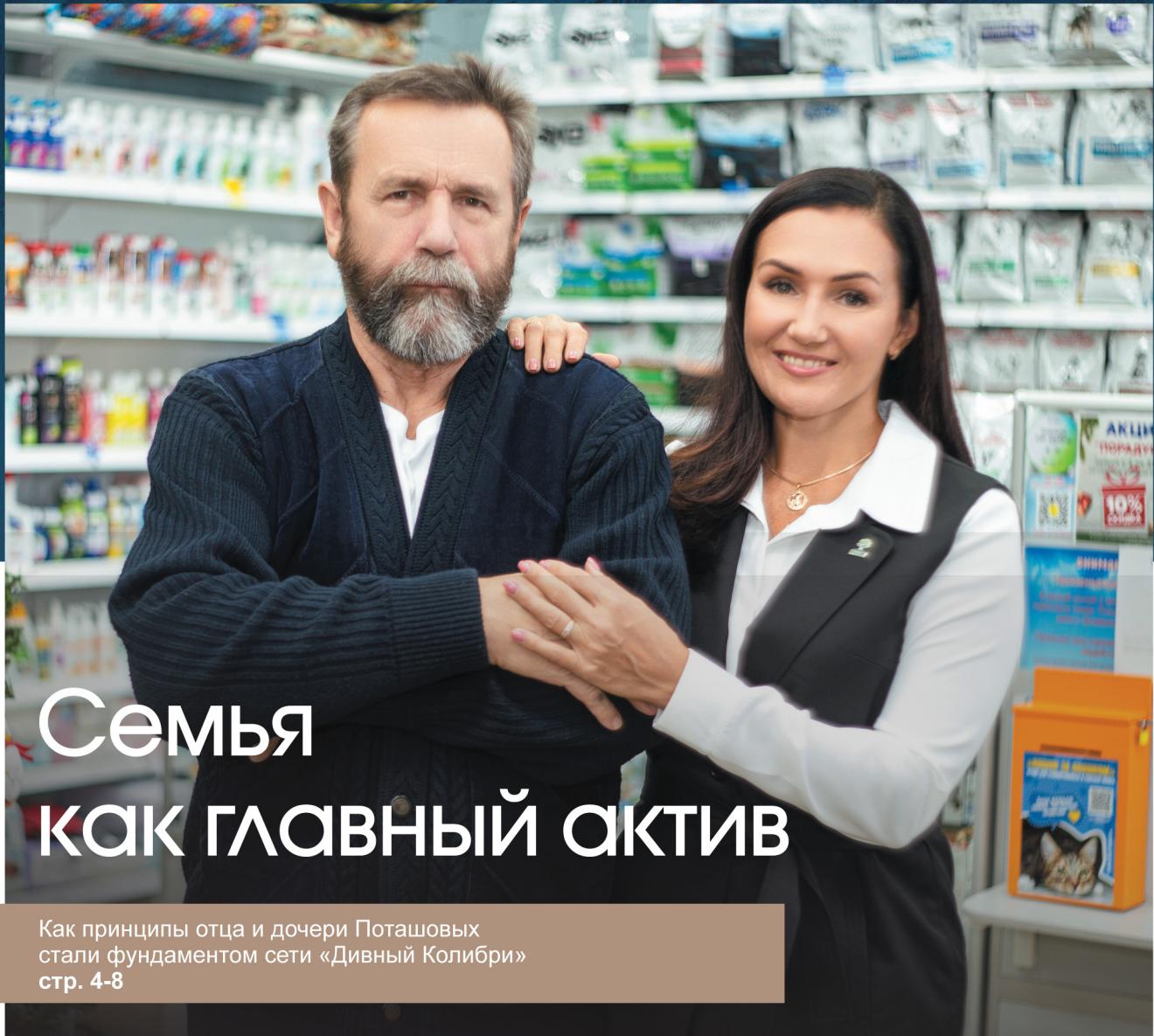




ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
РЕСПУБЛИКИ КОМИ

ДОСТОЯНИЕ РЕСПУБЛИКИ

Декабрь / 2025
№ 5



Семья как главный актив

Как принципы отца и дочери Поташовых
стали фундаментом сети «Дивный Колибри»
стр. 4-8

ПРИНЦИПЫ УСПЕХА

Опоры прогресса: как ПМК-307
уже 60 лет обеспечивает Кomi связью
стр. 14-17

СОБЫТИЕ

Бизнес-династии: как форум объединил
50 предпринимательских семей региона
стр. 32-35



tppkomi.ru



**КЛИНИЧЕСКИЙ
КАРДИОЛОГИЧЕСКИЙ
ДИСПАНСЕР**



28
лет

Качественной специализированной и высокотехнологичной медицинской помощи для жителей Республики Коми

Современная диагностика и лечение болезней системы кровообращения на самом высоком профессиональном уровне!

Платные услуги

- ♥ Комплексные экспертные обследования сердечно-сосудистой системы для взрослых и детей (амбулаторно и до двух дней в стационаре)
- ♥ Развернутая лабораторная, функциональная и лучевая диагностика
- ♥ Современные методы диагностики: МРТ, мультиспиральная компьютерная томография (МСКТ) и классическая компьютерная томография (КТ)
- ♥ Полноценное ведение беременности – от постановки на учет до родовспоможения
- ♥ Пластическая хирургия
- ♥ Сервисные палаты для пациентов – приватность и комфорт



8 (8212) 24-60-36

Запись на прием
к узким специалистам
и диагностику

8 (8212) 20-10-19

Комплексные обследования
Пластическая хирургия
Ведение беременности
Сервисные палаты



Услуги
Стоимость



Группа
ВКОНТАКТЕ

РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

*Здравствуйте,
уважаемые читатели журнала
«Достояние Республики»!*



Юрий Колмаков,
президент
Торгово-промышленной палаты
Республики Коми

Близится к концу 2025 год. Он был насыщен событиями, достижениями и новостями. Избран Глава Республики Коми – Ростислав Эрнстович Гольдштейн. Мы ожидаем от него последовательных и увереных изменений к лучшему – как в экономике, так и в общественной жизни республики. Формируются новые структура и состав Правительства, к своим обязанностям приступил обновленный состав Госсовета РК. Республика продолжает жить и работать, строятся новые школы и социальные объекты, формируется комфортная городская среда. Сделано немало, и уходящий год, на мой взгляд, вызывает скорее чувство удовлетворения, чем сожаления.

Впереди 2026 год. Каким он станет, покажет время. Мы понимаем, что бизнес вновь ждут непростые времена. Страна ведет борьбу за свои интересы в условиях колоссального внешнего давления, и это сказывается на всех. В этой ситуации наша ключевая задача – добиваться от власти снижения избыточного административного давления и поиска разумного баланса между налоговой нагрузкой и реальной поддержкой предпринимателей.

Торгово-промышленная палата Республики Коми была и остается защитником интересов честного бизнеса – как в диалоге с властью, так и в противостоянии нелегальному и теневому предпринимательству. Работы много, но она благородная и целевая.

В наступающем году есть у меня и личное ожидание – возвращение домой младшего сына. Он военный музыкант, сержант, три года служит по контракту в Санкт-Петербурге. Дома он продолжит службу в военном оркестре войсковой части Сыктывкара. Как отец четверых детей я всегда радуюсь их успехам и вместе с ними переживаю из-за неурядиц.

Жизнь прекрасна и удивительна, я это точно знаю! Поэтому всем добра и здоровья, душевного благополучия и счастья! Храни нас Бог в наступающем 2026 году. С Новым годом! ■

Салют в коми стиле



«Пиротехника Коми» готовит продолжение серии фейерверков с национальным колоритом после успеха батареи «Йёрапи». Новая линейка получит названия на коми языке. Среди возможных вариантов – «Йёра» (Лось) и «Ӧш» (Медведь). Такое решение укрепляет региональный бренд и вызывает особый интерес у жителей республики.

Лучшие товары из Коми

Продукция членов ТПП Коми вошла в число победителей Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». На федеральном этапе были представлены 14 товаров от 11 организаций нашего региона. Лауреатами в своих номинациях стали картон-основа Komibase Lux «Сыктывкарского ЛПК» и сметана жирностью 15% от «Сыктывкарского молочного завода». Дипломы получили бумага для высокоскоростной струйной печати «Сыктывкарского ЛПК», нетканое полотно для напольного покрытия «Комитекса» и томаты тепличного комплекса «Сосногорский».

Новый завод

Компания «Механика-Транс», член ТПП Коми, построила новый пеллетный завод на предприятии «Лесной Урал» в Черноярке Свердловской области. Мощность предприятия – две тонны в час. Примечательно, что это уже третья линия по переработке древесных отходов в пеллеты, которую «Механика-Транс» сделала для «Лесного Урала».



Сердечный прием

ТПП Коми и Клинический кардиологический диспансер совместно провели День открытых дверей для руководителей республиканских компаний. Предпринимателям представили возможности современного кардиоцекапа, после чего с ними обсудили идеи по профилактике болезней сердца среди сотрудников. Гости предложили разместить на своих производствах информационные плакаты о первой помощи при инфарктах и инсультах. Также речь шла о возможности размещения на продукции предприятий стикеров «Здоровые цифры здорового человека» о нормах артериального давления, уровне холестерина и глюкозы в крови, индексе массы тела и других показателях.



Стратегические партнеры

Сыктывкарский ЛПК открыл в Лесном институте современную аудиторию. Историческая связь между вузом и предприятием неразрывна: институт был создан в 1952 году именно для подготовки кадрового резерва строящегося целлюлозно-бумажного гиганта. Отныне студенты СЛИ будут учиться в именной аудитории Сыктывкарского ЛПК. Это не просто новая учебная площадка, а символ профориентации и преемственности поколений.

Прорыв в цифре

Микрокредитная компания Республики Коми удостоена награды «Прорыв года» от Корпорации МСП. Премия присуждена за значительный рост объема выдачи микрозаймов через цифровую платформу МСП.РФ в 2025 году по сравнению с 2024 годом.



Добавить ценность

Как креативные индустрии меняют бизнес в Республике Коми и из единичных историй превращаются в общую стратегию

Что общего у магазина инструментов, ведущего праздников и транспортной компании? Все они получили новый импульс для развития, посмотрев на свой бизнес через призму креативных индустрий.

Цифры говорят сами за себя: креативные индустрии в России сегодня – это уже 4,1% ВВП или около 7,5 трлн рублей. Этот сектор растет, и более 30 регионов уже активно включились в работу, создав специальные комитеты при своих Торгово-промышленных палатах.

А что в Республике Коми? Ситуация здесь двойственная. С одной стороны, как отмечает член совета ТПП РФ по креативным индустриям, директор Колледжа искусств РК Степан Кубик, у нас есть заметный потенциал. С другой – системная работа, подобная той, что уже идет у соседей, у нас только разворачивается. Это не значит, что она начинается с чистого листа. Напротив, почва для роста подготовлена – годами неформальной, но продуктивной работы локального сообщества.

Еще в 2020 году была создана Ассоциация креативных индустрий РК, объединившая 17 предпринимателей и энтузиастов из разных сфер, от дизайна и ремесел до IT и event-индустрии. Хотя ассоциация не стала формальным институтом, она доказала главное: запрос на совместную работу и синергию существует.

«Ассоциация создавалась именно для того, чем мы сейчас



занимаемся – для диалога и совместных проектов», – вспоминает Степан Кубик.

Зачем это бизнесу?

Главный вопрос от предпринимателя звучит просто: «Что мне это даст?» Ответ лежит в практической плоскости. Креативные индустрии – это не «искусство ради искусства», а создание уникального торгового предложения и повышение добавленной стоимости продукта или услуги.

«Креативная индустрия – это способ изменения ведения бизнеса. Новый взгляд, новый подход, новая концепция. Это не только, в частности, дизайн продукта, упаковки или пространства, но и, например, IT-решения», – подчеркивает Степан Кубик. – Это инструмент, который помогает

17 направлений креативных индустрий (по федеральному классификатору)

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. Медиа и СМИ | 10. Арт-индустрия |
| 2. Реклама и пиар | 11. Народные художественные промыслы и ремесла |
| 3. Музыка | 12. Культурное наследие, отдых и развлечения |
| 4. Исполнительские искусства | 13. Дизайн |
| 5. Кино и сериалы | 14. Архитектура и урбанистика |
| 6. Анимация | 15. Мода |
| 7. Разработка видеоигр | 16. Ювелирное дело |
| 8. IT и программное обеспечение | 17. Гастрономия |
| 9. Книжное дело | |



Степан Кубик (справа) вместе с представителями пространства «Платформа №9» – дизайнером Анастасией Панюковой и основателем мастерской керамики «Сквот» Евгением Шпилевым

ГДЕ КРЕАТИВ В ВАШЕМ БИЗНЕСЕ? примеры



Делаете мед? Ваша история – о вкусе и чистоте края. Сделайте ставку на экологичный дизайн упаковки, который эту историю расскажет.



Шьете одежду? Ваша сила – в связи с традицией. Интегрируйте национальные узоры в современный крой, создавая не просто вещь, а культурный код.



Работаете в туризме? Ваш продукт – впечатления. Создавайте уникальный контент (фото, видео, блоги) и живые события (фестивали, мастер-классы), которые невозможно забыть.

КАК РАСШИРИТЬ ГОРИЗОНТЫ?



Обратитесь в ТПП РК. Здесь формируется сообщество, где можно получить консультации по мерам поддержки, образованию и продвижению.



Ищите своих. Вступайте в профессиональные сообщества. Объединение с коллегами дает синергию, новые заказы и возможности для совместных проектов.



Выходите в свет. Участвуйте в ярмарках, фестивалях, форумах. Это не только продажи, но и лучший способ заявить о себе, найти партнеров и почувствовать запрос аудитории.

выйти из конкуренции по цене, предложив рынку нечто большее – историю, эмоцию, инновационное решение».

Давайте разберем выгоды по пунктам.

