимы наши советы, но не с позиции превозношения, а с позиции равного. Именно поэтому важно, несмотря на все ваше беспокойство и страхи, найти в себе силы признать, что ребенок вырос и достоин разговаривать с вами на «взрослом языке». Попробуйте войти в мир подростка, понять, а не осуждать. Возможно, вы узнаете что-то новое о нем и о себе. Будьте тем родителем, которого сами хотели видеть в детстве. ■

Светлана Смирнова: «У нас загораются звезды»

Как Дом научной коллаборации помогает школьникам найти свое призвание



На протяжении семи лет на базе СГУ им. Питирима Сорокина работает Дом научной коллаборации (ДНК). Он носит имя первого ректора вуза Валентины Александровны Витязевой. Директор ДНК, руководитель Института непрерывного образования сыктывкарского университета Светлана Смирнова рассказала о развитии направления дополнительного образования.

– Дом научной коллаборации создавался как площадка для развития талантов и интересов детей. Реализуя эти направления, вы преуспели в профориентации школьников. Как удалось этого добиться?

– Наш ДНК – не просто центр дополнительного образования. Это площадка, где школьники делают первые шаги в будущее, где формируется осознанный выбор профессии и растут настоящие таланты. Элементы профориентационной деятельности – это специфическая и сложная работа: ведь мы должны не просто заинтересовать

обучающегося в определенной профессии, а определить его интересы, выявить способности, таланты к тому, чем он будет заниматься в дальнейшем. Впоследствии эти способности необходимо развивать путем погружения в реальную деятельность, а не ее имитацию.

В этом смысле одна из целей ДНК – выявление склонностей, способностей и талантов школьников. Как это делается? Преподаватели ДНК организуют профориентацию обучающихся при помощи современных методов и технических средств.

К примеру, каждая детская образовательная программа – и технического, и естественнонаучного профиля, в обязательном порядке содержит погружение в практическую деятельность на «взрослом» оборудовании: лазерные станки, 3D-принтеры, мощные квадрокоптеры, высокоточные микроскопы, симуляционное оборудование – стол Пирогова, тренажеры по накладыванию медицинских швов.

– Государство поддерживает развитие приоритетных научных направлений. ДНК следует по тому же курсу?

– Все наши программы – это приоритетные направления развития самых востребованных в России отраслей: химии, микробиологии, медицины, робототехники, программирования, медиа, журналистики, технического творчества



ЦИТАТА

«Моя дочь Татьяна уже несколько лет посещает Дом научной коллаборации. Нам, родителям, импонирует, что занятия здесь практико-ориентированные, а преподаватели используют индивидуальный подход в работе, учитывая особенности обучающихся. Обучение в ДНК очень помогло дочери определиться с выбором профессии. Здесь она посещала образовательные направления «Академический английский язык», «Русский язык». В этом году Татьяна приняла участие в межрегиональном конкурсе «Покори университет!» – и по этим направлениям набрала максимальный балл, что облегчит поступление в вуз. Кстати, для поступления она выбрала СГУ им. Питирима Сорокина. Здесь ей хорошо знакомы структура университета, преподаватели, система обучения и образовательная программа вуза», – Екатерина Данилова.



и безопасности. Каждое из этих направлений пользуется большим спросом и у родителей обучающихся, поскольку за счет реального погружения в изучаемую область школьники здесь получают лучшую подготовку к выбору будущей профессии и поступлению в университет.

Также в программу включены разделы разработки и защиты собственного проекта, презентация полученного продукта, участие в профильных конкурсах, олимпиадах, хакатонах, баттлах. Конечно, это все происходит под руководством педагога и, как правило, с участием студента-наставника. Такой подход и взаимодействие становятся той самой коллаборацией, при которой расцветают таланты обучающихся – с уклоном в будущую профессию и дальнейшее обучение в вузе.

– И все же: одно дело – развитие профессиональных интересов среди старшеклассников, и совсем другое – среди школьников среднего звена. Как помочь ребенку выявить склонность к определенному направлению?

– Это глубокая работа по выявлению интересов, способностей и природных склонностей. А главное – создание условий, чтобы эти способности развивались в действительности, а не в теории. Преподаватели университета и студенты-наставники организуют процесс так, чтобы каждый школьник пробовал себя в реальной деятельности, по-настоящему погружаясь в науку.

