

#04 (11) 2026

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ

ЛЮДИ ДЕЛА

КОСТРОМА

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

ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ С ЧЕЛОВЕКА

Есть проекты, которые начинаются с бетона.
Есть проекты, которые начинаются с денег.
Есть проекты, которые начинаются с чертежей.

А есть проекты, которые начинаются с человека.

Именно таким задумывается центр реабилитации в составе проекта КРТ ИЖС «Городец».
Потому что настоящая реабилитация начинается значительно раньше первого медицинского кабинета и заканчивается значительно позже выписки из него.

Она начинается в тот момент, когда человек снова начинает верить, что впереди есть жизнь.



ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА



СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ»



АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ



АССОЦИАЦИЯ МЖС



ПУБЛИЧНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ГРУППА КОМПАНИЙ «СЕЗЕЖА»



КРТ ИЖС «ГОРОДЕЦ»



РОО «ФОНД ИНВАЛИДОВ ВОЙН И ВОЕННОЙ ТРАВМЫ»



СПОРТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ



ООО «РОССИЙСКИЙ ТВОРЧЕСКИЙ СОЮЗ РАБОТНИКОВ КУЛЬТУРЫ»



РОО «ФЕДЕРАЦИЯ ШАХМАТ КОСТРОМСКОЙ ОБЛАСТИ»



АрхЛандшафт

студия ландшафтной архитектуры

НАМ
15
ЛЕТ

ПРОЕКТИРУЕМ ЖИВЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ЛЮДЕЙ

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



*Инвестиция в среду –
инвестиция в будущее!*



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

+7 953 660 2050



Info@arch-land.pro



Кострома и область

«Городец»: манифест возвращения

Очерк о центре реабилитации, который строит не здание, а среду для возвращения к жизни

I. Человек, надежда, территория

Назовём его Андреем — это собирательный образ, за которым стоит путь тысяч. Госпиталь остаётся позади вместе с той жизнью, что была до контузии и осколочного ранения. Врачи сделали то, что умеют лучше всего: остановили кровь, собрали кость, вернули способность стоять на ногах. Дальше — выписка, справка об инвалидности, электричка домой. И тишина. Та самая тишина, в которой не звучит ни один ответ на главный вопрос: что теперь?

Дома лестница оказывается препятствием, а не деталью интерьера. Дверной проём — слишком узким для костылей, ванна — слишком высокой, а расстояние до поликлиники — вдруг непреодолимым. Кабинет психолога — в другом конце города, курсы переобучения, если о них вообще кто-то вспомнил, — в третьем направлении, а работа, к которой привык, больше не подходит телу, которое изменилось. Между этими точками нет маршрута, нет человека, который взял бы за руку и провёл через все этапы разом. Есть только усталость и растущее чувство, что тебя вернули домой, но забыли объяснить, как здесь жить дальше.

Это не история одного Андрея. Это история устройства, в котором государство считает свой долг исполненным на выписке из госпиталя, а всё, что после, — личным делом человека и его семьи. Именно в этом зазоре — между тем, что формально сделано, и тем, что реально нужно, — в Костромской области, в Красносельском районе, на земле бывшего учебного хозяйства «Боровиковское», начинает вырастать территория с рабочим названием «Городец».

На бумаге это пока проект комплексного развития: 376 гектаров, из которых почти 48 отведено под социальную инфраструктуру, а жилой фонд должен составить порядка 1697 единиц. Отдельная линия — не менее 60 квартир общей площадью свыше 3000 квадратных метров, которые планируется передать участникам СВО и их семьям, детям-сиротам, врачам и учителям района. Но за этими цифрами стоит идея, которая интереснее любого технического задания: что, если реабилитация — это не набор кабинетов, разбросанных по карте, а среда, в которой человек может заново, по кирпичику собрать свою жизнь?

II. Философия, ставшая проектом

В основе «Городца» лежит наблюдение настолько простое, что удивительно, как редко оно становится архитектурным принципом: тело, психика, профессия, семья и дом — это не пять разных ведомств, а один человек. Разорвать реабилитацию на изолированные учреждения — то же самое, что построить баню, в которой раздевалка стоит

на одной стороне улицы, а парилка — на другой: технически всё есть, а пользоваться невозможно. В Фонде инвалидов войн и военной травмы, чей опыт работы с ветеранами лёг в основу медицинской части проекта, эту мысль формулируют без обиняков: реабилитация обязана быть непрерывной, иначе она перестаёт быть реабилитацией и превращается в череду разрозненных процедур, между которыми человек снова остаётся один.

Отсюда рождается архитектурная логика центра. Диагностика перетекает в лечение, лечение — в лечебную физкультуру, гидро- и физиотерапию, дальше — в психологическую работу и адаптивный спорт, а восстановление физических и душевных сил постепенно превращается в профессиональную навигацию, обучение и, наконец, в работу и обычную жизнь по соседству с семьёй. Ни один из этих этапов не мыслится отдельно от других — как в хорошей симфонии, где инструменты не соревнуются друг с другом, а ведут одну общую тему, лишь по очереди выходя на первый план.

Архитектуру недаром называют застывшей музыкой. В «Городец» эта метафора обретает почти буквальный смысл: тёплое дерево вместо холодного кафеля, невысокие двух-трёхэтажные корпуса вместо этажей-коридоров,



дворы без машин, мастерские с видом на лес, тихие сады для тех, кому сегодня нужно просто помолчать, гостевые дома для родных, которые смогут остаться рядом на весь срок лечения. Это не декорация к лечению — это часть лечения. Пространство, которое не давит и не торопит, само становится терапевтом, а не просто фоном для работы врачей.

И в этом смысле «Городец» — не отдельно стоящий медицинский корпус посреди жилого массива, а попытка ответить на вопрос национального масштаба, сформулированный в логике программы «Инфраструктура для жизни»: может ли расселение, лечение и трудоустройство человека после ранения происходить не в трёх разных городах, а в одном дворе.

Здесь важно не путать удобство с простой близостью зданий друг к другу. Речь не о том, чтобы поставить поликлинику рядом с домом, а школу — рядом с мастерской. Речь о том, чтобы архитектура, медицина, образование, работа и общественная жизнь перестали существовать как пять параллельных, не пересекающихся направлений — и стали одной средой, в которой каждый следующий шаг человека логично вытекает из предыдущего. Ребёнок ветерана идёт в школу, построенную из того же тёплого дерева, что и корпус реабилитации. Сосед по улице — врач или мастер, который днём работает в центре, а вечером живёт в соседнем доме. Праздник, концерт или ремесленная ярмарка на общей площади — не мероприятие «для галочки», а естественный повод для всех жителей территории, прошедших восстановление или никогда не нуждавшихся в нём, оказаться в одном пространстве на равных.

III. Партнёрства как части одной системы

У такой философии не может быть одного автора — она собирается из разных компетенций, и здесь стоит увидеть не перечень подписанных документов, а распределение ролей в общем механизме, где выпадение любого звена ломает всю конструкцию.

Ассоциация участников рынка малоэтажного и индивидуального жилищного строительства приносит в проект то, чего не хватает большинству социальных инициатив: многолетний опыт девелопмента, понимание, как малоэтажную застройку доводят от идеи и мастер-плана до заселённых кварталов с работающей инфраструктурой, и связи с профессиональным сообществом строителей, банков и институтов развития. Без этой компетенции «Городец» остался бы красивым намерением, которое некому воплотить в конкретные квадратные метры.

Фонд инвалидов войн и военной травмы отвечает за то, ради чего всё затевается, — за самого человека. Именно фонд формулирует требования к маршруту реабилитации. Исходя из реального, а не теоретического опыта тех, кто уже прошёл через ранение и трудное возвращение. Через фонд в орбиту проекта входят Общественный совет при Минстрое России, придающий инициативе федеральный вес и независимую экспертную проверку, Ассоциация ветеранов СВО, обеспечивающая постоянную связь с теми, для кого центр в буквальном смысле строится, и филиал Главного военного клинического госпиталя имени Н.Н.Бурденко — та медицинская преемственность между госпитальным лечением и последующим восстановлением,

без которой человек рискует «потеряться» в промежутке между двумя системами здравоохранения.

Segezha Group отвечает за материю в самом буквальном смысле слова. Технологии глубокой переработки древесины — CLT-панели, клеёный брус, фанера, фасадные и акустические решения — превращают философию тёплого немедицинского пространства в конкретные, просчитываемые конструкции с понятной стоимостью, сроками поставки и техническими характеристиками. Промышленный партнёр федерального уровня даёт проекту то, чего часто не хватает социальным инициативам, — техническую проверяемость и серийность решений, а значит, и шанс на то, что опыт «Городца» можно будет повторить в других регионах, а не оставить уникальным исключением.

Наконец, местная власть — Администрация Красносельского муниципального округа — держит на себе то, без чего ни одна из этих идей не превратится в реальный адрес на карте: градостроительные процедуры, изменение вида разрешённого использования земель, согласование документов территориального планирования и проекта межевания территории. Путь здесь был и остаётся непростым: территория долго числилась сельскохозяйственной, а необходимость нового центра поначалу не казалась региону очевидной — ведь формально программы медицинской реабилитации в области уже существовали на базе действующих учреждений. Потребовалось решение Костромского областного суда, признавшего действующий генеральный план не учитывающим интересы проекта, чтобы юридическая реальность начала догонять идею, родившуюся раньше документов.

Каждое из этих партнёрств закрывает свою часть общей конструкции: рынок жилья — Ассоциация МЖС, живой человеческий опыт и медицинская преемственность — Фонд вместе с Общественным советом при Минстрое, Ассоциацией ветеранов СВО и госпиталем имени Бурденко, материя и технологии — Segezha Group, правовая и градостроительная почва — муниципалитет. Убери любое звено — и конструкция рассыплется на разрозненные, пусть и по-прежнему благие, намерения.

IV. Экономика, которая возвращается к людям

Легко было бы сказать, что центр реабилитации — это статья расходов, оправданная моральным долгом перед теми, кто вернулся с войны. Но в логике «Городца» он задуман как нечто прямо противоположное — как ядро, вокруг которого нарастает живая территориальная экономика, а не просто бюджетная нагрузка.

Строительство центра тянет за собой дороги, инженерные сети, связь — заказ для местных подрядчиков и работу для муниципального бюджета на годы вперёд. Вокруг корпусов появляется спрос на сервис: питание, транспорт, гостевые дома для родственников, приезжающих на время долгого лечения, клининг и обслуживание территории. Дальше — кадры, каких в сельском районе Костромской области попросту не было: реабилитологи, неврологи, инструкторы ЛФК, специалисты адаптивного спорта, эрготерапевты, инженеры по обслуживанию диагностического оборудования, специалисты телемедицины. Каждая такая ставка — это не строчка в смете, а человек, который пере-

езжает жить в округ вместе с семьёй, детьми и своими собственными потребностями в жилье, школе и досуге.

Но самое неожиданное звено этой экономики — сами ветераны. Мастерские при центре задуманы не как терапевтическое времяпрепровождение для отвлечения от мыслей, а как настоящие небольшие производства: мебель, деревянные элементы декора и интерьера, сделанные руками тех, кто проходит восстановление, могут пойти на обустройство домов того же «Городца» или отправиться дальше — на открытый рынок. Человек, потерявший возможность служить, получает в этой модели не просто пособие по инвалидности, а профессию, зарплату и то самое чувство нужности, без которого ни одна реабилитация не бывает полной, сколько бы физиотерапевтических кабинетов в ней ни было.