Первое – уникальность. В море похожих товаров побеждает тот, у кого есть лицо. Эту уникальность и обеспечивает креативная составляющая, будь то дизайн упаковки, история бренда, встроенная в продукт, или нестандартный формат обслуживания.

Второе – рост доходности. Продукт с высокой добавленной стоимостью приносит и другую прибыль. «Мы видим, что товары и услуги производителей, которые подключают к процессу креативные индустрии, увеличивают маржинальность. Мало того, что креативные индустрии самодостаточны сами по себе, они еще и помогают развиваться другим секторам», – говорит Степан Кубик.

Третье – новые рынки. Выход в онлайн и креативный контент – от качественной фотосъемки до грамотного стартаплинга – стирают географические границы. Локальный продукт с хорошо продуманной историей и цифровой упаковкой может найти своего потребителя далеко за пределами региона, в том числе путем выхода на экспорт.

Четвертое – кадры. Креативная экономика создает именно те рабочие места, где хочет работать молодежь. Развитие этого сектора – реальный инструмент для удержания талантливых специалистов в республике.

При этом важно понимать, что ресурсы для «креативного перезапуска» часто уже есть внутри компаний. Семейная история может лежать в основе бренда, уникальный рецепт или технология – стать объектом интеллектуальной собственности, а скрытые творческие навыки сотрудников, например умение фотографировать, писать тексты и разбираться в соцсетях, – превратиться во внутренний ресурс для продвижения.

«Практически любой бизнес может в эту логику уйти», – уверен Степан Кубик.

Формирование сообщества

Чтобы потенциал превратился в результат, нужна системная работа. И Торгово-промышленная палата Республики Коми готова стать для нее площадкой и координатором.

Первый шаг, как обозначил Степан Кубик, – «создание инициативной группы и формирование собственного реестра организаций и направлений креативных индустрий в зависимости от приоритетов и потребностей республики».

В такую группу войдут и те, кто уже работает в креативной сфере, и предприниматели из традиционных

отраслей, которые ищут новые идеи. Задача – провести «перепись» креативного сектора, чтобы понять его реальные масштабы и точки роста.

На основе этих данных ТПП сможет выработать свою стратегию поддержки. А параллельно – запустить серию практических мероприятий. Речь о бизнес-завтраках, форумах, куда будут приглашены эксперты из регионов, у которых уже есть успешный опыт. Цель – не теоретические споры, а обмен работающими кейсами и технологиями.

«В идеале необходимо наладить взаимодействие классического бизнеса и креативной индустрии. Задача ТПП – соединить их», – говорит Кубик.

Логичным итогом этой работы должно стать появление в структуре палаты постоянного комитета или рабочей группы по креативным индустриям.

Ваш ход

Креативные индустрии в Коми – это не далекая перспектива, а практический инструмент, который уже сегодня меняет отдельные бизнесы. Задача – превратить точечные успехи в системный тренд. Но его воплощение зависит от самих предпринимателей – нужно, чтобы они откликнулись и приняли участие в этой работе на базе ТПП.

«Мы в начале пути. И совместными усилиями все может быть решено. Хотим быть полезны Республике Коми и формировать будущую творческую среду», – заключил Степан Кубик. ■



«Достояние Республики» № 5 (5) 2025

КАК ЭТО РАБОТАЕТ В КОМИ

«Платформа №9»:

грузоперевозки выросли в креативный кластер



История: Начав с транспортной компании, Кирилл Обутров превратил собственную территорию – большой авторемонтный ангар – в магнит для творческих людей. Сегодня «Платформа №9» – это сообщество независимых мастерских самого разного профиля, от керамики и столярного дела до дизайна одежды.



В чем фишка: Это не просто аренда площадей. Кластер создает для резидентов общую аудиторию, помогает с продвижением и организует яркие события. Мастера могут сосредоточиться на любимом деле, а их синергия привлекает в разы больше клиентов каждого.



Итог: Бизнес-модель трансформировалась из транспортной компании в успешную творческую экосистему, где ценность создается сообща.

«Музмир»:

от прилавка с инструментами к медиахолдингу



История: Компания, которая когда-то просто продавала музыкальные инструменты, сегодня полноценный медиахолдинг.



В чем фишка: «Музмир» выстроил целую вертикаль: свои концертный зал, прокат оборудования, студия звукозаписи, радиоэфир и видео-продакшн. Получился замкнутый цикл: от продажи инструмента новичку до записи его альбома и организации ему концерта.



Итог: Компания стала ключевым инфраструктурным игроком, без которого сложно представить местную музыкальную сцену. Это пример того, как можно масштабироваться, не выходя за рамки одной темы, путем ее глубокой проработки.

Саунд-дизайн:

хобби стало бизнес-инструментом



История: Артемий Барсуков, начинавший как ведущий праздников, нашел свою нишу в создании профессионального аудиоконтента для бизнеса.



В чем фишка: Он упаковал творческие навыки в конкретные B2B-услуги: запись рекламных роликов, создание аудиобрендинга, саунд-дизайн для видео. Его клиентами стали не просто конечные потребители развлечений, а компании, которым качественный звук помогает лучше продавать.



Итог: Индивидуальная творческая специализация превратилась в востребованный технологичный сервис, который решает практические задачи предпринимателей из разных отраслей.

Основатель сети Павел Поташов и управляющая Валентина Поташова. Их тандем – фундамент устойчивости бизнеса.

Основано на доверии

Принципы семьи Поташовых, на которых строится бизнес под названием «Дивный Колибри»



Подготовка преемника – одна из сложнейших задач для предпринимателя, построившего компанию с нуля. Ее решение требует совместить опыт основателя с энергией преемника, найти баланс между доверием и системным подходом. Сеть зоомагазинов «Дивный Колибри» показала, как это работает на практике: за 32 года из палатки на рынке компания выросла до бренда, известного за пределами региона. Но ее настоящая ценность – не в финансовых показателях, а в репутации и четко выстроенных корпоративных и семейных отношениях. Основатель Павел Поташов и его дочь Валентина, принявшая операционное управление, делятся принципами, которые позволяют им быть не просто родственниками, но и эффективными деловыми партнерами.

Истоки: как зарождалось семейное дело

– Представьте, что вы показываете правнукам свой самый первый магазин. О чем вы расскажете?

Павел Поташов: Я начну с главного: никогда не бояться браться за дело. «Глаза боятся – руки делают» – это мое кредо. Нет нерешаемых задач, есть плохая подготовка «на авось». Конечно, не надо ввязываться с мыслью «а там посмотрим». Правило «семь раз отмерь, один раз отрежь» никто не отменял. И еще нужна чуйка – внутреннее чувство, пойдет дело или нет. Если не пошло, не стоит тянуть, жалея вложенные силы и средства. Основа долгосрочного успеха – это четкий анализ рынка и трезвая оценка своих возможностей занять в нем свою долю.

– Павел Валентинович, что побудило вас на рискованный шаг уйти из МВД и создать свое дело в непростые 90-е?

Павел Поташов: Все шло из любви к животным. Я стал кинологом, построил карьеру в МВД. Планировалось строительство кинологического центра на 60 собак под моим началом, но все кончилось одним днем. Из-за землетрясения в Армении 1988 года все средства, выделенные на центр, были направлены на устранение последствий стихии. К маю 1993 года доработал до срока, который давал право уйти на пенсию, и принял решение это сделать. И у меня не было вопроса, чем заниматься дальше. Я видел, что в Сыктывкаре много владельцев собак, а купить для них качественное снаряжение – проблема. Ответ был очевиден. И 16 июня 1993 года я вышел с палаткой на городской рынок.

– Валентина Павловна, вы не планировали связывать жизнь с этим бизнесом. Почему изменили решение?

Валентина Поташова: Сначала моей задачей было просто помочь отцу. Как старшей дочери мне с детства прививали ответственность. Я помогала во всем – и по дому, и в магазине по выходным: фасовка, погрузка-разгрузка. Образование я получала уже целенаправленно для работы в нашей компании. Бывало непросто, когда у сверстников свободное время, а ты учишься и работаешь. Но в нашей семье действовало правило: «Сделал дело – гуляй смело».

Оно и мотивировало делать все быстро и качественно, чтобы потом не переделывать.

Перемены произошли постепенно: по мере роста компании расширялись и мои обязанности, появились первые наемные сотрудники. Именно тогда я и начала понимать, что мне это по-настоящему нравится. Был, конечно, момент внутреннего протеста, когда хотелось сбросить с себя груз ожиданий отца. Но его мудрость как наставника проявилась в том, чтобы не принуждать, а увлечь, показать цели и перспективы. Он делился планами, и я почувствовала, что мое участие действительно важно. Я согласилась помочь, а затем – и строить дело вместе, и ни разу об этом не пожалела.

Принципы: как строить семейный бизнес

– Как вы строите управление в tandemе «отец-дочь», «основатель-управленец» и разделяете роли в бизнесе и семье?

Павел Поташов: Я начинал бизнес один. Вале было 15 лет, она помогала чем могла. И пришла в дело в 18 лет. Ее путь был последовательным: от технического работника и продавца до бухгалтера, менеджера и, наконец, руководителя. Она прошла большую школу.

Валентина Поташова: В наших отношениях я была ведомой, а папа – ведущим. Он для меня главный пример и наставник. Но что крайне важно: он всегда спрашивает

Правила обращения с деньгами, которые надо привить детям (от Павла Поташова)

1. Деньги не панацея от всех бед, а лишь способ реализации планов и проектов.
2. Никогда не ставь цель заработать денег, ставь задачу сделать дело, и деньги придут как оценка твоего труда.
3. Не клади все яйца в одну корзину.
4. Сначала трать деньги на развитие бизнеса, а потом – на свои хотелки.
5. Довольствуйся малым.



Принцип работы с проблемами (от Валентины Поташовой)

«Папа меня научил: проблема, озвученная в первые пять минут, должна быть решена в последующие пять. Это не позволяет мелким вопросам превращаться в большой снежный ком».

и внимательно выслушивает мое мнение. Если наши взгляды на ситуацию расходятся, мы ищем компромисс, потому что решение должно быть комфортным для всех. У нас существует строгое правило: на работе мы партнеры и обращаемся друг к другу по имени-отчеству, а дома – просто папа и дочь. Субординация играет в этом большую роль.

– Считается, что смешивать семью и бизнес рискованно. Как вам это удается?

Валентина Поташова: Риска нет, если в основе лежит комфортное взаимодействие. Обязательны взаимное уважение и заинтересованность в общем результате. Бывало, что недопонимание накапливалось, и мы могли неделю сознательно не пересекаться на работе, чтобы остыть. Сейчас такое редкость, съеден не один пуд соли. Папа всегда учил: любую проблему нужно решать за столом переговоров. И он же вывел правило: проблема, озвученная в первые пять минут, должна быть решена в

последующие пять. Это не позволяет мелким вопросам превращаться в большой снежный ком. Я стараюсь его придерживаться, особенно в работе.

Павел Поташов: Главный принцип – не торопить события и члена семьи вводить в бизнес мягко. «Широко шагаешь – штаны порвешь». Нужно терпение в обучении. Не скажу, что путь был усыпан розами. Характер у Валентины сильный, да и я не подарок. Бывали и конфликты, и обиды. Но «терпение и труд все перетрут». И перетерли.

– Павел Валентинович, ваш опыт кинолога научил системному подходу. Как эти принципы помогли вам в воспитании дочери как преемницы?

Павел Поташов: Я не Макаренко. Все складывалось на практике, что-то бралось из традиций моей семьи, что-то – вы правы – из опыта работы с собаками. Не стану сильно сгущать краски, но базовые принципы воспитания – система «поощрения и запрета» – универсальны. Воспитывая дочь, я и сам рос как личность и как родитель. Ведь на каждое ее детское «почему» мне приходилось находить вразумительный ответ.

– Валентина Павловна, принятие дела от сильного лидера – это вызов. Как вы нашли свой управленческий стиль и что изменили в компании?

Валентина Поташова: В нашей семье даже шутили, что бизнес папы – это его младший и самый любимый ребенок. Я пришла в компанию на этапе ее становления и росла вместе с ней. Мой профессиональный рост заключался в том, что я последовательно осваивала каждую новую должность, предварительно написав для нее инструкцию и отработав на этом месте не менее двух лет. Это дало бесценный опыт и понимание работы каждого сотрудника изнутри.

Свой стиль управления я формировала через постоянное обучение. Я не считаю его каким-то особенным, но твердо знаю, что важно развивать не только себя, но и свою команду. Я не люблю слово «подчиненный» – мы коллеги, и каждый может обратиться ко мне с любым вопросом.

Мы многое изменили. Объединили разрозненные магазины «Колибри», «Усатый друг», «Ковчег», «Два попугая», «Зверье мое». Теперь это единый бренд «Дивный Колибри», который официально зарегистрирован. Компания имеет безупречную репутацию, нас хорошо знают и уважают в зооиндустрии страны. Мы не стремимся открывать больше магазинов, а работаем на качество услуг: постепенно переводим формат на самообслуживание, открываем более просторные торговые площади. У нас сформировалась своя корпоративная культура, есть

даже гимн компании. Если кратко: папа создал компанию, а наша с сестрой задача – сохранить и приумножить. Это сложная задача и огромная ответственность, которая и служит главным мотиватором.

Преемственность: как передать дело

– Что самое сложное в подготовке наследника? Как не подавить инициативу нового поколения, сохранив при этом ценности компании?

Павел Поташов: Главный принцип здесь прост: не навреди. Надо помнить, что лучшее – враг хорошего. Никакой шоковой терапии. Если нет форс-мажора, не нужно устраивать аврал. Действуй постепенно, шаг за шагом делегируя полномочия и внимательно наблюдая за результатами действий преемника. Важно не отбить желание проявлять инициативу, но и видеть последствия на несколько шагов вперед. Это как в шахматах: новичок думает на один-два хода, а мастер – на шесть-восемь.

– Как вы думаете, почему у многих предпринимателей не получается передать дело своим детям? Что им, возможно, мешает?

