

#03 (10) 2026

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ

ЛЮДИ ДЕЛА

КОСТРОМА

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ

ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ

КОСТРОМСКОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

КРТ ИЖС «ГОРОДЕЦ»: кластер креативных индустрий как драйвер развития территории



СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЗОВ

Депопуляция Костромской области:
причины и решения



КОМПЛЕКСНАЯ СТРАТЕГИЯ

Интеграция ИЖС, инфраструктуры и
креативной экономики



КРЕАТИВНЫЙ КЛАСТЕР

Пространство для творчества,
инноваций и предпринимательства



МЕХАНИЗМ ДЕЙСТВИЯ

Цикл преобразования: от среды к
вкладу в мир



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

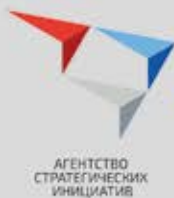
Сохранение традиций, рост бизнеса,
качество жизни и масштабирование



ПАРТНЕРСТВО

Сильная команда для устойчивого
региона

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА





СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

строительство индивидуальных домов
от подбора участка до переезда

**ЦЕНА ДОМА
В 2 РАЗА
ДЕШЕВЛЕ КВАРТИРЫ!**

**построй
СВОЮ МЕЧТУ!**

8 (4942) 301-305

г. Кострома
ул. Ткачей, д.7, оф.13
sk.kailas@mail.ru



Креативный подход: КРТ «Городец» под Костромой намерен сломать тенденцию оттока населения из региона

Костромская область уже несколько десятилетий находится в состоянии демографической турбулентности. За последние 25 лет регион потерял более 200 тысяч жителей. Цифры статистики сухи, но безжалостны: только за 2024–2025 годы убыль составила порядка 10 500 жителей, а в 2026 году, по пессимистичным прогнозам, мы можем оказаться ниже отметки в 560 тысяч населения. Но там, где одни видят стагнацию, инициаторы проекта комплексного развития территорий «Городец» видят окно возможностей. В то время как 144 населённых пункта области уже «исчезли» с карты, девелоперы нового поколения предлагают не просто построить жильё. Они запускают механизм «социального магнита», ядром которого становится кластер креативных индустрий. Костромской бизнес-журнал «Люди дела» изучил дорожную карту проекта и эксклюзивные соглашения, подписанные с институтами развития федерального уровня — Агентством стратегических инициатив (АСИ), Школой управления СКОЛКОВО, Торгово-промышленной палатой (ТПП) РФ и Российским творческим союзом работников культуры.

Что такое «Городец»? Архитектура будущего на костромской земле

Проект КРТ «Городец» — это не точечная застройка, а философия восстановления пространства. Расположенный на территории Красносельского муниципального округа, он претендует на звание пилотного для всей России в механизме социальной интеграции. В сухих цифрах проекта — амбиция. Планируется создать современный населённый пункт с подведёнными коммуникациями, социальной инфраструктурой и, что критически важно, экономической базой.

Но главное преимущество «Городца» лежит не в плоскости стройматериалов, а в плоскости человеческого капитала. Проект с самого начала задумывался как по-

лигон для тестирования новых экономических моделей. В отличие от хаотичной застройки 90-х и 2000-х, здесь закладываются стандарты национального проекта «Инфраструктура для жизни». Это означает энергоэффективность, экологичность и готовность дорог ещё до момента заселения.

Приоритетное право на жильё получают ветераны СВО через уникальную цифровую платформу «Свой труд». Речь идёт не о создании «социального гетто», а о полноценной интеграции защитников в экономику через рабочие места на местных предприятиях сервиса и производства. И наконец, проект курируется рабочей группой Общественного совета при Минстрое России, что означает сокращённые сроки согласований и экспериментальный правовой режим. Однако «коробки» из сип-панелей или кирпича не удержат молодёжь. Молодёжь удерживают смыслы, тусовка и возможность самореализации. Именно осознание этого факта привело к появлению в проекте кластера креативных индустрий.

Доктрина трёх уровней: как китайская мудрость объясняет депопуляцию

Чтобы понять глубину замысла «Городца», стоит обратиться к древней китайской военной доктрине, которую сегодня цитируют инвесторы проекта. Она гласит: чтобы победить врага, нужно разбить его войска, разрушить его союзы и подорвать его помыслы. Три уровня противостояния — физический, социальный и ментальный — охватывают всю глубину конфликта. И сегодня особенно заметен третий уровень — уровень помыслов.



В современной реальности многих «разбили» именно здесь. Люди часто ощущают бессилие перед масштабом проблем. Знакомо звучит фраза «А что я могу?» — она словно фиксирует поражение на ментальном поле боя.

Костромская область, кажется, проиграла битву за помыслы своих жителей. Отсюда и бегство — не только за деньгами, но и за надеждой, за ощущением, что ты можешь что-то изменить. И вот тут «Городец» предлагает не просто стройку, а контрнаступление на ментальном уровне. Физический уровень (дома, дороги, электричество) уже заложен в проекте планировки территории. Социальный уровень (рабочие места, спорт, поддержка семей) закреплён в соглашениях с федерациями и фондом ветеранов. Но ключевой удар наносится по третьему, самому глубинному уровню — по помыслам.

Креативный кластер становится оружием, которое ломает экзистенциальную беспомощность. Вместо «А что я могу?» здесь должен звучать ответ: «Смотри, что мы строим. Ты здесь нужен. Твоя идея имеет вес». Это не метафора. Это прямая проекция древней стратегии на современные реалии. Чтобы победить депрессивность территории, нужно не только дать людям крышу над головой и работу для рук, но и вернуть им веру в завтрашний день. Именно эту задачу решает креативный кластер «Городец».

Болевая точка региона: почему «Городец» — это не про недвижимость, а про выживание

Почему кластер? Потому что Костромская область — абсолютный лидер Центральной России по скорости «вымирания» деревень. Основные причины оттока стандартны: отсутствие рабочих мест с достойной оплатой (менталитет «все дороги ведут в Москву»), культурная и досуговая пустота в малых городах, старение населения, когда отъезд трудоспособных граждан тянет за собой падение налоговой базы.

КРТ «Городец» предлагает системное решение парадоксальным способом: через создание высококонкурентной творческой среды. В соглашении между Ассоциацией МЖС и Агентством стратегических инициатив прямо указано, что стороны намерены осуществлять «обмен действующими инструментами развития креативной экономики» и вырабатывать «новые решения для устойчивого развития креативной инфраструктуры в проектах ИЖС и КРТ». Документ подписан лично генеральным директором АСИ Светланой Чупшевой — это

уровень федерального внимания, который гарантирует, что «Городец» не бросят на полпути.

Более того, в тексте соглашения с АСИ подчёркивается: сотрудничество направлено на «популяризацию и интеграцию креативного предпринимательства в проекты индивидуального жилищного строительства и проекты комплексного развития территории». То есть творчество здесь — не довесок к жилью, а системообразующий элемент. Креативный кластер должен стать тем самым местом, где человек перестаёт задавать вопрос «А что я могу?», переходя к принципу «Я действую».

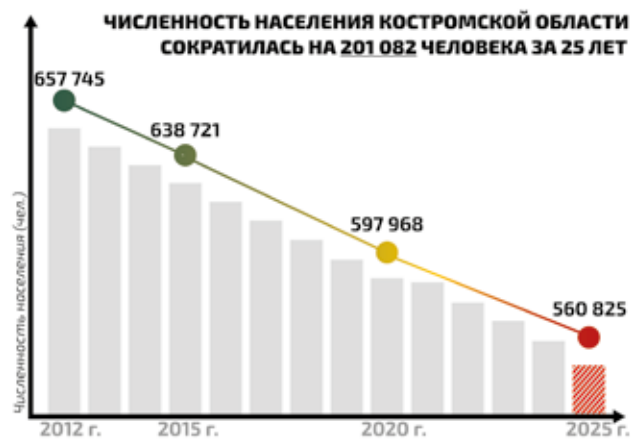
Реализуемые шаги: от эскиза до соглашения

Переход от мечты к «рабочей документации» потребовал заключения стратегических альянсов. За последние месяцы было подписано несколько знаковых соглашений, которые легитимизируют статус «Городца» как всероссийского центра креативной экономики. Здесь важно понимать: каждое из этих соглашений — не просто вежливый меморандум, а юридическая рамка для конкретных действий.

Шаг первый: нормативная база и изменение проекта планировки территории. Прежде чем звать творцов, нужно дать земле юридический статус. В рамках сотрудничества с Ассоциацией МЖС в документы территориального планирования Красносельского района необходимо внести изменения. Вид разрешённого использования участков необходимо скорректировать под реализацию Федерального закона № 330-ФЗ «О развитии креативных индустрий в РФ». После этого здесь законно могут располагаться арт-резиденции, дизайн-студии, IT-агломерации и ремесленные мастерские. Бюрократический барьер должен быть снят.

Шаг второй: образовательный союз со СКОЛКОВО. В соглашении между Ассоциацией МЖС и Московской школой управления «СКОЛКОВО», подписанном директором Центра креативной экономики Лидией Рой, прописано, что стороны намерены заниматься не просто строительством, а «разработкой и проведением совместных образовательных программ» и «экспертно-аналитическими работами в области развития креативных индустрий, в том числе проведением совместных проектов в регионах РФ (включая пилотный проект в Костромской области)». Это означает, что резиденты кластера получают доступ к методологии и экспертизе одной из лучших бизнес-школ страны. СКОЛКОВО будет планировать и разрабатывать проекты, связанные с образовательными программами, а Ассоциация МЖС, в свою очередь, обеспечит «взаимодействие Сторон при выполнении задач, связанных с развитием креативных индустрий». По сути, на территории «Городца» возникнет постоянно действующая образовательная платформа, где местных жителей и приезжих творцов будут учить упаковывать талант в бизнес-модели.

Шаг третий: институциональная поддержка АСИ. Соглашение с Агентством стратегических инициатив добавляет ещё один критический слой. В документе, подписанном Светланой Чупшевой, стороны договариваются о «реализации информационно-коммуникационных деловых мероприятий» и «обсуждении механизмов взаимодействия бизнеса, власти и креативных сообществ». АСИ



берёт на себя роль моста между частной инициативой и государственными механизмами поддержки. Это доступ к субсидиям, льготным программам, а главное — к федеральной повестке. Проект перестаёт быть локальной стройкой, превращаясь в федеральный эксперимент по возвращению талантов из столиц в регионы.

Шаг четвёртый: культурный код от Российского творческого союза. Цифры и экономика — это хорошо, но «душа» кластера легла на плечи Российского творческого союза работников культуры. Именно эта структура обеспечит наполнение тех самых направлений деятельности кластера, заявленных в презентации: от арт-резиденций и мастерских до агентств культуры, образования, сервиса и связи.

Почему это критично для Костромской области? У региона, в отличие от соседней Ярославской области или той же Москвы, не столь развита творческая среда. Соглашение с Союзом — это прямое включение федеральных художников, дизайнеров, музыкантов в местную повестку, проведение мастер-классов для местной молодёжи и создание «места силы», которого сегодня здесь просто нет.

Аналитика: как кластер остановит отток?

Скептик скажет: «Творческие кластеры были и в Перми, и в Екатеринбурге, а население всё равно уезжает из моногородов». Но механика «Городца» отличается принципиально. В большинстве регионов креативный кластер — это лакмусовая бумажка успешности, которая возникает после появления состоятельного среднего класса. В «Городце» мы видим обратную логику: кластер создаётся параллельно с жильём и до массового притока населения, выступая в роли якорного работодателя и досуга.

Обратим внимание на структуру партнёров: Федерация шахмат и другие спортивные организации создают инфраструктуру и регулярные мероприятия. Фонд ветеранов войн занимается патриотическим воспитанием и социальной поддержкой. Креативный кластер становится точкой притяжения для фрилансеров, самозанятых, IT-специалистов, которые не привязаны к офису в столице. В условиях, когда удалённая занятость стала нормой, человек выше среднего выбирает место жительства по формуле: качество интернета, плюс экология, плюс безопасность, плюс досуг. «Городец» всё это и предлагает.

Если в Костроме или Красном-на-Волге молодым специалистам некуда пойти, кроме ТРЦ и набережной, то здесь их ждут точки притяжения, консалтинг и коворкинг в пешей доступности от дома. Более того, в соглашении с АСИ прямо говорится об «обмене действующими инструментами развития креативной экономики» и «выработке новых решений». Это означает, что «Городец» не просто копирует чужой опыт, а создаёт собственную, уникальную модель креативного кластера, встроеного в ткань малоэтажного жилого района.



Человек может жить в собственном доме с участком, работать в современном коворкинге в двух минутах ходьбы, водить ребёнка в шахматную школу или на спортивную секцию, а вечером пойти на концерт или мастер-класс от приглашённого столичного художника. Это и есть та самая победа на уровне помыслов: когда человек перестаёт воспринимать свой малый город как место, откуда надо бежать, и начинает видеть в нём пространство для жизни и самореализации.

Масштаб: взгляд за горизонт

Проект «Городец» уже прошёл путь от «позволить себе пометчать» до создания рабочей документации. Заключённые соглашения с АСИ, СКОЛКОВО, ТПП и творческим союзом — это не просто меморандумы «для галочки». Это юридическая основа для внедрения лучших отраслевых практик, доступа ко льготным программам кредитования и ускоренного инфраструктурного обеспечения. Документы подписаны на высшем уровне — с участием Светланы Чупшевой (АСИ), Лидии Рой (СКОЛКОВО), Валерия Казейкина и Николая Мамочкина (Ассоциация МЖС), Татьяны Михайловой (Творческий союз). Это не локальная инициатива, а системный проект с федеральным лицом.

Если проект будет реализован в заявленном объёме, Костромская область получит не просто новый микрорайон, а действующую модель возрождения русской территории. Исчезнувшие сёла — это приговор системе. «Городец» — попытка написать апелляцию. И апелляция эта опирается на древнюю мудрость: победить врага можно, только разрушив его помыслы. В роли врага здесь выступает депрессивность, безысходность и вера в то, что «в деревне делать нечего». Креативный кластер призван эту веру уничтожить.