Уникальность работы ДНК – в университетской среде. Здесь школьники не просто учатся, а становятся частью академического сообщества: общаются с учеными, наблюдают за лабораторными исследованиями, участвуют в мероприятиях вуза на равных со студентами. Такой формат не просто учит – он формирует мышление исследователя, инженера, врача, программиста, журналиста.

Под руководством педагогов университета школьники осваивают азы профессий, к которым придут завтра уже как абитуриенты. Такой подход к профориентации можно назвать по-настоящему инновационным. Вместо формального «ликбеза» – погружение в живой процесс, вместо лекций – действие, вместо рассказов – собственный опыт. Профориентацию в таком ракурсе вряд ли проводит кто-то еще, по крайней мере, в нашей республике.

В ДНК мы не просто обучаем. У нас загораются звезды – юные, талантливые, мотивированные. И многие из них вскоре возвращаются в родной университет уже в новом статусе – студентами, которые точно знают, зачем пришли и к чему стремятся. ■

И для родителей, и для бизнеса



Участники «Продленки»:

- Частная школа TOP IT SCHOOL,
- IT-академия «Байтикс»,
- Языковой центр Bendfort,
- Центр инженерного творчества «Склад ума»,
- Студия эстетики лица и тела DarDary,
- Индивидуальный предприниматель Екатерина Лукомская,
- Организация детских праздников «МамаРада»,
- Детский театр мод «Дудис» и Театр мод Сыктывкарского колледжа сервиса и связи,
- Школа программирования и дизайна CODDY,
- Виртуальная энциклопедия «Альтаирика»,
- Языковая школа «Интерлингва Плюс»,
- Центр здоровья Сыктывкарской детской поликлиники №3,
- Коми республиканская академическая филармония,
- Центр частного домостроения,
- Компания «Элина» (детские площадки «КСИЛ» в Республике Коми),
- Сыктывкарский лесной институт, филиал ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова».

ТПП Коми помогла сыктывкарцам выбрать занятия для детей – и объединила предпринимателей из сферы образования

Выбрать подходящий кружок для ребенка – серьезная задача для современных родителей. Предложения в сфере дополнительного образования настолько многообразны, что сориентироваться бывает непросто. Решить эту проблему помогла выставка «Продленка», которую организовала Торгово-промышленная палата Коми. Здесь можно было познакомиться с существующими в городе секциями, кружками и центрами дополнительного образования.

Для родителей и детей

Мероприятие прошло перед началом учебного года в торговом центре «Июнь» и было приурочено к празднованию Дня Республики. Проект имеет интересную историю: начавшись с показа школьной формы, он превратился в масштабную выставку, объединившую предпринимателей сферы дополнительного образования.

Выставку открыли юные гимнастки спортивного клуба «Дети в спорте», их выступление поразило зрителей отточенной техникой и грациозностью. Затем гости смогли принять участие в мастер-классах.

Особый интерес вызвали занятия по робототехнике от школы IT-академии «Байтикс». Не менее впечатляющей оказалась лаборатория физики от центра инженерного образования «Склад ума»: дети собирали модели катапульты. С помощью очков дополненной реальности участники совершали виртуальные путешествия по разным странам.

Языковые школы предлагали пробные уроки в игровой форме, организовали разговорный клуб с носителем языка Энди Кингом из Англии. Репетитор Екатерина Лукомская консультировала будущих выпускников по подготовке к ЕГЭ для поступления в медицинские вузы.

Здоровье и развитие стали еще одной важной темой выставки. В рамках диагностики осанки родители вместе

с детьми смогли получить профессиональную оценку состояния опорно-двигательного аппарата у детей от центра эстетики лица и тела DarDary и консультации от медиков поликлиники №3.

Организация «МамаРада» подготовила особую программу: дети участвовали в эстафете, где сначала «добывали» ингредиенты для хот-догов и летних коктейлей, а потом вместе готовили эти блюда. В рамках выставки Театр мод Колледжа сервиса и связи представил коллекции женской одежды, аксессуаров и сумок, а также дал информацию о новом наборе моделей на бесплатное обучение.