Павел Поташов: Дело в том, что они вовремя не вовлекли членов семьи в свой бизнес. Всегда находятся отговорки: «Еще маленькие», «Не хочу лишать детства». А когда спохватываются, поезд уже ушел. Как гласит народная мудрость: «Ребенка надо воспитывать, пока лежит поперек лавки». Отсутствие системного подхода и элементарного доверия к ребенку с самого начала – вот главный камень преткновения.

Валентина Поташова: Соглашусь с папой. Зачастую родители, желая дать все лучшее, невольно портят детей своей любовью. Ничто не мешает показать ребенку, как зарабатываются деньги, и научить ценить то, что получено собственным трудом. Я за финансовую грамотность с малых лет. Моя дочь с детства видела, как я работаю. У нее не было требований купить, а был вопрос: «Как я могу на это заработать?» Это воспитывало в ней самостоятельность. Теперь она сама взрослая, она уже мама, и благодарит меня и дедушку за такую школу жизни. Очень надеюсь, что и своих детей она будет воспитывать по проверенной школе воспитания Поташовых.

Подытоживая, скажу: если в семье есть бизнес, важно постепенно вовлекать в него подросших детей, объяснять, для чего он существует, просить помощи – и, конечно, справедливо оценивать их труд. При этом у ребенка не должно быть легкого доступа к деньгам.

– Вы уже готовите передачу бизнеса третьему поколению. Как выглядит этот процесс? Должен ли наследник обязательно пройти путь «снизу»?

Валентина Поташова: Процесс находится в стадии переговоров, ведь самое главное – это разговаривать. Моя дочь с детства видела наш ритм жизни и понимает, какую работу мы проделываем. Сейчас она в декрете, но интерес к делу есть. А если есть желание, значит, всё получится. Пройти путь «снизу» важно, чтобы понимать всю организацию изнутри. Но мы никуда не спешим. Наша схема преемственности уже отработана: каждый приходит в дело тогда, когда созревает для этого осознанно.

– Каким вы видите «Дивный Колибри» через 15 лет? Что должно остаться неизменной «душой» бизнеса, а что должно измениться?

Павел Поташов: Опираясь на наш более чем 30-летний опыт, могу сказать, что при грамотном управлении

Пять правил успешной семейной компании (от Павла Поташова)

1. Не врать. Честней расчет – крепче дружба.
2. Чтобы что-то требовать с работника, спроси сначала себя: «А я сам это умею?»
3. С близких и родных – двойной спрос.
4. Признание своей неправоты не ослабляет, а делает сильнее.
5. Ошибаться можно один раз. Повторение ошибки – удар в спину.



компания будет жить и развиваться. Могут измениться форматы продаж: уйдут магазины «из-за прилавка», усилятся роль доставки, появятся новые тренды в содержании домашних животных. Но однозначно останутся собаки, кошки, птицы, грызуны, рыбки. Может измениться лишь их количество в домах людей. При всех переменах должен оставаться неизменным наш девиз: «О питомцах забота – наша работа!».

Валентина Поташова: Неизменной должна оставаться традиция работать семьей. Работать в полную силу, на совесть, с трепетом к истории компании и уважением к нашим сотрудникам и покупателям. Мир динамичен, и перемены – это хорошо. Даже шаг назад я часто рассматриваю как разбег для рывка вперед. Любые решения по изменениям должны быть взвешенными, продуманными и аргументированными.

Законы: семейный бизнес и государство

– Вы активно выступаете за признание статуса семейного бизнеса. Для чего это нужно?

Павел Поташов: Знать историю своей семьи – это важно. Я знаю корни нашей фамилии до XVI-XVII века и хочу, чтобы мои потомки гордились тем, что в них течет кровь Поташовых, создавших этот бизнес в Республике Коми.

Валентина Поташова: Любая династия – будь то врачей, учителей или предпринимателей – это гордость и стабильность для региона. Семейные компании более устойчивы, в них сильна преемственность. Работает не один человек, а команда родных людей на общий результат. Для региона это означает стабильные налоговые отчисления и рабочие места. Плюсов много, главное – чтобы была заинтересованность в поддержке таких династий на уровне региона.

– Если бы статус «семейной компании» уже существовал, какую конкретную проблему он помог бы вам решить?

Валентина Поташова: Мы прошли долгий путь и научились справляться с трудностями сами. Такой опыт бесценен. Но хотелось бы, чтобы другие семейные компании не боялись заявлять о своих проблемах открыто. Проблем у малого бизнеса хватает, и решать их можно только сообща. Статус мог бы стать основой для такого диалога с властью.

Павел Поташов: Прежде всего – уверенность в завтрашнем дне. Сегодня семейный бизнес – это золотой самородок для экономики регионов. Люди не уезжают, создают стабильность вокруг себя, берут на себя часть социальной функции по развитию территории. Государство, не вкладывая напрямую, получает готовый результат. А если помочь таким компаниям даже минимальными преференциями, эффект будет кратно выше.

Хронология событий

- **1993:** начало, Павел Поташов выходит с палаткой на рынок.
- **1994:** официальная регистрация бизнеса ИП Поташов П.В.
- **2013-2014:** первое признание – зоosalон «Барбус» становится номинантом и лауреатом конкурса «100 лучших товаров РК».
- **2016:** создание бренда, регистрация товарного знака «Дивный Колибри».
- **2021:** передача управления, компания переоформлена на Валентину Поташову – ИП Поташова В.П.
- **2022-2023:** признание на федеральном уровне, две победы подряд в региональном этапе Национальной премии «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее семейное предприятие Республики Коми».

– Какие преференции для семейного бизнеса вы считаете справедливыми?

Павел Поташов: Чего мы ждем от государства? Не так уж и много – просто не мешать. Установить реальные, а не заоблачные налоги. Не менять правила игры каждый год, а принимать их с оглядкой на реальность. Сегодня много программ для улучшения демографии. Перенесите часть этих мер, например, на семьи с тремя детьми, которые ведут легальный малый бизнес. Уверен, это даст мощный толчок: появятся и новые предприниматели, и больше многодетных семей. В основе будут экономическая свобода и стабильность.

Валентина Поташова: Справедливыми были бы системные поддержка и развитие этого сектора. Если государство заинтересовано в том, чтобы семейный бизнес исправно платил налоги, его нужно мотивировать. Для начала – выйти на открытый диалог, услышать наши реальные боли и попытаться найти точки поддержки. Сам факт такого диалога уже будет знаком интереса.

В заключение

– Ваш главный секрет – какой один принцип позволил вам продержаться 32 года и оставаться семьей?

Павел и Валентина Поташовы: Уважение и любовь, умение доверять и прощать! ■

«Мы закроемся последние»



Людмила Ладанова, управляющая сетью «Панда и Степ», в ярких цитатах рассказала о том, на чем строится бизнес

Тридцать лет для бизнеса – это не просто юбилейная дата. Это несколько экономических эпох, смена поколений покупателей и проверка на прочность самим временем. Обувная сеть «Панда и Степ» в Сыктывкаре прошла этот путь, получив в год своего тридцатилетия высокую награду – премию «Золотой Меркурий» ТПП Республики Коми как лучший семейный бизнес. Компания пережила и пожар, и кризисы, но сегодня столкнулась с новым вызовом – массовым уходом покупателей в онлайн. Как не просто выживать, а оставаться востребованными? Секрет, как выясняется, не в технологических инновациях, а в старомодном, но бесценном умении – разговаривать с людьми. О том, как эта философия воплощается в жизнь, рассказала руководитель сети Людмила Ладанова.

История

- 1994 год – открывается магазин фруктов «Панда».
- 1995 год – магазин «Панда» переходит новому владельцу, товары в разнообразии.
- 1997 год – обувь вытесняет другие товары, «Панда» становится обувным магазином.
- 2003-2004 год – открытие магазина «Фаворит», кото-рый вследствии сгорел, название «Панда» закрепилось за всей сетью.
- 2005 год – победа в городском конкурсе «Лучший продавец Сыктывкара».
- 2007 год – открытие альтернативного магазина «Сквот» для молодежи.
- 2010-е – формирование сети, переход под единое управление.
- 2025 год – победа в номинации «Лучший семейный бизнес» на конкурсе «Золотой Меркурий» ТПП Коми.





– Покупатели массово уходят в онлайн. Как в этой реальности выживать обычным магазинам? Зачем идти к вам, а не просто нажать кнопку в смартфоне?

– Наша миссия – сохранить живое общение «покупатель – продавец». Сейчас его часто заменяют автоматикой. А к нам можно прийти, поговорить с продавцом, задать вопросы, посоветоваться, попросить помощи.

Да, в эпоху пандемии многие офлайн-магазины закрылись или ушли за покупателями на маркетплейсы. Мы тоже вышли в онлайн, но на своих условиях. Например, расширяем границы доставки, используем маркетплейсы как логистику. Но наша онлайн-стратегия строится на настоящем общении. В группе «ВКонтакте» с клиентом говорит не бот, а живой менеджер, который ведет диалог, выясняет потребности. Многие покупатели, даже из других городов, делают покупки снова и снова, потому что знают: на их запросы ответят конкретные люди – Даша, Света, Олеся. Онлайн-диалог – это шаг навстречу. Но конечная цель – чтобы человек пришел, померил, почувствовал обувь, получил эмоцию от покупки.

– Что вы делаете на практике, чтобы ваши «живые» магазины оставались притягательными?

– Мы постоянно ищем новые форматы. Акцией или скидкой сейчас никого не удивишь, поэтому проявляем фантазию, создаем ценность. Например, проводим закрытые презентации новых коллекций для постоянных

Эксперимент

В 2000-х «Панда» экспериментировала с форматами и открыла магазин «Сквот», где продавалась специальная обувь для скейтбордистов. Он стал знаковым местом для молодежи: там встречались, общались, обсуждали трюки и даже проводили автограф-сессии культовых альтернативных групп того времени. Когда основная аудитория повзрослела, проект завершился, но остался примером того, как бизнес может стать частью городской культуры, услышав ее запрос.



«Мы продаем не просто обувь – мы продаем эмоции и заботу».

покупателей: показываем тренды, рассказываем, как ухаживать за обувью. К нам приходят целыми коллективами с предприятий, чтобы сделать необычный корпоративный праздник для сотрудниц. Усаживаем, дарим подарки, лотереи. После работы уставшие они приходят, а уходят с покупками и с эмоциями. Для нас это бесценная обратная связь. Видишь, с каким настроением уходят, и понимаешь, что мы не зря это делаем. В конечном счете, мы продаем не просто товар, а тот самый положительный опыт, ради которого человек идет в магазин – прикоснуться, примерить, выбрать.

И это наша миссия – сохранять живой контакт и делать все ради этого. Как говорила моя мама: «Даже когда все магазины будут закрываться, мы должны закрыться последними!»

– Акцией «Вторая пара в подарок» сегодня уже никого не удивишь. А когда вы ее запускали, это было из ряда вон. Как она родилась и почему стала неизменной?

– Эта акция – наша визитная карточка. Сейчас такое встречается часто, а тогда это было что-то невероятное. Все началось с затоваривания – склады ломились от прошлых коллекций. Мы напечатали маленькие купоны



в бесплатной газете. Эффект был ошеломляющим. Люди приходили с этими купонами, просили друг у друга лишние. Одна бабуля сказала: «Я чуть ли не из-под кота вытащила из лотка эту газету, вырезала купон». Люди хватали первую пару и ждали вторую в подарок. Очередь стояла аж на улице. Нам даже пришлось вызывать мужей сотрудниц, чтобы регулировали поток на входе. Мы освободили склады и получили прибыль. С тех пор это наша постоянная акция в конце сезона. Много раз хотели отменить, но покупатели раз за разом спрашивают: «А когда у вас акция? Мы подождем». Ну как мы отнимем у людей такой праздник? Поэтому акция есть и будет.

– Как удается сохранять коллектив? Как долго люди работают, часто ли уходят?

– От нас уходят со слезами. Второй вариант – это в декрет или на пенсию. Это правда. Недавно одна сотрудница уезжала в другой город. Она прямо плакала, говорила: «Я не хочу уходить... Если что, вы меня обратно возьмете?» В основном люди уходят по жизненным обстоятельствам, поэтому текучки как таковой у нас нет. Сейчас я ищу людей не потому, что кто-то уволился, а потому что у нас скоро декрет у сотрудницы. Одна девочка из третьего декрета еще не вышла, а следующая уже собирается.

За 30 лет у нас сложились по-настоящему семейные отношения. Несколько пар образовалось прямо на работе. Также люди уходят на заслуженную пенсию – представьте, кто пришел в 1995 году, тогда им было лет по 30, сейчас им уже за 50. Важно, что у нас местное управление, мы всех сотрудников знаем в лицо, знаем их обстоятельства. Всегда стараемся идти навстречу, подстроить график под человека. Это создает комфортную атмосферу. И когда люди трудятся в психологически здоровой обстановке, они эту атмосферу заботы передают покупателям.

– Как вы реагируете на негатив, на критику, например в вашей группе «ВКонтакте»?

– Пусть про нас говорят. Хоть плохо, хоть хорошо, главное – чтобы говорили. Мама мне всегда говорила: «Черный пиар – это тоже пиар». Когда у нас в группе появляются комментарии вроде «фу, это что, кто вам сказал, что это красиво», мы не просим модераторов это удалять. Это же поднимает охваты. Это значит, мы заметные, мы на слуху. Кого-то раздражаем, кто-то нас любит. Но если про тебя говорят уже 30 лет – ты делаешь что-то правильное.

И мы со всеми готовы разговаривать. Вот на маркетплейсе – приди там с какой-нибудь претензией, попробуй. А к нам можно прийти, и мы все решим, покажем, ответим. Мы местная организация и не собираемся никуда уходить или закрываться. Потому что в основе нашего дела всегда было не обслуживание, а человеческое участие – живой контакт, за которым людям все еще важно приходить. ■

Самый нелепый рекламный ролик

Знаменитая реклама магазина «Панда» 1994 года с кокосами и бананами до сих пор живет в интернете. Несмотря на то, что та «Панда» была фруктовой, а не обувной, нынешние владельцы с теплом и юмором относятся к наследию. «Честно говоря, мы бессовестно присвоили ее себе, – говорит Людмила Ладанова. – Ролик завирсился и вышел далеко за пределы республики. Нам постоянно его присыпают. Эта реклама навсегда привязана к названию, которое с нами идет все эти годы. И нам не стыдно. Это, конечно же, про нас».