Креативный кластер в «Городце» — это не архитектурный излишек, а экономический двигатель, где капитал следует за талантами. И если таланты поедут в Кострому и увидят здесь место, где их идеи превращаются в деньги и смыслы, у региона появится шанс выйти из демографического пике. ◆

«Точка роста-2026».

Место встречи изменить нельзя

Несмотря на непростые времена для предпринимательства, есть те, кто работает достаточно стабильно, а есть те, кто начинает новые амбициозные проекты. Именно таких героев нашего времени в семнадцатый раз собрал региональный конкурс бизнес-стартапов «Точка роста».

Первый бизнес-завтрак в рамках конкурсной программы состоялся в середине весны. В стенах нового современного корпуса Высшей IT-школы КГУ собралось большое жюри, состоящее из действующих предпринимателей, представителей власти и ведущих СМИ региона, чтобы познакомиться с молодыми предпринимателями и их проектами, дать обратную связь, предложить помощь, поделиться нужными контактами.

Участник №1 – Центр поддержки малого бизнеса «ИБИС».

Елена Саблина прошла путь от экономиста до предпринимателя

и в 2009 году открыла центр в Иванове, начав буквально с комнаты в 12 квадратных метров. Компания Елены оказывает услуги по полному бухгалтерскому и налоговому сопровождению малого и среднего бизнеса, а физическим лицам оказывает консультации по составлению деклараций на получение налоговых вычетов. Сегодня «ИБИС» помогает другим запускать и развивать бизнес в Костроме. Как говорит участница, «Точка роста» для нее и ее компании – это новый шаг к знакомству с костромским бизнесом и привлечение костромских предпринимате-



лей к эффективному сотрудничеству. Елена настроена серьезно, опыт есть, энергия тоже.

Участник №2 – Алёна Веселова, профессиональный обрезчик деревьев и кустарников.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



ОРГАНИЗАТОРЫ:

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ
ЛЮДИ ДЕЛА КОСТРОМА

РУСЬ
ТЕЛЕКАНАЛ

СООРГАНИЗАТОР:

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ
**ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**
КОСТРОМСКОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

ПАРТНЕРЫ:



K1NEWS.RU
ГЛАВНЫЙ ПОРТАЛ КОСТРОМЫ

KP.RU | Кострома



Алена имеет профильное образование и занимается уходом за садами уже более 8 лет.

Она специализируется на оказании услуг по уходу за растениями, обрезке плодовых, декоративных деревьев, кустарников лиственных и хвойных пород, предоставляет комплексные услуги по уходу за садом:

- уход за кустарниками и деревьями (санитарная и формовочная обрезка, корневая и внекорневая подкормка, опрыскивание от болезней и вредителей);
- уход за цветниками (обрезка, мульчирование, внесение удобрений, обработка препаратами, укрытие на зиму);
- удаление сорняка с мощения вручную или гербицидами.

Кроме того, Алена Веселова предлагает помощь в благоустройстве придомовых территорий и садов: посадка или пересадка, прополка, подкормка, обрезка растений, консультация по уходу за садом.

Её увлечение обрезкой деревьев выросло в дело жизни, которое приносит доход и удовольствие. А еще Алена проводит занятия для людей, которые хотят самостоятельно научиться работать с зеленым пространством и создавать красоту во круг.

Алена рассказала, что горит своим делом, имеет большой круг заказчиков и планирует развиваться

в своем направлении, освоив японские техники обрезки деревьев.

Участник №3 — магазин цветов «Постучись в мою дверь».



Проект Ольги Белокуровой — это не просто продажа цветов, а пространство для настроения и общения с восточным колоритом. Вдохновлённая восточной культурой составления букетов и лучшими традициями флористики, Ольга активно развивает свой личный бренд и бренд своего красивого проекта. На данный момент у участницы «Точки роста» работает три салона цветов: один в п. Караваево и два в Костроме. По словам Ольги, у нее самые красивые цветы и низкие цены, благодаря прямым поставкам цветов с плантаций Кении, а фирменная упаковка с большим бантом стала ее визитной карточкой.

Большое жюри задавало вопросы. Участницы уверенно отвечали и показывали свой профессионализм. Самое ценное в Конкурсе, по словам многих конкурсантов, это обратная связь от известных предпринимателей, которые делятся опытом и дают интересные идеи.

Финал Конкурса состоится в середине июня. Победитель получит серебряную статуэтку и большую рекламную кампанию от организаторов.

Генеральный партнер конкурса бизнес-стартапов «Точка роста» ПАО «СБЕРБАНК».

Организаторы конкурса:

«Костромской Бизнес-журнал. Люди дела»,

ОТРК «Русь».

Соорганизатор: Костромское региональное отделение «Деловой России».

«Думала: нет, я тут не смогу. А потом влюбилась»

В 2015 году Олеся БОГАЧЕВА пришла на старинное производство валенок главным бухгалтером. Но ремесло захватило её настолько, что сегодня она управляет предприятием и бережно хранит традиции, которым почти сто лет. О том, как шерсть становится обувью и частью русского кода, — в откровенном разговоре с хозяйкой валяльного промысла.

— **С чего всё начиналось?**

— В 2015 году я устроилась главным бухгалтером, генеральный директор ушел на больничный, и мне пришлось стать исполняющим обязанности. Что такое производство — вообще не знала. Когда пришла в цех, была поражена. Подумала: «Как люди вообще с этим работают, с шерстью?» Производство было практически банкротом, год вообще выдался тяжёлый, зимы стояли тёплые, спроса на валенки не было.

— **В чём уникальность ваших валенок?**

— Ручная работа из натуральной шерсти. На 80 процентов используем романовскую породу овец — она ценится полезными свойствами, в ней много ланолина, что благотворно влияет на суставы и кровообращение. Никаких красителей и химикатов: только вода, руки и шерсть. Ещё мы делаем валенки с двойным загибом — кроме нас, так никто не делает. Производству почти сто лет, технология передается из поколения в поколение. Сохраняем народный промысел!

— **Кто сегодня ваш основной покупатель?**

— Во-первых, туристы. Летом и в новогодние праздники — толпы гостей, приходят на экскурсию, пробуют себя в роли мастеров, глаза загораются. Во-вторых, бабушки и дедушки, которым холодно, у кого суставы уже не те. В-третьих, родители с детьми — заботятся о здоровье и с детства покупают валенки. И конечно, местные жители — вся Костромская область. Интерес к русскому продукту сейчас на подъёме, а валенки символизируют Россию.

— **Сколько этапов проходит валенок от шерсти до прилавка?**



— Сначала шерсть очищают и расчёсывают в полотно. Потом формируют заготовку — это около двух дней. Затем стирка в больших машинах с лапами: валенки бьются и усаживаются до нужного размера, чередуется холодная и горячая вода. Четвертый этап — наколотка: накладываем на колодку, делаем нужную ширину. Можем делать по индивидуальному заказу и ремонтировать. Потом сушка при ста градусах около суток и чистка, чтобы были гладкие и красивые. Очень трудоёмко.

— **А на зарубежный рынок удавалось выйти?**

— До всех событий сотрудничали с предпринимателем, который возил наши валенки в Англию. Начали работать хорошо, англичанам нравилось. С санкциями всё прекратилось. Надеюсь, в будущем повторим этот опыт.

— **Как формируете цену?**

— В основе — себестоимость. Главное — заработная плата, потом материал, коммунальные услуги. Процесс трудоёмкий, себестоимость зависит от объема выпуска: чем меньше партий, тем выше накладные расходы. Смотрим по году.

— **Трудно ли искать сотрудников?**

— Очень трудно. Работа специфическая: обучение занимает три месяца только на основы, год — чтобы пришло мастерство. Каждый работник на вес золота. Мужчины у нас не задерживаются, хотя наколотка — тяжёлый труд. Работает женская команда.

— **Что самое трудное в этом бизнесе?**

— Сделать валенки — одно, а продать — совсем другое. Дonestи, что они нужны практически как хлеб. И важно объяснить, что это не просто обувь, а народный промысел, история, как русский сарафан. Мы должны это сохранять.

— **Что вам нравится в своём деле больше всего?**

— Всё: от производства до благодарных клиентов. Недавно две женщины принесли благодарственное письмо в рамочке. Такие моменты дают силы и вдохновение. Мы дарим тепло, и нам отвечают тем же. Значит, всё делаем правильно.

— **Почему решили участвовать в конкурсе «Точка роста»?**

— Это моё что-то внутреннее. Захотелось движения, развития. Плюс это, конечно, хорошая реклама. О нас узнает больше людей.

— **Что посоветуете тем, кто хочет запустить свое ремесленное производство?**

— Не бояться и делать то, что нравится. Когда работа приносит доход и радость — это счастье. Показывайте людям свои изделия, не стесняйтесь. Всё получится.

Кострома, Табачные ряды, д. 1
+7 (960) 749-87-01
www.vk.com/
id340758174



«Цветочный бизнес — это не только про красоту, но и про точный расчёт»

У Ольги БЕЛОКУРОВОЙ два направления в бизнесе: клининг, где она давно работает как управленец и партнёр, и собственный цветочный проект, который сначала появился в поселке Караваево, а затем вышел на городской уровень. В основе этой истории — управленческий опыт, внимательное отношение к людям и желание создать своё дело. Сегодня Ольга развивает цветочные магазины, делая ставку на прямые поставки, продуманную ассортиментную матрицу и быстрый сервис.

— Ольга, с чего начался ваш путь в управлении и предпринимательстве?

— В управлении я давно. Ещё в 18 лет мне доверили бригаду из 25 человек на производстве, связанном с шоковой заморозкой ягод. Позже я пришла в клининг. Эта сфера меня увлекла своей динамикой, постоянным движением и работой с людьми. Со временем я стала партнёром по бизнесу, и сегодня это направление под моим руководством развивается в Костроме и Ярославле.

— Почему вы решили открыть еще и цветочный бизнес?

— Мне очень хотелось начать собственное дело. Идея появилась неожиданно: мы с детьми смотрели турецкий сериал «Постучись в мою дверь», где у героини был цветочный салон в формате салона-кофейни. Этот образ нас вдохновил. Но важен был и практический момент: я хорошо знала Караваево и понимала, что там нет сильного цветочного предложения, хотя спрос у жителей большой.

— Как развивался проект после открытия?

— Сначала мы открылись в Караваево, а уже через полгода я поняла, что нужно двигаться дальше. Тогда появился второй магазин — на проспекте Мира, в более крупном формате и с более широкой ассортиментной матрицей. Сейчас готовится открытие третьей точки, тоже на проспекте Мира. Это будет уже более масштабный проект с восточной стилистикой, кофейней, восточными сладостями, кофе по-турецки и мастер-классами.

— В чём вы видите свои главные преимущества на этом рынке?

— Прежде всего — в прямых поставках. Цветок идёт ко мне без посредников, поэтому цена для покупателя получается ниже. Второе — это ассортиментная матрица и коллекции: праздничные и повседневные. Такой подход позволяет быстро собирать букеты и сокращать

время обслуживания. По сути, у каждого букета есть свой рецепт, и клиент получает именно тот результат, который выбрал.

— Что в цветочном бизнесе самое сложное?

— Самое сложное — правильно выбрать цветок. На рынке очень много предложений: Эквадор, Кения, Голландия. Но важно не просто закупить красивую позицию, а понять, как она поведёт себя у покупателя. Мы обязательно тестируем цветок, смотрим, сколько он стоит в обычных условиях, как продаётся, какие сорта действительно востребованы. Только после этого

включаем их в постоянную матрицу.

— Насколько для вас важна команда?

— Это один из ключевых вопросов. Мне важны люди, которые готовы учиться и расти вместе с проектом. Мы постоянно осваиваем новые техники, упаковку, способы сборки. Для меня принципиально, чтобы покупатель получил именно тот букет, который увидел на фото, без расхождения между ожиданием и реальностью.

— В вашей работе есть место социальной ответственности?

— Да, безусловно. Если есть возможность поддержать важные для людей события, я стараюсь это делать. Перед 8 Марта, например, я стала спонсором большого мероприятия, на котором поздравляли жен участников СВО: предоставила 150 стеблей цветов. Кроме того, я помогаю и с оформлением местного

храма к праздникам.

— Почему вы решили участвовать в конкурсе «Точка роста»?

— Для меня это возможность стать более узнаваемой, сильнее мотивировать себя на развитие и успешно масштабировать проект. Я иду туда с конкретными целями: реализовать более крупный формат предприятия, получить вдохновение на новые идеи, расширить команду. Мне важно, чтобы мой проект был не просто местом, куда приходят за цветами, а более широким пространством с разными форматами для людей. У меня есть бизнес-план, и я последовательно иду по нему.

Свяжитесь с нами

Пишите: vk.me/knockonmydoorflowers

Звоните: 8 (903) 634-55-30

Адреса: п. Караваево, ул. Учебный Городок, 33 А
г. Кострома, проспект Мира, 54 А

Время работы магазинов: с 8:00 до 20:00.

Доставка: до 23:00 — всегда вовремя!



«Доказать, что мы тоже можем»

Восемь лет назад костромич Алексей ЕРМОХИН и его жена путешествовали по Европе, заглядывая в сырные лавки и ремесленные рынки. Атмосфера, вкусы и ароматы так захватили, что по возвращении домой родился спортивный интерес: доказать, что и в России можно создавать сложные европейские сыры. Сегодня его маленькая сыроварня в историческом центре Костромы — место, куда специально приезжают туристы из Москвы и Петербурга. Здесь варят горгонзолу с белыми грибами и лисичками, Швейцарский Белпер кнолле, норвежский карамельный сыр Брюност и даже испанский десертный сыр Кастелло, а дегустации становятся гастрономическим открытием для тех, кто привык, что настоящий сыр — только импортный.