Именно поэтому «Городец» задуман не только как место для своих пациентов, но и как опорная территория развития всего Красносельского округа. Центр создаёт плотность людей, компетенций и услуг, достаточную для того, чтобы рядом появились предприниматели, открылись новые классы в школах, приехали врачи для обычных, не связанных с реабилитацией жителей окрестных сёл. Социальный объект в этой логике перестаёт быть изолированным островом заботы и становится двигателем для территории вокруг себя — а значит, интересен не только Фонду и Минстрою, но и любому инвестору, банку или промышленному партнёру, который умеет считать не только на квартал вперёд — а на десятилетие.

У этой опорности есть и менее очевидное измерение — образовательное. Мастерские и учебные программы, которые в первую очередь задуманы для восстановления профессиональных навыков ветеранов, неизбежно становятся ресурсом и для остального округа: курсы по деревообработке, наставничество, ремесленные практики открыты не только для тех, кто проходит реабилитацию, но и для местных подростков и взрослых, ищущих новую профессию. Так центр, построенный вокруг одной конкретной

боли, превращается в источник компетенций для целой территории — а значит, его польза не иссякнет вместе с выпиской последнего пациента.

V. Финал: образ будущего

Вернёмся к Андрею. Пройдёт не один месяц с той электрички, что увезла его домой из госпиталя — молчаливым, растерянным, не понимающим, куда девать себя в пространстве, которое больше не подходит его новому телу. Но однажды утром он проснётся не в панельной квартире, наспех приспособленной под инвалидность чужими, равнодушными руками, а в деревянном доме под Костромой, где свет проходит сквозь окна так, что за ним сразу виден лес. Он спустится вниз без порогов, без чужой помощи, ровным шагом, который ещё год назад казался невозможным.

Позавтракает с семьёй, которой больше не нужно объяснять, как жить рядом с его новой походкой и его новой тишиной. Днём — мастерская, где из-под его рук выходит стол для дома по соседству, или диспетчерская, откуда он ведёт технику удалённо, снова кому-то нужный. Вечером — бассейн, футбол с сыном на адаптивной площадке, тишина сада, в которой наконец не нужно ничего преодолевать — только дышать.

«Городец» — это ставка на то, что реабилитация заканчивается не выпиской из учреждения, а обычным, ничем не примечательным утром, в котором человеку больше не нужно ничего доказывать: ни врачу, ни государству, ни самому себе. Сегодня это по-прежнему территория намерений, соглашений и первых дорожных карт, а не построенных стен. Но если у страны и должен появиться новый стандарт заботы о тех, кто вернулся с войны, выглядеть он будет именно так: не отдельным зданием с вывеской у входа, а целой средой — где дом, лечение, работа, соседство и застывшая в дереве музыка наконец заговорят на одном языке. ◆



Финал «Точки роста-2026»: победа за теми, кто видит цель

19 июня 2026 года в большом зале Администрации города Костромы состоялась торжественная церемония награждения победителей регионального конкурса бизнес-стартапов «Точка роста-2026». Напомним, что Конкурс проводится уже семнадцатый год подряд.

В зале, где обычно решаются вопросы, связанные с Костромой и костромичами, 19 июня решалась судьба главного приза конкурса «Точка роста».

В этом году в Конкурсе приняли участие шесть компаний:

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

Елена Саблина прошла путь от экономиста до предпринимателя и в 2009 году открыла Центр, начав буквально с комнаты в 12 квадратных метров. Сегодня «ИБИС» помогает

другим запускать и развивать бизнес и сейчас продолжает расти уже в Костроме.

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

Её увлечение обрезкой деревьев выросло в дело жизни с экологической миссией – обучать людей работать с зелёным пространством и создавать красоту вокруг. Алёна 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. Вдохновлённый культурой и семейными традициями, бизнес активно развивается онлайн и офлайн.

**Участник № 4 –
Студия раннего развития
«АБВГДейка» Юлии Ивановой.**

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



**Участник № 5 –
производственная компания
«Солигаличские валенки»
и Олеся Богачёва.**

Участник с большой историей и огромным потенциалом. Через пару лет солигаличской фабрики 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.

**Участник № 6 –
Семейная ремесленная
сыроварня «Сырный причал»
и Алексей Ермохин.**

Алексей с супругой специализируются на производстве сыров с голубой плесенью, проводят экскурсии, дегустации и мастер-классы, где можно изготовить сыр своими руками, прямо на производстве.

Как всегда, процесс выбора победителей был не прост. У каждого члена жюри был свой фаворит, но голосование распределило места следующим образом:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



ОРГАНИЗАТОРЫ:

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ
ЛЮДИ ДЕЛА

РУСЬ
ТЕЛЕКАНАЛ

СООРГАНИЗАТОР:

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



ПАРТНЕРЫ:

KPRU | Кострома

TOP24 NEWS

K1NEWS.RU
ГЛАВНЫЙ ПОРТАЛ КОСТРОМЫ



I место — Семейная ремесленная производственная компания «Сырный причал»,

II место — «Солигаличские валенки»,

III место — Студия раннего развития «АБВГДейка».

Приз зрительских симпатий выбирали телезрители ОТРК «Русь». Зрители голосовали путем СМС за понравившегося участника. С большим отрывом победителем в этой номинации стала Студия раннего развития «АБВГДейка».

Еще один специальный приз жюри вручило Алёне Веселовой, как единственной самозанятой, принявшей участие в «Точке роста-2026», с пожеланиями плодотворного развития и щедрых клиентов.

За каждой «Точкой роста» стоят не просто бизнес-идеи, а люди, которые готовы работать, рисковать, учиться и развивать Костромскую область. И этот год ещё раз показал, сколько сильных, увлечённых и талантливых предпринимателей живёт и работает рядом с нами.

Редакция Журнала от всей души поздравляет победителей и всех участников конкурса. Каждый из вас уже доказал главное: если есть идея, готовность действовать и вера в своё дело — можно превратить мечту в настоящий проект.

А тем, кто пока только вынашивает свою бизнес-идею, хочется сказать: не бойтесь заявлять о себе. Возможно, именно вы станете участником и победителем «Точки роста-2027».

До встречи в новом сезоне!



Алексей Ермохин,

сыроварня «Сырный причал»:

«Ура! Мы принимаем поздравления! Наша ремесленная семейная сыроварня стала абсолютным победителем в престижном конкурсе стартапов «Точка роста-2026»! Это невероятное достижение, которое наполняет наши сердца гордостью и радостью! На торжественной церемонии награждения мы не просто получили диплом победителя, а ещё одно подтверждение высочайшего качества нашего дела и уникальной продукции. Это доказательство того, что наша страсть, наша лю-

бовь к сыроварению — это настоящая, мощная точка притяжения, способная вдохновлять и объединять! «Точка роста» для нас — не просто конкурс, это платформа для смелых идей, для тех, кто верит в свой продукт и готов развиваться. И мы доказали, что наша сыроварня — это именно такая точка роста для Костромы!»

Юлия Иванова,
студия «АБВГДейка»:

«Наш центр стал бронзовым призёром конкурса бизнес-стартапов «Точка роста» и обладателем приза зрительских симпатий! Спасибо

каждому, кто голосовал за нас, отправлял сообщения, делился публикациями, рассказывал о нас друзьям и знакомым. Спасибо родителям, которые доверяют нам самое дорогое — своих детей. Спасибо моей команде. Людям, которые каждый день работают не по инструкции, а по любви. Без вас не было бы ни этого результата, ни самой «АБВГДейки». Отдельные слова благодарности организаторам конкурса, членам жюри и партнёрам проекта за высокую оценку нашей работы, внимание к социальным инициативам и замечательные подарки для участников».



Уважаемые партнеры и члены жюри конкурса «Точка роста», искренне благодарю вас за поддержку проекта, за ежегодное плодотворное сотрудничество! Я верю в сохранение сложившихся деловых и дружеских отношений! Желаю динамичного развития, успехов и новых вершин в ваших проектах и бизнесе!

С уважением **Марина Ефимова**,
ген. директор и главный редактор журнала
«Бизнес-журнал. Люди дела».



Олег Болоховец,
глава г. Костромы



Николай Новожилов,
управляющий Костромским
отделением ПАО Сбербанк



Дмитрий Аббакумов,
председатель жюри Конкурса,
директор сети магазинов «Леонардо»,
председатель Костромского
отделения «Деловой России»



Алексей Ситников,
депутат Государственной
Думы РФ



Александр Борисов, директор
«Высшей ИТ-школы КГУ»



Светлана Князева,
директор ОТРК «Русь»

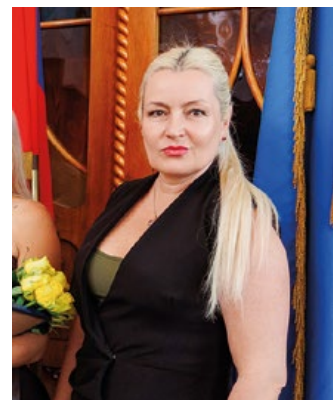


Екатерина Тихомирова,
директор ООО «Легор
Гальваника»



Александр Глебов,
уполномоченный
по правам предпри-
нимателей Костром-
ской области

Екатерина Луканина,
руководитель
«Костромской
Прянишной»



Татьяна Михальцова,
генеральный директор
«МТ-групп», кафе «Мидий-
ный двор», банного ком-
плекса «Клинвуд»



Юлия Малова, руководи-
тель «Центра Бухгалтерии
Юлии Маловой»



Алексей Богомолов, гене-
ральный директор медиа-
холдинга «Авангард»

Елена Тощакова,
директор
мебельной
компании
«ПАЛАЦЦО»



Валерий Кучин, генеральный
директор Гарантийного фонда
поддержки предпринимателей



Юрий Смирнов,
директор строительной
компании «Кайлас»

Артем Суров,
компания «Суров
Финанс»

Ольга Башкова,
директор кафе
«Модерн»



Иван Сарафанов,
директор новостного портала «K1NEWS»
Айгуль Саидова,
директор SMM-агентства «ЕСТЬ КОНТАКТ»



Уникальный грузинский вечер

26 июня 2026 года состоялось культурное событие в Костроме в рамках Года единства народов России.

Творческий, музыкальный и гастрономический вечер «Душа Грузии в сердце России».

Лучший лирический тенор Грузии, финалист шоу «Голос», хедлайнер главной сцены Георгий Меликишвили подарил гостям вечера незабываемое исполнение грузинских, русских, испанских и итальянских композиций!

Это красивый вечер, где впервые в одном пространстве слились три вида искусства: живопись, гастрономия и музыка. Гости оказались в окружении подлинных полотен Зураба Церетели и других маститых художников в картинной галерее Костромского музея-заповедника.

Ключевой момент вечера — эксклюзивная дегустация авторских вин Зураба Церетели, которые редко покидают пределы мастерской. Специально для гостей шеф-повар разработал изысканный грузинский фуршет, гармонично дополняющий каждый вид вина.