Семейное дело

История «Панды и Степ» – это история семьи. В 1995 году ее начала мама Людмилы Ладановой, пришедшая работать в магазин заведующей. Позже руководство перешло под ее начало. Со временем вокруг нее сплотились дети: дочь Людмила взяла на себя стратегию и финансы, ее брат стал корпоративным юристом, а двоюродная сестра – заведующей одной из торговых точек. Даже отец помогал на первых порах. Мама заложила в основу бизнеса два незыблемых принципа: честность и ответственность.



Адреса

- ул. Коммунистическая, 19,
- ул. Карла Маркса, 199,
- ул. Пушкина, 36.

Интервью полностью:
группа «ВКонтакте»



ПМК-307: 60 лет, соединяющих прошлое, настоящее и будущее

От радиофикации к цифровизации и газификации

1965 год – эпоха великих прорывов, когда мир следил за покорением космоса, а страна ставила перед собой самые смелые задачи. В ту пору в Коми, на тот момент Коми АССР, разворачивалась своя, не менее важная битва – за коммуникации. Если страна могла отправить человека на орбиту, значит, она могла и связать телефонной сетью тысячи километров бескрайних северных просторов.

Именно в тот год для развития проводного вещания и сельской телефонной связи в Коми АССР было создано ПМК-307 – структурное подразделение треста «Связьстрой-3»

История

Первым руководителем ПМК-307 был Иван Феофанович Баженов. Именно на его плечи легли основные трудности организационного периода: отсутствие специалистов, техники, элементарных приборов, транспортных средств и производственной базы.

На заре существования сетей связи их развитие шло исключительно путем строительства воздушных линий. Это был в основном ручной труд. Процент применения механизмов был крайне ограниченным. Опоры, бухты проводов и материалы часто развозились на лошадях, а иногда и вовсе переносились вручную по бездорожью.



Прокладка первых кабельных линий

Несмотря на эти трудности, ПМК-307 уже в начале 1970-х годов полностью радиофиковала все населенные пункты и создала в республике телефонную сеть, связавшую все города и районные центры. Вот только соединение абонентов осуществлялось вручную.

В 1970-е годы в Сыктывкаре на улице Станционной была построена собственная производственная база, включавшая административный корпус, ремонтный бокс и складские помещения. Организация начала оснащаться тракторами, автомобильной техникой, приборами, активно пополняя штат квалифицированными специалистами.

Следующее десятилетие ознаменовалось переходом к строительству кабельных линий связи, внедрением автоматических телефонных станций (АТС) и систем уплотнений. Была проведена титаническая работа по телефонизации сельских районов на базе АТС.

Результат этого успеха – огромный труд работников ПМК-307. В условиях сурового климата, бездорожья, отсутствия элементарных бытовых удобств они смогли построить надежную сеть связи. Коллектив предприятия по праву гордится тем, что вся сельская телефонная связь в Коми была создана и неоднократно модернизирована именно их силами.



Викентий Александрович Козлов, председатель совета директоров ООО ПМК-307 «Связьстрой-3»

С наступлением 1990-х годов и волной массовой приватизации в стране ПМК-307 вступила в новую эру. Предприятие вышло из состава треста «Связьстрой-3» и было преобразовано в ООО ПМК-307 «Связьстрой-3». В это время основным заказчиком организации являлось ОАО «Связь» Республики Коми, созданное на базе Производственно-технического управления связи. Началась эпоха строительства волоконно-оптических линий (ВОЛС), цифровых станций, информационных сетей и запуска сотовой телефонной связи.

За прошедшие годы силами ПМК-307 были построены тысячи километров оптических линий. Они стали основой современной инфраструктуры региона. Особое внимание уделялось развитию Арктической зоны: только за последние пять лет там было построено более 900 километров ВОЛС. В процессе цифровизации телефонной связи в городах и селах была выполнена реконструкция телефонных сетей. В результате в республике появилась возможность развивать интернет-услуги, сотовую связь.

За эти годы в ПМК сменилось восемь руководителей. Несмотря на это, предприятию удалось сохранить преемственность и высокий уровень профессионализма. Среди



ПМК-307 в цифрах

- 60 лет существования
- 78 единиц специализированной техники
- 90 километров газопровода проложено с 2021 по 2025 год
- 60 крупных населенных пунктов обеспечены широкополосным доступом в интернет
- 1 000 домов, к которым подведен и подключен газ
- 5 000 километров волоконно-оптической линии связи проложено с 1997 по 2022 год в Коми, Ленинградской области и Татарстане

Основные заказчики ПМК-307

В их числе АО «Газпром Газораспределение Сыктывкар», «Ростелеком», «Мегафон», «МТС», «Лукойл Коми», «Транснефть», «Газпром», «Комиэнерго», «СеверТранГелеком», «Таттелеком» и другие.



Главное богатство ПМК-307 – это люди

тех, кто внес свой вклад в развитие отрасли, хотелось бы отметить таких руководителей, как:

- Семашко Николай Терентьевич,
- Аветисян Ахилес Андраникович,
- Швец Владимир Павлович,
- Марков Юрий Евгеньевич,
- Олекsenko Александр Иванович.

Особая благодарность – заслуженным ветеранам ПМК-307, чьим трудом создавалась эта история:

- Бабичеву Александру Васильевичу,
- Билогану Михаилу Васильевичу,
- Волкову Ивану Петровичу,
- Другову Геннадию Сергеевичу,
- Коданевой Тамаре Андреевне,
- Козловой Зое Степановне,
- Кузиванову Сергею Михайловичу,
- Марковой Регине Витольдовне
- Новоченко Валентине Федоровне,
- Прошко Валерию Петровичу,
- Сербину Леониду Леонидовичу,
- Степаненко Анатолию Владимировичу,
- Столяренко Владимиру Даниловичу,
- Талику Николаю Николаевичу,
- Толмачеву Николаю Васильевичу,
- Фурсу Николаю Игнатьевичу и другим

Новые горизонты

С 2018 года и по сей день генеральным директором ПМК-307 является Павел Валерьевич Вечканов. Под его руководством компания прошла этап серьезного обновления: капитально отремонтирована производственная база, улучшены условия труда и быта, приобретено большое количество современной техники.

Строительная и социальная программа последнего десятилетия имеет конкретные результаты:

- проложено более 90 километров газопроводов;
- газифицированы населенные пункты Додзь и Визябож (Корткеросский район), Шошка, Граддор, Ивановка и Сотчевый (Сыктывдинский район), а также многие другие;
- выполнены крупные работы по дагазификации пригородов Сыктывкара, в селах Корткерос, Зеленец и т. д.;
- всего подключено к газу более 1 000 домов.

Такие достижения – не просто цифры, а ощутимое улучшение жизни людей:

«У ПМК-307 большое будущее. Предприятие обладает ресурсами и опытом, чтобы решать задачи не только регионального, но и федерального значения», – отмечает председатель совета директоров Викентий Александрович Козлов.

ПМК-307 готово участвовать в масштабных инфраструктурных проектах. Так, в ближайшее время должна быть принята новая Программа газификации и дагазификации Республики Коми. И компания рассчитывает, что будет активно привлекаться к ее выполнению.

Параллельно предприятие надеется на возвращение к своим корням – строительству объектов связи.

«Сегодня отрасль связи переживает смещение интересов в сторону быстрой коммерческой выгоды для операторов. Не хватает системного подхода к развитию инфотелекоммуникационного комплекса страны. К примеру, у нас отсутствует глобальное оптическое кольцо. Решением этого вопроса может стать строительство материевой волоконно-оптической линии вдоль Арктического побережья. Это не только повысит надежность российской связи, но и откроет кратчайшие пути прохождения трафика из Европы в Азию и Америку. Мы надеемся, что рано или поздно этот проект будет реализован, в том числе с нашим участием», – говорит Викентий Александрович.

ПМК-307 действительно имеет для этого прочную основу: солидную производственную базу, разнообразную современную технику и, главное, высокий кадровый потенциал грамотных специалистов.

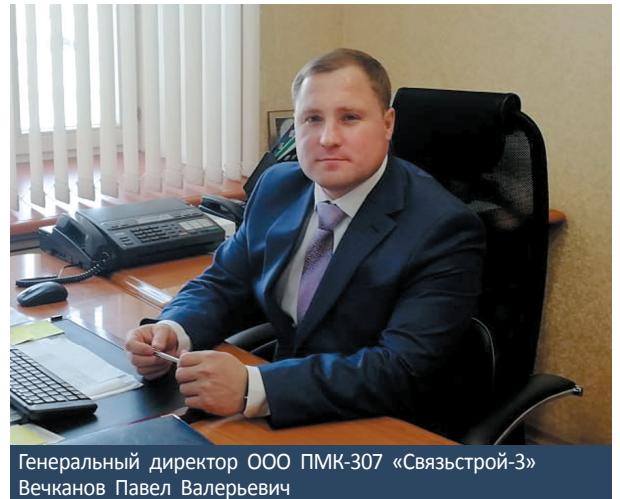
Благодаря этому предприятие способно участвовать не только в газовых и телекоммуникационных проектах, но и в других федеральных и республиканских инициативах, например в программах «Чистая вода» или «Переработка использованных покрышек».

Также неоценим вклад ПМК-307 в жизнь региона. Это и регулярное отчисление налогов, и предоставление рабочих мест для жителей, и помошь участникам СВО, и благотворительная помошь церквям, приютам и другим организациям Коми.

Однако для реализации амбициозных планов малому и среднему бизнесу нужна поддержка региона. ПМК-307 рассчитывает на помошь и поддержку со стороны Главы и правительства Республики Коми, чтобы в полной мере внести вклад в развитие инфраструктуры и благополучие северных территорий. ■

Принципы успеха ПМК-307

1. Надежная команда
2. Умение менять фокус
3. Постоянное развитие
4. Амбициозные планы



Генеральный директор ООО ПМК-307 «Связьстрой-3»
Вечканов Павел Валерьевич



Прокладка газовой трубы



Прокладка волоконно-оптического кабеля

Гарант безопасности, точности, качества. 90 лет

Экскурсия по Центру
метрологии и стандартизации

В центре Сыктывкара рядом с Мичуринским парком располагается трехэтажное здание, на фасаде которого висит табличка с надписью: «Федеральное бюджетное учреждение «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Республике Коми». При этом мало кто из горожан понимает, чем именно занимаются специалисты этой организации

Но стоит добавить к названию уточнение «проверка счетчиков воды, газа, электроэнергии, тонометров», и люди тут же осознают, что сталкивались с представителями ФБУ «Коми ЦСМ» не раз. Чтобы лучше разобраться, что именно происходит за дверями этого учреждения, журналисты Торгово-промышленной палаты отправились туда на экскурсию.



Директор ФБУ «Коми ЦСМ» Илья Анатольевич Ягольницкий



к делу пользуется заслуженным доверием заказчиков. В состав службы входят подразделения, имеющие собственные поверочные лаборатории, укомплектованные современным высокоточным оборудованием, а главное – профессионалами высокого класса.

С чего все начинается

Если проследить путь заказчика услуг по поверке средств измерений от начала и до конечного результата, можно отметить грамотно выстроенную структуру учреждения.

Коми ЦСМ реализует принцип услуги «единое окно». Все начинается с оформления заявки на поверку средств измерений, бланк которой можно найти на официальном сайте организации komicsm.ru. На основании заявки специалисты сектора приема и выдачи средств измерений проводят работу с заказчиком, предлагают наиболее подходящие для него условия (сроки, место осуществления поверки, объем работы). Обработанная информация по заявке передается в другие подразделения Центра – планово-экономический и юридический отделы, а затем – в метрологическую службу. К каждому клиенту – индивидуальный подход.

Надо отметить, что в секторе приема и выдачи трудятся работники, которые по долгу службы должны не только разбираться в сложных технических вопросах, связанных с организацией поверочных работ, но и быть предельно внимательными и предупредительными в общении с заказчиками. Они выполняют целый ряд функций, каждая из которых важна для качественного обслуживания потребителей и успешной работы организации.



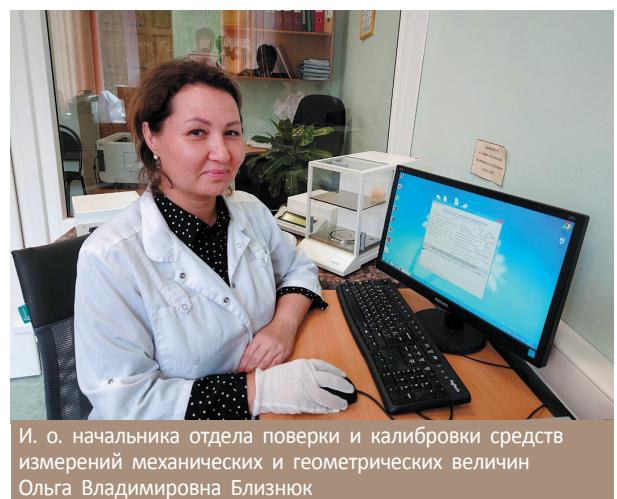
Сектор приема и выдачи СИ после реконструкции



Для измерений сотрудники Центра используют высокоточные приборы



И. о. начальника отдела поверки и калибровки средств теплотехнических, электрических и радиотехнических измерений Владимир Владимирович Степаненко



И. о. начальника отдела поверки и калибровки средств измерений механических и геометрических величин Ольга Владимировна Близнюк



Начальник лаборатории Евгений Александрович Копылов

Уникальность услуг

В своей работе Кomi ЦСМ ориентируется на максимальное удовлетворение потребностей заказчиков. К примеру, Центром организована на постоянной основе доставка средств измерений автотранспортом из Ухты в Сыктывкар, к месту проведения поверки, и обратно, осуществляемая каждые две недели.