Для бизнеса

Для участвующих в выставке предпринимателей ТПП Коми организовала специальную встречу, где руководители образовательных центров могли познакомиться и обсудить сотрудничество.

Руководитель языковой школы Bendfort Ольга Петрова поделилась впечатлениями:

«Мы познакомилась со многими коллегами. Интересно, что я только об этом подумала, и тут мы встречаемся на «Продленке». С кем-то я уже хотела поработать, но понимала, что по телефону презентовать себя – это не то; а тут мы увидели друг друга в деле, понравились и решили, что хотим сделать совместный проект. Отличительная особенность этого мероприятия: организаторы, ТПП Коми, целый день были на площадке, курировали, поддерживали. Bendfort нашел сразу четырех новых партнеров. «Продленка» была очень полезна нам с точки зрения развития, планируем участвовать в ней снова».

Вице-президент ТПП Коми Ирина Листарова сказала: «От имени ТПП благодарю всех партнеров за то, что они такие смелые, идут вперед и не боятся нового. На площадке вы видите, как работают ваши коллеги, что-то можно почерпнуть, где-то объединиться. Совместные мероприятия – это всегда новые возможности, важно правильно ими воспользоваться».

Завершилась выставка розыгрышем подарков и сертификатов, оставив у участников приятные воспоминания и полезные контакты для дальнейшего развития. ■

Партнеры выставки:

- Компания «Додо Пицца»,
- Развлекательный парк «Бэсти Парк»,
- Дом обуви «Панда» и «Степ»,
- Информационный партнер «МузМир FM».



Центр притяжения культуры и бизнеса

Как старейшая библиотека региона создает новые возможности для предпринимателей и культурных проектов

Национальная библиотека Республики Коми давно переросла рамки классического книгохранилища. Сегодня это современный хаб, где деловые встречи и креативные фестивали соседствуют с патентными поисками и изданием корпоративных книг. Здесь предприниматели получают юридические консультации, а команды участвуют в библиоквизах.



Площадка для событий: от фестивалей до камерных встреч

Национальная библиотека регулярно становится местом проведения значимых мероприятий. Она привлекает организаторов, благодаря наличию специализированных помещений, предназначенных для деловых и культурных событий.

Просторный читальный зал вмещает до ста гостей и идеально подходит для крупных форматов: конференций, презентаций и общественных собраний. Солидный интерьер зала подчеркивает эксклюзивность и статусность проводимого мероприятия.

Библиотека располагает также тремя небольшими уютными залами, каждый вместимостью до 25 человек. Они предназначены для камерных встреч: мастер-классов, учебных занятий, творческих вечеров и образовательных сессий. Индивидуальный дизайн и функциональность позволяют организовать событие так, чтобы оно прошло максимально продуктивно.

Каждая аудитория оснащена современным оборудованием: мультимедийными комплексами, качественным освещением и звуковой аппаратурой.



Издательский центр: корпоративные книги и летописи компаний

Национальная библиотека Республики Коми создает для бизнеса корпоративные издания. Специалисты с опытом готовы разработать юбилейную книгу «под ключ»: соберут и систематизируют материалы, подготовят макет и обеспечат качественную печать. Профессионализм библиотеки в издательском деле подтверждают правительственные награды и признание экспертного сообщества – недавно выпущенные работы получили высокие оценки специалистов. Среди успешных проектов – издания, посвященные крупнейшим производствам и учреждениям: АО «Птицефабрика Зеленецкая», ООО «Сыктывкархлеб», Жешартский фанерный комбинат, ООО «Лукойл-Ухтанефтепереработка», санаторий «Лесная Новь» имени Ю. Ф. Янтарева. Каждая книга выполнена профессионально и достойно представлена общественности.



ГЛАВНОЕ

Основанная в 1837 году, Национальная библиотека Коми не просто отражает прошлое, но активно формирует настоящее и будущее республики. – Она по сей день сохраняет статус главного интеллектуального центра региона, одновременно выступая активным помощником бизнеса. Здесь вековые традиции гармонично сочетаются с современными решениями: технологичное оснащение поддерживает культурное наследие, создавая уникальную среду для работы, отдыха и образования.