— Как вы пришли в сыроделие?

— Лет восемь назад мы с женой путешествовали по европейским сырным лавкам и рынкам. Атмосфера, вкусы — всё это очень увлекло. Потом появился спортивный интерес: доказать, что и в России можно делать сложные европейские сыры. Начали пробовать, быстро поняли — надо учиться. Обучались у специалиста, который работал в Европе, а потом несколько лет дома, методом проб и ошибок, оттачивали мастерство.

— Ваши сыры — это не просто копия европейских?

— Мы начали с классики: горгонзола, камамбер, реблошон. Но теперь добавляем русскую душу. Например, сделали горгонзолу с белыми грибами и лисичками — такого, думаю, нет нигде. Есть горгонзола с костромской клубникой, с шафраном. Самый популярный вариант — с фисташками. Постоянно экспериментируем: сначала пробуем сами, потом даём на дегустациях посетителям, и они голосуют — оставить или искать дальше.

— Как люди воспринимают такие необычные вкусы?

— Есть две категории. Первая — те, кто пробовал подобное в Европе или в Москве. Они в восторге, что нашли знакомый вкус в Костроме. Вторая — те, кто никогда не пробовал таких сыров. Они открывают для себя новый вкус и тоже пребывают в полном восторге. Получается, что довольны все: одни возвращаются в свои воспоминания о путешествиях, другие совершают гастрономическое открытие.

— Сырьё, говорят, — душа сыра. Где вы берёте молоко?

— Это самое главное. Долго искали молоко с высоким содержанием белка, потому что именно белок, а не жир, отвечает за сыропригодность. Нашли ферму в Гридино, где скрестили костромскую породу коров с английской джерси. У них молоко идеальное для мягких сыров, и всё оно уходит только на сыроделие. Благодаря этому у нас и получается качественный продукт.

— Был ли момент, когда эксперимент чуть не стоил вам всего бизнеса?

— Да, случилась почти катастрофа. Мы делали и горгонзолу, и камамбер, и сыры с розовыми бактериями. Вроде бы в разных камерах, но цех-то один. Произошло переполнение: белая плесень с камамбера подавила рост голубой. Партия горгонзолы на полтора месяца работы — примерно на миллион рублей — не созрела. Пришлось всё утилизировать. Мы остались без сыра и без денег на новое молоко. Были на грани закрытия. Слава богу, выстояли.

— А приятные неожиданности в вашей практике были?

— Конечно. В 2022 году, ещё на уровне домашней сыроварни, мы поехали на федеральный конкурс «Лучший сыр России». Взяли наш авторский вариант горгонзолы и реблошон. Судьи — настоящие гуру. И вдруг мы получаем бронзу за реблошон и золото за горгонзолу! Это было полной неожиданностью и мощным толчком. Мы поняли: пора переходить из дома в нормальное помещение. Нашли цокольный



этаж старинного здания в туристической зоне — идеально, словно европейская пещера для вызревания.

— Кто ваш основной покупатель?

— В основном, туристы — москвичи, петербуржцы. Многие специально приезжают в Кострому, к нам. Это как раз помогает поддерживать статус сырной столицы. Костромичей пока меньше, но они уже начали приходить: берут сыры для особого случая или в подарок, чтобы удивить. Интересно, что ювелирные компании, например, ювелирный дом «KABAROVSKY», берёт наши сырные конфеты для своих презентаций в Москве и Петербурге — так что мы работаем и на бизнес-сегмент.

— Как планируете развиваться дальше?

— Есть идея интернет-магазина, чтобы людям было проще заказывать. Сейчас всё идёт через телефон. Также хотим участвовать в фестивалях, ярмарках — пока костромских сыров там нет, и это большое упущение. В перспективе — может быть, сырное кафе-десертная или даже пиццерия на костромской моцарелле. Но это потребует серьёзных инвестиций. Пока продолжаем радовать гостей нашими маленькими партиями.

— Почему решили участвовать в конкурсе «Точка роста»?

— Основная цель — чтобы о нас узнали именно костромичи. Сейчас получается парадокс: москвичи знают лучше, чем местные жители. А хочется, чтобы и местные попробовали наш сыр, могли угостить им гостей и чтобы Кострома в их глазах стала по-настоящему сырной. Это вклад в город и в наш статус.

Кострома, ул. Горная, д.27а
8 (910) 661-55-58

«Каждый бизнес начинается с проблемы»

Когда у ребёнка проблемы с речью или развитием, родители вынуждены обращаться к разным специалистам: логопедам, дефектологам, нейропсихологам. Юлия ИВАНОВА прошла этот путь сама и решила: в Костроме должно появиться место, где можно получить комплексную помощь. Так четыре года назад родился детский центр «АБВГДейка». О развитии образовательного проекта, конкуренции на рынке и планах открыть частную школу — в открытом разговоре.

— Как родилась идея центра?

— Каждый бизнес начинается с проблемы. У моего ребёнка были сложности, которые в одном месте решить было невозможно. Нейропсихолог — в одном центре, логопед — в другом, дефектолог — в третьем. Это отнимало массу времени. Бабушки и дедушки работают, возить некому. Пришлось выбирать: либо увольняться и возить самой, либо нанимать автотанк. Тогда и родилась мысль — создать место, куда родители могут прийти и получить комплексную поддержку для ребёнка.

— Что было самым трудным на старте?

— Найти помещение. В Костроме практически нет площадей, которые подходят под наши стандарты и нормы. Мы искали больше полугода, пока не нашли первое помещение на проспекте Мира.

— У вас работают и логопеды, и нейропсихологи. Почему выбрали комплексный подход, а не что-то одно?

— Сегодня мы видим, что всё большему числу детей требуется помощь специалистов по развитию речи, внимания, памяти и других важных навыков. Одним из факторов специалисты называют раннее и неконтролируемое использование гаджетов, которое может влиять на развитие коммуникации у ребёнка. И часто одного логопеда недостаточно. Если два-три месяца нет сдвигов, мы подключаем нейропсихолога. Потому что проблема часто не в навыках речи, а в развитии мозга. Когда удаётся скорректировать базовые функции, развитие речи часто начинает идти быстрее. Мы, по сути, постепенно уходим в коррекционную педагогику.



— Нейропсихология звучит для родителей пугающе. Насколько трудно продать такую услугу?

— Здесь важно не продать услугу, а объяснить родителям её смысл и пользу. Донести, что нейропсихолог — это не психиатр, он занимается развитием межполушарных связей и функций мозга. Никаких таблеток и лекарств, только специальные упражнения.

— Какие запросы самые частые?

— Запуск речи. Это основная проблема. Также приходят дети с задержкой психического развития, комплексной задержкой психического и речевого развития — это самое сложное. Но и в таких случаях можно добиться положительной динамики, если семья готова включаться в работу со специалистами. Иногда родителям бывает непросто сразу принять

необходимость дополнительной помощи ребёнку.

— Как выстроена работа внутри центра?

— Всё начинается с диагностики. Даже если родители говорят, что уже прошли обследование в другом месте, наши специалисты проводят своё. Это нужно не формально, а для того, чтобы специалист увидел актуальное состояние ребёнка и подобрал правильный маршрут работы, а также разработал «карту пути» ребенка, где фиксируется динамика, достижения и зоны дальнейшей работы.

— В чём особенность костромских родителей?

— Иногда родители считают, что подготовка к школе произойдёт сама собой, но на практике ребёнку часто нужна системная поддержка. Конечно, большинство это понимает. Если говоришь, что нужно помочь, они спрашивают: «Что делать? Куда идти?» И это радует.

— Что в планах?

— Наша стратегическая цель — открыть полноценную частную школу. Хотим предложить семьям формат обучения с небольшими классами, индивидуальным подходом и вниманием к особенностям каждого ребёнка. В сентябре запускаем семейные классы и нулевые классы. Ещё новое направление — «Академия поколения» для подростков от 13 до 18 лет. Оно будет связано с развитием лидерских качеств, коммуникации, проектного мышления и навыков, которые пригодятся подросткам во взрослой жизни.

— Почему решили участвовать в «Точке роста»?

— Это возможность получить экспертную обратную связь, новые деловые контакты и увидеть дополнительные пути масштабирования проекта. Уже в процессе защиты удалось обсудить несколько вопросов по помещению. Конкурс даёт не только известность, но и реальные перспективы развития.

Кострома, ул. Катушечная, д 71,
т. 8 (953) 644-13-18

Глаза купили — мусор остался

Алексей ВЕРЕСОВ — предприниматель из Костромы. Однажды он увидел горы пластика на заброшенной свалке, оставшейся от магазина, и не смог пройти мимо. Сегодня его компания собирает до 400 тонн отходов в месяц, а сам он считает личные встречи и доверие в команде главным капиталом. Мы поговорили о случайном выборе и умении адаптироваться.



— Как появилась идея создать именно такой бизнес?

— Случайно. Мы наткнулись на место, где лежало очень много отходов плёнки и пластика от бывшей сети хозяйственных магазинов. Люди до нас хотели сделать биотопливо, но проект не удался. Мы задались вопросом «В России можно продать всё?» и начали изучать глубже. С этой, можно сказать, свалки стали извлекать пластиковые ящики, плёнку. Нашли первых клиентов. Чистая случайность.

— Почему вы не бросили это направление? Многие предприниматели в поиске себя меняют сферы.

— Я долго себя искал. Это единственное направление, которое я не бросил. Лет до двадцати семи мно-

го чего начинал, пропадал интерес. А в переработку пластика я поверил — за этим будущее. Чем заинтересовало? Сейчас очень большая часть вещей вокруг нас сделана из пластика, и только занимаясь этим, начинаешь понимать, что часть из них — из вторичного сырья. Мы видим, где первичка, где вторичка. Очень много продуктов на рынке сделано из вторсырья. Мы сами ещё до конца не придумали продукты, ищем, что можем делать. Хотим принести пользу и показать, что лучше переработать, чем просто похоронить на полигоне.

— С какими самыми глобальными трудностями вы столкнулись на старте?

— Самое сложное — рискнуть попробовать себя в масштабе. Первые сложности — заключение договоров, заявить о себе. Был страх: как люди отнесутся? Я рискнул, даже продал какое-то жильё и вложил в бизнес. И всё пошло. Мы радовались первым пяти тоннам собранного объёма. Сейчас у нас на пике бывает и четыреста тонн ежемесячно. Так что риск оправдался. Так что самое страшное — это рискнуть всем, что имеешь.

— Насколько сейчас конкурентна эта область?

— Буквально год-два назад у нас в Костроме было порядка восьми переработчиков-сборщиков, сейчас осталось трое. Кто-то не выдержал, кто-то бросил из-за нестабильного рынка. Много факторов, влияющих на экономику. У нас тоже были определённые проблемы. Но мы стараемся дальше работать, искать новые точки для сбыта и закупок материалов.

— Как вы находите клиентов и поставщиков? Это планомерная работа или холодные звонки?

— Я люблю личные встречи. Многие сейчас забывают про личное общение, решают вопросы по телефону и в мессенджерах. Я очень много езжу — за 12–14 лет наездил больше миллиона километров. В ту поездку мы ездили с «Деловой Россией». Пока команда летела на самолёте, я неделю путешествовал за рулём, объехал весь Урал, встретился с клиентами, с которыми мы общались, но не виделись. Часто привожу им наши местные подарки, сувениры из Костромы. Людям приятно, им не хватает внимания. Я легко нахожу контакт. Главное — построить личные отношения, а дальше — работать годами. Очень редко кто от нас уходит. Люди понимают, что бывают материальные трудности, но ждут и относятся лояльно. Всё за счёт умения общаться. Холодные звонки мы пробовали, но я считаю, для нашего бизнеса это не подходит.

— Как вы формируете команду сотрудников? По какому принципу отбираете?

— У нас нет текучки. Команда практически вся с самого начала. Найти человека сложно, но мы ищем тех, кто хочет работать, зарабатывать и развиваться вместе с нами. У нас нет людей, которые бегут с места на место. Я знаю проблемы каждого сотрудника, знаю,

как с ними общаться. У нас есть определённое равенство, люди могут поделиться и проблемами, и радостью. Поэтому им комфортно. Иногда из-за увеличения объёмов не хватает людей. Приходят новенькие, их мы встречаем так же, по-домашнему.

— **Актуальна ли проблема качества сырья? Как вы её решаете?**

— Это самая главная проблема — маркетинговые ходы производителей. Они делают красивую упаковку, которая зачастую не перерабатывается. Это проблема любого регионального оператора и вообще страны. Мы все, как галки, покупаем глазами. Видим красивую коробку конфет — хотим её. Конфеты могут быть невкусными, но упаковка супер. И эта упаковка первая летит в мусорное ведро. Мы воюем с производителями, которые используют многослойную неперабатываемую упаковку. С этим сложно бороться.

— **Насколько в вашем бизнесе важна автоматизация? Или ручной труд незаменим?**

— На самом деле, автоматика у нас почти не используется. Мы делаем ставку на ручную сортировку. Машины не всегда справляются с мусором. Автомат не отсортирует материал по составу так, как человек. Мы со временем научились определять материалы по взгляду, на ощупь. Пока рукой не потрогаешь, не поймёшь. Иногда кидаем кусочек в воду — смотрим, всплывает или нет. Так и определяем. Поэтому только ручная сортировка.

— **Есть ли у вас ориентиры — страны или технологии, где переработка на невероятном уровне? Где берёте вдохновение?**

— Конечно, Европа и Япония развиты в этом плане. Но Россия больше, и потребляем мы много. Вдохновляют конкретные проекты. Например, в Москве построили серьёзный завод, который утилизирует оргтехнику с помощью солевых ванн: перемолотый компьютер плывёт по ваннам с разным химическим составом, и на каждом этапе всплывает нужный полимер. Это реальная технология. Ещё вдохновляют люди: экоактивных мамочек много, школьников. Сейчас с детства приучают разделять мусор, в моё время такого не было. Я сам до этого бизнеса не знал, что мусор может стоить денег и приносить пользу.