ОРГАНИЗАТОРЫ МЕРОПРИЯТИЯ:

Костромское отделение
Грузинской национально-
культурной автономии,
Председатель Левани Тодадзе

КРО ООО «Деловая Россия»,
Председатель Дмитрий Аббакумов

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ

**ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**
КОСТРОМСКОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

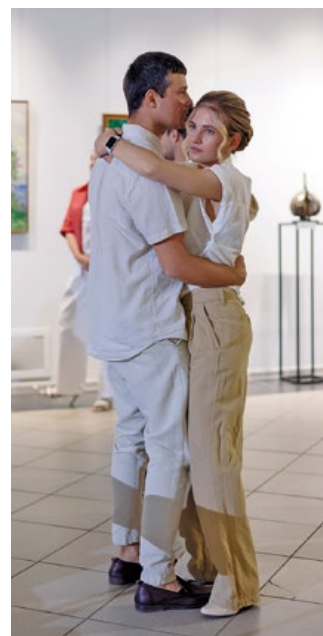


ПАРТНЕРЫ:

Стратегический партнер: Сбер Первый.
«ЕвроАвто-Кострома» — автосервис и запчасти.
Клиника ветеринарной медицины «КВМ» в Костроме.
ТЦ «Шкатулка».



ТЦ Шкатулка





ПОХОД – это проверенный способ перезагрузиться, расширить свои горизонты и почувствовать себя живым. И неважно, идёте ли вы в недельный маршрут по Кавказу или на выходные в ближайший лес – эффект будет. Именно поэтому КРО ООО «Деловая

Россия» ежегодно ходит в поход: байдарки, игры, песни у костра. Нас было 95 человек.

В походе учишься любоваться простыми вещами: деревьями, цветами, рекой, бескрайними полями – в любое время суток. Знакомые пейзажи раскрываются с другой сто-

роны. А в некоторых локациях окружающий мир выглядит настолько фантастическим, что хочется остановиться и рассматривать его беспрерывно.

Можно с уверенностью сказать, что природа – лучшее лекарство от всех стрессов и депрессий.







«Вкус как раньше»

Владислав ДЬЯКОНОВ давно и прочно стоит на ногах: его основной бизнес устойчив и не требует постоянного включения. Освободившееся время он решил посвятить тому, что любил всегда, — гастрономии. За плечами у него профильное образование технолога общественного питания и опыт работы в одном из лучших ресторанов Костромы 1990-х. Так появился проект «Вкус как раньше» — ремесленное производство, где колбасу делают по старым рецептурам, без добавок и с единственной миссией: безопасно и вкусно. О пути настройки, сложностях с сырьем и мечте создать интерактивное гастрономическое пространство — в откровенном разговоре.

— Как вы пришли к колбасному производству?

— Компания «ЦентрКасс» как была, так и осталась, я продолжаю быть учредителем. Но бизнес устойчивый, работает самостоятельно, у меня появилось больше свободного времени. Решил направить его в то, что по-настоящему люблю. Мое первое образование — технология организации общественного питания. В девяностые, после техникума, полтора года отработал в ресторане «Центральный», одном из лучших тогда в Костроме. Я понимаю технологические процессы. Это не пальцем в небо.

— Что из предыдущего опыта пригодилось, а чему пришлось учиться заново?

— Главное правило — никогда не сдаваться. Путь первоначальных настроек всегда тернистый, важно проявить терпение. Самое сложное — выстроить технологические процессы. Я занимался всем сам: от технологических карт до запуска оборудования. Все делаю своими руками.

— Почему именно колбасы?

— Образование и любовь к кулинарии. Я и сам люблю вкусно поесть. Если сформулировать миссию коротко — хочу, чтобы было безопасно и вкусно. У меня есть определенный уровень достатка, я не ставлю задачу купить квартиру или машину. Мне важно, чтобы люди сказали: «Да, это как раньше». Отсюда и рабочее название проекта — «Вкус как раньше». Высшая оценка — когда человек возвращается и говорит: «Хочу купить еще».

— В чём ваше преимущество? Рынок колбас широк.

— Мы не стремимся встать на полки федеральных сетей. Задача не связана с глобализацией. Есть идея создать некое интерактивное пространство, где костромичи и гости города смогут попробовать то, что нигде больше не попробуют. Возможно, дегустации, может быть, с элементами участия в процессе. Сейчас первоначальный этап — отработаем рецептуры, формируем костяковой ассортимент.

— Сложно ли найти хорошее сырьё?

— С сырьем, действительно, проблемы. Мясо на рынке не всегда соответствует ожиданиям. Пробовали продукцию разных поставщиков — иногда колбаса просто не получалась, мясо пускало воду. Есть желание наладить связи с местными фермерскими хозяй-



ствами. Потому что если первоначальное сырье плохое, ждать хорошей колбасы глупо.

— Сейчас востребован формат здоровой пищи. Вызывает ли это какие-то трудности?

— Я делаю акцент именно на безопасность и вкус. Например, куриная колбаса — там ничего, кроме грудки. Срок хранения — всего пять-семь дней. Никаких добавок, продлевающих срок. Небольшие партии, которые быстро продаются: сегодня сделали — завтра купили. Оборудование современное, весь цикл программируется: температура внутри продукта, влажность, время варки и копчения. Копчение — на натуральной щепе, дымогенераторы, никакого искусственного дыма. Важно найти баланс, чтобы колбаса не была пересушенной или сырой. Процесс сложный, но когда пройден — дальше уже просто.

— Трудно ли выдерживать баланс цены и качества?

— Я не стремлюсь продавать дешево. Необходимо понимать: если килограмм мяса стоит пятьсот рублей, колбаса не может стоить триста и при этом состоять из мяса. В себестоимости львиную долю занимают человеческий труд и электроэнергия. Мы ориентируемся на здравомыслящего потребителя, который выбирает безопасное и здоровое питание. При этом цена, например, на докторскую колбасу — в том же диапазоне, что и у других производителей. Не заоблачная. За счет того что проект ремесленный, мы можем держать конкурентоспособную цену без ухудшения качества.

— Где можно найти ваш продукт?

— Пока нигде. Проекту всего три месяца, сейчас мы набираем рецептуру и изучаем спрос. У нас большая база контактов через компанию «ЦентрКасс». Приезжаем на предприятия, проводим дегустации и предлагаем продукт. Люди пробуют, говорят честно: «солонатово», «сыротово» — это помогает настраивать рецептуру. В дальнейшем планируем создать то самое интерактивное пространство, о котором я говорил. Возможно, начнем с маленького магазинчика.

Заказы принимаем по тел.:

+7 (910) 660 8218, +7 (995) 773 7979



«Счастье ждет меня дома»

В августе Дмитрий АББАКУМОВ, известный костромской предприниматель и общественный деятель, отметит 45-летний юбилей. Мы встретились с ним за чашкой кофе, чтобы оглянуться на пройденный им путь. Не итоги подвести, нет, а выделить главное — то, что для этого интересного человека остается ценным и важным все эти годы.

— Дмитрий Геннадьевич, давайте накануне юбилея поговорим о главах вашей насыщенной истории?

— Главы — это для книги. А у меня настоящая жизнь. И каждый ее этап для меня дорог. Первый — это период

с моих 14 до 20 лет. В середине 90-х, когда мои сверстники просто учились в школе, я уже стал предпринимателем. Я торговал книгами на развалах. Резко повзрослел. Конкурентный рынок, свои деньги. Выживал за счет трудолюбия и умения общаться. Мог продать что угодно кому угодно. И именно в тот период я познакомился с Элиной, которая потом стала моей женой и матерью моих детей. Прекрасное было время! Ни претензий, ни сожалений к нему у меня нет. Все было замечательно. Завершился мой первый этап в конце 90-х естественным переходом в компанию «Леонардо».

— **И начался второй этап вашей жизни...**

— Да, золотой век, наверное. Рост компании, масшта-

бирование. Мы открыли книжные магазины нашей сети во всех районах Костромы, вышли на область: в Волгореченск, Буй, Нерехту. Параллельно росла наша семья. В 2003-м родился Никита, в 2006-м — Настя. Я был активный молодой отец и предприниматель. Жил этим бизнесом, горел им. Интересовался общественной, политической ситуацией в стране, в нашем регионе.

— **Именно в тот период произошла история с Торговыми рядами, о которой до сих пор вспоминают костромские предприниматели?**

— О, это была эпическая история 2008–2009 годов. У арендаторов хотели отнять Торговые ряды. Я возглавил борьбу за отстаивание интересов 248 предпринимателей. Огромное количество людей зависело от этих точек. Год мы «воевали» и в итоге победили. Добились справедливости! Главное — нам удалось вернуть имущественный комплекс в 40 тысяч квадратных метров в центре города в собственность региона. Сейчас он приносит больше 130 миллионов рублей ежегодно в региональный бюджет. За 17 лет это более 2 миллиардов. Неплохая такая инвестиция в социальную ответственность получилась.

Именно после этой борьбы у меня появился общественно-политический капитал. Мне было 29 лет, и я стал самым молодым депутатом Костромской областной думы в ее истории. Мне доверили возглавить региональное отделение общественной организации «Деловая Россия», потому что федеральный центр видел нашу эффективность. И до сих пор я остаюсь





руководителем костромских «делороссов» и счастлив, что это общество настоящих единомышленников. А в 2018 году я стал координатором нашей организации по Центральному федеральному округу. Делюсь опытом, участвую в крупных бизнес-форумах, налаживаю новые связи.

— **Но вернемся к этапам вашей жизни. 2010-е остались позади, а в новом десятилетии изменился ландшафт бизнеса. Не просто конкуренция выросла — переписали правила игры...**

— Абсолютно. Десятые годы — это становление и стабильность, а двадцатые... Нынешний период ознаменован «похоронами» традиционного российского бизнеса во многих сферах. Его заменяют платформы и маркетплейсы. Процесс идет, он не остановится, и жертв будет много. Истории бизнесов, которые были на слуху десятилетиями, кончаются.

Посмотрите на нашем примере. В начале нулевых мы продавали в Костроме 50–60 тысяч книг в месяц, сейчас — тысячи три. Книг меньше покупать не стали, читать не бросили. Их стали покупать через маркетплейсы. Почему? Потому что книга — это информация. Тебе не нужно щупать бумагу, смотреть на шелкографию. Автор, название, цена — клик. Рынок бумажных книг просто исчез буквально за пять-семь лет. Сейчас то же самое происходит с канцелярским рынком, одеждой, обувью и многими другими отраслями. 60% продаж товаров уходит в онлайн. В торговле больше нет места

традиционным компаниям. От них останется одна десятая. Остальные закроются. Осознать это страшно, сделать ничего нельзя. Это политика государства: уходите, ваше время вышло.

— **Но вы нашли для себя новую сферу приложения энергии.**

— Да, у меня возникла потребность передавать знания, и, очевидно что у меня это получается. Есть форматы «Бизнес-ментор», «Бизнес-джуниор». Консультируем конкретные компании, проводим бизнес-мероприятия.

— **Откуда черпаете вдохновение? Где та «батарейка», что вас подпитывает?**

— Моя семья — моя огромная сила. Честно, не знаю, где люди, у которых ее нет, берут заряд. Мне невероятно повезло встретить Элю! В двадцать лет невозможно просчитать, как человек поведет себя в разных ситуациях. Это лотерея, жребий, судьба. И нам выпал счастливый билет. Когда вы оба проходите через любые сложные ситуации достойно, возникает невероятное единение. Не просто любовь мальчика и девочки — а партнерство личностей. Это совсем другой уровень отношений!

Я очень горд и счастлив за Элю. Она много лет была как будто в тени моей публичности, как будто на вторых ролях. Это, конечно, не так, но внешне так казалось кому-то. Эля всегда была моим тылом. Десять лет в декретах, один ребенок за другим. Никаких нянь, только сама. Потом вышла в нашу семейную компанию «Леонардо»

в самое сложное время, когда традиционные продажи начали обваливаться, взяла на себя самый сложный участок работы. А сейчас она в собственном плавании — у нее свой салон красоты «Idol face» на ул. Ивана Сусанина, 41. Я вижу, как она там расправляет крылья, как к ней тянутся люди.