В этом случае заказчик имеет возможность поверить в Сыктывкаре те средства измерений, которые не могут быть поверены в Ухтинском филиале. При этом Кomi ЦСМ берет на себя ответственность за доставку оборудования в соответствии с техническими требованиями к средствам измерений.

В регионе только ФБУ «Коми ЦСМ» оказывает подобную услугу, причем бесплатно для потребителей.

Кроме того, сектор приема Центра предлагает заказчикам в рамках субподряда услугу транспортировки средств измерений от заказчика к субподрядчику и обратно. По желанию клиента возможны страхование груза и дополнительная упаковка.

Отдел поверки и калибровки средств теплотехнических, электрических и радиотехнических измерений

Это крупнейшее подразделение метрологической службы Кomi ЦСМ. Здесь выполняют поверку средств измерений расхода, объема, температуры, давления, электрических и радиотехнических величин, физико-химических и оптико-физических величин. Одно из ключевых направлений деятельности отдела – содержание и применение эталонов электрических и радиотехнических величин. Всего их в отделе более 150.

«Особое внимание уделяется газоанализу: периодической поверке подлежат сигнализаторы превышения и измерители концентрации горючих газов в воздухе, анализаторы паров этанола. Неточные показания могут привести к катастрофе или неправильному результату медицинского освидетельствования. В соответствии с требованиями методик поверки инженеры используют государственные стандартные образцы веществ и генераторы газовых смесей утвержденного типа», – комментирует Владимир Владимирович Степаненко, исполняющий обязанности начальника отдела.

Отдел оказывает услуги по поверке и калибровке как физическим лицам, так и крупным организациям, в том числе градообразующим предприятиям региона, учреждениям здравоохранения, поставщикам коммунальных услуг, операторам связи.

Отдел поверки и калибровки средств измерений механических и геометрических величин

Основная специализация отдела – это поверка и калибровка средств измерений механических и геометрических величин. Также производятся измерения параметров потока, расхода, уровня и объема вещества, определение параметров вибрации, ионизирующих излучений и ядерных констант. В работе используется более 200 эталонов.

«Ежедневно выполняем поверку весов любого типа в широком диапазоне от 1 миллиграммма и до 80 тонн. Все действия специалистов требуют максимальной аккуратности и внимания. Ведь используемое оборудование – это дорогостоящие эталоны, обладающие высокими метрологическими характеристиками и чувствительностью к внешним воздействиям», – поделилась Ольга Владимировна Близнюк, исполняющая обязанности начальника отдела.

Работа подразделения не замыкается в стенах лабораторий: специалисты выезжают к заказчикам, когда транспортировка оборудования затруднена или невозможна.

Филиалы в Воркуте, Ухте и Усинске

У ФБУ «Коми ЦСМ» есть три филиала. Их основные задачи те же, что и у самого Центра, с поправкой на область применения, которая тесно связана с их географией и промышленностью в тех районах.

Так, Воркутинский филиал специализируется на поверке и калибровке средств измерений, применяемых в угледобывающей промышленности.

А Усинский и Ухтинский филиалы обеспечивают поверку средств измерений давления, расхода, температуры, вибрации, качества и количества нефти и газа. Они были созданы для оказания услуг предприятиям, осуществляющим транспортировку нефти и газа по магистральным трубопроводам, а также переработку этих стратегически значимых для экономики России энергоресурсов.

Специалисты филиалов оказывают услуги по поверке приборов на территории заказчика, выезжая в разные населенные пункты Республики Кomi. Общая протяженность маршрутов, которые преодолеваются специалисты на автотранспорте Центра, составляет тысячи километров.

Какие испытания проводятся в Кomi ЦСМ

Лаборатория Центра, аккредитованная в Национальной системе аккредитации, занимается проведением

испытаний различных видов пищевой продукции и сырья – хлебобулочной, кондитерской, мясной, молочной, рыбной, соковой, плодово-овощной продукции и масличных культур – по заявкам предприятий и частных лиц.

Основная задача – определение фактического качества продукции и ее соответствия нормативным требованиям, в том числе для получения декларации о соответствии требованиям технических регламентов Таможенного союза.

Помимо этого лаборатория Центра по заявкам заказчиков осуществляет регулярный контроль качества и безопасности продукции предприятий, которые не имеют собственных лабораторий. На базе Кomi ЦСМ есть возможность мониторинга технологического состояния производства в режиме реального времени, что позволяет оперативно корректировать технологические процессы и значительно снижать количество продукции, не соответствующей стандартам.



На базе ФБУ «Коми ЦСМ» есть свой музей



С 90-летием организацию поздравили Глава Республики Кomi Ростислав Эрнстович Гольдштейн, Ростест, ООО «Газпром трансгаз Ухта», АО «Транснефть-Север», Главный федеральный инспектор по Республике Кomi аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Северо-Западном округе Михаил Петрович Тырин и другие



Приз – плакетка победителям республиканского конкурса «Лучшие товары и услуги Республики Коми». Почетные знаки «Отличник качества» и «За достижения в области качества» от Программы «100 лучших товаров России»



Члены Региональной комиссии по качеству Республики Коми на церемонии награждения

Отдел метрологического обеспечения измерений, стандартизации и информации

Здесь ведется работа по нескольким направлениям: оценка состояния измерений в испытательных лабораториях; аттестация испытательного оборудования, включая разработку программ и методик аттестации; разработка методик внутрилабораторного контроля точности измерений; консультации по вопросам технического регулирования и метрологии, а также по подтверждению соответствия продукции. Кроме того, отдел отвечает за поддержание Системы менеджмента качества учреждения.

Одной из задач подразделения является повышение узнаваемости организации и продвижение миссии Росстандарта.

Ежегодно в Коми ЦСМ проводятся различные мероприятия регионального и федерального уровней: конкурсы в области качества, благотворительные проекты и акции, в том числе специальный эколого-патриотический проект «Лес Победы», проверка тонометров на безвозмездной основе «Будь уверен, будь здоров», исполнение желаний детей, проживающих в регионе, в рамках Всероссийской акции «Елка желаний» и другие.

Помимо этого, налажено взаимодействие с учебными организациями республики. В ФБУ «Коми ЦСМ» проводятся обзорные экскурсии и Дни открытых дверей, ведется профориентационная деятельность, осуществляются стажировки будущих специалистов-метрологов с перспективой трудоустройства.

Программа «100 лучших товаров России»

С 2001 года учреждение совместно с министерствами региона организует и проводит республиканский конкурс

«Лучшие товары и услуги Республики Коми», реализуя идеи Программы «100 лучших товаров России».

«На конкурсе предприятия-участники не только показывают себя ответственными производителями продукции и услуг, но и демонстрируют свою компетентность в вопросах качества и готовность к достижению новых вершин», – комментирует Илья Анатольевич Ягольницкий, директор ФБУ «Коми ЦСМ», председатель Региональной комиссии по качеству Республики Коми.

Поддержка делом

С момента образования и по настоящее время ФБУ «Коми ЦСМ» занимает активную гражданскую позицию, поддерживая страну в сложные времена. Как в годы Великой Отечественной войны, сейчас организация вносит свой вклад в победу, поддерживая земляков в зоне СВО. В конце ноября при содействии Народного фронта Республики Коми на донецкое направление уехал УАЗ «Хантер», который ранее был на службе ФБУ «Коми ЦСМ» Росстандарта.

Вклад в будущее

«За 90 лет работы учреждения многое изменилось в деятельности Центра: перестраивалось здание, обновлялось оборудование. Единственное, что всегда оставалось и остается неизменным, – это люди, полностью погруженные в науку под названием «метрология», которые выполняют сложную и важную работу. Именно они, профессионалы своего дела, постоянно совершенствуют методы измерений и гарантируют потребителям достоверность показаний приборов. Благодаря им продолжается история Центра», – подытожил Илья Анатольевич. ■





Эффективная
медицинская помощь

+7 (8212) 723-723



г. Сыктывкар, ул. Ленина, 48,
кабинеты 106-108



г. Ухта, пр. Космонавтов, 13,
здание родильного дома, 3 этаж

КАБИНЕТ ЛЕЧЕНИЯ БОЛИ

Консультация специалистов
в области лечения боли:

НЕЙРОХИРУРГ НЕВРОЛОГ ОРТОПЕД

ПСИХОТЕРАПЕВТ ГАСТРОЭНТЕРОЛОГ

- Консультация специалистов в области лечения боли
- Лечение болевого синдрома, блокады с УЗИ-контролем
- Ботулинотерапия
- Психологическое консультирование
- Направление на лечение по ОМС

ПОДПИШИТЕСЬ
НА НАС ВКОНТАКТЕ

bezboli11.ru



Принимаем
по ДМС
СОГАЗ + ВСК



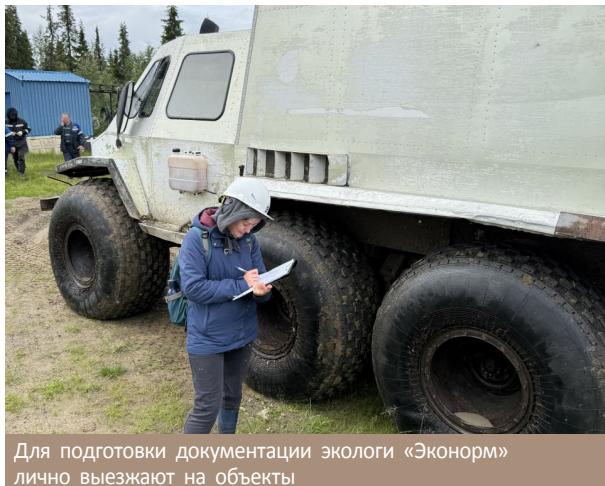
РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА 18+



ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

Как бизнесу в Республике Коми избежать многомиллионных штрафов и защитить репутацию



Для подготовки документации экологи «Эконорм» лично выезжают на объекты

Примеры работ

За последние два года «Эконорм» помог получить комплексные экологические разрешения (КЭР) для 15 предприятий первой категории.

Среди реализованных проектов:

1. Разработка и согласование документации для нефтедобывающей компании, протяженность объектов которой составляет 700 километров.
2. Согласование КЭР для крупнейшего российского целлюлозно-бумажного комбината, который также очищает сточные воды города с населением 230 тысяч человек.
3. Разработка и согласование КЭР для одного из водоканалов нашей республики.

Сегодня экологическая ответственность – не просто формальность, а стратегический актив для любого предприятия. Ошибка в документах грозит не только крупными штрафами, но и ударом по репутации. Принцип «загрязнитель платит» действует неукоснительно, а требования с каждым годом ужесточаются. И вот уже 20 лет предприятиям Коми помогают найти верный путь в этом лабиринте норм специалисты компании «Эконорм».

«Действующие нормативы по выбросам, сбросам и отходам обязывают предприятия строго соблюдать лимиты и вносить плату за негативное воздействие, – объясняет Михаил Колегов, собственный и руководитель ООО «Эконорм». – Согласно изменениям в природоохранном законодательстве, плата за негативное воздействие к 2030 году вырастет в разы, что делает ошибки в экологической отчетности непозволительной роскошью».

Аутсорсинг экодокументов – это выгодно

Вести всю экодокументацию своими силами – сложно и дорого. Нужно покупать и постоянно обновлять специальное программное обеспечение. И штатным экологам часто не хватает времени на глубокое изучение изменений в законодательстве – они заняты оперативной работой на предприятии.

«При самостоятельном оформлении документации предприятия часто допускают ошибки. Например, неправильно оформляют протоколы замеров. Или выбирают не ту расчетную методику. Все это удлиняет сроки согласования документов и повышает риск штрафов», – комментирует руководитель компании.

Почему клиенты выбирают «Эконорм»?

Главное преимущество компании – глубокое знание специфики Республики Коми.

«Мы понимаем особенности местных предприятий, – подчеркивает Михаил Колегов. – Находимся здесь же и можем быстро приехать на объект, оценить обстановку, учесть все нюансы. На удаление зачастую такое невозможно». При этом эксперты компании успешно реализовали проекты по всей России, от Калининграда до Сахалина, а также за рубежом.

«Эконорм» использует лицензионное ПО для точных расчетов, а штатные инженеры-экологи входят в реестр аккредитованных экспертов Государственной экологической экспертизы. Это гарантирует безупречное качество документов.

«Кроме того, что наши сотрудники высококвалифицированные специалисты, они еще и настоящие фанаты своего дела. Нам действительно нравится то, чем мы занимаемся. А ведь это не только работа в офисе – полевые условия никто не отменял. Иногда приходится ждать вертолета по несколько дней, потому что погода нелетная. Жить в балках вдали от цивилизации. Или есть дикие ягоды в тундре, пока на вездеходе меняют лопнувшую гусеницу», – делится лидер компании.

Компания полностью отвечает за результат. Если в течение семи лет в документах найдут ошибку по вине «Эконорма», компания бесплатно все переделает и согласует заново.

«Мы руководствуемся принципом, озвученным Уинстоном Черчиллем: «Успех не окончен, неудача не фатальна, значение имеет лишь мужество продолжать», – говорит Михаил Колегов. – Поэтому мы всегда честны с заказчиками. Часто подсказываем им законные пути для снижения экологических платежей, даже если это сокращает объем нашей работы и наш доход. Для нас важно стать стратегическим партнером, а не просто подрядчиком».

Сегодня «Эконорм» помогает предприятиям превращать экологические риски в управляемый актив. Их профессиональный и ответственный подход обеспечивает клиентам соответствие нормам, минимизацию финансовых потерь и прочный фундамент для устойчивого развития. ■

Не только большие производства

Кладбища тоже воздействуют на окружающую среду. Для них требуется обязательное установление санитарно-защитных зон.