— **Вы упомянули господдержку. Реально ли ей воспользоваться?**

— Программы есть, особенно в больших городах. Но мы не всегда умеем ими пользоваться. Это сложно: надо доказать, что ты реально что-то делаешь, собрать документы. Иногда проще взять кредит и попробовать самому, чтобы не подвести государство. Но есть предприятия, которые живут на поддержке. На Урале я познакомился с человеком, он выпускает больше трёх с половиной тысяч изделий с добавлением вторичного сырья и постоянно кредитуются в фонде поддержки промышленности — берёт по 2–5 млрд рублей. Я пока ни разу не пользовался, для меня это сложно, и мы ещё даже не выпустили конечный продукт. Для сортировки и перепродажи мы на данный момент не настолько интересны государству.

— **Какие планы по масштабированию? Что с конечным продуктом?**

— Хочется прийти к продукту. У нас много тонн разных отходов ежемесячно, но чтобы запустить линию, нужен постоянный объём одного материала. Например, для цветочного горшка нужен полипропилен, а у нас его то 20 тонн, то 5. Мечтаем о стабильных 100 тоннах одного полимера, тогда можно ставить линию. Сейчас больше всего подходят ПЭТ-бутылка и полипропилен. Из ПЭТа наше костромское предприятие уже делает упаковочную ленту, мы частично обеспечиваем их сырьём. Поэтому начинаем с малого, для чего и ездим по России — аккумулируем объёмы.

**” ЛЕТ ДО ДВАДЦАТИ СЕМИ МНОГО ЧЕГО НАЧИНАЛ, ПРОПАДАЛ ИНТЕРЕС. А В ПЕРЕРАБОТКУ ПЛАСТИКА Я ПОВЕРИЛ — ЗА ЭТИМ БУДУЩЕЕ. ЧЕМ ЗАИНТЕРЕСОВАЛО? СЕЙЧАС ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ВЕЩЕЙ ВОКРУГ НАС СДЕЛАНА ИЗ ПЛАСТИКА, И ТОЛЬКО ЗАНИМАЯСЬ ЭТИМ, НАЧИНАЕШЬ ПОНИМАТЬ, ЧТО ЧАСТЬ ИЗ НИХ — ИЗ ВТОРИЧНОГО СЫРЬЯ. МЫ ВИДИМ, ГДЕ ПЕРВИЧКА, ГДЕ ВТОРИЧКА. ОЧЕНЬ МНОГО ПРОДУКТОВ НА РЫНКЕ СДЕЛАНО ИЗ ВТОРСЫРЬЯ. МЫ САМИ ЕЩЁ ДО КОНЦА НЕ ПРИДУМАЛИ ПРОДУКТЫ, ИЩЕМ, ЧТО МОЖЕМ ДЕЛАТЬ. ХОТИМ ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ И ПОКАЗАТЬ, ЧТО ЛУЧШЕ ПЕРЕРАБОТАТЬ, ЧЕМ ПРОСТО ПОХОРОНИТЬ НА ПОЛИГОНЕ...
...СЕЙЧАС С ДЕТСТВА ПРИУЧАЮТ РАЗДЕЛЯТЬ МУСОР, В МОЁ ВРЕМЯ ТАКОГО НЕ БЫЛО. Я САМ ДО ЭТОГО БИЗНЕСА НЕ ЗНАЛ, ЧТО МУСОР МОЖЕТ СТОИТЬ ДЕНЕГ И ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ.**

— **Было ли желание всё бросить? Как справлялись?**

— Постоянно накрывает. Кризисные моменты в стране и мире выбивают из колеи и одновременно подстёгивают. Иногда едешь в другие регионы, общаешься с людьми, слышишь об их проблемах — и понимаешь: у нас не всё так плохо. У кого-то трудности серьёзнее, а они живут и развиваются. Это возвращает в строй. Рынок меняется — надо и нам меняться: в деятельности или в бизнес-процессах.

— **Какие личные качества помогли не сдаться?**

— Наверное, умение ценить людей, тех, кто рядом. У меня большая ответственность за команду. Бросить фирму несложно, но люди, которые со мной прошли через всё, верят в меня. Когда они подходят и говорят: «Да ладно, ты что-нибудь придумаешь», ты не можешь их подвести. Ещё умение находить общий язык с любыми людьми — это даёт опору. Самое главное — люди.

— **Как бизнес изменил вашу жизнь, помимо работы?**

— Наверное, всю жизнь меняет. Он научил меня адаптироваться в условиях кризисов! Сейчас, мне кажется, в нашей экономике остаются те, кто научился подстраиваться. Ты должен адаптироваться под ситуацию в мире и в стране. Если сможешь пройти — все увидят твой успех. Так что адаптация — главное.

Тел. 8 (920) 382-08-08

Инвестиции, кадры и креатив: чем запомнился Костромской экономический форум – 2026

В Костроме прошел XII Костромской экономический форум. В рамках деловой программы вместе собрались представители бизнеса, власти и федеральные эксперты, чтобы обсудить актуальные вопросы развития региональной экономики.

Маркетплейсы и креативные индустрии

Первый день форума был максимально практичным и проходил на четырех площадках. В Штабе общественной поддержки ключевой темой стало воздействие цифровых платформ на региональную экономику. Представители бизнеса и власти сошлись во мнении, что маркетплейсы кардинально меняют структуру розничной торговли и налоговую базу, требуя от предпринимателей новых компетенций.

Отдельный трек был посвящен развитию креативных индустрий. Федеральный эксперт Виктория Скрыльникова обозначила доступные меры федеральной поддержки, а участники обсудили создание единого регионального кластера и ведение реестра креативных предпринимателей.

Кадры и производительность

На базе кадрового центра «Работа России» прошли «круглые столы» по снижению нелегальной занятости и поддержке семей. Для агропромышленного комплекса и пищевой промышленности в гостинице «Волга» представили актуальные меры господдержки, включая механизмы включения в национальный проект «Производительность труда».

Заметным событием стала презентация совместного проекта Центра «Мой бизнес» и технопарка «Кванториум» – ИнноФорум «Дети в экономике». Предпринимателям продемонстрировали реальные инновационные

разработки школьников, готовые к внедрению в бизнес-процессы. Для юного поколения провели квиз-игру по основам предпринимательства.

Завершился первый день тренингом федерального спикера Анетты Орловой. Она провела для костромичей тренинг по сохранению внутренней устойчивости в условиях турбулентности.

Стратегия, туризм и СВО

Второй день форума открыл губернатор Сергей Ситников. В инвестиционном послании он обозначил приоритетные цели для органов власти и ключевые направления развития экономики региона на ближайшую перспективу.

В сессии по туризму участвовали представители департамента экономического развития, «Галицкой Провинции» и «Совкомбанка». Эксперты обсудили потенциал туристической территории Северо-Запада Костромской области. Ярким итогом стала презентация обновленного Туристического портала региона.

Важной темой второго дня стала панельная дискуссия «СВОё дело», посвященная вовлечению ветеранов и участников СВО в предпринимательство. Им подробно рассказали о существующих в регионе мерах господдержки и возможностях для открытия собственного дела.

По традиции форум завершился товарищеским турниром по волейболу.

Центр «Мой бизнес» выражает благодарность всем партнерам за помощь в проведении XII Костромского экономического форума.

Поддержка предпринимательства осуществляется по нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика».

Фото: Центр «Мой бизнес» Костромской области





ТВОРЧЕСКИЙ ВЕЧЕР «ДУША ГРУЗИИ В СЕРДЦЕ РОССИИ»

Закрытое мероприятие в рамках
выставки Зураба Церетели



26 ИЮНЯ | 18:00

Картинная галерея музея-заповедника
г.Кострома, Рыбные ряды, корпус 3

Вход по приглашениям | Dress code: Cocktail



Экскурсия по выставке Зураба Церетели



Грузинский фуршет и дегустация
авторских вин



Гала-концерт: Георгий Мелкишвили

ОРГАНИЗАТОРЫ:



МОО «Грузинская
национально-культурная
автономия г. Кострома»

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ

ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ЖУРНАЛ ПО ДЕЛАМ СРЕДНЕГО ПОКОЛЕНИЯ №3 2026 113

Деньги идут за системой: чему костромской бизнес учился на «Есть контакт 4.0»



В Костроме снова прозвучал вопрос, который задаёт себе почти каждый предприниматель: где брать клиентов, если привычное продвижение перестало давать результат? Ответ на него четыре дня искали участники конференции «Есть контакт 4.0»

Событие прошло 22–25 мая в конференц-зале гостиничного комплекса «Волга» и ДТ «Кванториум». Программа включала более 30 часов контента, 22 спикера и свыше 200 участников. Для Костромы это площадка, где предприниматели и эксперты сверяют часы: какие инструменты приводят покупателей и почему одних соцсетей уже недостаточно.

Организаторы **Айгюль Саидова** и **Марина Колесниченко** сделали акцент на изменившемся запросе рынка. Если раньше предприниматель интересовался, как «вести ВКонтакте», то теперь вопрос шире: как выстроить систему, в которой контент, реклама, геосервисы, электронные доски объявлений, офлайн-каналы и автоматизация работают на результат. Поэтому в программе рядом оказались Авито, Яндекс Карты, Яндекс Бизнес, 2ГИС, нейросети, радио и наружная реклама.

Традиционно партнёром конференции выступила «Деловая Россия». В первый день председатель Костромского отделения **Дмитрий Аббакумов** вместе с организатором конференции Мариной Колесниченко провели большой деловой нетворкинг. Он собрал порядка 70 человек: в лёгкой, игровой форме предприниматели

знакомились, обменивались контактами и находили полезные связи. Такой старт задал атмосферу конференции.

Деловую рамку обсуждению задала Айгюль Саидова с темой эффективных каналов рекламы для локального бизнеса. Региональная компания не может бесконечно тестировать всё подряд: ей нужна связка «расход — заявка — продажа — повторный клиент». Финансовую сторону разобрал **Александр Берча** (г. Ярославль). Его тема закрывала главный страх: что делать, если кажется, будто денег в бизнесе нет. Здесь важна дисциплина бюджета: маркетинг становится инвестицией, когда понятна задача каждого канала.

Отдельный блок был посвящён контенту. **Евгения Дмитриева** (г. Москва) говорила о пользовательском



контенте, **Павел Борисов** (г. Санкт-Петербург, экс-руководитель направления по работе с бизнес-сообществами. Однокурсники) — о том, как алгоритмы соцсетей видят публикации, **Александр Трофимов** и **Руслан Шихалиев** (г. Кострома) — о продажах через контент, а не через прямую рекламу, а **Дмитрий Селевко** (г. Ярославль) о продвижении в мессенджере МАХ. Общий вывод очевиден: публикация ради присутствия больше не работает. Контент должен объяснять ценность продукта и усиливать доверие.

Важный момент продвижения — создание и работа с базой клиентов: тему имейл-маркетинга раскрыла **Юлия Цапкова** (г. Санкт-Петербург), об эффективной работе с клиентами через чат-боты рассказал **Александр Заманов** (г. Москва).

Значительную часть программы заняли площадки, где спрос уже сформирован. **Николай Вертий** (г. Липецк) разбирал продвижение через геосервисы — Яндекс Карты, 2ГИС и Google Maps, а **Леонид Васильев** (г. Ярославль) говорил о Яндекс Бизнесе и рекламе как инструменте привлечения клиентов. Для локальной экономики это прагматичная тема: человек ищет кафе, клинику или магазин рядом с собой и часто принимает решение на карте — по фотографиям, отзывам и рейтингу.

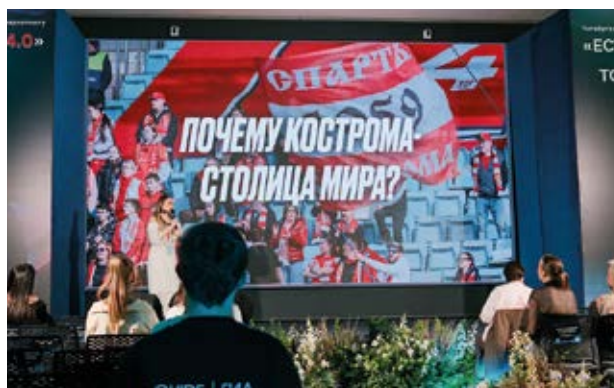
Не менее прикладным оказался разговор об Авито. **Александр Ильичев** и **Илья Попов** (г. Кострома) рассматривали сервис не как доску частных объявлений, а как канал привлечения клиентов для бизнеса. Если карточка оформлена случайно, площадка превращается в витрину без продавца. Если бизнес работает с заголовками, фото, описанием и аналитикой, Авито становится частью воронки продаж. Тему автоматизации продолжил **Павел Пресняков** (г. Орел): нейросети помогают быстрее готовить тексты, идеи и ответы клиентам, но не заменяют стратегию.

В программу вошли и каналы, которые нередко списывают со счетов. **Елена Ванина** (г. Кострома) говорила о радиорекламе, **Настасья Ключник** (г. Санкт-Петербург) — об офлайн-рекламе на примере кампании «Ситимобил». Для Костромы это напоминание: не вся коммуникация с клиентом происходит в телефоне. Наружная реклама, радио, городская среда, деловые медиа и партнёрства работают, если встроены в стратегию и понятны по аудитории и эффекту.

Именно в этом контексте важна роль «Костромского бизнес-журнала», который выступил информационным партнёром конференции. Журнал остаётся не только источником деловой информации, но и площадкой для имиджевого продвижения. Когда бизнесу важно укрепить репутацию, рассказать о ценностях, экспертизе и людях, публикация в деловом издании становится частью той самой маркетинговой системы, о которой говорили спикеры.

Тематикой конференции в 2025 году стал слоган: «Кострома — душа России», а потому большое внимание было уделено развитию региональных брендов. Впервые была введена специальная номинация «ТОП-10 Брендов «Есть контакт», в которую попали компании, которым доверяют участники конференции.