— **Вашу семью нельзя назвать тихой гаванью. В ней такая движуха!**

— У нас многодетная семья: два сына и дочь. Каждый талантлив по-своему, причем таланты полярные. Старший, Никита, — аналитик, полиглот, владеет тремя языками помимо русского. Работает бизнес-аналитиком в крупной консалтинговой компании.

Дочь Настя — абсолютная творческая единица. Она прошла свой институт благородных девиц: танцы, пение, рисование. Сейчас учится в Москве в Высшей школе эко-

номики на 3D-дизайне и анимации. Заканчивает второй курс, одна из лучших на потоке. Мечтает создать свою анимационную студию уровня «Pixar». Амбиции космические, и я ей желаю этого от всей души. Пусть гремит на весь мир.

А младший, Артем, — еще школьник, но у него в 14 лет уже золотые руки и какая-то особая концентрация. Может два часа стоять и готовить. Ничего у него не убежит, не сгорит, и всегда получается вкусно. А еще он у нас занимается столярным делом и уже зарекомендовал себя как классный пармейстер.

— **Не потеряли связь, когда старшие уехали в Москву?**

— Каждый вечер мы созваниваемся по видеосвязи. Делимся итогами дня, обсуждаем, у кого какие дела были, кто какую задачу закрыл, что нового узнал. Физи-

чески между нами сотни километров, но эмоционально мы стали даже ближе. Мы слушаем детей, они делятся своими студенческими и рабочими победами. Это такая мощная психологическая поддержка. Я знаю, что случись что — через пять минут вся эта цепочка придет в движение.

— **Ну и напоследок пять блиц-вопросов. Что для вас счастье?**

— Благополучие семьи. Точка.

— **Человек, которому хочется сказать спасибо за всё?**

— Два человека: мама и жена.

— **Если бы машину времени изобрели, что бы подправили в своей жизни?**

— Купил бы биткоины на старте. Прогнал бы давно. Так банально. (Смеется.) А глобально — мой путь такой, какой есть. Менять в нем ничего не стал бы.

— **Верите в высшие силы?**

— Я не воцерковленный человек. Но я верю в концепцию сверхразума. Человечество не могло случиться по ошибке, по случайности. Дарвинская теория про рыбу, вышедшую на берег, мне не близка. Нет, было внешнее вмешательство. И у каждого внутри есть элемент этой силы, душа. Ты всегда понимаешь нутром, добро творишь или зло. Это не от воспитания идет, оно глубже прописано.

— **Самая безумная мечта?**

— У меня нет мечты купить остров или полететь на Марс. Моя самая большая, самая отчаянная мечта — чтобы скорее наступил мир. Может, это звучит пафосно, но это правда. Это нужно всем: нам, детям, старшему поколению... ◆



Вдохнуть недостающее

До того как запустить собственный парфюмерный проект, Вероника ХАБИБУЛИНА больше пятнадцати лет проработала в индустрии нижнего белья. Она хорошо изучила женскую аудиторию и знает: удовольствие часто приносят вещи, скрытые от посторонних глаз. Когда в 2014 году из-за кризиса доходы упали, пришло понимание: пора вкладывать в себя и в то, что умеешь. Так звезды сошлись на селективных ароматах — и появился бренд S Parfum&Cosmetics, построенный на глубоком понимании клиента. О том, почему парфюм не должен звучать плоско, как огород спасает от тревог и чем пахнет сама компания, мы поговорили с Вероникой.

— Как вы пришли в парфюмерный бизнес?

— Я много лет работала в индустрии нижнего белья и хорошо знаю женскую аудиторию: когда покупаешь то, что никто не видит, а удовольствие получаешь колоссальное, — это особая магия. Парфюм работает точно так же. После декрета, в 2014-м, доходы просели, начались сокращения. Я поняла: вкладывать надо в себя. Так родилась идея нашего проекта.

— Как формируете ассортимент? Ориентируетесь на личный вкус?

— Ни в коем случае. Парфюм закрывает определённые потребности и наши внутренние «боли». Кто-то силен в карьере, но в личной жизни хочет больше нежности; кому-то не хватает энергии. Ароматы воздействуют невербально и очень быстро. Когда грустно — хочется сладкого, точно так же и с запахом: это мощный ресурс и дофамин.

— Изменились ли вкусы костричичей за 10 лет?

— Очень сильно. Раньше выбирали простые цитрусовые композиции или массовые ароматы. Сейчас мы помогаем людям открывать нишевые, селективные коллекции. В отличие от перегруженных масс-маркет-композиций, селективные ароматы — живые, они утонченно звучат и подстраиваются под индивидуальную химию кожи. Парфюм способен на очень личные истории — даже на престижных конкурсах сегодня побеждают запахи, возвращающие в счастливое детство.

— В чем ваше преимущество на рынке?

— В сегодняшних реалиях мы опираемся на гибкость и прямые поставки с завода в Казахстане: сырье используется европейское, а цена остается доступной. Мы не закладываем в стоимость затраты на пафосную упаковку или рекламу мировых концернов — наша философия заключается в том, чтобы дать отличный парфюм без лишних переплат.

— Приходилось принимать тяжелые решения?

— Сейчас время гибких решений и перемен. В этом году у меня появился загородный дом, я увлеклась садоводством. Раньше переживала из-за каждого экономического виража, а теперь отпустила ситуацию: на грядки я могу повлиять, на глобальную макроэкономику — нет. Дополнительная налоговая нагрузка — общая боль

для бизнеса, но огород отлично спасает от лишних тревог. Это честное дело: поленишься — урожая не будет.

— Что ищете в сотрудниках?

— Энтузиазм и вовлеченность. Научить продавать можно, но если человеку искренне не интересен продукт, магии не случится. Я и сама в своё время работала так, будто магазин — мой собственный. Наша команда из 20 профессионалов разделяет этот подход: живой интерес к человеку всегда важнее сухих методичек.

— Как подбираете аромат клиенту?

— Мы можем составить настоящий парфюмерный портрет: учитываем ритм жизни, увлечения и даже характер. Правильный аромат должен заполнить недостающий «кубик» в образе. Например, если не хватает романтики и тепла — беспроектным вариантом станет ваниль, которая гармонично раскрывается и на женщинах, и на мужчинах.

— Какой аромат у вашей компании?

— Молекулярный. Такие композиции на каждом раскрываются уникально, подчеркивая индивидуальность. К нам заходят совершенно разные гости — от уставших за неделю мам до занятых врачей и учителей, — но уходят всегда под впечатлением. Мы работаем, как точная молекула: дополняем то, чего человеку не хватает для ресурсного состояния.

— Где отдыхаете душой?

— Предприниматель не должен работать 24/7 — важно видеть ситуацию на шаг вперёд. Меня наполняют семья, медитации и работа на земле. На грядках нет никакой фальши: ты такой, какой есть, и это дает мощный ресурс.

— Что до сих пор удивляет в мире ароматов?

— Каждый раз новинки поражают воображение. Синтезируются невероятно чистые ноты! В Европе, например, сейчас большой тренд на необычные растительные аккорды: сельдерей, лук-порей, брокколи. Возможно, именно поэтому меня так тянет к собственному огороду.



Аренда без страха: как арендатору не платить за чужие ошибки

Сегодня мы подготовили материал о юридических рисках при аренде коммерческой недвижимости. Ошибки на этапе въезда и подписания договора могут стоить бизнеса, и мы разберем, как этого избежать, на реальных кейсах.

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ ПРИ ВЪЕЗДЕ И ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА

- **Юридическая «чистота» объекта:** главный риск — аренда у лица, которое не имеет права сдавать помещение. Обязательно потребуйте свежую выписку из ЕГРН, чтобы убедиться в собственнике. Если арендодатель — не собственник, проверьте всю цепочку прав и письменное согласие собственника на субаренду.
- **«Типовой» договор из интернета:** скачанные шаблоны не учитывают специфику вашего бизнеса и почти всегда защищают интересы арендодателя.
- **Финансовые условия и платежи:** в договоре могут быть скрытые платежи (эксплуатационные сборы, маркетинговые отчисления). Внимательно изучите, что входит в арендную плату, и пропишите механизм ее пересмотра.

Помните: юридическая безопасность начинается до того, как вы заедете в помещение. Детальная проверка и профессионально составленный договор — это инвестиция в защиту вашего бизнеса.

Кейсы из нашей практики:

как подрядчик вместо устранения дефектов подал в суд за «дополнительные» работы

Предприниматель Н. планировал открыть магазин и заключил договор подряда на ремонт помещения. Стоимость работ была согласована и полностью оплачена. Однако подрядчик сорвал сроки, а качество работ оставляло желать лучшего — магазин не мог открыться к назначенной дате.

Клиент направил претензию с требованием устранить недостатки. Вместо этого он получил исковое заявление: подрядчик требовал доплатить несколько сотен тысяч за электромонтажные работы, якобы согласован-

ные устно, утверждая, что все полученные деньги уже потрачены на материалы.

Как мы защитились:

- ★ Доказали, что допробы не согласовывались письменно. Подрядчик не уведомил заказчика о необходимости дополнительных работ и не получил письменного согласия (ст. 743 ГК РФ) — подписи заказчика нет.
- ★ Показали, что чеки не подтверждают использование материалов именно в этом помещении.
- ★ Предоставили доказательства, подтверждающие, что часть работ мы доделывали сами, — значит, спорные работы не выполнялись.

Таким образом, иск подрядчика был признан необоснованным, а требование о взыскании денежных средств отклонено.

Этот кейс — яркий пример: своевременная фиксация недостатков, экспертиза и грамотная встречная позиция превращают недобросовестного подрядчика из истца в ответчика.

Помните: суд оценивает не эмоции, а документы. Чем больше у вас двусторонних подписанных бумаг с четкими условиями, тем выше шанс, что недобросовестный подрядчик уйдет ни с чем. А если вам пришлось доделывать за него — сохраняйте все чеки и договоры с новыми подрядчиками: это станет вашим главным доказательством в суде.

Пожар в арендованном помещении — бремя доказывания и распределение рисков между арендатором и арендодателем

В ПРАКТИКЕ хозяйствующих субъектов нередки случаи, когда реализация предпринимательского проекта осложняется обстоятельствами непреодолимой силы или чрезвычайными событиями. Особую сложность представляет ситуация пожара в арендованном помещении, поскольку возникает комплекс взаимосвязанных вопросов: кто несет ответственность за причиненный ущерб, как распределяется бремя доказывания и какое значение имеют результаты пожарно-технической экспертизы.

Наш клиент (арендатор) арендовал нежилое помещение для размещения магазина одежды. После завершения ремонтных работ и открытия торговой точки



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



В РАМКАХ ЗАКОНА
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

в ночное время суток в помещении произошел пожар, в результате которого полностью уничтожен товарный запас, а также причинены повреждения самому объекту аренды.

Арендодатель, руководствуясь позицией, что арендатор как лицо, непосредственно осуществляющее пользование помещением, обязан нести ответственность за его сохранность, предъявил требование о возмещении полной стоимости восстановительного ремонта.

Развитие фактических обстоятельств дела позволило выявить дополнительные юридически значимые детали. В ходе эксплуатации помещения арендатор использовал отопительную систему по прямому назначению – производил топку. Однако в силу конструктивного дефекта, допущенного при замене печного оборудования несколькими годами ранее, часть дымоходной трубы была оставлена в межстенном пространстве. При топке через этот не удаленный фрагмент вылетали искры, что в конечном счете привело к возгоранию товара и повреждению помещения.