Мастерская реставрации и переплета: вдохнуть жизнь в книгу

Переплетная мастерская Национальной библиотеки – единственное в своем роде место, где профессионально занимаются восстановлением и сохранением ценных рукописей, книг, документов, фотографий и писем. Здесь выполняются индивидуальные заказы по созданию эксклюзивных переплетов ручной работы с применением редких материалов и классических техник.

Мастера проводят образовательные мероприятия: организуют мастер-классы и консультации, посвященные тонкостям искусства книжной реставрации.



Корпоративные мероприятия: библиоквизы

Одним из интересных предложений библиотеки выступают корпоративные библиоквизы – увлекательная форма интеллектуального отдыха для коллективов организаций. Эти мероприятия эффективно укрепляют командный дух, развивают творческое мышление и пробуждают интерес к разным сферам: культуре, науке, искусству, истории, региональной тематике, детской литературе, бизнесу, киноискусству и классической литературе.

Среди успешных примеров – тематический библиоквиз, посвященный юбилею пожарной охраны России. Организованный специалистами библиотеки, он продемонстрировал богатство исторического материала и глубину знаний участников о службе спасения.



Источник впечатлений: экскурсии по дворцу культуры

Капитальный ремонт 2023 года сделал Национальную библиотеку Республики Коми востребованным городским пространством. Желая познакомить посетителей с новым обликом здания и его возможностями, библиотека разработала специальную экскурсию: участники подробно изучают условия модернизированных помещений, наслаждаются уютной атмосферой залов и слушают увлекательные рассказы о создании архитектурного ансамбля, спроектированного Феофанией Тентюковой. Программа экскурсии может быть адаптирована под запросы конкретной группы и дает возможность познакомиться с особенностями современного оснащения и функциональными зонами библиотеки.

Отдельное внимание уделяется рассказу о многообразии предоставляемых услуг и ресурсах учреждения: богатстве книжной коллекции, доступе к электронным каталогам и материалам, возможностям образовательных курсов и специальных мероприятий.



Партнер для бизнеса: консультации, семинары и тренинги

В Национальной библиотеке Республики Коми базируется информационно-маркетинговый центр предпринимательства (ИМЦП). Здесь предприниматели могут получить информационную поддержку по вопросам налогообложения, юридической практики и организационно-хозяйственной деятельности. Сектор поддержки предпринимательства регулярно проводит образовательные курсы, семинары и тренинги для собственников и менеджеров малого бизнеса.

Здесь оказывают реальную помощь предприятиям:

- оформляют и передают налоговые декларации для ИП и юридических лиц по защищенным каналам в ФНС, Социальный фонд России и другие контролирующие органы;
- помогают подготовить заявления на налоговый вычет для физических лиц – за лечение, образование, покупку жилья, продажу имущества и другие цели;
- проводят патентный поиск и подают заявки на регистрацию товарных знаков, авторских свидетельств и других объектов интеллектуальной собственности. ■

Контакты

Адрес: ул. Советская, 13
leninka@nbrkomi.ru
Телефон: 8(8212) 255-422,
доб. 503



От легенд Коми до современных денег

В Сыктывкаре прошел День открытых дверей Банка России



В отделении Банка России по Республике Коми прошел День открытых дверей. Более 100 сыктывкарцев и гостей столицы стали участниками экскурсий, мастер-классов и интерактивов, приуроченных к 165-летию главного банка страны. Программа мероприятия объединила финансовое просвещение и национальный колорит: гостей встречали герои коми эпоса – Пера-богатырь и Зарни Ань.

Для юных посетителей был организован квест «Богатырские забавы». Дети тренировались в финансовой смекалке, соревновались в скорости счета монет, собирали пазлы с изображением денежной купюры и решали задачи, которые помогали Пера-богатырю накопить на новые лыжи. Взрослые смогли почувствовать себя экспертами на мастер-классе по проверке подлинности банкнот. Гости рассматривали деньги в микроскоп, проверяли защитные признаки в ультрафиолетовых лучах, узнавали о защитных признаках современных российских купюр.

Особой популярностью пользовалась интерактивная экскурсия «165 фактов о Банке России». Ее участники узнали, когда и где был создан первый госбанк на земле Коми, откуда пошло название «рубль» и как раньше пересчитывали деньги. Взрослые и дети вытягивали из барабана лоты с интересными фактами и с азартом искали среди витрин соответствующие экспонаты музея, организованного в отделении банка. Кроме того, гости увидели, как сегодня пересчитываются, обрабатываются и упаковываются банкноты и монеты, и познакомились с музейной коллекцией денег разных эпох.

