

«МЫ СОЗДАЕМ СРЕДУ, В КОТОРОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПОЛУЧАЕТ СОВЕТ ДО ТОГО, КАК ЗАПЛАТИТ ЗА ОШИБКУ СОБСТВЕННЫМИ ДЕНЬГАМИ И ВРЕМЕНЕМ»

Руководитель проекта «Женщины в бизнесе» Ольга Потарусова – о том, как перевести ремесло в системный бизнес, за счет чего предприятия Приморья растут и зачем региональному бизнесу безопасное сообщество

В Приморье завершилась трансформация проекта «Женщины в бизнесе»: от отдельных обучающих курсов регион перешел к созданию полноценной экосистемы и делового клуба. О том, как выстраивается индивидуальный маршрут предпринимателя – от самозанятости до заводских цехов и выхода в федеральные сети, – деловому изданию «Эксперты ДВ» рассказала руководитель проекта Ольга Потарусова.

– Ольга Александровна, информации о бизнесе сегодня больше, чем когда-либо: сотни курсов, тренингов, книг. Почему же многие компании все равно годами умирают в «потолок»?

– Потому что знания сами по себе не меняют процессы. Можно пройти десятки курсов по маркетингу и финансам и все равно не понимать, почему собственная компания не растет.

Проект «Женщины в бизнесе» строится не вокруг объема прослушанного материала, а вокруг изменений внутри конкретной компании. Сначала мы помогаем увидеть реальное «узкое горлышко». Затем вместе с экспертами участница пересчитывает финансовую модель, собирает план развития, перестраивает продажи и управление командой. И только под эти задачи подключаются конкретные инструменты Центра «Мой бизнес»: цифровизация, продвижение, сертификация или льготный заем.



Ольга Потарусова, заместитель генерального директора АНО «Центр поддержки предпринимательства Приморского края», руководитель проекта «Женщины в бизнесе»

ФАКТЫ ПРОЕКТА

- БОЛЕЕ 1 200 ЖЕНЩИН** приняли участие в программах проекта за первое полугодие 2026 года.
- 240 ЗАЯВОК** поступило на флагманский акселератор «Женщины в бизнесе 3.0» (рост в 3 раза).
- 289 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦ** успешно прошли специальные программы обучения, а 101 защитила готовые планы развития бизнеса.
- 16%** – средний прирост выручки предприятий после прохождения акселерационных программ.

Участницы проекта очень разные – от самозанятых мастеров до собственников производств с выручкой в сотни миллионов рублей. Их объединяет готовность перейти от интуитивного управления к системе.

– В материалах Министерства экономического развития часто звучит тезис о «последовательном маршруте». Как это работает на практике?

– Приведу реальные примеры из практики проекта, когда результатом становятся не просто новые навыки, а конкретные цифры и масштабирование.

КЕЙС 1. ОТ РЕМЕСЛА — К ПОЛКАМ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Ольга Короткова (производство рыбных деликатесов «Борисовичи и партнеры») пришла в Центр «Мой бизнес» как локальный производитель. За год она удвоила выручку и объем выпуска, запустила новую линейку мясной продукции и модернизацию цеха. Результат дала последовательная цепочка: сертификация – разработка сайта – профильная выставка – закупочные сессии – льготный заем на 3 млн рублей – внедрение CRM-системы, а главное – изменение предпринимательского мышления.

КЕЙС 2. +80% ВЫРАБОТКИ БЕЗ ПОКУПКИ ОБОРУДОВАНИЯ

Предприятие Ольги Силкиной по производству стеклопакетов «Ок Сити ДВ» благодаря внедрению бережливых технологий увеличило выработку за смену на 80%. Рост произошел без покупки дорогостоящих станков или расширения штата – исключительно за счет оптимизации внутренних процессов.

КЕЙС 3. МАСШТАБИРОВАНИЕ И РАБОТА С КРИЗИСОМ

Яна Молочко увеличила сеть студий «Бьютитека» с одной до трех точек и удвоила выручку. А бренд натуральной косметики Екатерины Швыдкой (RealGreen) нарастил на Wildberries продажи вдвое. Когда из-за пожара на складе маркетплейса возник риск кассового разрыва, именно сообщество проекта помогло оперативно поддержать продажи, чтобы распродать уцелевший товар.