Таким образом, причиной пожара явился скрытый недостаток переданного в аренду имущества, о котором арендатор не знал и не мог знать при должной осмотрительности. Данное обстоятельство принципиально меняет распределение ответственности: арендодатель, как собственник, обязанный обеспечивать безопасное состояние инженерных систем (статья 210 ГК РФ), не выполнил эту обязанность, что исключает вину арендатора.

Для обоснования размера собственных убытков (уничтоженный товарный запас) арендатор инициировал проведение товароведческой экспертизы. Экспертом была определена рыночная стоимость сгоревшей одежды на момент пожара. Параллельно в суд были представлены первичные учетные документы.

Совокупность этих доказательств позволила сформировать четкий и непротиворечивый расчет ущерба, исключающий сомнения в его размере.

Иск арендатора о взыскании стоимости утраченного товара был удовлетворен судом в полном объеме – с арендодателя взыскано более 1 000 000 рублей. Суд исходил из того, что:

- ★ причиной пожара стал именно скрытый недостаток оборудования, предоставленного арендодателем;
- ★ арендатор надлежащим образом исполнял обязанности по эксплуатации системы отопления;
- ★ размер убытков подтвержден надлежащими доказательствами.

Требования арендодателя о возмещении стоимости ремонта помещения были отклонены, поскольку вред имуществу арендодателя возник вследствие его собственных действий (ненадлежащее переоборудование системы).

Ключевое значение для разрешения спора имеет установление причины пожара и виновного лица. Ответственность арендатора за пожар возникает исключительно при условии доказанности причинно-следственной связи между его действиями (или бездействием) и наступившими последствиями.

Судебная практика исходит из того, что обеспечение выполнения требований пожарной безопасности вхо-

дит в обязанности как арендодателя, так и арендатора. Ответственность за нарушение правил пожарной безопасности возлагается на них в зависимости от того, чье противоправное, виновное действие (бездействие) образует состав правонарушения.

Приведенный кейс демонстрирует, что сам по себе факт нахождения имущества в пользовании арендатора не является безусловным основанием для возложения на него ответственности за ущерб от пожара. В случае, когда экспертиза указывает на конструктивные недостатки помещения или оборудования, предоставленного арендодателем, требования о возмещении ущерба признаются необоснованными.

Для арендаторов рекомендуем:

- ★ фиксировать техническое состояние инженерных систем и оборудования при приемке помещения;
- ★ в случае пожара незамедлительно инициировать проведение независимой пожарно-технической экспертизы;
- ★ сохранять все документы, подтверждающие надлежащее исполнение обязанностей по соблюдению правил пожарной безопасности.

Для арендодателей – обеспечивать надлежащее техническое состояние сдаваемого в аренду имущества, поскольку передача объекта с конструктивными недостатками влечет риск возложения ответственности за последствия пожара на собственника.

В судебной практике нередко арендаторы ограничиваются пассивной защитой против требований арендодателя, упуская возможность взыскать свои собственные потери. Однако при грамотной правовой позиции и сборе всех доказательств (заключения экспертов, документы, фото- и видеотекстовые материалы) можно не только отбить необоснованные претензии, но и полностью компенсировать свой ущерб.

Отколы напольной плитки при возврате арендованного помещения — нормальный износ или вина арендатора?

ОДНИМ из наиболее частых споров между арендатором и арендодателем является определение границ допустимого износа имущества. Закон предписывает арендатору вернуть объект в том состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа (статья 622 ГК РФ). Однако на практике грань между «естественным ухудшением» и «повреждением, подлежащим возмещению» зачастую размыта, что порождает судебные разбирательства.

В представленном кейсе мы рассмотрим ситуацию, когда арендодатель попытался взыскать значительную сумму за дефекты напольного покрытия, но арендатор смог доказать обратное.

Между сторонами был заключен договор аренды нежилого помещения для размещения магазина строительных материалов. Срок аренды истек, арендатор в установленном порядке передал помещение по акту приема-передачи. Спустя непродолжительное время

арендодатель направил претензию, в которой указал, что на напольной плитке в торговом зале обнаружены многочисленные сколы. Стоимость восстановительного ремонта, по оценке арендодателя, составила несколько сотен тысяч рублей. Арендодатель настаивал на том, что арендатор обязан возместить ущерб, поскольку помещение возвращено не в том виде, в котором было принято, а повреждения возникли в период его использования.

Арендатор не оспаривал факт наличия дефектов плитки, однако категорически отрицал свою вину. Ключевым доводом стало то, что помещение использовалось по прямому назначению – для розничной торговли строительными материалами, что предполагает регулярное перемещение тяжелых товаров и погрузочно-разгрузочные работы. Подобная эксплуатация не выходит за рамки обычной для данного типа деятельности.

В силу статьи 210 ГК РФ бремя содержания имущества лежит на собственнике, если иное не установлено договором. При этом арендатор обязан лишь поддерживать имущество в исправном состоянии и производить текущий ремонт (статья 616 ГК РФ), но не отвечает за недостатки, возникшие вследствие скрытых дефектов, заложенных при строительстве или ремонте.

Для установления причины разрушения плитки мы инициировали проведение судебной строительно-технической экспертизы. Эксперты исследовали качество укладки напольного покрытия, его соответствие строительным нормам и правилам.

Суд, оценив экспертное заключение, признал, что:

- ★ характер разрушения плитки объективно связан с изначальным браком укладки, а не с интенсивностью или способом эксплуатации арендатором;
- ★ арендатор использовал помещение обычным для торговли строительными материалами образом, что не выходит за рамки нормальной нагрузки на пол;
- ★ причинно-следственная связь между действиями арендатора и возникшими повреждениями отсутствует.

Суд, оценив заключение экспертизы в совокупности с иными доказательствами, пришел к выводу, что арендатор не нарушал правил эксплуатации помещения, а выявленные повреждения являются следствием некачественного ремонта, произведенного самим арендодателем или его подрядчиками до передачи имущества в аренду. Следовательно, данные дефекты относятся к категории нормального износа, усугубленного скрытыми конструктивными недостатками.

В удовлетворении исковых требований арендодателя о взыскании стоимости ремонта было отказано в полном объеме. Дело завершилось выигрышем арендатора.

Данный пример наглядно иллюстрирует важный правовой принцип: сам по себе факт пользования помещением и последующего возврата его с повреждениями не является безусловным основанием для возложения ответственности на арендатора. Арендодатель обязан доказать, что ущерб возник именно вследствие виновных действий (или бездействия) арендатора, а не из-за недостатков, заложенных в имуществе до его передачи.

Повреждение арендованного имущества при разгрузке — обоснованность требований арендодателя и принцип разумности при определении ущерба

ПРАКТИКА арендных отношений нередко случается, когда незначительные повреждения отделки или элементов помещения становятся поводом для завышенных имущественных претензий. Арендодатели нередко используют любые дефекты для получения компенсации, существенно превышающей реальную стоимость устранения. В данном кейсе мы разберем ситуацию, где арендатор, допустив локальные повреждения двери и стены, смог снизить размер предъявленных требований в несколько раз, доказав необоснованность замены двери и капитального ремонта всего помещения.

Арендатор использовал помещение для складских и торговых целей. При проведении разгрузочных работ работниками арендатора была повреждена входная дверь (разбито стекло, царапины) и часть стены рядом с дверным проемом (сколы штукатурки).

По окончании срока аренды при возврате помещения арендодатель зафиксировал дефекты и предъявил иск о возмещении убытков. Согласно представленной арендодателем смете, дверь подлежит полной замене, а стена — ремонту с восстановлением всего участка и покраской всех стен помещения. Общая сумма иска составила несколько сотен тысяч рублей, причем значительная часть приходилась на стоимость новой двери импортного производства и демонтажно-монтажные работы.

Арендатор не отрицал факт повреждения имущества, но оспаривал размер убытков. В силу статьи 15 ГК РФ возмещению подлежат реальный ущерб и упущенная выгода, при этом реальный ущерб определяется как расходы, которые лицо должно будет произвести для восстановления нарушенного права.

Ключевым нашим доводом стало то, что замена двери не является единственным и обязательным способом устранения повреждений. Ремонт двери (замена стекла) способен полностью восстановить ее эксплуатационные и эстетические свойства при значительно меньших затратах. Арендодатель не обосновал невозможность ремонта, а требование замены фактически вело к его неосновательному обогащению за счет арендатора.

Арендные отношения — это партнерство, а не игра в одни ворота. Закон защищает добросовестного арендатора не меньше, чем собственника. Не бойтесь отстаивать свои права: судебная система при правильной правовой позиции и сборе доказательств становится на сторону фактов, а не на сторону формального владельца.

С нашей помощью арендатор провел собственное исследование:

- ★ обратился в несколько специализированных компаний, занимающихся ремонтом металлических дверей, и получил коммерческие предложения с ценами на ремонтные работы — сумма оказалась в 5–6 раз ниже стоимости новой двери с установкой;
- ★ заказал локальную смету на ремонт стены только в месте повреждения, а не на все стены помещения.

Также мы указали, что требование о ремонте всех стен помещения безосновательно, поскольку повреждение носило локальный характер, а косметический ремонт всей поверхности не является необходимым и прямо не связан с причиненным вредом.

Суд, оценив представленные доказательства, заключил:

- ★ экспертное заключение арендодателя было признано необоснованным в части необходимости полной замены двери, так как ремонт двери является технически возможным и экономически целесообразным;
- ★ размер ущерба за ремонт стены снижен до стоимости локального восстановления, без учета полной перекраски всех стен помещения;
- ★ общая сумма взыскания уменьшена более чем в 4 раза по сравнению с первоначальными требованиями.

Суд применил принцип разумности и справедливости, отметив, что возмещение убытков не должно ставить целью обогащение потерпевшего, а лишь восстановление его положения, существовавшего до правонарушения.

Данный кейс показывает, что грамотное оспаривание размера ущерба, подкрепленное реальными расчетами и ссылками на техническую возможность ремонта, позволяет арендатору избежать необоснованных финансовых потерь даже при очевидной вине в повреждении имущества.

Подводя черту под серией рассмотренных кейсов, можно с уверенностью констатировать: арендатор в российском правовом поле обладает гораздо более сильным инструментарием защиты, чем принято считать. Вопреки распространенному стереотипу, что «пользователь всегда отвечает за всё», судебная практика последовательно исходит из принципов причинно-следственной связи, вины и разумного распределения бремени содержания имущества.

Успех в споре — это не удача, а результат системной работы: от грамотного договора до профессиональной экспертизы. Изучайте свои обязательства, знайте свои права и помните, что даже в сложной ситуации можно найти законный выход. ◆

Эксклюзивный организатор Премии

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ

**ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**

КОСТРОМСКОЕ
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

Генеральный партнер

Альфа Банк

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПРИЕМ ЗАЯВОК

на награждение региональной
премией общественных заслуг

«ПРИЗНАНИЕ. ГОРДОСТЬ. ПОЧЕТ»

Премия вручается людям, совершившим добрые дела
и реализующим социально значимые проекты,
внесшие значительный вклад в развитие региона

Для участия в Премии

передается материал на почту

deloros44@yandex.ru

до 2 ноября 2026 года,

в свободной форме (текстовой, фото, видео),
в электронном виде, в котором информируется
о содержании добрых дел и социально значимых проектах,
а также об их значимости
для жителей Костромской области

ЭТАЖИ

НАГАЗКИ МУЗЕЙ
ЦЕЛЕБНАЯ СИЛА ЛЬНА
ОДЕЖДА ИЗ ЛЬНА

КРОВЛЯ
ИЗОЛЯЦИЯ
РУССКАЯ КОМПАНИЯ

Коноваловы — текстильные фабриканты

Главными чертами «русского хозяина» середины и конца XIX века были семейные традиции и преемственность в ведении дел.