Важной частью программы стала лекция «Непридуманные истории про мошенников», на которой эксперты рассказали, как распознать телефонных аферистов и объяснили опасность дропперства – схемы, когда мошенники вовлекают молодежь в незаконный оборот денег через передачу данных банковских карт.

Для посетителей работала фотовыставка «Истории Победы» с изображением монет, посвященных Великой Отечественной войне.

«Наши гости смогли интересно провести выходной – и одновременно повысить свой уровень финансовой грамотности. Символично, что в юбилейный год мы смогли рассказать об истории Банка России и базовых правилах финансовой безопасности через образы коми мифологии. Тех, кто не смог прийти в этот день, мы ждем в музее Банка России в Сыктывкаре в другие дни. Записаться на экскурсии можно на сайте музея Банка России», – отметил управляющий отделением Банка России по Республике Коми Глеб Чирков.

Посетить музей Банка России в Сыктывкаре можно и в другие дни. Запись на экскурсию – на сайте музея Банка России: museum.cbr.ru/branches/syktvykar/ ■





Бизнес в ловушке обстоятельств

Как экспертные заключения и правовые мнения юристов ТПП помогают выйти из сложных ситуаций и защитить интересы бизнеса в суде

Случается, что не по своей вине предприниматель нарушает сроки исполнения государственных контрактов, срывает поставки или не может исполнить другие обязательства по договорам. Как поступать в таких обстоятельствах, рассказал руководитель юридической службы ТПП Коми Николай Туев.




– Что делать, если из-за санкций, введенных против нашей страны, предприниматель не может исполнить обязательства по договору?

– Суды не рассматривают санкции в качестве безусловного основания для расторжения договора. Теоретически можно расторгнуть договор, опираясь на статью 451 Гражданского кодекса, – в связи с существенным изменением обстоятельств. Это ситуация, когда обстоятельства изменились слишком сильно. Настолько, что если бы стороны могли предположить возможный исход событий, они не стали бы заключать сделку. А если бы и стали, то на совершенно других условиях. Предпринимателю, попавшему в подобную ситуацию, помогут экспертное мнение или правовое заключение. Это документы, в которых профессиональный независимый юрист дает оценку ситуации. Их можно представить в суде в качестве весомого аргумента.

– Чем экспертное мнение отличается от правового заключения?

– Правовое заключение дает детальную оценку конкретной ситуации профессиональным юристом, а экспертное мнение – это видение произошедшего глазами правового специалиста и возможное решение сложившейся ситуации. То есть первый документ шире.

– В каких еще ситуациях помогут правовое заключение и экспертное мнение?

– Они могут использоваться для поддержки интересов бизнеса, который попал в сложное положение из-за нарушения сроков исполнения государственных контрактов, срыва поставок, невозможности исполнить обязательства по различным причинам. Стоит отметить, что они не гарантируют победу, но могут сыграть важную роль в достижении желаемого результата. Учитывая, что система ТПП страны зарекомендовала себя как

высокопрофессиональное независимое экспертное сообщество, правовые заключения и экспертные мнения ТПП, как правило, учитываются судами как дополнительный довод со стороны бизнеса, защищающего свои интересы.

– Часто организации обращаются за такими документами?

– В этом году мы уже выдали несколько правовых заключений и экспертных мнений. Дело в том, что эти документы используются не только в суде, но и для разрешения спорных вопросов в процессе переговоров с контрагентами и партнерами. Поэтому сфера их влияния весьма разнообразна.

– Расскажите, пожалуйста, про форс-мажоры. Что означает этот термин?

– Форс-мажор – это свидетельство обстоятельств непреодолимой силы. Это «штучный товар», мы выдали всего лишь 10 таких документов. Почти все они приходятся на период действия мер, связанных с коронавирусом. Форс-мажор простым языком – это когда контрагент сталкивается с ситуацией, из-за которой не может исполнить обязательство по сделке: в склад ударяет молния или его разрушает ураган, единственную дорогу размывает ливень или вспышка заболевания парализует работу всех ведомств и организаций.