Визитная карточка

**Колегов
Михаил Геннадьевич**



- Кандидат экономических наук
 - Эксперт научно-экспертной группы сопровождения нацпроекта «Экология» при Государственном совете Республики Коми
 - В 2017 году стал полуфиналистом конкурса «Лидеры России»
 - В 2016 году участвовал в разработке Территориальной схемы обращения с отходами Республики Коми
 - В 2015-2017 гг – первый заместитель министра природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Коми
- Жизненное кредо: ничто на свете не заменит настойчивости и упорства



Иногда к заказчикам приходится добираться по воздуху

Сфера сотрудничества

«Эконорм» работает с промышленными предприятиями разных отраслей:

- нефтедобыча и нефтепереработка,
- горнорудная промышленность,
- деревообработка,
- энергетика и теплоснабжение,
- сельское хозяйство,
- целлюлозно-бумажные комбинаты,
- газовая и химическая промышленность,
- транспорт.

Контакты

Сыктывкар,
ул. Коммунистическая, 4, офис 314.
Тел. 8 (8212) 72-00-30
gireco@gireco.ru





Как метан повышает эффективность бизнеса в Коми

Перевод транспорта на газомоторное топливо – это уже не эксперимент, азвешенная стратегия для снижения издержек. Ее экономическую и практическую целесообразность детально разобрали на экспертном форуме в Сыктывкаре, который организовали Торгово-промышленная палата Республики Коми и компания «МетанЭкоТранс».

Тезисы форума: кратко

1. ЭКОНОМИКА:

метан дает экономию на топливе от 40% до 50%, окупая переоборудование за полугода-год.

2. БЕЗОПАСНОСТЬ:

современное ГБО технологически надежно, а метан как топливо безопаснее бензина.

3. ИНФРАСТРУКТУРА:

в республике действует сеть заправок, а система с использованием двух видов топлива решает вопрос расстояний.

4. ПОДДЕРЖКА:

комплекс федеральных и региональных мер вместе с выгодными лизинговыми программами делают переход финансово доступным.

5. ОПЫТ:

предприятия Коми уже успешно эксплуатируют технику на метане, подтверждая расчеты на практике.

Открывая дискуссию, президент ТПП Коми Юрий Колмаков подчеркнул, что в современных экономических условиях ключевой задачей для любого предприятия является поиск инструментов для повышения собственных эффективности и конкурентоспособности. Одним из таких действенных инструментов может стать переход на газомоторное топливо. Генеральный директор компании «МетанЭкоТранс» Сергей Дегтярь подтвердил, что это уже не перспектива, а реальность для транспортного сектора страны и республики:

«Пять лет назад о метане говорили как о топливе будущего. Сегодня это реальность».



Вице-президент ТПП Коми Ирина Листарова, гендиректор «МетанЭкоТранс» Сергей Дегтярь и президент ТПП Коми Юрий Колмаков

Он привел примеры крупных городов, где на метане уже работают коммунальные службы, автобусы и грузовики, и отметил, что этот процесс начался и в Коми.

Экономическая целесообразность и инфраструктура

Директор по развитию компании Илья Чупров представил главный аргумент – экономический расчет:

«Метан остается более чем в два раза дешевле дизельного топлива и в 1,9 раза – бензина. Окупаемость оборудования на коммерческом автомобиле достигается через 50 тысяч километров – это примерно полгода».

Отвечая на ключевой вопрос о заправках, Сергей Дегтярь отметил, что в республике уже действует семь станций. Главное преимущество – битопливная система, дающая свободу выбора и запас хода до 800 километров.

– Эффективность перевозок повышается в разы, если автомобиль может ехать безостановочно: закончился газ – переключился на бензин и продолжил путь. Появилась газовая заправка – пополнил баллон выгодным топливом. На нашей станции в Эжве заправляется транзитный транспорт в Ухту и Печору, – пояснил руководитель «МетанЭкоТранс».

Развенчание мифов о метане

Переход на газомоторное топливо часто тормозят устаревшие стереотипы. На форуме эксперты разобрали их по пунктам, опираясь на технические факты и современные стандарты.

Миф 1: «Метан опаснее бензина». В реальности все наоборот. Метан относится к четвертому (низшему) классу опасности, тогда как бензин – к третьему. Газ легче воздуха, и в случае утечки он мгновенно улетучивается, а не воспламеняется. Современные композитные



На стенде можно было узнать о газовой системе и увидеть баллон в разрезе

ДЛЯ СПРАВКИ

Современные газовые системы – это высокотехнологичные комплексы с автоматическим управлением впрыском. Они не вредят двигателю, а, наоборот, способствуют его бережной эксплуатации за счет чистого сгорания топлива, что минимизирует нагар.

баллоны, которые гости форума могли видеть в разрезе, рассчитаны на давление в 650 атмосфер, а все системы оснащены автоматическими клапанами, блокирующими подачу топлива при малейшем сбое.

Миф 2: «Газ вредит двигателю и «сжигает» клапаны». Это справедливо для устаревших механических систем. Сегодня газовое оборудование – это высокоточная электроника, интегрированная в штатную сеть автомобиля через CAN-шину. Она обеспечивает оптимальный впрыск, а метан, сгорая чище бензина, практически не оставляет нагара на поршнях и клапанах, что может даже продлить ресурс мотора.

Миф 3: «Машина теряет мощность». Для современных систем четвертого поколения снижение мощности не превышает 5-10%, что часто остается незаметным для водителя. А в случае с газодизельными двигателями для грузового транспорта мощность, напротив, может вырасти – до 15%, что дает преимущество на трассе.

Миф 4: «Оборудование ненадежное и часто ломается». Ключ к долгой работе – своевременное обслуживание. При плановой замене фильтров и диагностике, которая для грузового автомобиля обходится в 50-70 тысяч рублей в год, комплект исправно служит сотни тысяч километров. Большинство поломок связано именно с пренебрежением регламентом, а не с качеством оборудования.

В ЦИФРАХ

ЦЕНА ВОПРОСА:

метан в 2+ раза дешевле дизеля и в 1,9 раза – бензина.

ОКУПАЕМОСТЬ:

для коммерческого транспорта – около 50 тыс. км (примерно полгода работы).

ГОДОВАЯ ЭКОНОМИКА:

- Легковой автомобиль (25 тыс. км/год): до 40% экономии.
- «Газель» (70 тыс. км/год): более 260 тыс. рублей.
- Грузовик на 480 л. с. (180 тыс. км/год): свыше 1,4 млн рублей.

ОБСЛУЖИВАНИЕ:

для грузового транспорта – 50-70 тыс. рублей в год.



Артем Бушуев, заместитель гендиректора «Комиавтотранс», поделился опытом эксплуатации газомоторного топлива

Таким образом, современные технологии и четкое соблюдение правил эксплуатации превращают когда-то справедливые опасения в неактуальные стереотипы, открывая дорогу к безопасной и выгодной экономии.

Поддержка и финансовые инструменты

Важным стимулом для бизнеса стал подробный разбор мер поддержки. Начальник отдела Минэкономразвития Кomi Дмитрий Шарыгин перечислил льготы, закрепленные в федеральной Концепции, утвержденной 29 августа 2025 года: скидка 50% на транспортный налог для отдельных категорий машин, освобождение грузовых автомобилей от платежей в системе «Платон», бесплатные места на платных парковках. Республика дополнила эти меры своими субсидиями: до 344 000 рублей на переоборудование грузового транспорта и от 64 000 – для легкового.

Партнер форума компания «Балтийский лизинг» предложила инструменты для старта, чтобы купить новую и переоборудовать действующую технику для работы на газовом топливе. Директор сибирского филиала Сергей Листаров презентовал лизинговые программы с авансом от 0%. Страховая компания «СОГАЗ», в свою очередь, рассказала о скидках на страхование для автомобилей на метане.

Опыт, который подтверждает теорию

О требованиях Госавтоинспекции для переоборудования машины на газ участникам рассказал инспектор по особым поручениям отделения технического надзора ГАИ МВД Кomi Василий Юсупов. Процедура простая: записаться через Госуслуги, а при визите предоставить заявление, само транспортное средство для осмотра, документ, удостоверяющий личность, квитанцию об уплате госпошлины, декларацию работ по установке оборудования и протокол технической экспертизы, которые выдают в испытательной лаборатории при установке газобаллонной системы.

Поддержка при переходе на газ

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ:

- Скидка 50% на транспортный налог для соответствующих категорий транспорта.
- Освобождение грузовых автомобилей массой свыше 12 тонн от платы в системе взимания платы «Платон».
- Право движения по полосам для общественного транспорта в городах.
- Бесплатная парковка на муниципальных платных парковках.

РЕГИОНАЛЬНАЯ МЕРА ПОДДЕРЖКИ –

субсидия на переоборудование транспортного средства (автомобиль не должен быть старше 15 лет).

- Для грузового транспорта: до 344 000 рублей.
- Для легкового транспорта: от 64 000 рублей.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОТ ПАРТНЕРОВ:

- Лизинг от компании «Балтийский лизинг»: возможность приобретения новой или переоборудования действующей техники с авансовым платежом от 0% до 49%. Уникальное условие – до 20% от стоимости заправленного метана засчитывается в счет погашения лизинговых платежей. Срок лизинга – от одного до пяти лет.
- Специальные тарифы на страхование от компаний, таких как «СОГАЗ», для автомобилей с ГБО.

Практическим подтверждением всех доводов стал опыт АО «Комиавтотранс». Заместитель генерального директора компании Артем Бушуев поделился результатами эксплуатации автобусов на метане. Он подтвердил, что после переоборудования автобусов на метан предприятие стало экономить, а использование такого вида топлива безопасно.

Форум показал, что в Кomi сформировалась полноценная система решений для перехода на газомоторное топливо. Это комплекс из технологий, инфраструктуры, мер поддержки и финансовых схем, который дает бизнесу механизм для укрепления экономической устойчивости. ■



Директор филиала компании «Балтийский лизинг» в Сыктывкаре Сергей Листаров презентовал программы для перехода на ГБО

«Самое важное – безопасность людей»

Опытный инженер Леонид Амосов рассказал, как совмещать реализацию масштабных строительных проектов с безусловным соблюдением техники безопасности



Леонид Амосов уже 12 лет работает в строительно-монтажной компании «ПромбытСтрой». Недавно 34-летнего Леонида повысили в должности – он стал заместителем главного инженера. До этого был производителем работ и начальником участка.

«У меня в ведении пять-шесть объектов, контролирую работы. Львиная доля – это реконструкция: демонтаж старых зданий и возведение на их месте новых или замена частей и конструкций промышленных сооружений: стен, кровли, оборудования и коммуникаций. Зачастую приходится работать в стесненных условиях, соседствуя с параллельно работающим дорогостоящим оборудованием или производством, которое не останавливается даже на время ремонта. Тут особую важность приобретают инженерные навыки и подходы, а где-то и «творческие способности»».

– Как вы пришли в профессию?

– По образованию я инженер-строитель. Сначала окончил Сыктывкарский индустриальный колледж, потом – Лесной институт. Во время учебы уже работал в строительной фирме, но там больше работал с наружной и внутренней отделкой зданий, а мне хотелось работать с более масштабными проектами, поэтому пришел сюда на должность мастера. Еще ребенком на даче вместе с отцом что-то строили, возводили, так что у меня эта тяга с детства. Вообще, вся наша работа – это, наверное, мечта каждого второго мальчика: ремонтируем здания, разбираем ненужные или ветхие, возводим новые. Работа мне нравится, но за домашние постройки пока не берусь, на производстве этого хватает.

– А что именно нравится?

– Каждый объект уникален. Практически на каждом объекте приходится принимать нестандартные решения. Мне это интересно. Во многих ситуациях по ходу надо что-то менять либо что-то новое придумывать, действуя по обстоятельствам. Это я и называю «творчеством».

Здесь мы работаем с довольно необычной техникой, в городской застройке в ней необходимости нет. У нас чаще это стесненные условия: в рамках действующего производства, нужно вписаться в уже имеющиеся постройки, поэтому и спецтехника своеобразная. После такой школы сложно вернуться на обычную стройку.

Вообще, во главу угла ставится безопасная работа: самое важное – это безопасность людей. Но качество и графики никто не отменял. Это для нас норма при работе на всех объектах.

– Какие работы выполняете сейчас?

– Заканчиваем ремонт одного из зданий по водоочистке на комбинате. Периодически все здания проходят техобследование, тут треть всех стен фасада пришла в негодность, мы их заменили. Работу разделили на несколько этапов. Она осложнялась тем, что в здании находились оборудование и офисы – все необходимо было выполнить аккуратно.

– Какой объект запомнился больше всего?



– Конечно, это первый самостоятельный объект, где я работал начальником участка. На мне была большая ответственность. Готовился к ней основательно, за два-три месяца до начала работ. Самое приятное – это когда ты проработал все графики и участвовал в разработке методов производства работы, а потом проект воплощается. Конечно, это командная работа инженеров проектно-технического отдела, руководства, рабочих. Часто непосредственно у исполнителей можно почерпнуть важную информацию, исходя из их опыта.

Мой первый проект – это модернизация ТЭЦ в 2021 году. Работы проводились на высоте 35 метров. Реконструировали стены и параллельно делали газопровод. Глобальная работа, несколько проектов сплелись в один. Для него закупили специальное дорогостоящее оборудование, в том числе уникальные подъемные механизмы, которые могут работать в ограниченном пространстве. Я старался никого не подвести и оправдать доверие. Все прошло хорошо.

– За что вам дали повышение?

– Может быть, потому, что давно работаю в компании и не подводил в какие-то ответственные моменты. До этого такой должности в компании не было. На ней настоял главный инженер, и в качестве заместителя выбрал меня. Последние год-полтора я оставался за него в периоды отпусков и больничных.

– Давит ли ответственность?

– Отношение к работе у меня изначально было ответственное, просто должность поменялась.

– Как проходит ваш день?

– В 7:30 планерка. Обсуждаем ход работы, проблемные места, распределяем технику по объектам, расставляем приоритеты. Дальше начинается объезд объектов. За день, бывает, не можешь охватить все. Контролирую, помогаю решить задачи, которые возникают у мастера или прораба. Чаще они касаются технологии производства работ. Бывает невозможно выполнить работу в рамках проекта либо не получается организовать ее безопасно и нужно продумать альтернативное решение.