В НАЧАЛЕ ПУТИ

В 1901 году вышла в свет книга немецкого политэкономом Г. Шульца-Геверница «Очерки общественного хозяйства и экономической политики России». Автор ее имел возможность посетить Россию в 1892–1893 годах, где познакомился с рядом русских предпринимателей и определил, что успехи капиталистического производства этого времени можно связывать только с их деятельностью и определенным типом «русского хозяина».

Семейство фабрикантов Коноваловых принадлежало именно к такому типу. Создателем этой династии является отпущенный на свободу крестьянин Петр Кузьмич Коновалов. В 1812 году он открыл в деревне Бонячки Кинешемского уезда Костромской губернии (ныне — город Вичуга Ивановской области) небольшое предприятие по производству бумажной пряжи.

Производство постепенно расширялось и совершенствовалось. В 1830 году Петр Коновалов установил на фабрике конные приводы. Это позволило выпускать больше продукции, которая находила хороший сбыт в различных районах России и, в частности в Ростове, во Владимирской губернии и в Москве. За высокое качество выпускавшихся товаров в 1831 году



Прядильная фабрика в Бонячках «Товарищества мануфактур Ивана Коновалова с сыном».

фирма Коновалова была награждена большой серебряной медалью «За трудолюбие и искусство», а в 1833 году — золотой медалью. На мануфактурной выставке в 1843 году предприятие получило новую награду — право использовать государственный герб на вывесках фабрики и ее изделиях.

Петр Коновалов пользовался большим авторитетом в Кинешемском уезде, ибо развернутое им ткацкое производство способствовало росту благосостояния значительной части населения этого района. Вот что говорит о нем один из персонажей романа Мельникова-Печерского «В лесах»: «Выискался смысленный человек...,

Коноваловым прозывался, завел небольшое ткацкое заведение, с легкой руки его дело и пошло, и пошло. И разбогател народ. Побольше бы Коноваловых у нас было — хорошо народу бы жилось».

ПАР, ЭЛЕКТРИЧЕСТВО, ТЕЛЕФОН

Значительно расширилась фирма при сыне Петра Кузьмича — Александре Петровиче, который вступил во владение предприятием в 1849 году. Он постепенно пришел к выводу, что для дальнейшего развития необходимы технические усовершенствования, и в 1857 году заменил обслуживавший отделочные машины конный привод паровым двигателем. При фабрике был построен также отдельный корпус для механического ткацкого производства. На нем были установлены 84 станка при паровом двигателе в 25 лошадиных сил.

С этого времени деятельность фабрик и стала быстро расширяться, и в начале 1870-х годов в корпусе использовалось уже 813 механических станков. В 1870 году была построена новая фабрика в местечке Каменка, в 30 километрах от Бонячек. На ней был установлен паровой двигатель мощностью в 50 лошадиных сил.

Коновалов был одним из первых предпринимателей в России, который телефонизировал свои фабрики, соединив телефонной линией предприятия в Бонячках и в Каменке, в 1887 году — через пять лет после появления первых телефонов в Москве и Петербурге и за три года до создания телефонной связи в Японии. Фирма Коновалова продолжала получать награды за высокое качество выпускавшейся продукции, и в частности была удостоена похвального листа за мануфактурные изделия, а также награждена серебряной и золотой медалями. Коновалов принимал также активное участие в развитии железнодорожного транспорта. Он финансировал строительство железной дороги от Иваново-Вознесенска к Волге.

В 1889 году дело Петра и Александра Коноваловых продолжил сын последнего Иван Александрович. Но он больше прославился своими любовными похождениями и грандиозными кутежами, чем управлением производством на фабриках. Существует версия, что Иван Коновалов был прототипом купца Кнурова в пьесе А. Островского «Бесприданница». Большей частью Иван Коновалов разъезжал по ярмаркам и жил преимущественно в Москве. Поэтому управлением фабриками стал заниматься его сын Александр. Дело это оказалось ему по плечу, ибо он изучал текстильное дело за границей. Он учился в профессионально-технической школе прядения и ткачества в Мюльгаузене, в Герма-

нии, а затем стажировался на различных предприятиях в странах Западной Европы.

Вернувшись из-за рубежа, Александр Иванович Коновалов окружил себя талантливыми администраторами и начал вводить на своих предприятиях передовую по тем временам технику. В результате производство стало расширяться. Число ткацких станков было увеличено до 1126, а для отопления фабрик вместо дров стала применяться нефть.

В 1894 году была открыта еще одна крупная четырехэтажная бумагопрядильная фабрика, на которой были установлены 17 тысяч веретен. Через полгода их число достигло 35 тысяч, а еще через год — 43 тысяч.

На фабрике в Каменке вместо керосиновых ламп использовалось электричество. В 1912 году электричество освещало все фабричные здания, фабричный двор, казармы, больницу, лавку общества потребителей, фабричный клуб, ясли и прочее.

В освещении было задействовано 6800 лампочек накаливания и 78 дуговых фонарей разной мощности.

ЗАБОТИЛИСЬ О РАБОЧИХ

Эта сфера стала создаваться задолго до советской власти. И в известной степени ее масштабы на коноваловских фабриках были очень значительными. Сын основателя династии Александр Коновалов организовал снабжение своих фабричных лавок хлебом и крупами по низким ценам. Он построил также благоустроенные рабочие казармы с кухнями и вентиляторами на окнах.

С течением времени Коноваловы улучшали жилищные условия своих рабочих. В конце XIX века семейные рабочие размещались в казармах, где каждая семья занимала отдельную комнату. При казармах имелись кухни с печами и погребом. Жилые помещения были оснащены электрическим освещением, центральным отоплением и вентиляцией.



Два родовых дома фабрикантов Коноваловых.

Был создан рабочий поселок Сашино. В нем имелись 120 домиков, большая часть которых арендовалась рабочими. В арендную плату входили погашение стоимости дома, плата за аренду земли и страховка. Площадь домов составляла от 36 до 42 квадратных метров. Дома сдавались при условии, что их стоимость должна быть погашена в течение 12 лет, после чего помещение переходило в собственность арендаторов. Стоимость этих жилых строений составляла от 750 до 1200 рублей. Дома включали от 3 до 4 комнат и кухни. К ним примыкали сени, чулан и уборная. При каждом доме был разбит сад и огород. Деревья для сада рабочие получали бесплатно из фабричного питомника.

Коноваловы активно развивали производственно-техническое обучение для своих рабочих. В 1889 году было открыто ремесленное училище, где дети обучались для последующей работы на фабриках. Программа обучения включала не только практические занятия, но и общеобразовательные предметы. В их числе: русский язык, арифметика, черчение, физика и Закон Божий. В рабочем поселке Сашино была создана земская школа, половину денег на строительство которой выделила фирма Коноваловых. Близ каменской фабрики была также создана начальная школа. Фирма выделяла деньги на стипендии для обучающихся в средних и высших учебных заведениях. При фабрике в Бонячках существовала бесплатная библиотека-читальня.

Развиваемая фирмой социальная сфера включала также медицинское обслуживание. Была создана больница для рабочих и служащих фирмы, в которой имелись хирургическое, терапевтическое и сифилитическое отделения. Там имелись свето- и водолечебница, а также рентгеновский кабинет. Ежегодные расходы на больницу в 1912 году составляли от 65 до 70 тысяч рублей.

ДЕПУТАТ И МИНИСТР

Эта больница была создана при Александре Ивановиче Коновалове, который вообще отличался стремлением к улучшению условий труда и быта своих рабочих

и служащих, даже в ущерб финансовым показателям фирмы. Он вел очень умеренную жизнь, не сорил деньгами и не коллекционировал яхты, особняки и курорты. Зато средства на социальную сферу выделялись весьма значительные. Из-за этого норма прибыли на основной капитал была на фабриках Коновалова в 2–4 раза ниже, чем у остальных промышленников.

В 1900 году он ввел на своих фабриках 9-часовой рабочий день, отменил ночные смены, отказался от использования детского труда, повышал заработную плату наемным работникам. Патерналистская политика Коновалова привела к тому, что во время роста забастовочного движения на фабриках его Товарищества был гораздо более высокий уровень социальной стабильности, чем на других предприятиях отрасли.

В 1905 году Коновалов стал председателем Костромского комитета торговли и мануфактур и принял активное участие в политической жизни. В 1912 году он был избран депутатом IV Государственной думы, где стал одним из главных экспертов по проблемам экономической политики и по рабочему вопросу. Во время Февральской революции в качестве министра торговли и промышленности Коновалов вошел в состав Временного правительства. Когда к власти пришли большевики, он вместе с другими министрами был арестован и отправлен в Петропавловскую крепость. Впоследствии был освобожден и эмигрировал во Францию. Когда началась вторая мировая война, Коновалов уехал в США.

Представители русской промышленной династии Коноваловых добровольно осуществляли на практике принципы социал-демократии, которые в странах Запада проводились в жизнь почти исключительно в результате борьбы наемных работников с предпринимателями. Можно не сомневаться, что если бы не переворот в 1917 году, то социальная деятельность А. Коновалова способствовала бы широкому распространению этих принципов в российском обществе, тем более что он активно занимался политикой. Однако Александр Иванович Коновалов вынужденно эмигрировал и провел остаток жизни за границей. ◆



Общий вид больницы, родильного приюта и корпуса для врачей
«Товарищества мануфактур Ивана Коновалова с сыном».
Фото 1912 г.

ДЕТИ, МОРЕ И ВОЙНА.

Костромские юноши на флотах Великой Отечественной

В этом году День Военно-морского флота выпал на 26 июля (традиционно он празднуется в каждое последнее воскресенье этого месяца), и по этому поводу стоит упомянуть, что такой далёкий от морей и океанов регион, как Кострома, крепко связан с ними судьбами своих людей.

С XVIII века костромская земля щедро одаривает флот России адмиралами и первоклассными специалистами, а просторы морей и океанов всего мира бороздили её замечательные исследователи и учёные. Впрочем, речь пойдёт о куда более близком к нам событии — Великой Отечественной войне. Первый её год выдался особенно тяжёлым для СССР: были потеряны бесценные кадры как в армии и авиации, так и на флоте, возникла необходимость возместить ущерб, да ещё и в ускоренном темпе.

И вот, 25 мая 1942 года по приказу наркома ВМФ СССР адмирала Н. Г. Кузнецова на Соловецких островах в Белом море была создана школа юнг. Принято решение набирать новобранцев из числа юношей 15–16 лет с образованием в 6–7 классов, исключительно на добровольной основе. Отбор по всем параметрам был жёстким, а конкуренция

на одно место порой достигала соотношения 7:1 — настолько сильным было у многих ребят желание бороться с захватчиком. Немало было и тех, кто шёл на хитрости, чтобы прибавить себе возраст для поступления; так, оказалось, что самому молодому юнге-курсанту было всего 11 лет. Набор проходил во многих регионах страны, в том числе и в Костроме, которая тогда ещё входила в состав Ярославской области (с 1936 по 1944 год). Всего школу юнг прошли 107 молодых уроженцев нашего региона: кого-то ждала будущая карьера во флоте после войны, кого-то — мирная жизнь на «гражданке», а было достаточно и тех, кто уже не вернулся домой.