Заключение о форс-мажоре предприниматель может получить только в системе ТПП. Это исключительное право Палат, делегированное нам правительством страны.

– Как бизнесу получить правовые заключения и экспертные мнения? Какой срок для их предоставления?

– Прежде всего экспертам необходимо провести детальную оценку ситуации. Для этого предприниматель направляет нам пакет документов, мы их изучаем и только потом формируем результат. Услуги ТПП Республики Коми предоставляются на основании заключенных договоров. Их стоимость определяется по соглашению сторон, исходя из прайса и сложности конкретной ситуации. В то же время стоимость свидетельствований обстоятельств непреодолимой силы утверждена приказами ТПП России. Сроки для этих работ разные, обычно от 3 до 15 рабочих дней. ■

Контакты

Торгово-промышленная палата Республики Коми:
Адрес: ул. Интернациональная, 98/1
Телефон: +7 (8212) 20-61-00
Email: palata@tppkomi.ru

Ваша история – достояние республики

Как попасть на страницы нашего журнала

Журнал «Достояние Республики» – это площадка для обмена деловым опытом, знаниями и идеями. Издание представляет интерес как для компаний с богатой историей, так и для начинающих предпринимателей. В журнале можно рассказать о своих бизнес-проектах, поделиться опытом и заявить о себе широкой аудитории.

Почему стоит выбрать журнал «Достояние Республики» для продвижения своего бизнеса?

- **Широкий охват аудитории.** Тираж журнала составляет 950 экземпляров. Он бесплатно распространяется в предпринимательском сообществе, органах власти, институтах развития, а также в отелях, на форумах и выставках Республики Коми.
- **Разнообразие форматов.** В журнале можно представить свою компанию или организацию в различных форматах: рассказать об истории и реализованных проектах, опубликовать интервью с руководителем, разместить фоторепортаж или рекламный макет.
- **Высокое качество полиграфии.** Журнал отличается свежей интересной версткой и ставкой на визуальную составляющую. Глянцевая бумага и плотная лакированная обложка делают издание привлекательным и запоминающимся.

Как заявить о себе в журнале?

Для того чтобы опубликовать материал в журнале «Достояние Республики», позвоните руководителю проекта – Андрею Николаевичу Кривошеину, вице-президенту Торгово-промышленной палаты Республики Коми. С ним можно обсудить все организационные вопросы и возможные скидки.

Затем с вами свяжется главный редактор журнала Светлана Кулешова. Она поможет сформулировать идею статьи и собрать материалы для нее. Над нашим журналом работают опытный дизайнер и профессиональные фотографы, которые помогут создать качественный и интересный материал.

Не упустите шанс заявить о себе в единственном деловом издании Республики Коми! Журнал выходит четыре раза в год, и каждый выпуск – это возможность поделиться своими достижениями и планами на будущее с широкой аудиторией. ■



Андрей Кривошеин, руководитель журнала «Достояние Республики»



Дмитрий Коротков, главный врач Клинического кардиологического диспансера



Контакты

Кривошеин Андрей Николаевич,
вице-президент
ТПП Коми
тел.: 8-909-127-92-19,
эл. почта:
krivoshein_an@tpp





ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ВАШИХ МЕРОПРИЯТИЙ



Выставочный зал 370 м² / до 150 человек

- Выставки
- Ярмарки
- Деловые мероприятия
форумы / конференции
- Торжества
- Выпускные



Конференц-зал 70 м² / до 80 человек

- Переговоры и совещания
- Пресс-конференции
- Закрытые встречи
- Собрания и заседания

20 ЛЕТ
ОПЫТА

Организация «под ключ»

Центр города
Индивидуальное оформление
Мультимедийное оборудование
Техническая поддержка
Кейтеринг

Сыктывкар, Интернациональная, 98/1

8(8212) 206-136, 206-122 / komiexpo@tppkomi.ru

РЕКЛАМА





ЦЕНТР СУДЕБНО-ЭКСПЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Судебная экспертиза

Контрактная экспертиза во исполнение ФЗ 44, ФЗ 223

Экспертиза доступной среды для инвалидов и МГН

Строительно-техническая экспертиза

Товароведческая экспертиза

Идентификационная экспертиза

Составление рецензий

Страховая экспертиза

18 лет опыта



Нам доверяют:

Суды / Республиканские и муниципальные учреждения

Крупные федеральные сети / Ведущие компании Республики Коми



Высококвалифицированные специалисты

Проводим экспертизу по всей Республике Коми

Сыктывкар, Интернациональная, 98/1

8(8212) 206-120, +7 900-982-00-25 / expert@tppkomi.ru



РЕКЛАМА



№ 4 (4) ОКТЯБРЬ, 2025

Деловой журнал «Достояние Республики». 16+

Учредитель, издатель – Торгово-промышленная палата Республики Коми.