Особый ракурс в этом направлении задал бренд-шеф АМ Group **Антон Рубцов**. Его выступление было связано с гастрономическим брендом Костромы и тем, как региональный продукт становится частью продвижения территории.



Рядом с гастрономическим брендом прозвучал и спортивный — футбольный клуб «Спартак-Кострома». **Елена Трошкина**, заместитель президента по развитию клуба, рассказывала, как из простого футбольного клуба, практически без маркетингового бюджета, удалось создать настоящую городскую легенду. Главным инструментом стали не деньги, а любовь к делу, уважение к болельщикам и понимание разных аудиторий. Для семей, детей, давних фанатов и новичков клуб ищет свой посыл. Поэтому на матчи приходят семьями, а рассказ о «Спартаке» вызвал у зала сильную реакцию — вплоть до слёз гордости за Кострому и её команду.

В четвёртый день конференции Дмитрий Аббакумов провёл встречу «Точка опоры». По формату это был не столько мастер-класс, сколько открытая беседа. Участники задавали сложные вопросы, а Дмитрий Геннадьевич отвечал через личный опыт. Встреча получилась душевной и прикладной: такие разговоры помогают предпринимателям увидеть не только инструменты продвижения, но и внутренние ресурсы.

В итоге конференция «Есть контакт 4.0» выглядит не как отчёт о модных инструментах, а как срез новой деловой реальности. Клиент приходит из разных точек: с карты, из поиска, с Авито, из рекомендации, после видео, радиоролика, публикации, наружной рекламы или личного знакомства. Побеждает тот, кто умеет связать эти точки в маршрут и не теряет человека на полпути.

Финальные детали конференции — подарки участникам: кулоны, изготовленные ребятами из Благотворительного Фонда помощи людям с аутизмом «Открыть Мир» и фирменный «Воздух конференции в баночке» — хорошо передают атмосферу события.

Однако за лёгкой формой стоит серьёзный вывод: маркетинг больше нельзя вести по остаточному принципу. Его придётся считать, пересматривать и наполнять живыми связями. Тем, кто не смог присутствовать лично, организаторы предлагают приобрести записи конференции — способ вернуться к инструментам и применить их в своём бизнесе.

Следующая конференция «Есть контакт 5.0» состоится в апреле 2027 года и вновь станет площадкой для предпринимателей, где можно не только обсудить маркетинговые инструменты, но и составить полную стратегию продвижения.

Следите за анонсами и публикациями в официальной группе конференции ВКонтакте
www.vk.ru/konfa_estkontakt



Региональная премия общественных заслуг «Признание. Гордость. Почет»

На площадке Костромского экономического форума 15 мая вручили одну из главных общественных наград региона. Первым обладателем премии «Признание. Гордость. Почет» в новом формате стал Евгений ЦВЕТКОВ — известный предприниматель и меценат, человек, подаривший Костроме профессиональный волейбол.

Торжественная церемония прошла на главной сцене форума. Награду победителю вручали лично председатель жюри Дмитрий Аббакумов и Алиса Васильева (представитель Генерального партнера «Альфа-Банк»). Евгений Цветков получил из их рук уникальную грамоту, дизайн которой был эксклюзивно разработан специально для Премии. Сам Евгений утверждает, что не привык к публичности. Основатель волейбольного клуба «Волжанин» свою деятельность оценивает без лишнего пафоса.

— Спасибо тем людям, кто выдвинул меня на эту премию. Мне очень приятно. Я особо не стремлюсь, чтобы меня замечали. Я ведь делаю это для себя, для детей, для тех людей, которые любят волейбол, — сказал Евгений Цветков сразу после вручения.

За этой скромностью стоит масштабная работа, изменившая костромской спорт. С 2018 года костромские волейболисты клуба «Волжанин» успешно выступают на федеральных соревнованиях. Тренировочная база, расположенная в стенах одноименного волейбольного центра, позволила команде быстро выйти на профессиональный уровень.

В 2026 году юношеская команда клуба завоевала титул чемпионов России. Всего на данном этапе конкурса организаторы рассмотрели 8 заявок. Они поступили от коллективов предприятий, общественных организаций, частных лиц и предпринимателей. Оценку проводило жюри, в состав которого вошли ведущие бизнесмены, эксперты и общественные деятели региона.



Однако история премии не заканчивается. Организаторы объявили о старте приема заявок в специальной номинации «Жизнь как служение». Она предназначена для тех, кто скромно и без лишней огласки занимается своим делом в творчестве, образовании, медицине или общественной работе. Чествование победителя этой номинации запланировано на конец года. Заявки принимаются в региональном отделении «Деловой России» по телефону 8(910)920-78-44 или на почту: deloros44@yandex.ru

Стоит отметить высокий уровень организации мероприятия. Обновленная премия «Признание. Гордость. Почет» — проект Костромского регионального отделения «Деловой России». Именно эта общественная структура, объединяющая самых деятельных предпринимателей региона, взяла на себя миссию замечать талантливых бизнесменов и выдающихся костромичей и поддерживать их социально-значимые инициативы.

Состав жюри Премии:

— Предприниматели:
Дмитрий Аббакумов,
Андрей Кузьмин,
Александр Луковников,
Левани Тодадзе,
Ольга Свешникова,
Михаил Левыкин,
Дмитрий Зафиров,
Светлана Маслова,

Юрий Гусев;
— Сенатор РФ от Костромской области Светлана Кириллова;
— Региональный управляющий Альфа-Банка в г. Костроме Андрей Клинов,
— Уполномоченный по правам предпринимателей администрации Костромской области Александр Глебов;

— Экс-мэр г. Костромы, краевед, издатель Борис Коробов;
— Директор Бизнес-центра Костромской области Наталья Михалевская;
— Директор ОТПК «Русь» Светлана Князева;
— Директор Костромского музея-заповедника Наталья Павличкова.



СПРАВКА О ПОБЕДИТЕЛЕ ПРЕМИИ

Евгений Владимирович Цветков, костромской предприниматель и настоящий меценат волейбола. Основал волейбольный клуб «Волжанин». Это команда, которая с 2018 года вдохновляет Кострому и всю Россию своим стремлением к вершинам. С самого начала ВК «Волжанин» получил мощную поддержку — создание хорошей волейбольной базы для полноценных тренировок в стенах Волейбольного центра «Волжанин». Это позволило команде быстро выйти на профессиональный уровень. Сегодня клуб тренируется и проводит соревнования в двух лучших залах Костромы для волейбола, которые находятся в волейбольном центре «Волжанин» по адресу: Петровский бульвар, 42а. Это современные площадки, где игроки изо дня в день совершенствуют свои навыки. За короткое время «Волжанин» прошел путь от Первой Лиги до Высшей Лиги «А», демонстрируя упорство, талант и командный дух. Мы гордимся каждым этапом этого

пути и продолжаем ставить перед собой новые цели! Клуб имеет три профессиональные команды:

- **Волжанин** — принимает участие в Чемпионате России мужских команд (Высшая лига «А»);
- **Волжанин-2** — принимает участие в Чемпионате России мужских команд (Высшая лига «Б»);
- **Волжанин-3** — принимает участие в Чемпионате России мужских команд (Первая Лига).

Губернатор Сергей Ситников высоко отметил роль привлечения частных инвестиций к развитию спортивной инфраструктуры и поручил профильному ведомству поощрить костромича.

В волейбольном центре «Волжанин» оборудованы два спортзала, медкабинет, созданы условия для общефизической подготовки. На территории спорткомплекса открыты две площадки для пляжного волейбола и теннисный корт.

Евгений постоянно помогает СВО, строит храм.



Генеральный
партнер премии

Благодарим партнеров премии!

Альфа-Банк —
Генерального партнера премии
ЭТАЖИ-Кострома
Одежда из льна | Мадис | Кострома
Компания «Кровля и изоляция»
Издательский дом «Линия График»





Точка роста-2026. Продолжение...



«Кострома — это лучший город на Земле, где можно поесть уникальные деликатесные сыры, надеть на ноги экологически чистые и полезные валенки и дать нашим детям качественное дополнительное образование», — такими словами председатель жюри конкурса «Точка роста» Дмитрий Аббакумов завершил второй конкурсный день.

Но давайте по порядку...

Второй бизнес-завтрак состоялся в начале июня в Высшей IT-школе КГУ. Три новых конкурсанта представляли свои проекты перед большим жюри.

Участник №1 — Студия раннего развития

«АБВГДейка» и ее руководитель Юлия Иванова

Сильный амбициозный участник с уже зарекомендовавшим себя брендом в Костроме. Сотни ребятишек от 1 года занимаются в Центре творчеством, шахматами и иностранными языками, работают с логопедом и нейрорепсихологом, играют и готовятся к школе.

Юлия Иванова рассказала и о ближайших планах — открыть общеобразовательную школу. Олег Болоховец,





Глава города Костромы, член жюри нашего конкурса, пообещал поспособствовать предпринимателю с поиском подходящего помещения.

Участник №2 — «Солигаличские валенки» и генеральный директор фабрики Олеся Богачёва

Участник с большой историей и огромным потенциалом. Через пару лет солигаличской фабрике по производству валенок исполняется сто лет. В настоящее время производство выпускает 400 пар теплой традиционной русской обуви из натуральной шерсти овец Романовской породы. Олеся всячески старается продвигать тему русского валенка. Поэтому второй магазин фабрики открылся недавно в Костроме, а в родном Солигаличе с размахом празднуется День валенка.

Участник №3 — Семейная ремесленная сыроварня «Сырный причал» и Алексей Ермохин

Алексей не только рассказал о зарождении своей семейной ремесленной сыроварни, о победах на престижных всероссийских конкурсах и об эксклюзивных позициях в сырном ассортименте магазина, но и организовал дегустацию своих сыров. Горгонзола с белыми грибами и лисичками, трюфелем и клубникой, с фисташками, из козьего молока... от одних названий кружится голова. Алексей пригласил жюри на экскурсию и мастер-класс, где можно своими руками изготовить сыр.

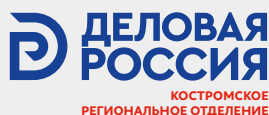


ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



СООРГАНИЗАТОР:

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ



ОРГАНИЗАТОРЫ:



ПАРТНЕРЫ:



Как говорит Алексей, его сыры с голубой плесенью напоминают вкус забытых дальних путешествий и именно об этих воспоминаниях обычно рассказывают посетители «Сырного причала».

Жюри предстоит не простой выбор. Нужно будет выбрать трех лучших. А зрители ТК «Русь» выберут участника, который получит Приз зрительских симпатий.

19 июня в торжественной обстановке пройдет церемония награждения победителя 17-го регионального конкурса бизнес-стартапов «Точка роста-2026».

Организаторы конкурса «Точка роста-2026» благодарят наше большое жюри за теплое участие в бизнес-завтраке, за поддержку участников Конкурса и за активность.



Состав жюри конкурса бизнес-стартапов «Точка роста-2026»

Дмитрий Аббакумов, председатель жюри, Председатель КРО ООО «Деловая Россия»;

Александр Свистунов, первый заместитель губернатора Костромской области;

Алексей Ситников, депутат Государственной Думы;

Олег Болоховец, глава г. Кострома;

Николай Новожилов, управляющий Костромским отделением Сбербанка;

Александр Глебов, уполномоченный по правам предпринимателей в Костромской области;

Валерий Кучин, генеральный директор «Гарантийного фонда поддержки предпринимателей»;

Ольга Башкова, директор кафе «Модерн»;

Юлия Малова, руководитель «Центра бухгалтерии Юлии Маловой»;

Иван Сарафанов, директор новостного портала «К1-нюс»;

Артем Суров, директор компании «СУРОВ ФИНАНС»;

Екатерина Луканина, руководитель «Костромской Прянишной»;

Светлана Князева, генеральный директор ОГБУ «Областная телекомпания «РУСЬ»;

Татьяна Михальцова, генеральный директор «МТ-групп», кафе «Мидийный двор», банный комплекс «Клинвуд»;

Айгюль Саидова, директор SMM-агентства «ЕСТЬ КОНТАКТ»;

Юрий Смирнов, директор Строительной компании «Кайлас»;

Екатерина Тихомирова, директор ООО «ЛегорГальваника»;

Елена Тошакова, директор мебельной компании «ПАЛАЦЦО»;

Алексей Богомолов, генеральный директор медиахолдинга «Авангард»;

Марина Ефимова, генеральный директор «Костромского Бизнес-журнала. Люди дела»;

Александр Борисов, директор «Высшей IT-школы КГУ».

Смерч на костромской земле

Вспышка торнадо 9 июня 1984 года

Причины образования смерчей до сих пор окончательно не выяснены. В России смерчи не часты. Но костромскую землю они не обошли.

42 года назад, начало июня 1984 года выдалось очень жарким и знойным. Как оказалось, это было затишье перед настоящей «бурей» — вспышкой не менее 8 торнадо разной степени интенсивности по шкале Фудзиты (традиционная система классификации торнадо по степени разрушений, от F0 до F5) над центральной частью России 9 июня 1984 года, вызванных столкновением двух атмосферных фронтов. Были повреждены или уничтожены десятки сёл, деревень и дачных посёлков в Московской, Тверской, Ивановской, Ярославской и Костромской областях, повреждён аэропорт Шереметьево, погибли (по разным данным) от 69 до 400 и более человек.

Речь же пойдёт в основном о так называемом «Ивановском» торнадо — самом сильном, достигавшем категории F4–F5, ничем не уступавшем знаменитым американским «коллегам».