Поступивших ребят впереди ждало множество испытаний. Первый набор и вовсе был вынужден строить жилища (землянки), возводить учебные корпуса, столовую, баню, хозяйственные помещения, а также



Румянцев Анатолий Иванович (1926–2000)

заниматься лесозаготовками — и всё это на суровом северном архипелаге. Позднее часть юнг всё же перевели в Соловецкий монастырь. Ребят делили по специальностям, учебный год длился 11 месяцев. Преподавались как предметы, связанные с общевоинским и военно-морским делом, так и общеобразовательные школьные дисциплины, в том числе политическая подготовка. Проводились также спортивные соревнования, творческие праздники и множество других мероприятий. По выпуску из Соловецкой школы юнг ребят распределяли по всем флотам и флотилиям огромной страны на роли боцманов, рулевых, радистов, электриков, мотористов. Конечно же, по воспоминаниям некоторых ветеранов, большинство мечтало попасть на Черноморский, Балтийский и Северный флоты — где в разгар Великой



Отечественной войны шли самые активные боевые действия.

Многие ребята впоследствии были удостоены награды за отличную службу и участие в боях против врага. Из костромичей четверо заслужили орден Красной Звезды, а юноша из Ленинграда, отобранный в Галиче в Соловецкую школу юнг, — **Владимир Григорьевич Моисеенко** — и вовсе удостоился звания Героя Советского Союза за подвиг в войне уже против Японии, где взорвал 6 дзотов и 2 блиндажа противника, подавил пулемёт и вместе с отрядом отбивался от японцев на сопке. В пылу сражения он написал на клочке бумаги: «Клянусь: умру, но не сдам японским самураям этой

высоты. Буду до последней капли крови стоять». В итоге они смогли продержаться до подхода основных сил. Также стоит вспомнить уроженца города Костромы — **Бориса Евгеньевича Шевякова**. В 1943 году он был распределён в Краснознамённый Балтийский флот, служил в дивизии морских охотников за подводными лодками. Участвовал в 135 походах разного типа, среди которых дозоры, поиск подводных лодок противника, сопровождение конвоев, высадка разведывательных групп на побережье. За военную службу на Балтике юнга был удостоен ордена Красной Звезды. Из Судиславского района известен **Морозов Сергей Васильевич**: по завершении школы он был направлен на Северный флот, определён юнгой-мотористом. Во время боевых выходов вместе с экипажем обеспечивал торпедные атаки, занимался сопровождением конвоев, спасением моряков и десантными операциями. За службу Родине удостоен ордена Отечественной войны II степени, медалей Ушакова и «За оборону Советского Заполярья». Можно вспомнить и **Румянцева Анатолия Ивановича**, костромича, который после обучения был направлен под Сталинград и поступил в экипаж катера-тральщика, входившего в состав Волжской военной флотилии.



Позже служил на Днепре, получил ранение под Пинском во время высадки десанта. День Победы встретил уже под Берлином. Всё вышеупомянутое — лишь часть, верхушка огромного айсберга, состоящего из героизма, который совершили молодые мальчишки. Всего через Соловецкую школу юнг за три набора с 1942 по 1944 год прошло 4111 юношей — погиб каждый четвёртый.

В Костроме и по сей день вспоминают подвиг, совершённый этими смелыми ребятами. В центре города, на здании учебного корпуса «А» Костромского государственного университета, установлена

памятная табличка, извещающая о том, что откуда ушли добровольцами более 100 мальчишек, многие из которых погибли в боях за нашу Родину. В том же месте ежегодно акцию памяти проводит Детский морской центр, этому посвящаются и отдельные мероприятия, фотовыставки, на которых порой появляется ветеран третьего набора — **Валентин Павлович Суриков**. Стоит упомянуть, что каждое лето на Соловках проводится тематический слёт, куда ездят в том числе и ребята из Костромы. Если есть желание побольше узнать об этой теме, можно обратиться к автобиографической повести «Мальчики с бантиками», написанной знаменитым писателем Валентином

Пикулем, который был выпускником этой школы, или посмотреть советский фильм «Юнга Северного флота» режиссёра Владимира Рогового.

Не только взрослые сражались в этой войне против захватчиков — есть такие страницы нашей истории, которые ни в коем случае нельзя забывать. Молодые ребята, не страшась, шли бороться с настоящим врагом, который забрал у многих из них отцов и целые семьи, лишил спокойного детства и благополучия, сделав их столь рано повзрослевшими мужчинами, прошедшими настоящий ужас войны.

Максим СМЕРНОВ



ПряниШная — душа Костромы

Все началось 12 лет назад, когда в ожидании второго ребенка Екатерина ЛУКАНИНА наряжала елку вместе с сыном. Игрушки потерялись, и на ветках развесили расписные орехи, конфеты и пряники. Дети, пришедшие в гости на Рождество, съели всё до последнего — и тогда пришло понимание: пряник способен быть и украшением, и угощением, и подарком. Сегодня за плечами Екатерины — собственный цех в 120 квадратных метров, профессиональное оборудование, помощники и уютная «Костромская ПряниШная», где оживает история. Мы поговорили с Екатериной о клюквенной начинке, живом перце, балансе вкуса и семейном тепле.

— Как из домашнего увлечения выросло производство?

— Пряниками я начала заниматься больше 12 лет назад, будучи в декрете. Мы тогда только построили дом, поставили елку, повесили огоньки, а игрушек под рукой не оказалось. И мы с сыном (он теперь старший) решили украсить ее по-своему: разрисовали орехи, сшили мешочки с сюрпризами и, конечно, испекли пряники. На Новый год пришли гости, мы предложили искать подарки прямо на елке — и они съели все пряники до одного. Никто даже не подумал, что это просто угощение и декор. На Рождество пригласили деревенских детей — и все повторилось. Тогда я поняла: это то, что люди выбирают сами, с первого взгляда. Сначала пекла и расписывала на кухне, потом супруг своими руками сделал пристройку 9 квадратных метров, а с третьим декретом я вышла уже в цех. Сейчас у нас 120 метров, профессиональное оборудование, помощники. А два года назад открыли «ПряниШную» — чтобы показать: в Костроме есть свой печатный пряник с начинкой и мы возрождаем его рецепт и традиции костромского чаепития. Нашли упоминания о составе настоящего костромского пряника, о начинках — возродили и его.

— Что такое костромской пряник на вкус?

— Основа любого пряничного аромата — сухие духи: имбирь, корица, кардамон, мускатный орех, кориандр. Мы подобрали идеальное сочетание пряностей, их пропорции и качество. У нас десять начинок для печатного пряника, но самый любимый и исконно костромской — с клюквой. Настоящей, живой — мы сами ездим за ней в Мисково, сами варим начинку, не используем повидло. Содержание сахара в тесте уменьшили на 25% от базового рецепта, чтобы клюква раскрылась, не споря с тестом. Именно этот вкус и есть Кострома — близкая, честная, не переслащенная.

— Пряник — это все-таки ручной труд?

— Печатный пряник формируется только руками. Имбирный пряник вручную заливается. Но там, где можно помочь технически, я помогаю. Первым купила тестомес, потом тестораскаточную машину. А рисунок наносим специальными плоттерами — у меня их пять в линию, запроважены пищевой краской. Для нас пряник — это чистый белый лист, на который можно нанести логотип, иллюстрацию, QR-код. Ручная роспись, конечно, дороже и дольше, а вот плоттеры позволяют

увеличить скорость выпуска продукции и сохранить доступную цену.

— Кто ваши покупатели?

— Производство работает с оптом по всей России: Волгоград, Воронеж, Самара, Казань, Уфа, Суздаль, Москва, Петербург — это только последние три недели. А «ПряниШная» создавалась для костромичей и туристов. Сюда приходят на мастер-классы, возвращаются по два-три раза. Постоянные покупатели знают: именно у нас можно взять подарок с костромской душой. Выпускники приходят за гостинцами для одноклассников, студенты приезжают за «Счастливым билетиком» — пряником с числами, как в настоящем билете, который нужно съесть на удачу.

— Что вы цените в людях, которые работают с вами?

— Все мои мастера пришли ко мне через любовь к пряникам. Они сначала были покупателями, пробовали, заказывали снова и снова, а потом спрашивали: «А у вас нет работы?» Так и оставались. Уже больше года нет текучки. Для меня важно, чтобы человек разделял наше отношение к продукту, чтобы ему было интересно, чтобы он чувствовал пряник как свой.

— Какой заказ запомнился особенно?

— Был мужской пряник с настоящим острым перцем. Женский — с живой лавандой. А самый сложный и красивый — пряник-зеркало 60 на 160 сантиметров с логотипами

вокруг. Еще три месяца мы разрабатывали печатный пряник с начинкой для крупной компании: дети получили их вместо конфет на Новый год. А сейчас в разработке — пряник с сырной начинкой.

— Как рождаются новые идеи?

— По-разному. Сырную начинку сделали по запросу. Черноплодную рябину попробовала у коллег и ввела. Иллюстрации для имбирных пряников заказываю художникам каждый год новые, чтобы не повторяться. «Счастливым билетиком» стал хитом — за ним даже из Москвы приезжают. Что-то ловишь в воздухе, перекладываешь на пряничный лад — и получается вкусно.

— Что для вас значит сама «ПряниШная»?

— Костромская «ПряниШная» для меня — место, где тепло, уютно и душевно. Здесь всегда ароматно, потому что пахнет пряниками и нашими костромскими сладостями. Душевно — потому что создавалось с душой. Тепло — потому что атмосфера теплая. И, конечно, в нашей «ПряниШной» соединились пять поколений — от прабабушек до наших детей; каждый вложил частичку себя.

— Какие у вас планы на будущее?

— Хочется, чтобы гости города и как можно больше костромичей, особенно детей, узнали о нас. Выезжая на мастер-классы, мы рассказываем историю Костромы, историю костромского печатного пряника. Несем просветительскую миссию. И, конечно, развиваем корпоративное направление: брендированный пряник с логотипом работает лучше ручки — он вкусный, эмоциональный, остается в памяти. Сотрудничает с крупными федеральными компаниями, делаем подарки для фестивалей.





Поздравляем РОДИВШИХСЯ В АВГУСТЕ И СЕНТЯБРЕ

С днем рождения! Желаем вам новых ярких впечатлений, крутых приключений и незабываемых моментов в жизни.

Пусть весь новый год станет для вас годом больших перемен, душевного роста и счастливых событий. Пусть удача всегда находится на вашей стороне, а все препятствия легко преодолеваются. Пусть вокруг всегда будут искренние друзья и любимые люди, которые поддержат и помогут в трудную минуту. Успехов во всех начинаниях, много радости, смеха и позитива!