– Почему так происходит, если вы все просчитывали?

– Часто в нашей работе нужно новую строительную конструкцию присоединить к уже имеющейся. Проектировщики разрабатывают узлы – места крепления. Например, к железобетонному зданию пристроить металлическую колонну. Само здание строили не мы, а на основании обследования не всегда возможно досконально понять, что где. Такие места в проекте сопровождаются пометкой «уточнить по месту». Начинаем работу, видим, что по проекту дело не пойдет, фотографируем, снимаем на видео «большое» место, все документируем. Дальше или сами предлагаем решение, или привлекаем проектный отдел и отправляем заказчику. Как раз такая работа с отчетами и переговоры с заказчиком



занимают вторую половину дня, плюс заявки на материал.

День завершается обзвоном объектов. Узнаю у прорабов, все ли хорошо, принимаю отчет по людям и технике. Обговариваю планы на грядущий день.

– Что берете с собой на объекты?

– Рулетка, лазерный дальномер, каска, монтажный пояс, так как может появиться необходимость подняться на высоту. А также документы, ежедневник, ручка и маркер. На площадке, бывает, в моменте нужно что-то зарисовать, сделать замеры или отметку на конструкции.

– Как складываются отношения с подчиненными?

– Костяк коллектива – это люди, с кем я работаю на протяжении 12 лет. Они видели мой карьерный рост: сначала мастер, потом прораб, начальник участка, теперь заместитель главного инженера. Я ценю наши взаимоотношения – они конструктивные. Вот со «свежей кровью» бывает недопонимание. Хочется, чтобы молодой человек проявил себя, показал свой интерес и отношение к работе. За короткое время, к сожалению, не можешь распознать его как специалиста и правильно применить его навыки.

– Есть у вас какие-то достижения, награды?

– У комбината есть несколько видов грантов по проведению работ. Например грант безопасности: если подрядчик выполняет все работы, имея минимальное количество нарушений, либо вообще без них. Есть грант за инновации: если на объекте придумали какое-то уникальное решение, которое до этого никто не применял. Мы выигрывали четыре гранта за безопасность и инновации. Чаще приз – это сертификаты на что-либо, например на спецодежду. В случае победы мы стараемся брать современную и качественную экипировку.

– Какие у вас сильные стороны?

– Наверное, честность. Всегда стараюсь максимально открыто общаться как с руководством, так и с коллегами, не скрываю проблем. Да, бывают какие-то неприятные моменты, но лучше не дожидаться последствий, а озвучить проблему и совместно разрешить ситуацию. Не люблю недосказанность, неопределенность. Для меня везде важна точность: и в расчетах, и в общении.

– Чем занимаетесь вне работы?

– Стараюсь уделять время семье: жене, детям, родителям. Можем поехать с детьми или тестем на рыбалку. Чаще всего просто ездим к родителям, они хотят видеть внуков. Проводим выходные вместе. ■





Самый крепкий бизнес

Как семейные узы создают в Коми самые устойчивые предприятия

Более 50 предпринимательских семей собрались в Сыктывкаре 27 и 28 ноября на втором ежегодном бизнес-форуме «Семейное дело», организованном Торгово-промышленной палатой Республики Коми. За два дня живого общения участники не только обсудили стратегии развития в условиях грядущих изменений, но и своими глазами увидели, как строятся успешные бизнес-династии. Форум наглядно доказал, что семейный бизнес — это не просто предприятие, а особая, самая устойчивая форма деловой жизни региона, основанная на доверии, преемственности и общих ценностях.

Креатив как преимущество

Форум открылся сессией о креативной экономике. Степан Кубик, член совета ТПП РФ по креативным индустриям, рассказал о практиках коллабораций креатива и бизнеса. Практический кейс представила Динара Марзанова, руководитель «Стоматологии для детей»:

«Пока действует анестезия, мы разговариваем с ребенком, делаем переводные татуировки, девочкам красим ногти, чтобы расположить к себе. После лечения дети получают мороженое, подарок и грамоту. Поэтому они не боятсяходить в нашу клинику. Более того, они не хотят уходить».

Участники пришли к выводу, что креативный подход усиливает бренд, выделяет его среди конкурентов, делает дороже и желаннее.

Коми «в тренде»

Директор Центра народного творчества Иван Токмаков представил цифровой проект «СЕРЬЯС» (УЗОРЫ) — базу оцифрованных элементов традиционной культуры народа коми. Материалы доступны для бесплатного использования в полиграфии, дизайне, оформлении.

«Культурное наследие помогает брендам выделяться, создавать эмоциональную привязанность у потребителей», — отметил он.

Примером успешного использования национальных мотивов стала семейная мастерская «Югыд-арт» Светланы Туровой. Коми узоры позволили небольшой мастерской выйти на всероссийский уровень, попасть на федеральные телеканалы и представить республику за рубежом.

«Семейному бизнесу нужно помочь решить вопросы, которые определяют его существование: наследование, «дробление» и другие. Порядка 70% малого и среднего бизнеса — это семейные предприятия, они надежная опора экономики нашей страны. Нужно их поддерживать и законодательно закрепить понятие семейного предпринимательства, чтобы приступить к решению этих задач», — Юрий Колмаков, президент ТПП Республики Коми.

Светлана подчеркнула, что национальные мотивы сейчас находятся «в тренде».

Работа в правовом поле

Отдельный блок форума был полностью посвящен грядущей налоговой реформе. Начальник отдела камерального контроля НДС налоговой службы Республики Коми Александр Пешкин назвал основные изменения: повышение ставки НДС с 20% до 22% (льготная — 10% — сохраняется) и поэтапное снижение порога доходов для уплаты НДС на УСН.

«В 2026 году порог составит 20 миллионов рублей, в 2027-м — 15 миллионов, с 2028-го — 10 миллионов. Также вводится мораторий на привлечение к ответственности МСП, впервые перешедших на НДС в 2026 году», — пояснил он.

Бизнес-юрист Денис Кутиненко объяснил правила работы с персональными данными, соблюдение которых позволяет избежать многомиллионных штрафов. Он рассказал, что относится к персональным данным, какие данные



Президент ТПП Коми Юрий Колмаков открыл второй ежегодный бизнес-форум «Семейное дело»

собирает сайт, какие согласия обязательны по закону, что должно быть в политике обработки персональных данных, а также ответил на другие вопросы.

Продвижение: от выставок до ИИ

Вице-президент ТПП Ирина Листарова рассказала об эффективности участия в выставках:

«Многое зависит от того, как вы работали с аудиторией до мероприятия, подогревали их интерес в соцсетях, были активны во время самой выставки, использовали ее как инфоповод после и работали с собранными контактами. Эффект от выставки может быть отсрочен, но участие не пройдет незамеченным».

Ее слова подтвердила Дарья Ухань, владелица студии массажа Dar Dary: участие в выставке ТПП Коми в августе до сих пор приносит клиентов.

Лидер SMM-агентства «Давай запостим!» Ильмира Паламарчук призвала предпринимателей активно использовать нейросети:



Иван Токмаков, директор Центра народного творчества



Светлана Турова, руководитель семейной мастерской «Югыд-арт»



Компания «Лузалес» помогла организовать выезд участников форума на усадьбу семьи Таабукиных в Гавриловку Сыктывдинского района



Владислав Таабукин на собственной форелевой ферме



В фитнес-центре «Границы» участникам форума рассказали об «Экономике впечатлений»

«Не бойтесь использовать этот инструмент и упрощать свою работу с помощью новых технологий: написание постов, создание изображений, анализ документов — это все может сделать нейросеть».

Экскурсии на семейные предприятия

Второй день форума прошел в формате выездных экскурсий на действующие семейные предприятия. Первой участники посетили усадьбу семьи Таабукиных в Гавриловке. Пять лет назад Владислав Таабукин начал с форелевой фермы, затем получил грант и расширил дело. Родители подключились: отец выращивает овощи, мама занимается птицеводством. Продукция поставляется в местный магазин и съктывкарские общепиты. Зимой семья делает упор на работы по сварке металла и строительство. В планах — постройка гостевого дома. Хозяева радушно встретили гостей домашними пирогами.

Второй точкой был фитнес-центр «Границы», где основатели Дмитрий и Евгения Вылегжанины рассказали о философии «экономики впечатлений». Каждый элемент центра, от входа до кинотеатра, создан для того, чтобы вызывать позитивные эмоции у гостя.

«Мы каждый день боремся, чтобы система работала правильно. Я рад, что семья поддерживает мои инициативы, а я поддерживаю их. Например, дочь будет развивать наш кафе», — поделился Дмитрий.



Павел Поташов (крайний слева), основатель семейной компании — сети зоомагазинов «Дивный Колибри», на сессии о креативной экономике

Итоги форума

«Именно семейный бизнес с достоинством выходит из тяжелых ситуаций, потому что в нем самые крепкие связи, крепкое плечо. Здесь есть чувство единой команды», — в завершение отметила куратор мероприятия Ирина Листарова.

Форум «Семейное дело» стал мощной объединяющей площадкой и показал перспективность семейного предпринимательства в Коми. ТПП республики намерена сделать его ежегодным и создать на своей базе Центр поддержки семейного предпринимательства. ■

Официальный партнер:

- ПАО Банк ВТБ

Партнеры форума:

- компания «Лузалес»
- Центр народного творчества
- «Стоматология для детей»
- сеть зоомагазинов «Дивный Колибри»
- компания «Мебельные фантазии»
- компания «Zepter International»
- компании «Алграф» и XLOFT

Информационные партнеры:

- SMM-агентство «Давай запостим!»
- телеканал «Юрган»
- ИА «Комиинформ»
- «Авторадио»
- Единый центр рекламы

ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ



Александр Лапин,
компания
«Мебельные фантазии»:
«Мы постоянные участники таких мероприятий и входим в топ-100 семейных бизнесов России. Важно отметить, что семейный бизнес в стране развивается, нас становится больше».



Сергей Корчагин,
компания
«ЭкоАльянс»:
«Семейный бизнес — один из самых крепких, мы стойко переносим все невзгоды. И все, что связано с семейным бизнесом, нам интересно. Форум понравился, много полезного. Познакомились с руководителями палаты».



Михаил Кузнецов,
«Резиденция Деда Мороза»:
«Спасибо Торгово-промышленной палате, что делает такие форумы, причем бесплатные. Мы с предпринимателями здесь все перезнакомились».



Дмитрий Поповцев,
компания «Ипотекацентр»:
«О семинаре я узнал из новостной рассылки в «ВК». Увидел запись с информацией, касающейся изменений в налоговом законодательстве. И очень важно было мне как раз узнать, разобраться в этой теме».



Валерия Кельщикова,
бизнес-тренер:
«В мероприятии привлек акцент на семейный бизнес. Лекции были полезны — практика про персональные данные, акцент на креативный подход, и, конечно, изменения по налогам».



Делегация ТПП Коми привезла из Москвы стратегию развития бизнеса в Коми на ближайшие пять лет

Как бизнесу Коми выйти на новые рынки и привлечь инвестиции?

Ключ к решению – в усилиях единой системы Торгово-промышленных палат, чьи приоритеты на ближайшие пять лет были утверждены на IX съезде ТПП России.

Сила нашей системы – в ее сплоченности и масштабе. Президент ТПП Республики Коми Юрий Колмаков назвал это чувством общей семьи. Охват контактов имеет практическое значение: предприниматель или глава

региональной палаты из любого уголка страны может обратиться за советом и получить поддержку:

«Находясь на съезде, на котором присутствуют представители всех ТПП страны от Калининграда до Сахалина, я испытывал гордость за систему Торгово-промышленных палат».

Членство в ТПП предоставляет бизнесу доступ к уникальным инструментам развития, финансирования и продвижения.

«Есть очень много инструментов, которые позволяют инициировать, оживлять инвестиционный процесс внутри региона», – отмечает Юрий Колмаков. Речь идет о комплексной работе: от помощи в подготовке проектов для федеральных фондов до консолидированного продвижения отраслевых интересов лесопромышленного и добывающего комплексов Коми в диалоге с властью.

ВАЖНОЕ

На IX съезде президентом Торгово-промышленной палаты России на новый пятилетний срок единогласно переизбран Сергей Катырин. Это решение обеспечивает преемственность курса на развитие системы ТПП как единого защитника и проводника интересов российского бизнеса.



Делегация от Республики Коми

- **Николай Шматков** – член Совета ТПП Республики Коми.
- **Иван Григоренко** – член Совета ТПП г. Ухты.
- **Юрий Колмаков** – президент Торгово-промышленной палаты Республики Коми.



«Когда ты звонишь в любую палату страны и говоришь, что ты из системы ТПП, начинается диалог. Это работает безотказно», – Юрий Колмаков, президент ТПП Республики Коми

В числе приоритетов на ближайшие пять лет, которые были обозначены на съезде, – развитие межрегионального и международного взаимодействия, в том числе бизнес-миссии. Для компаний из республики это прямой канал для поиска партнеров и покупателей:

«Если в Республике Коми есть интересанты, которые хотят продать свою продукцию в других регионах и даже странах, им будет оказана всесторонняя поддержка», – поясняет Колмаков. Палата помогает изучить требования рынка, избежать рисков и организовать деловые поездки.

Съезд ТПП России стал ясным сигналом для предпринимательского сообщества: палата укрепляет свою роль как главный защитник и проводник интересов бизнеса. Участие делегации Коми в этой работе гарантирует, что голос республиканских компаний будет услышен на федеральном уровне, а лучшие практики и инструменты роста станут доступны для применения в нашем регионе. ■

Направления работы системы ТПП России на ближайшие пять лет



1. ЦИФРОВИЗАЦИЯ УСЛУГ

Внедрять искусственный интеллект и создавать «цифровую палату», чтобы упрощать для предпринимателей получение услуг – от экспертизы до консультаций – и повышать их эффективность.