Рекламно-информационное издание ТПП Коми.

Тираж 950 экземпляров.

Подписано в печать 29.10.2025. Дата выхода в свет 31.10.2025. Отпечатано в полном соответствии с предоставленными материалами в ООО «Коми республиканская типография»: 167982, г. Сыктывкар, ул. Савина, 81.

Распространяется бесплатно.

За достоверность, стиль и предоставленные фото ответственность несет рекламодатель. Мнение авторов статей может не совпадать с мнением редакции. Перепечатка и использование материалов без разрешения редакции запрещены. При

использовании материалов ссылка на журнал обязательна. Все рекламируемые товары сертифицированы.

Адрес учредителя, издателя: Россия, 167000, Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 98/1.

Тел.: +78212206100, www.tppkomi.ru.

Состав редакционной коллегии: президент ТПП Коми Колмаков Юрий Александрович, вице-президент ТПП Коми Кривошеин Андрей Николаевич.

Номер подготовили: главный редактор Кулешова Светлана Владимировна, журналист Сенюкова Ирина Александровна, пресс-секретарь ТПП Коми Уляшева Анастасия Степановна, дизайнер-верстальщик Гурьева Александра Геннадьевна, консультант Пирус Максим Валентинович.

Фотографии: Шешкунас Владимир Николаевич, Кочкин Александр Александрович, пресс-служба АНО «Зеленый свет», пресс-служба Главы Республики Коми, ТПП Коми, а также предоставленные партнерами журнала.

«КомиДар» — сила жизни

С 2017 года семья Габовых из поселка Аджером собирает иван-чай, травы, ягоды, грибы. Под длинным названием — сельскохозяйственный потребительский снабженческо-сбытовой перерабатывающий обслуживающий кооператив «Сила жизни» — скрывается всем известный бренд «КомиДар». Руководит производством Алексей Габов.

Кооператив специализируется на органическом сельском хозяйстве и сохранении традиционных способов обработки продуктов питания — таких, как местные чаи, ягоды, грибы, варенья, мясо, рыба и другое. Сбор иван-чая и ягод производится в экологически чистых районах, удаленных на 300 км от ближайшего города и сохранивших девственную природу: Усть-Куломском и Корткеросском. «Сила жизни» выпускает продукцию, качество и природные ингредиенты которой ценят потребители из Коми и соседних регионов.

Предприятие стало победителем конкурса Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий-2024» в номинации «Выбирай своё. Сделано в Республике Коми».



«Югид-арт» — родные узоры

Семейная творческая мастерская «Югид-арт» работает под началом известной в Коми мастерицы узорного вязания Светланы Туровой. Ее цель — сохранение культурного наследия коми народа, внедрение национальных орнаментов в повседневную жизнь.

Работа мастерской началась в 2008 году с производства вязаных игрушек. Сейчас она по собственным дизайнам выпускает джемперы, свитеры, платья, шапки, варежки, носки, гетры, подушки, экосумки, элементы народных костюмов для фольклорных ансамблей.

В 2016 году Светлана Турова победила в номинации «Лучший женский проект» Национальной премии «Бизнес-Успех» по Северо-Западному региону России. В 2024 году одержала победу в конкурсе социальных инициатив «Мой добрый бизнес» с проектом «Сохраняем традиционные узоры Коми — в современной коллекции одежды, аксессуаров, предметов интерьера».



ЧАСЫ - ХОРОШИЙ ПОДАРОК!



Магазин «ЧАСЫ» на «кольце»

📍 Сыктывкар, Октябрьский проспект, 42

☎ 8(8212) 24-24-81

РЕКЛАМА