КЕЙС 4. ПУТЬ ИЗ РАЙОНА В КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР

Лидия Болсуновская из села Владимиро-Александровское прошла путь от воспитателя детского сада до основателя школы когнитивного развития: оформила статус социального предприятия, получила сайт и образовательную лицензию, а затем вышла на контракты с корпоративными клиентами.

КЕЙС 5. ЦИФРОВОЕ РАЗВИТИЕ = ПЕРЕНАСТРОЙКА БИЗНЕСА

Светлане Пасечник, сооснователю компании «Центральная бухгалтерия», удалось осуществить глубокую технологическую перенастройку предприятия и превратить классическую бухгалтерию в высокотехнологичный цифровой сервис: с помощью Центра «Мой бизнес» установлена CRM-система, проведен глубокий аудит

процессов, развернут интеллектуальный фронт-офис за счет внедрения ИИ для коммуникаций с клиентами.

КЕЙС 6. МАЛЫЕ ГОРОДА ВКЛЮЧАЮТСЯ В СООБЩЕСТВО

Благодаря энергии Анны и Ирины Савкиных проект «Женщины в бизнесе» стал социальной франшизой, а их родная Находка – пилотной территорией для ее апробации. Будучи резидентами клуба, сестры Савкины основали женский бизнес-клуб «Источник Силы»: взяв модель проекта и адаптировав ее под реалии малого города, они обеспечивают приток новых резидентов и выступают связующим звеном между местной властью, Центром «Мой бизнес» и местным бизнесом.

– В 2026 году в Приморье запущен клуб «Женщины в бизнесе». Зачем потребовалась эта форма, если уже есть акселераторы и конкретные инструменты поддержки?

– Любая акселерационная программа имеет дату завершения. У бизнеса же даты завершения нет. Предприниматель получает знания, возвращается в компанию и неизбежно оказывается заперт «внутри» собственной системы. Он продолжает тянуть нерентабельное направление, боится поднять цену или уволить неэффективного сотрудника.

Ему нужен профессиональный взгляд со стороны, качественно иное деловое окружение – безопасная среда, где можно честно говорить не только об успехах, но и об ошибках, кассовых разрывах, выгорании и неудачных сделках.

К слову, в первый набор клуба вошли 44 резидента, восемь амбассадоров и шесть кураторов мастермайнд-групп. Участницы фиксируют исходные финансовые метрики и регулярно разбирают реальные кейсы друг друга. Наша измеримая цель – рост доходности компаний-резидентов более чем на 20% к 2027 году.

– Какова роль амбассадоров клуба? Это публичные лица или реальные наставники?

– У нас восемь амбассадоров – это опытные предприниматели и эксперты края. Но их задача – не раздавать готовые рецепты в духе «сделай как я» (в бизнесе нельзя скопировать чужое решение без учета специфики), а направлять к решениям в конкретной ситуации и помогать увидеть ситуацию со стороны.

Через три года я вижу проект «Женщины в бизнесе» как полностью саморазвивающуюся среду, где резиденты сами выступают наставниками, заказчиками, партнерами и инвесторами друг для друга. Сообщество состоялось тогда, когда внутри него возникают реальные кейсы роста и коллаборации.

С ЧЕГО НАЧАТЬ ИМЕННО ВАМ

Есть идея или статус самозанятого?

Выбирайте стартовые и отраслевые акселераторы. Они помогут проверить финансовую модель, разобраться с налогами и подготовить переход в полноценный бизнес.

Бизнес работает, но держится только на вас?

Акселерационные программы помогут упаковать процессы, настроить делегирование, маркетинг и составить план роста.

Компания выросла и нужен новый масштаб?

Клуб «Женщины в бизнесе», мастермайнд-ы и индивидуальное сопровождение дадут доступ к точечным инструментам и сильному окружению собственников.