6 августа — Голицына Дарья, директор сети магазинов «Мир детства»

8 августа — Георгиевский Николай, ген. директор ООО «Форма металла»
Тихомирова Екатерина, владелица ООО «СПГ-групп»,
ООО «Легор Гальваника»

9 августа — Бреславец Николай, владелец «Легор груп Россия»

11 августа — Кольцов Павел, ген. директор ООО «Северлес»
Козырев Вадим, владелец ООО ПК «Бераз»

13 августа — Аббакумов Дмитрий, директор сети магазинов
канцтоваров «Леонардо»

16 августа — Попова Ирина, региональный директор по развитию «Газпромбанк»
Пристов Андрей, индивидуальный предприниматель

19 августа — Сомов Алексей, индивидуальный предприниматель

24 августа — Тощакова Елена, индивидуальный предприниматель
Вересов Алексей, директор ООО «Трейд Пластик»

29 августа — Федорова Ольга, индивидуальный предприниматель

30 августа — Радомская Елена, индивидуальный предприниматель



5 сентября — Дмитриева Елена, директор ООО «Империя»

9 сентября — Акопян Артур, ген. директор ООО «Вайт Эстетикс»

13 сентября — Барашков Сергей, индивидуальный предприниматель

16 сентября — Кулекина Светлана, директор страховой компании «ВСК»

19 сентября — Хабибулина Вероника, владелица сети магазинов парфюмерии
и косметики «S-Парфюм»

23 сентября — Волков Олег, директор филиала ПАО СК «Росгосстрах»

27 сентября — Буров Вячеслав, директор ООО «Кострома-Монолит»
Филинкова Валентина, индивидуальный предприниматель

30 сентября — Зимнякова Алла, директор ООО «Центр судебных экспертиз
и аудита»



Шестое место в ЦФО по внедрению Регионального экспортного стандарта

Губернатор Костромской области Сергей Ситников обращает особое внимание на участие региона в нацпроектах Президента России Владимира Путина. В рамках федеральной программы «Международная кооперация и экспорт» в области разработана Стратегия развития экспорта на период до 2030 года.

Комплексную поддержку действующим экспортерам и предприятиям, планирующим выход на зарубежные рынки, оказывает Центр поддержки экспорта Костромской области. Специалисты помогают предпринимателям на всех этапах: от поиска иностранных партнеров и получения необходимых консультаций до участия в международных выставках и бизнес-миссиях.

Благодаря системной работе область вошла в число лидеров Центрального федерального округа по внедрению Регионального экспортного стандарта 3.0. Регион занял 6-е место в Центральном федеральном округе и 21-е место в общероссийском рейтинге по итогам первого полугодия 2026 года.

Рейтинг эффективности рассчитывается на основе данных онлайн-мониторинга и включает 15 направлений: развитие экспортной деятельности, подготовка кадров, развитие инфраструктуры, информационной и консуль-



тационной поддержки, продвижение продукции предприятий на зарубежные рынки.

Внедрение стандарта позволяет сформировать единые механизмы поддержки экспортно ориентированного бизнеса, раскрыть экспортный потенциал региона и способствует достижению национальной цели по увеличению объемов несырьевого неэнергетического экспорта к 2030 году.

Рейтинг по итогам полугодия подготовлен Российским экспортным центром.

По материалам www.adm44.ru

Издержки действующей модели поддержки креативных индустрий

Господдержка креативной экономики за последние годы существенно расширилась, однако в существующей конструкции есть и серьезные издержки, считает член генсовета и руководитель экспертного центра «Деловой России» по креативным индустриям, генеральный директор «ЦентроКино» Евгений Мелентьев. Он выступил одним из экспертов доклада ВЦИОМ «От грантов — к инвестициям: капитал для креативных индустрий».

«Пока государство поддерживает отрасль грантами, компании действительно начинают расти и развиваться. Но как только эта помощь прекращается и наступает необходимость перехода на следующий этап — частные инвестиции и банковское финансирование — наступает стагнация, и многие проекты сворачиваются. Причина — в отсутствии должной заинтересованности со стороны инвесторов и несформированности необходимых для этого условий», — сказал Евгений Мелентьев.

По его мнению, действующие регламенты и нормативы носят запре-



тительный характер для кредитования креативного сегмента. «Ключевой продукт таких индустрий — интеллектуальное право, которое финансовые организации практически не рассматривают в качестве обеспечения. Как только кредитное учреждение имеет дело с представителем креативной индустрии, оно автоматически требует твердый залог. Однако в текущих условиях его отсутствие обязывает банк формировать 100-процентный резерв, что приводит к отказу от сделки», — сказал эксперт.

В докладе отмечается, что грантовая поддержка не заменяет инвестиций и не учит проектную команду мыслить бизнес-категориями. Проект, живущий от гранта к гранту, не выстраивает бизнес-модель, не капитализируется, не превращается в актив, привлекательный для частного инвестора. Задача государства — не быть вечным инвестором, а формировать среду, в которой частный капитал начинает видеть в креативных продуктах понятные активы.

Поможем Тасе!



ЧЕРНОВА ТАИСИЯ
1,5 года (12.08.2024 г. р.)

Диагноз:
ДЦП

Необходимо
186 000 рублей
на средства реабилитации

Тасе необходим дорогостоящий генетический анализ и постоянная двигательная реабилитация

О том, что с ребенком что-то не так, родители поняли, когда малышка в срок не начала переворачиваться и сидеть. К году родители обошли уже десятки врачей, однако те только разводили руками, рекомендовали оформить инвалидность и заниматься реабилитацией.

«Нам поставили диагноз “ДЦП”, а также посоветовали пройти генетическое обследование, поскольку у врачей есть подозрение, что у Таисии синдром Ангельмана», — рассказывает мама.

Синдром Ангельмана — это редкое генетическое заболевание, которое проявляется задержкой развития, изменением походки, судорогами и другими серьезными нарушениями. Чтобы исключить или подтвердить этот диагноз, необходимо пройти дорогостоящее обследование стоимостью 81 000 рублей. Тогда врачи смогут определить дальнейшую тактику лечения и реабилитации ребенка.

Вместе с тем, чтобы поддерживать мышцы ребенка в тонусе, девочке требуется постоянная двигательная реабилитация. На ближайший курс необходимо 105 000 рублей. Общая сумма сбора 186 000 — это неподъемная сумма для семьи, где воспитываются двое несовершеннолетних детей и работает только папа. Семья обращается за помощью.



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД
им. МАРИНЫ ГУТЕРМАН

Помочь Таисии
можно через СБП



Вы можете сделать пожертвование с баланса вашего мобильного телефона

Отправьте SMS на номер 3116
Текст MARINA 500

*500 — это сумма перевода.
Может быть от 10 до 15 000 руб.

Сумма спишется с вашего мобильного счета. Комиссия на зачисление — 0%. Услуга доступна для всех мобильных операторов России. Стоимость отправки SMS-сообщения для абонентов МТС определяется тарифным планом, для абонентов других операторов — бесплатно.

Обращаем ваше внимание, что фонд не берет никаких комиссий за сбор средств. Все полученные деньги полностью идут на лечение детей, административная деятельность фонда оплачивается из иных финансовых источников. Подробные отчеты о работе фонда можно увидеть на сайте marinafond.ru.

Все интересующие вопросы можно задать по телефонам: 8 (915) 900-44-64 или 335-300.

Банк	Костромское отделение №8640 ПАО Сбербанк
БИК	043469623
ИНН	4401062178
кор/сч	30101810200000000623

р/сч	40703810129000000354
получатель	Некоммерческая организация «Благотворительный фонд им. Марины Гутерман»
назначение платежа	Добровольная благотворительная помощь для Черновой Таисии

Меры поддержки для бизнеса региона

Мы собрали для вас самые актуальные меры поддержки для малого и среднего бизнеса, действующие в Костромской области.



ГРАНТЫ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

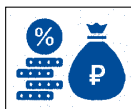
В данный момент идет прием заявок на получение грантов до 3 млн рублей.

Поддержку могут получить ИП, юридические лица и НКО на проекты, связанные с развитием туризма.

Например:

- создание и благоустройство пляжей;
- разработка новых туристических маршрутов;
- приобретение туристического оборудования;
- создание мобильных приложений, аудиогидов и электронных путеводителей;
- развитие инклюзивного туризма;
- создание кемпингов и кемпстоянок;
- развитие причальной инфраструктуры.

Важно: собственное участие должно составлять не менее 30% стоимости проекта. Отбор проходит через систему «Электронный бюджет».



Льготные займы и микрофинансирование

Через региональную инфраструктуру поддержки предприниматели могут получить льготное финансирование для запуска и развития бизнеса.

Центр «Мой бизнес» помогает подобрать подходящую программу, оформить документы и получить консультации по мерам поддержки. Среди доступных инструментов – льготные займы, поручительства и сопровождение проектов.



ПОДДЕРЖКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В 2026 году действует областная программа субсидирования затрат на приобретение нового оборудования.

Получатели могут компенсировать часть расходов на модернизацию производства. Поддержка распространяется на промышленные предприятия и индивидуальные предпринимателей соответствующих отраслей.

Кроме того, региональный Фонд развития промышленности предоставляет льготные займы по ставкам от 3% до 5% годовых на реализацию инвестиционных проектов и развитие производств.



НЕФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА

Предприниматели Костромской области могут бесплатно получить в центре «Мой бизнес»:

- консультации экспертов;
- помощь в подготовке бизнес-планов;
- обучение и участие в образовательных программах;
- поддержку в продвижении;
- содействие в участии в выставках и бизнес-миссиях;
- помощь в сертификации продукции и выходе на экспорт.

Главное – действовать. Многие меры поддержки имеют ограниченные сроки подачи заявок и рассчитаны на конкретные отрасли.

БИЗНЕС-ЖУРНАЛ
люди дела Кострома

№ 04 (11) 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: 12.08.2026

Тираж: 999 экз.

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

ЗАБОР – КАК ФИЛОСОФИЯ

Забор — это гораздо больше, чем просто ограждение участка.

Он встречает гостей раньше хозяина, создает первое впечатление о доме и во многом отражает характер его владельца



ИнтерКров

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ

 **440-770**
ул. Костромская, 99



Кто-то выбирает металлический **штакетник** — легкий, современный и открытый. Такой забор позволяет видеть окружающий мир, сохраняя при этом границы личного пространства. Другие предпочитают **профлист** — надежный, практичный и основательный. Он создает ощущение защищенности и уединения, помогая оградить дом от лишнего шума и посторонних взглядов.

Не менее важную роль играют **ВОРОТА**. **Распашные** — проверенная временем классика, простая и надежная. **Откатные** — современное решение для тех, кто ценит удобство и рациональное использование пространства.

Но каким бы ни был забор: высоким или невысоким, строгим или изящным — его главная задача заключается не только в сохранности имущества. Хороший забор помогает создать особую атмосферу дома. Ту самую, где спокойно детям, уютно близким и комфортно самому хозяину. Он защищает не только материальные ценности, но и внутренний мир семьи, ее привычный уклад, тепло и чувство безопасности.

В этом и заключается настоящая философия забора: не отгородиться от мира, а создать свое пространство, в котором хочется жить, отдыхать и строить планы на будущее.

Компания «ИнтерКров» предлагает все виды современных ограждений: металлический штакетник, заборы из профлиста, распашные и откатные ворота, калитки и входные группы.

Мы поможем подобрать решение, которое станет надежной защитой вашего дома и гармоничным продолжением вашего характера.

OK
ENGLISH*

школа иностранных
языков для детей
4-17 лет



Набор на
2026-2027
учебный год
открыт!

записаться

ЗДЕСЬ АНГЛИЙСКИЙ СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ БОЛЬШОГО БУДУЩЕГО РЕБЕНКА



+7 920 382-94-86

окинглиш.рф



10 лет помогаем детям достигать высоких результатов в английском языке



Наши ученики – победители и призеры олимпиад (ВсОШ, ВШЭ), студенты престижных вузов (МГУ, ВШЭ)



Уровень английского выпускников – B2+



Обучение в соответствии с общеевропейской системой уровней владения английским языком (CEFR)



1000+ семей доверяют нам обучение своих детей



4 филиала в разных районах Костромы



*хороший английский