Смерч образовался к югу от Иванова, ему предшествовал крупный град. Далее он двинулся по многочисленным деревням, дачным посёлкам и западным пригородам самого города, уничтожая и повреждая сотни домов, промышленные зоны и инфраструктуры. Так, бак водонапорной башни весом в 50 тонн был отброшен на расстояние около 200 метров, полностью разрушен козловой кран весом 350 тонн, до основания сломаны опоры линий электропередачи, машины разбрасывало, вагоны переворачивались, а некоторые каменные одноэтажные здания и вовсе были разрушены до фундамента — что говорит о скорости ветра внутри воронки до 360 км/ч (100 м/с). Далее смерч двинулся на север Ивановской области, преимущественно по лесным районам, где деревья вырывались с корнем или ломались в 1–3 метрах от основания. Ширина воронки у земли достигала порой порядка 1400–1700 метров.

Пройдя около 60 километров, торнадо вошёл в Костромскую область (в юго-восточной части Нерехтского

района), зацепив несколько деревень, после чего на скорости 60–80 км/ч вступил уже в Костромской район, минуя Волгореченск и Костромскую ГРЭС. Далее на его пути оказались посёлок и турбаза Лунёво, а также пионерский лагерь имени Юрия Гагарина (ныне на его территории находится база отдыха «Крутояр»). Все три объекта были почти полностью уничтожены и серьёзно пострадали; благо многие жители успели укрыться в погребах и подвалах, а детей в лагере укрыли в единственном наименее пострадавшем каменном двухэтажном здании (на фото). Однако без жертв на костромской земле не обошлось — данные разнятся: около 17–19 погибших, не говоря уже о десятках раненых. Что касается торнадо, то после пересечения Волги оно постепенно утихло, идя на север уже по левому берегу реки.

Последствия столь необычного для центральной России катаклизма были поистине ужасающими. Только в Ивановской области, по разным данным, без крова остались 416 семей, пострадали 20 школ, 200 объектов промышленного и сельского хозяйства, 500 дачных строений, 680 жилых домов, а число погибших и раненых идёт на многие сотни.

В Ярославской области другой смерч категории F3 прошёлся по нескольким деревням и сёлам. Деревню Малое Сартово, на которую обрушился гнев стихии, и вовсе не стали восстанавливать — настолько сильны там были разрушения. Под Тейково (Ярославская область) есть сведения о выпавшем граде, градины достигали весом до 1 кг. В Московской области торнадо категории F1 нанёс ущерб аэропорту Шереметьево, а в селе Елнать (в восточной части Ивановской области) смерч привёл к значительным повреждениям и гибели людей. Не стоит забывать, что столкновение двух фронтов вызвало ещё и шквалистый ветер с порывами до 30–40 м/с, что также причинило немало бед во многих регионах Центральной России и Поволжья.

Тот катаклизм прогремел 42 года назад. Может ли что-то подобное повториться вновь, в том числе на костромской земле? Торнадо в центральной части России фиксировались и до 1984 года, и после. Чего только стоит смерч 1953 года в Ростове Великом — были серьёзно повреждены или уничтожены 43,7% зданий города. Два смерча обрушились на пригороды Москвы ещё в царской России, в 1904 году, принеся огромные разрушения и десятки жертв. В современной России (в период с 2009 по 2018 год) климатологи оценили среднегодовое количество смерчей примерно в 100, из них более 16 — со скоростью ветра свыше 50–70 м/с. Предсказать торнадо сложно, поэтому важно проявлять внимание к погоде и знать план действий на случай не такого уж редкого в наших краях природного катаклизма. Следуйте инструкциям и берегите себя!

Максим Смирнов.

Материал подготовлен на основе информации из открытых источников.



ПМЭФ — одно из ключевых мероприятий для бизнеса и экономики в России

Петербургский международный экономический форум является одним из самых масштабных и значимых деловых событий как в России, так и во всем мире. Здесь рассматриваются вопросы глобальной экономики, идёт обмен лучшими мировыми практиками и компетенциями для обеспечения устойчивого развития.

В этом году форум проходил под девизом «Прагматичный диалог — путь к стабильному будущему». В числе участников — более 20 тысяч человек из 130 стран мира. Центральным событием форума ежегодно становится пленарное заседание, где Президент России Владимир Путин определяет основные ориентиры российской экономики.

В своем выступлении глава государства обратил внимание на значимость суверенитета страны. Его определяют люди, их знания, квалификация, умение овладеть передовыми технологиями и создавать прорывные товары, услуги, рыночные направления, подчеркнул Президент.

«Эти профессиональные навыки, конечно, должны хорошо оплачиваться. Только в случае высокого качества жизни и высоких зарплат наша страна будет конкурентоспособна, успешна в демографическом плане, сильными специалистами, уверенными в своей успешной профессиональной карьере, в своем будущем. Дальнейший уверенный рост заработных плат должен быть связан в первую очередь с повышением производительности труда, а также с эффективной организацией производства на основе современных технологических решений нашей сильной инженерной школы», — отметил Владимир Путин.

Костромской регион для повышения эффективности труда на предприятиях активно внедряет технологии бережливого производства в рамках национального президентского проекта «Производительность труда». В него включены уже более 20 производств. На пилотных участках рост выработки на одного сотрудника составил от 15 до 20%, время протекания процесса сокращено на 40%, оптимизация складской логистики позволила высвободить значительные площади. В этом году создан региональный центр компетенций в сфере производительности труда.

Губернатор ставит задачи максимально наращивать практическое применение беспилотных систем. Для стимулирования их производства и эксплуатации в регионе разработана нормативно-правовая база. Снижена ставка по упрощенной системе налогообложения, предусмотрена возможность получения льготного займа.

«Очевидно, что суверенитет такой большой страны, как Россия, определяется не только силой столицы или нескольких крупных промышленных центров. Важно, чтобы каждый регион привлекал инвестиции, создавал качественные рабочие места, развивал производство и городскую среду», — отметил в выступлении Владимир Путин.

Перед администрацией региона губернатор ставит задачу максимально эффективно подготовиться к предстоящему оживлению на внутреннем и внешнем рынках, к новому росту инвестиционной активности. Для этого необходимо снять все барьеры в работе с имеющимися ресурсами и повысить их эффективность, усилить кадро-

вые компетенции, внедрить современные технологические и управленческие решения. В инвестиционном послании на 2026 год губернатор поставил задачу к 2040 году нарастить ежегодный объем инвестиций в 4 раза, объем выпуска продукции в 3 раза, доходы бюджета в 2 раза.

В рамках Санкт-Петербургского Международного экономического форума администрацией Костромской области и ООО «Империял» заключено соглашение о реализации нового инвестиционного проекта. На одной из промышленных площадок Костромы предприятие организует современное многофункциональное ювелирное производство. В рамках инвестиционного проекта планируется построить новые и реконструировать существующие корпуса. Оснастить их современным оборудованием.



Инвестору будет установлен режим наибольшего благоприятствования и предоставлена государственная поддержка в виде налоговых преференций и инвестиционного налогового вычета. Данное соглашение послужит дальнейшему развитию ювелирной отрасли региона, увеличению налоговых отчислений в областной бюджет.

ООО «Империял» — одно из активно развивающихся предприятий Костромской области. Здесь выпускают ювелирные изделия из золота, серебра и платины — как массового сегмента, так и премиум-класса. Ключевыми клиентами являются крупные региональные ювелирные сети из Центрального и Уральского федеральных округов. Объем выпускаемой продукции за 2025 год составил более 470 кг.

Регион поддерживает ювелирное производство субсидиями по возмещению части затрат на приобретение нового оборудования. Предприятию предоставляются региональные меры поддержки в рамках национального проекта по развитию малого и среднего предпринимательства. Оказывается помощь по размещению на электронных торговых площадках и консультационные услуги.

При содействии области завод включен в число участников нацпроекта «Эффективная и конкурентная экономика» по внедрению инструментов бережливого производства. В 2025 году ООО «Империял» стало победителем конкурса «Лучшее промышленное предприятие Костромской области» в номинации «Лучшая организация бизнес-процесса».

Для решения кадровых вопросов налажено сотрудничество предприятия с образовательными учреждениями региона. В рамках соглашения Костромской машиностроительный техникум готовит для завода специалистов по индивидуальным учебным программам — ювелиров, монтировщиков, полировщиков, литейщиков и т.д. Организована регулярная практика для студентов Костромского госуниверситета.

«Империял» — одна из ведущих ювелирных компаний, которая расширяет и объемы, и ассортимент ювелирных изделий. Для Костромской области, без сомнения, эта тема актуальна. Более 50% всех ювелирных изделий страны производится на территории Костромского региона. И любое развитие, даже в столь непростые времена, когда востребованность ювелирных изделий, скажем честно, не очень велика, будет поддержано областной администрацией», — прокомментировал губернатор Сергей Ситников.

Нет проекта и нет доходов

«На уровне эмоций в России достаточно компаний, готовых инвестировать, и ПМЭФ тому очевидное свидетельство. Но часто объективных возможностей для этого просто нет. Поэтому предлагаю переосмыслить подход к стимулированию инвестиций, в частности, федеральный инвестиционный налоговый вычет (ФИНВ)», — заявил председатель «Деловой России» Алексей Репик. 10 июня он выступил на совещании о восстановлении инвестиционной активности, которое провел президент России Владимир Путин с членами правительства.

Алексей Репик и предложил рассмотреть «новый формат работы» с ФИНВ — отложенный федеральный инвестиционный налоговый вычет. По его словам, в текущей настройке этот инструмент «незначим, обременен набором ограничений и по сути не влияет на принятие инвестиционных решений».

«Компания инвестирует сегодня, создает те предприятия, которые нужны сегодня, а право уменьшить налог на прибыль получает в будущем — например, через пять лет, когда проект уже создаст дополнительную налоговую базу. В моменте у нас не возникает выпадающих доходов бюджета, которые сейчас мы объективно себе позволить не можем. Но в будущем бюджет рискует только частью прироста, который без этих инвестиций просто не возникнет», — пояснил Алексей Репик.

Он считает целесообразным применять эту меру к проектам технологического суверенитета и техлида, а также в отраслях с неудовлетворенным внутренним спросом. «При этом важно не создать заградительных барьеров, которые поставят крест на возможности использовать инструмент, как это, к сожалению, случилось с текущей редакцией ФИНВа», — отметил председатель «Деловой России».



По мнению Алексея Репика, «вычет должен стать полноценным финансовым инструментом». «То есть будущие налоговые льготы должны быть отражены в инвестиционном налоговом сертификате или иной ценной бумаге, или в цифровом финансовом активе. То есть с его помощью можно будет улучшить финмодель, использовать его как частичное обеспечение для долгосрочного кредита в банке и привлечь ресурсы уже сегодня. Это станет триггером для запуска инвестпроекта», — резюмировал он.

«Согласен с Репиком. Выпадающих не появляется. Нет проекта и нет доходов. А появится — будут доходы в будущем», — поддержал инициативу председателя «Деловой России» Владимир Путин.

С предложениями бизнеса о восстановлении инвестиционной активности на совещании также выступил президент РСПП Александр Шохин. О предпринимаемых мерах, а также о позиции правительства на инициативы делового сообщества рассказали вице-премьер Александр Новак, глава Минэкономразвития Максим Решетников и министр финансов Антон Силуанов.

Наследование бизнеса: как сохранить компанию и активы, когда уходит ключевой участник

На протяжении многих лет я специализируюсь на юридическом сопровождении семейных и наследственных дел. Однако когда одной из сторон выступает предприниматель или владелец доли в ООО, дело переходит на качественно иной уровень. Речь идёт уже не столько о переходе права собственности на имущество, сколько о будущем бизнеса и управлении им.

РАССКАЖУ историю, которая дошла до Верховного суда. И которая — наглядное пособие для всех, кто считает, что «договоренность» — это надёжный инструмент.

Трое приятелей решили заняться грузоперевозками. Двое вложили деньги на покупку фуры. Третий должен был ею управлять, возить грузы, а прибыль — делиться на троих.

Простая, понятная схема. Юридически они оформили это как договор простого товарищества. А транспортное средство зарегистрировали на третьего товарища. На него же открыли ИП.

Казалось бы, все довольны. Деньги работают, фура ездит, прибыль будет идти. Но случилось непредвиденное. В одном из рейсов водитель — он же «третий товарищ», он же ИП — умирает.

И тут начинается самое интересное. Супруга умершего спокойно обращается к нотариусу для вступления

в наследство. На фуру, которая фактически была куплена за деньги двух других приятелей. Но формально — оформлена на её покойного мужа.

Друзья приходят в суд, предъявляют договор простого товарищества, объясняют: «Это же наше общее дело! Мы вложили деньги! Он просто управлял!» А суд им отвечает: договор — недействителен.

Почему? Потому что по закону сторонами договора простого товарищества, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только коммерческие организации или индивидуальные предприниматели. А двое из троих приятелей — просто физические лица без статуса ИП.

Они этого не учли. Оформили «дружескую сделку» без статусов. И получили, что получили.

Фура уходит в наследственную массу. Супруга умершего получает актив. А двое вкладчиков остаются с пустыми руками и разбитой верой в «честное слово». Но это было только начало.

Супруга, заполучив фуру, категорически отказалась возвращать деньги тем, кто их вложил. Она то заявляла, что никаких расписок по передаче денег на покупку фуры не существует — и тут точку поставила почерковедческая экспертиза, подтвердившая подлинность документов. То утверждала, что денежные средства были давно возвращены — но не смогла представить ни одного доказательства возврата.

СМЕРТЬ владельца бизнеса — это не только личная трагедия, но и момент высочайшей юридической уязвимости для компании.

Особую сложность представляет наследование прав индивидуального предпринимателя и участника общества с ограниченной ответственностью. Это две принципиально разные правовые конструкции, и подход к их наследованию кардинально различается.

Статус ИП не переходит по наследству

С момента смерти гражданина его регистрация в качестве ИП утрачивает силу. Наследники получают не «бизнес как таковой», а совокупность активов (движимое/недвижимое имущество, права требования, денежные средства на счетах, товарные остатки и т. д.). Возобновить предпринимательскую деятельность можно только после переоформле-

ния прав на имущество и новой регистрации в качестве ИП в налоговом органе уже самим наследником.