2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Помогать бизнесу в подготовке проектов и активизировать работу по привлечению финансирования из федеральных и региональных фондов.



3. РАЗВИТИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ОБМЕНА

Организовывать между регионами деловые поездки для обмена успешным опытом, поиска новых поставщиков и покупателей.



4. ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Всесторонне поддерживать экспорт в дружественные страны: помогать изучать рынки, находить надежных партнеров и организовывать зарубежные бизнес-миссии.



5. ЗАЩИТА И ЛОББИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Усиливать правовую и экспертную поддержку бизнеса, консолидированно отстаивать предложения делового сообщества в диалоге с органами власти.



Как не платить налог на имущество по повышенной ставке?

Он может быть начислен даже на разрушенное здание

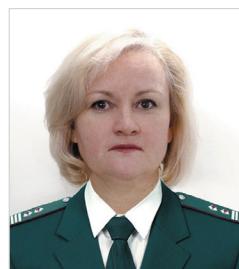


- Ежегодно в Республике Коми формируется перечень объектов недвижимости, которые облагаются налогом по повышенной ставке. Даже разрушенные и неиспользуемые здания могут попасть в этот список. Как проверить объект на присутствие в перечне, а при несогласии – оспорить включение и уменьшить налог, рассказывает исполняющий обязанности председателя Комитета Республики Коми имущественных и земельных отношений Людмила Забоева.**
- В отношении каких объектов недвижимости применяется повышенная налоговая ставка?
- Повышенная ставка применяется к объектам, которые могут приносить доход. Это нежилые здания и помещения, которые используются под торговлю, бытовое обслуживание, общественное питание или офисы. Такие объекты включают в специальный Перечень объектов, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость. Его ежегодно утверждает Комитет Республики Коми имущественных и земельных отношений до 1 января очередного налогового периода.
- Что будет, если объект включили в Перечень?
- Налог на имущество вырастет. Его будут рассчитывать исходя из кадастровой стоимости. В Коми ставка для таких объектов – 2%.
- Как проверить, есть ли объект в Перечне?
- На сайте Комитета РК имущественных и земельных отношений: вкладка «Деятельность», далее – раздел «Перечень объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость». Или на сайте ГБУ РК «РУТИКО», в разделе «Отдел мониторинга недвижимого имущества». Кроме того, можно позвонить в «РУТИКО»: 8 (8212) 40-10-65.
- Что делать, если не согласен с включением в Перечень?
- Написать заявление об исключении объекта в Комитет РК имущественных и земельных отношений или в «РУТИКО». Специалисты рассмотрят его и дадут письменный ответ. Если объект не соответствует критериям ст. 378.2 НК РФ, его исключат из Перечня.
- Пункты выдачи заказов с маркетплейсов включают в Перечень?
- Да. Их относят к торговой деятельности. Даже если там только стол для проверки заказов и примерочная.
- Суды уже подтвердили эту практику.
- Если объект разрушен или не используется, он может попасть в Перечень?
- Да, если объект по документам – технической документации или сведениям из ЕГРН – предназначен для организации торговой деятельности, бытового обслуживания, общественного питания или офиса. Например, если здание расположено на земельном участке с видом разрешенного использования «Столовая», оно попадет в Перечень. Даже в полуразрушенном состоянии.
- Как избежать повышенного налога?
- Если объект не используется для торговли, общепита или бытовых услуг, но в документах он указан как такой, нужно изменить сведения в ЕГРН. Обратитесь в МФЦ «Мои Документы» или в организацию, уполномоченную на проведение технической инвентаризации. ■
- Куда обращаться:**
- ГБУ РК «Республиканское учреждение технической инвентаризации и кадастровой оценки»
Адрес: Сыктывкар, ул. Карла Маркса, 197
Телефоны: 24-54-81, 40-10-65
E-mail: rbtj_jur@mail.ru, m.rutiko@mail.ru
 - Комитет Республики Коми имущественных и земельных отношений
Адрес: Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108
Телефон: 30-16-55 (доб. 1025, 1026, 1027)
E-mail: aum@amp.rkomi.ru
- К заявлению приложите:**
- выписку из ЕГРН,
 - документы технического учета,
 - документы о сносе или ликвидации, если они есть.



Взыскание долгов по налогам: новый порядок

Кого коснется новый закон о взыскании задолженности по налогам?



Новый порядок взыскания налоговой задолженности вступил в силу с 1 ноября 2025 года. Согласно федеральному закону №287-ФЗ, ФНС теперь может списывать долги со счетов физических лиц, которые не являются индивидуальными предпринимателями, без обращения в суд. Начальник отдела урегулирования задолженности физических лиц №1 УФНС России по Республике Коми Анна Качер рассказала, как работает процедура и как защитить свои права.

Что изменилось?

Новшество в том, что налоговая задолженность будет взыскиваться как в судебном, так и во внедиспетческом порядке в зависимости от того, согласен или не согласен гражданин со взыскиваемой суммой налога. Если разногласий нет, сумма будет погашаться или

списываться со счетов во внедиспетческом порядке, а если есть – через суд.

По старым правилам налоговая задолженность взыскивалась только по решению суда. Это увеличивало расходы должника, так как к сумме долга добавлялись судебные издержки.

Что можно оспорить?

Спорный долг – это любая сумма, с которой налогоплательщик не согласен и из-за которой он подал заявление о перерасчете или жалобу.

Оспорить можно налоговое уведомление, решение о привлечении или об отказе в привлечении к ответственности, решение об отмене налогового вычета, решение о взыскании, требование об уплате.

Как исполняется решение о взыскании?

При неисполнении требования об уплате задолженности и отсутствии возражений со стороны налогоплательщика ФНС принимается решение о взыскании долга в одностороннем порядке и в банк направляется поручение о списании денежных средств со счетов должника.

Сначала задолженность взыскивается за счет денежных средств на банковских счетах, электронных кошельках, драгметаллов на счетах в банке, цифровых рублей, наличных денег. Если денег на счетах недостаточно для полного погашения долга, то налоговый орган поручает взыскание задолженности судебным приставам для принудительного взыскания за счет имущества.

Иключение составляют единственное жилье, предметы обихода и повседневного личного использования должника и членов его семьи, средства труда стоимостью до 10 тысяч рублей, а также некоторое другое имущество, которое защищено от взыскания исполнительским иммунитетом.

А если до 1 ноября 2025 года долг уже был?

Физическим лицам, имеющим задолженность на момент введения нового закона, налоговыми органами после 1 ноября 2025 года направляется специальное «Информационное сообщение» через личный кабинет налогоплательщика, портал Госуслуг или заказным письмом, чтобы предупредить об имеющейся задолженности. Направление такого сообщения сопровождается автоматическим исключением из сальдо ЕНС и приостановлением взыскания указанной задолженности на 30 дней для предоставления должнику возможности определиться со своей позицией относительно необходимости подачи возражений для перехода к судебному порядку взыскания.

При добровольной уплате процедура взыскания прекращается. При несогласии с задолженностью гражданин



Прием посетителя в операционном зале налоговой службы в Сыктывкаре

в течение 30 дней вправе подать возражение через электронные сервисы ФНС России, портал Госуслуг или заказным письмом по почте. На срок рассмотрения возражения спорная сумма взысканию не подлежит.

Если налоговая служба уже обратилась в суд, взыскание продолжится в судебном порядке. Подробную информацию о взыскании задолженности по налогам можно найти на сайте Федеральной налоговой службы по ссылке: www.nalog.gov.ru/debt2025



Когда необходимо уплатить налоги?

1 декабря 2025 года истек срок уплаты транспортного и земельного налогов, налога на имущество и НДФЛ за 2024 год. Если налоги не уплачены в установленный срок, начиная со 2 декабря каждый календарный день просрочки начисляются пени в размере 1/300 ставки Центрального банка России.

Налоговые уведомления были направлены в Личные кабинеты налогоплательщиков на сайте ФНС России, в Личные кабинеты на портале Госуслуг (при согласии гражданина) или по почте до 1 ноября 2025 года. Если налоговое уведомление не получено, за дубликатом можно обратиться в ближайший налоговый орган или МФЦ независимо от места прописки.



Актуальная информация о задолженности, начислениях и платежах в Личном кабинете налогоплательщика для физических лиц. ■



В ПОИСКАХ ВКУСА

Что гастрономическая экспедиция привезла из Усть-Куломского района

Превратить аутентичные вкусы в экономические результаты – такую задачу поставила перед собой вторая гастроэкспедиция, которая отправилась в Усть-Куломский район. Инициатива ТПП Кomi и Министерства национальной политики региона задумывалась как деловая миссия и была сфокусирована на практическом результате: найти, изучить и интегрировать живые кулинарные традиции верхней Вычегды в новые ресторанные меню и возможности для местных производителей.

Проект стал ответом на запрос потребителей: гости и жители региона все чаще хотят видеть в меню коми блюда, поэтому рестораторам понадобилось расширить свои познания. В команду вошли шеф-повара, руководители ведущих ресторанов Сыктывкара, производители продуктов, преподаватели профильных ссузов, организаторы гастрономических праздников, исследователи региональной кухни, этнографы и студенты Школы этножурналистики.

В кухне жителей верхней Вычегды традиционно представлены дичь, лососина, зайчатина, рыба, блюда с грибами и ягодами. Так как раньше многие были задействованы в промысловом деле, на несколько месяцев уходили в лес на охоту, то очень часто использовались технологии изготовления полуфабрикатов методом сушки, вяления. Например, известные уже многим в республике шаньги с крупой высушивались, чтобы было легко нести и удобно хранить, а в лесной избушке их заваривали кипятком и получалась сытная и полезная похлебка. До сих пор старшее поколение помнит детское лакомство – сушёные тушки белок, мясо которых имеет сладковатый привкус, рассказал этнограф, кандидат филологических наук, выходец из Усть-Куломского района Олег Уляшев.

Меню в каждом селе было уникальное и неповторимое, что стало сюрпризом для участников. Шефы смогли лучше узнать гастрономическое разнообразие региона, а местные жители – увидеть новый, непривычный и оригинальный взгляд на свои любимые продукты.



Блюда, взятые шеф-поварами на заметку:

- пельмени с грибами, с капустой, с рыбой,
- жаркое с лосиной,
- суп из рыбчика,
- утка томленая,
- сушеное мясо зайца,
- уха из сушеної рыбы,
- паренча ва (традиционный напиток из сушёных репы и моркови),
- пызя пув и пувъя юм (блюда с брусникой).

ЦИФРЫ

5 населенных пунктов Усть-Куломского района были посещены участниками экспедиции: Кужба, Помоздино, Носим, Дон, Керчомъя

порядка 60 технологических карт было сформировано для дальнейшего использования в бизнесе

28 местных хозяек поделились своими рецептами

более 70 блюд традиционной кухни было представлено для изучения



«Все было на высшем уровне! Наша команда работала в деревне Выльгорт села Помоздино. С теплотой и заботой нас встречали дорогие хозяйки. Мы слушали их песни на коми языке, пробовали национальные блюда. Более 15 блюд! Каждое – неповторимый вкус нашей республики. Взяли на заметку технологию приготовления, неожиданные сочетания продуктов. Будем внедрять в работу», – Владимир Закиров, повар компании «Комидар».

«От поездки остались только теплые и приятные воспоминания. А год назад представители СТЭК принимали участие в первой гастроэкспедиции в Прилужский район. По ее итогам был создан исследовательский проект «Гастротур по Республике Кomi». На XII Межрегиональной учебно-исследовательской конференции «Ступени роста-2025» он был отмечен дипломом первой степени», – Людмила Расслякова, преподаватель Сыктывкарского торгово-экономического колледжа.

«Идея гастроэкспедиции родилась из реальных потребностей ресторанов и кафе республики. Запрос на региональный вкус становится новым трендом: гости хотят попробовать блюда местной кухни. Но где взять рецепты? Только там, где до сих пор сохранилась традиционная, но живая культура еды, где рецепты передаются от поколения в поколение и по ним готовят каждый день», – Наталья Макарова, председатель комитета по развитию туризма и сферы гостеприимства Торгово-промышленной палаты Республики Кomi.





И уже в ходе поездки были заключены первые соглашения о поставках продукции из села в город. В частности, интерес вызвало помоздинское и пожегодское масло – и то, и другое по вкусовым качествам не уступает усть-цилемскому. Для местных производителей это возможность получить прямой канал сбыта, а для рестораторов – доступ к аутентичным ингредиентам.

Экспедиция стала проводником между культурными традициями региона и современной гастрономией отметил министр национальной политики республики Роман Носков. Поездка дала местному бизнесу импульс для развития, а предприятиям общепита – новые инструменты, чтобы расширить гастрономический потенциал региона. ■



ДР № 5 (5) ДЕКАБРЬ, 2025

Деловой журнал «Достояние Республики». 16+

Учредитель, издатель – Торгово-промышленная палата Республики Коми.

Рекламно-информационное издание ТПП Коми.

Тираж 950 экземпляров.

Подписано в печать 22.12.2025. Дата выхода в свет 25.12.2025. 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, корректор Ичеткин Филипп Александрович.

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

Застрахуйте свой бизнес от киберрисков

Выведите информационную
безопасность на новый
стратегический уровень.

Рассчитайте стоимость страхового
покрытия и получите стратегический
план защиты вашего бизнеса.



Страхование киберрисков — это не роскошь для ИТ-гигантов.
Это необходимость для любого бизнеса, у которого есть:

Сайт, прием онлайн-платежей или база клиентов

Рабочие процессы с персональными данными

Зависимость от отказоустойчивости компьютеров и 1С



Страхование киберрисков —
финансовая подушка безопасности
на случай цифрового кризиса

Нестерова Людмила
+7 922 599 72 88
г. Сыктывкар, ул. Куратова, д. 42



ОТЛИЧНЫЙ НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК!



Магазин «ЧАСЫ» на «кольце»

- 📍 Сыктывкар, Октябрьский проспект, 42
- 📞 8 (8212) 24-24-81



РЕКЛАМА