Важно помнить, что наследники отвечают по долгам наследодателя в пределах стоимости перешедшего наследственного имущества. Это касается и долгов, возникших в связи с предпринимательской деятельностью (кредиты, задолженность перед контрагентами).

Если мы рассматриваем наследование доли учредителя (участника) юридического лица, здесь кардинально иной подход — наследуется право на долю в уставном капитале, а не просто имущество.

Доля умершего участника переходит к его наследникам с момента открытия наследства (если иное не предусмотрено уставом).

Ключевая особенность — устав общества может предусматривать необходимость получения согласия остальных участников на переход

доли к наследникам. Если согласие не получено (или устав прямо запрещает переход к третьим лицам), наследники получают не долю, а её действительную стоимость.

Практические рекомендации для наследников

- Обратиться к нотариусу в течение 6 месяцев со дня смерти — подача заявления о принятии наследства.

- Провести инвентаризацию всех активов и обязательств, привлечь оценщика.

- В случае с ООО — изучить устав и запросить у общества информацию о наличии/отсутствии запретов на переход доли.

Наследование бизнеса — это сложный процесс на стыке нескольких отраслей права. Но при грамотном подходе и своевременном планировании он может быть проведён с минимальными потерями для компании и её наследников.

Ситуация казалась тупиковой. Формально — она собственник, а договор товарищества признан недействительным. Но мы пошли другим путём. Мы заявили о неосновательном обогащении. Логика простая: раз транспортное средство приобретено за счёт чужих денежных средств, а договорные отношения между сторонами признаны недействительными, то супруга (как наследник) не имеет права удерживать этот актив. Она обогатилась за чужой счёт без законных оснований.

Это было сложное дело. Оно длилось несколько лет. Мы прошли первую инстанцию — победа. Апелляция — отстояли. Кассация — снова наша позиция.

И финальную точку поставил Верховный суд РФ. Он подтвердил: да, в данном случае имеет место неосновательное обогащение. Имущество, купленное на чужие деньги, не может остаться у наследника, который не вложил в него ни рубля.

Этот кейс — яркий пример того, что происходит, когда люди вкладывают деньги в имущество, но забывают правильно оформить отношения. Бизнес, построенный на доверии без документов, — это не бизнес. Это лотерея. И выиграть в ней может кто угодно. Даже тот, кто не вложил ни копейки.

РАССКАЖУ ещё один сложный и показательный кейс из моей практики — на стыке наследственного, семейного права и предпринимательской деятельности.

Моя клиентка — наследница умершего отца-предпринимателя. У него остался бизнес, имущество и вдова от второго брака, у которой были свои планы на наследство. Супруга заняла жёсткую позицию: никакого наследства детям от первого брака не положено. Она пыталась доказать два ключевых тезиса.

Первый: брак был фиктивным. Супруги вместе не проживали, общего быта не вели, и вообще — это была просто регистрация.

Второй: умерший не работал, дохода не имел, а значит, и в покупку общего имущества (в частности, квартиры) денежных средств не вкладывал. Всё приобретено на её личные сбережения до брака.

Это был очень сложный судебный процесс. Но мы понимали: если докажем, что брак не был фиктивным, а умерший работал до последних дней — позиция вдовы рухнет.

Что мы сделали?

Во-первых, собирали доказательства фактического проживания в браке. Свидетельские показания соседей, совместные фотографии, факты поездок, покупки бытовой техники на двоих. Суд увидел: это была не фикция, а реальная семья.

Во-вторых, доказывали предпринимательскую деятельность отца до последних дней жизни. Мы предоставили договоры с контрагентами, переписки, товарные накладные, показания партнёров по бизнесу. Он работал. У него был доход. И этот доход позволял участвовать в приобретении квартиры.

В-третьих, мы детально восстановили историю покупки квартиры: откуда пошли деньги, кто и когда вносил средства, как распределялись платежи. Суд дал надлежащую оценку каждому доказательству.

Итог: суд признал квартиру общим совместным имуществом супругов. Доводы о фиктивности брака и отсутствии дохода у умершего были отклонены как несостоятельные,



НИКОЛАЕВА Алена, практикующий юрист, руководитель юридической компании «В РАМКАХ ЗАКОНА»



В РАМКАХ ЗАКОНА
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

доводы истца, что квартира куплена за личные денежные средства супруги, полученные до брака, также не нашли своего подтверждения. Дети от первого брака получили свою долю наследства по закону. А вдова — ту часть, которая действительно ей причиталась, но не более того.

Многие наследники предпринимателей совершают одну и ту же ошибку. После смерти отца-бизнесмена они идут к нотариусу только за квартирами, машинами и счетами. А про дебиторскую задолженность — забывают. Или просто не знают, что на неё тоже можно претендовать.

Между тем, закон чётко: после смерти индивидуального предпринимателя в наследственную массу входят не только вещи, но и имущественные права требования. Если при жизни контрагент был должен бизнесмену деньги — этот долг никуда не исчезает. Он переходит к наследнику.

У Расскажу нашу положительную практику. **У**МЕР предприниматель. После него остался бизнес, какая-то техника и задолженность одного крупного контрагента по договору поставки. При жизни отец не успел её взыскать — то ли доверял партнёру, то ли не хотел портить отношения.

Наследники обратились к нотариусу стандартно: оформить квартиру, счета, машину. А мы им говорим: «Стоп. А долг? Вы имеете право потребовать эти деньги с контрагента». Когда должник отказался выплатить наследнику долг, мы пошли в суд. Подготовили договоры, акты сверки, переписку, частичные платёжки — всё, что подтверждало: долг реальный, контрагент не платил при жизни предпринимателя, не платит и сейчас.

Суд встал на нашу сторону. Контрагента обязали выплатить всю сумму — уже наследникам.

Этот кейс — важный урок для всех наследников предпринимателей. Не ограничивайтесь имуществом. Проверьте, кто и сколько должен был вашему отцу (мужу) при жизни. Эти деньги — тоже ваше наследство. И за них стоит бороться. ◆

20 лет в оценке: как региональная компания из Костромы вышла на федеральный уровень через B2G-контракты и продуктовую диверсификацию

Основатель оценочного центра Оксана СЛИВЯНЧУК — о стратегии масштабирования, работе с госсектором и операционной устойчивости бизнеса в высокорегулируемой нише.

«17 000 отчётов за 20 лет, партнёрство с ФССП, банками и крупными девелопментами, выход в Москву и Ярославскую область — это результат системного подхода к управлению в отрасли, где репутация равна капитализации».

В условиях, когда рынок профессиональных услуг ужесточает требования к качеству и независимости оценочных услуг, особенно востребованными становятся компании, способные выстроить прозрачную бизнес-модель. О том, как сформировать операционную структуру оценочного бизнеса с нуля и удерживать стратегическую независимость при работе с государственными и корпоративными заказчиками, в интервью Бизнес-журналу рассказала Оксана Сливянчук, руководитель Регионального центра оценки.

ОТ БУХГАЛТЕРИИ К ОЦЕНКЕ: ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОЙ НИШИ

— Оксана, вы пришли в оценочную сферу из бухгалтерии в 2006 году. Что стало триггером для смены профессиональной траектории?

— Бухгалтерский учёт как функциональная область перестал обеспечивать профессиональное развитие. После анализа рынка и консультаций с окружением я сделала выбор в пользу оценки. В 2006 году это направление в России только формировалось — не было высокой конкуренции, но была возможность

занять сильную позицию на старте. Обучение проходила в Торгово-промышленной палате, затем работала в местной компании, а спустя несколько лет открыла собственный бизнес. В ноябре 2026 года мы отмечаем 20-летие компании

ТОЧКА ВХОДА В РЫНОК: B2G КАК ФУНДАМЕНТ РЕПУТАЦИИ

— Как выстраивалась клиентская база на ранних этапах? Какую роль сыграл госсектор?

— На этапе становления ключевыми инструментами привлечения были котировочные процедуры и государственные аукционы. Стратегическим входом в рынок стал долгосрочный контракт со Службой судебных приставов — мы выиграли его на конкурентной основе. Первый год компания работала исключительно с ФССП, что обеспечило ей первоначальную известность на региональном уровне.

Параллельно мы реализовывали проекты с администрацией Костромы и области, иными государственными структурами. Следующим этапом стала аккредитация в банковском секторе, открывшая доступ к оценке залогового имущества. Сре-

ди корпоративных клиентов была такая компания, как «Костромагорстрой». Именно связка «госсектор + банки + крупный девелопмент» позволила нам выйти на устойчивую операционную модель.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: ЭКСПЕРТИЗА, ЭКОСИСТЕМА И ЦЕНОВАЯ ГИБКОСТЬ

— В чём состоит ваше фундаментальное отличие от конкурентов в сегменте?

— Модель строится на трёх компонентах.

Первое — человеческий капитал и регуляторная экспертиза. У меня профильное экономическое и юридическое образование, диплом по судебно-экономической экспертизе. Компания соблюдает принцип непрерывного повышения квалификации — это не формальность, а условие выживания в отрасли с быстро меняющейся нормативной базой.

Второе — экосистемный подход. Клиент получает сквозной сервис: оценка, риэлторское сопровождение, взаимодействие с проверенными кадастровыми инженерами. Это закрывает комплексную потребность заказчика и снижает его транзакционные издержки.

Третье — ценовая политика, привязанная к долгосрочным отношениям. Система лояльности для постоянных клиентов, специальные условия для корпоративного сегмен-

та. При этом мы не просто выдаём отчёт — мы мониторим конъюнктуру и консультируем заказчика по многим вопросам.

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА: РЕГУЛЯТОРНЫЙ ДРАЙВЕР СПРОСА

— Какие направления демонстрируют наибольшую динамику в текущих экономических условиях?

— Спектр задач стал более комплексным и регуляторно обусловленным. Ключевые направления:

- **подтверждение рыночной цены сделок купли-продажи** для юридических и физических лиц — отчёт проходит верификацию ФНС и минимизирует налоговые риски сторон;
- **оценка для нотариальных действий** (наследственные дела);
- **определение рыночных арендных ставок** для государственных и муниципальных органов;
- **судебно-экспертная деятельность** при разделе имущества и корпоративных спорах;
- **переоценка основных средств** и тестирование активов на обесценение.

Среди недавних крупных проектов — работа с московской производственной компанией. География присутствия расширилась: мы активно работаем с заказчиками в Ярославской и Московской областях.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ: РЕПУТАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ КАНАЛ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

— Как региональной компании удастся привлечь клиентов за пределами субъекта?

— Основной канал — репутационный капитал и рекомендации, которые формируются годами. Дополнительный инструмент — реклама на профильных открытых ресурсах. Что касается социальных сетей: для нашего B2B-сегмента их ROI остаётся низким.



Мы ориентируемся на корпоративный сегмент — крупный, средний и малый бизнес. Частные клиенты (наследство, ипотека) выделены в отдельное направление.

ОПЕРАЦИОННАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСОМ РУКОВОДИТЕЛЯ

— Оценочный бизнес сопряжён с жёсткими дедлайнами. Как вы сохраняете операционную эффективность?

— Строгое разделение рабочего и личного времени — обязательное условие устойчивости бизнеса. Я сознательно лимитирую рабочие часы, закладываю в график отдых и путешествия. Поминутное планирование позволяет сохранять высокую эффективность при сжатых сроках. В нашей отрасли «дедлайн» и «профессия оценщика» фактически синонимичны. За 20 лет я выработала алгоритм, который позволяет оказывать профессиональные услуги без ущерба для ресурса руководителя.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ПОЧЕМУ БИЗНЕС НЕ ПРОДАЁТСЯ

— Рассматривали ли вы когда-либо сценарий закрытия или продажи бизнеса?

— Нет. Для принятия такого решения необходимы чёткие стратегические альтернативы. Оценочная деятельность — это моя профессиональная ниша, обеспечивающая как интеллектуальный комфорт, так и финансовую стабильность. Риски в предпринимательстве присутствуют всегда, но я придерживаюсь стратегии избегания резких, непродуманных решений.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

— Что бы вы посоветовали коллегам, которые выходят на рынок профессиональных услуг?

Первое: выстраивайте системную архитектуру бизнеса с самого начала. Хаос не масштабируется.

Второе: не пытайтесь удержать все компетенции в одиночку. Законодательная база меняется постоянно — работайте с профессионалами, привлекайте внешних консультантов, делегируйте.

Третье: интегрируйтесь в деловую среду. Членство в отраслевых объединениях, таких как «Деловая Россия», обеспечивает доступ к актуальной информационной базе, образовательным программам и качественному нетворкингу.

Четвёртое: инвестируйте в репутацию. В высокорегулируемых отраслях это основной нематериальный актив, который в долгосрочной перспективе обеспечивает устойчивый поток клиентов.

Пятое: управляйте собственным ресурсом. Руководитель, который не выгорает — это конкурентное преимущество бизнеса.

+7 (960) 745-05-35
+7 (4942) 471-000
Кострома, Ленина, 32/1, офис 32

Он приблизил к народу настоящую книгу

Бывают великие ученые, писатели, художники... Бывают и великие издатели. Сегодня мы бы хотели Вас познакомить с одним из них — Иваном Дмитриевичем СЫТИНЫМ, человеком, который научил читать всю Россию.



5 февраля (24-го января по старому стилю) 1851 года родился крупнейший отечественный книгоиздатель конца XIX – начала XX века, просветитель, внесший огромный вклад в развитие книжного дела в России. И это далеко не все регалии сына простого волостного писаря Ивана Дмитриевича Сытина, закончившего всего три класса сельской школы. Иван Дмитриевич родился в селе Гнездиново Костромской губернии и, будучи старшим ребенком в семье, в 12 лет уже начал работать. Так что было не до учебы. Его взял к себе дядя, который торговал на Нижегородской ярмарке мехами. Дела у дяди шли не очень, поэтому через некоторое время он отправил племянника в Москву к знакомому купцу Петру Шарапову, державшему у Ильинских ворот две торговли – мехами и книгами. Так, по счастливой случайности, Сытин начал работать в сфере книжного дела.

В 1876 году Иван Дмитриевич женился на Евдокии Ивановне Соколовой – дочери московского купца-кондитера и получил в приданое за женой 4 тысячи рублей. Еще 3 тысячи он занял у купца Шарапова и смог купить первую свою литографскую машину. В конце того же года Сытину удалось открыть печатную мастерскую для печатания лубочных картинок. Располагалась мастерская на Воронухиной горе около Дорогомиловского моста. Так зарождалась "сытинская" книгоиздательская империя.

В конце XIX века большую роль в книжной торговле играли офени – купцы-передвижки, развившие нехитрый товар по деревням и торговавшие на базарах. Среди прочего товара они предлагали недорогие книги, календари и незамысловатые лубочные картинки. Первое время Сытин работал в плотной связке с офенями, обеспечивал их товаром, а они, в свою очередь, давали ему максимально объективную обратную связь. Так Иван Дмитриевич знал, что охотнее покупал народ. Потому что книгоиздатель всю жизнь придерживался принципа, что книги должны быть интересными и доступными. И в этом, как оказалось, и крылся секрет его невероятного успеха.

В 1879 году Сытин купил дом на Пятницкой улице, где поставил уже две литографические машины. А через несколько лет учредил книгоиздательскую фирму "И. Д. Сытин и Ко", торговая лавка которой располагалась на Старой площади.

Ивану Дмитриевичу в голову пришла гениальная идея – он придумал издавать ежегодные календари, которые одновременно играли бы роль справочных пособий. Ведь для малограмотных людей они были наиболее доступным печатным изданием. Раньше право издавать календари принадлежало исключительно Академии наук. Поэтому к выпуску первого "Общенародного календаря" Сытин отнесся очень серьезно – подготовка шла пять лет. Календарь тиражом 6 миллионов экземпляров был выпущен только в 1885 году и оказался очень востребованным. (К 1916-му тираж "Общенародного календаря" Сытина составлял уже более 21 миллиона.) В 1882 году на Всероссийской промышленной выставке Сытин был награжден бронзовой медалью за книгопечатную продукцию.

В 1884 году в Санкт-Петербурге по инициативе Льва Толстого было открыто издательство "Посредник". Его редакционный портфель должен был заполниться недорогими книгами для народа. Естественно, Ивана Дмитриевича пригласили к сотрудничеству. "Посредник" издавал произведения Ивана Тургенева, Льва Толстого, Николая Лескова. Благодаря работе в издательстве Сытин познакомился со многими знаменитыми деятелями искусства, среди них были писатели Максим Горький и Владимир Короленко, художники



Василий Суриков и Илья Репин. В 1887 году минуло 50 лет со смерти Пушкина, а это означало, что издатели теперь могли печатать его произведения безвозмездно. Такой возможностью тут же воспользовался и Сытин. Его издательство выпустило 10-томное собрание сочинений Александра Сергеевича по доступной цене. Тираж был раскуплен в считанные дни. Так же произошло и с собранием сочинений Гоголя. А затем и Толстого. После смерти Льва Николаевича именно Сытин согласился издать полное собрание сочинений писателя. Причем сделал он это в двух вариантах: в дорогом и в более дешевом. Так Иван Дмитриевич знакомил простых людей с произведениями лучших литераторов XIX века. И это была его важная гуманитарная миссия. В 1889 году было учреждено "Товарищество И. Д. Сытина". Так Иван Дмитриевич стал владельцем крупнейшего в стране издательско-полиграфического комплекса.

По совету Антона Чехова, в 1897 году Сытин решил приобрести газету "Русское слово", тиражи которой издателю удалось увеличить в сотни раз. Для газеты писали лучшие журналисты того времени: Владимир Гиляровский, Федор Благов, Влас Дорошевич.

Иван Дмитриевич был, как бы мы его сегодня назвали, медиамагнатом. Поскольку "Русское слово" было не единственным принадлежащим ему СМИ: "Товарищество Сытина" владело 9 газетами и 20 журналами, один из которых — "Вокруг света" — до сих пор издается под своим оригинальным названием.





Новые проекты требовали от Сытина дальнейшего расширения. К 1905 году было воздвигнуто уже три корпуса типографии на Пятницкой и Вальной улицах. Тогда же на Тверской улице в Москве появился Конторский дом Сытина, или как его еще называли "Сытинская башня", — пятиэтажное ступенчатое здание в стиле раннего модерна. Там располагался производственный корпус. Его крепкие железобетонные перекрытия и сегодня могут выдержать любую полиграфическую технику. Сытин, сам не получивший полноценного образования, знал, как важно выучиться. Поэтому при своей типографии он открыл школу технического рисования, в которой и рабочие, и их дети могли бесплатно обучиться техническому делу. "Товарищество И. Д. Сытина" издавало сказки, повести, рассказы, научно-популярную литературу для детей. Много внимания издатель уделял художественному оформлению таких книг. Ведь ребенка важно было увлечь книгой, чтобы он захотел ее прочитать. Детские книги Сытина, как и другие его начинания, имели огромный успех у читателей. "Сытинский" принцип "очень интересно и очень доступно" продолжал работать.

Со временем Иван Дмитриевич начал выпускать и учебную литературу. По его букварям, азбукам и наглядным пособиям учились миллионы детей. Во время аудиенции с министром финансов Сергеем Витте Сытин отметил: «Наша задача широка, почти беспредельна: мы хотим ликвидировать безграмотность в России и сделать учебник и книгу всенародным достоянием».

К 1917 году Иван Дмитриевич владел целой издательской индустрией. Ему принадлежали книжные магазины и лавки в Москве, Петрограде, Киеве, Одессе, Во-

ронже, Ростове-на-Дону, Иркутске, Самаре, Нижнем Новгороде.

После революции все его предприятия были национализированы, но сам Сытин продолжал активную общественную деятельность. Он стал выполнять разные задания по поручению правительства. Например, работал консультантом Госиздата РСФСР, выезжал за границу и вел переговоры о поставке бумаги в РСФСР, организовывал художественные выставки.

В 1928 году Сытину была назначена персональная пенсия в 250 рублей, а также за ним и его семьей была закреплена квартира на Тверской. Великий книгоиздатель был отправлен на заслуженный отдых.

Иван Дмитриевич Сытин скончался 23 ноября 1934 года в Москве и был похоронен на Введенском кладбище в районе Лефортово.

Эпитафией этому выдающемуся человеку могли бы стать слова известного педагога, сотрудника издательства Сытина Николая Васильевича Тулупова: «Он приблизил к народу настоящую книгу. Он претворил в плоть и кровь благородные стремления лучших умов нашей интеллигенции — дать народу Здоровую духовную пищу. В этом величайшая заслуга Сытина, дающая ему право занять почетное место в ряду деятелей русского просвещения».

Борьбу за просвещение Иван Дмитриевич Сытин вел всю свою жизнь, но многого так и не успел сделать. Не успел построить фабрику по производству бумаги. Не успел открыть университет книжного дела. Не успел создать НИИ, где бы разрабатывались новые сорта бумаги, краски, машины. Но зато сделал самое важное и главное — он научил русский народ читать. ◆



Поздравляем РОДИВШИХСЯ В ИЮНЕ–ИЮЛЕ

С днём рождения! Пусть ваши самые смелые замыслы воплощаются в жизнь, а дело приносит всё больший доход и впечатляющие достижения. Желаем, чтобы каждое начинание оказывалось прибыльным, команда трудилась с энтузиазмом, а партнёры и заказчики всегда были довольны сотрудничеством. Пусть у вас будет много сил и отличное здоровье для будущих побед, а близкие люди всегда оказывают поддержку.

Желаем, чтобы удача сопутствовала во всём, а каждый день приносил радостные моменты! Пусть всегда будут неиссякаемая деловая энергия и широкие возможности для реализации задуманного.

4 июня	— Луковников Александр, ООО «Кровля и Изоляция»
6 июня	— Дьяконов Владислав, ООО «ЦентрКасс»
7 июня	— Давыдов Артемий, детский футбольный клуб «Футболика»
9 июня	— Шанов Илья, СТО «Масломан»
10 июня	— Морозов Константин, мебельная компания «Веста»
17 июня	— Ветошкин Максим, предприниматель, фотограф
19 июня	— Рытова Алина, РА «ТСК-Спарта»
21 июня	— Маслова Светлана, ТД «Королевская одежда»
27 июня	— Соколов Дмитрий, ООО «Костромской бондарь»

5 июля	— Влас Александр, ООО «Пироги и булочки»
	Густов Алексей, ЮК «Империал»
14 июля	— Поляков Сергей, ООО «Автофильтр»
15 июля	— Смирнова Наталия, образовательный центр «СЛОВО»
16 июля	— Борисова Мария, пельменная «Всплыли! Снимай!»
18 июля	— Тамамян Артак, ООО «АртакОбувь»
20 июля	— Крюков Владимир ООО «Лесовик»
27 июля	— Штырхунов Александр, ПК «ДревТорг»
28 июля	— Смирнов Юрий, ООО «Строительные системы»
	Ланина Анна, ООО «Земли мира»
30 июля	— Гусев Михаил, ООО «АЛЬЯНС КОМПАНИ»
31 июля	— Тихомиров Виталий, АН «Усадьба»



В региональной налоговой службе состоялось заседание Общественного совета при Управлении ФНС России по Костромской области

В центре внимания были меры по обелению экономики, которые сегодня являются стратегическим ориентиром ФНС России.

Открывая заседание, руководитель регионального управления Наталья Богданова отметила, что 80% всех доходов бюджета формируют налоги. В этой связи мероприятия по обелению экономики направлены на снижение объемов теневого сектора и борьбу с уклонением от уплаты налогов.

Значительный шаг в этом направлении — введение национальной системы подтверждения ожидания поставки товаров. СПОТ введена с 1 июня 2026 года и направлена на пресечение «серого» импорта из стран ЕАЭС. На все товары, ввозимые автотранспортом на территорию России из Беларуси, Армении, Казахстана и Киргизии, теперь оформляется документ о предстоящей поставке с внесением обязательного платежа.

Начальник отдела оперативного контроля Ринат Амиралиев проинформировал участников совета о предстоящем увеличении штрафов



за нарушения при работе контрольно-кассовой техники. Соответствующие поправки в Кодекс об административных правонарушениях сейчас рассматривает Государственная Дума. Предполагается, что за нарушение законодательства о применении ККТ штрафы для ИП вырастут в 15 раз, для юридических лиц — в пять раз.

При этом добросовестным налогоплательщикам государство дает возможность адаптироваться к налоговым изменениям 2026 года и законно оптимизировать налоговую нагрузку. В частности:

- с 1 апреля по 31 декабря 2026 года бизнес на УСН и ПСН из сферы общепита может не выполнять требование о средней зарплате для льготы по НДС;
- организации и ИП на УСН вправе при отгрузке уменьшать доход на НДС с аванса, полученного до перехода на уплату НДС;
- ИП на УСН могут не учитывать проценты по вкладам за 2025 год для освобождения от уплаты НДС;

- возможность НДС-вычета для ИП, утративших право на ПСН с 2026 года;
- для применения пониженного тарифа страховых взносов малый и средний бизнес, работающий в обрабатывающей сфере, может учитывать все виды льготной деятельности.

Председатель КРО ООО «Деловая Россия» Дмитрий Аббакумов в своем выступлении отметил, что скорость налоговых новаций и изменений настолько высока, что предпринимателям крайне сложно за ними успевать, бизнес ожидает и просит на какой-то период зафиксировать действующие нормы налогового законодательства, ведь это напрямую влияет на его стабильность и планирование инвестиционной активности.

В завершение встречи председатель Общественного совета Алла Зимнякова отметила важность и своевременность информации, которую получают участники Совета. Она подчеркнула, что в условиях постоянно меняющегося налогового законодательства информационная открытость службы повышает доверие со стороны налогоплательщиков.



БИЗНЕС-ЖУРНАЛ
люди дела КОСТРОМА

№ 03 (10) 2026

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Издатели:

ООО «Кострома Бизнес Медиа»
КРО ООО «Деловая Россия»
Телефоны: +7 (910) 954-40-60
+7 (910) 920-78-44

Руководитель проекта: Аббакумов Д.Г.

Редактор: Ефимова М.В.

Дизайн, верстка: Шаталов В.

Дата выхода: 22.06.2026

Тираж: 999 экз.

Отпечатано в типографии «КСТ-ПРИНТ»
г. Кострома, ул. 2-я Волжская, д. 5

манеки
вок кафе

НОВИНКА! ПИЦЦА

от 440₽

ЗАКАЗЫВАЙТЕ
ПРЯМО СЕЙЧАС



ИП БАСКАКОВА НАТАЛЬЯ КОНСТАНТИНОВНА, 156011, КОСТРОМСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г КОСТРОМА, УЛ МАГИСТРАЛЬНАЯ,
Д. 57, КВ. 100, ИНН 440103116405, ОГРНИП 319440100024057



АрхЛандшафт

студия ландшафтной архитектуры

ПРОЕКТИРУЕМ ЖИВЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Проектирование и озеленение
территорий парков,
скверов, детских игровых
площадок, промышленных
и коммерческих объектов



ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Комплексные решения
с учетом функционала
и эстетики



ОЗЕЛЕНЕНИЕ

Подбор растений и
создание устойчивых
зеленых ландшафтов



ДЕТСКИЕ ПЛОЩАДКИ

Безопасные, интересные
и развивающие
пространства для детей



ПРОМЫШЛЕННЫЕ И КОММЕРЧЕСКИЕ ОБЪЕКТЫ

Благоустройство территорий
бизнеса и производств



*Инвестиция в среду –
инвестиция в будущее!*



+7 953 660 2050



Info@arch-land.pro



Кострома и область