



Ольга Силкина,
Генеральный директор
приморской производственной
компании «Ок Сити ДВ»

УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА: ОТ ДЕКЛАРАЦИЙ — К РЕАЛЬНЫМ РЕШЕНИЯМ

— Ольга, Восточный экономический форум традиционно становится площадкой для обсуждения проблем развития промышленности и привлечения инвестиций на Дальний Восток. Как, на ваш взгляд, за последние годы изменились условия для производственного бизнеса в регионе?

— За последние годы условия для производственного бизнеса на Дальнем Востоке стали заметно более понятными и, что принципиально важно, предсказуемыми. Появилось больше реальных, работающих инструментов поддержки, снизилось количество барьеров, через которые раньше приходилось буквально «пробиваться».

Есть стойкое ощущение, что государство стало внимательнее относиться к производству как к стратегическому направлению. И это чувствуется не в громких декларациях, а в конкретных делах — от налоговых режимов до образовательных и акселерационных программ. Такая стабильность дает бизнесу главное — возможность уверенно инвестировать и развиваться дальше.

— Компания «Ок Сити ДВ» работает в производственном секторе, который требует серьезных инвестиций и долгосрочного планирования. Какие возможности сегодня открывает для бизнеса статус резидента Свободного порта Владивосток (СПВ)? Насколько этот механизм помогает развитию вашего предприятия?

— Для нас статус резидента Свободного порта Владивосток — это не просто формальная галочка или красивый документ, а реальный инструмент роста. За счет налоговых льгот и комфортных условий ведения бизнеса мы можем перенаправлять освободившиеся ресурсы туда, где они дают максимальный результат, — в покупку современного оборудования, новые технологии и развитие нашей команды.

В производстве абсолютно все решения — долгосрочные. И поддержка СПВ дает возможность планировать деятельность не «на год вперед», а действовать стратегически, с длинным горизонтом планирования.

СИЛА РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА И «УМНАЯ» ПОДДЕРЖКА

— Производство оконных конструкций — высококонкурентный рынок. За счет чего сегодня дальневосточная компания может успешно конкурировать с федеральными производителями и удерживать свои позиции?

— Конкуренция действительно высокая, но это нормально: она подстегивает, не дает расслабляться и заставляет постоянно держать уровень. У региональных компаний есть свои неоспоримые козыри.

Мы ближе к заказчику, мы быстрее принимаем оперативные решения и глубже понимаем специфику местных проектов и климата. И, конечно, очень многое решает личная ответственность за качество. Когда ты максимально вовлечен в результат своего дела, клиенты это чувствуют — и именно это становится главным конкурентным преимуществом.

— Развитие производства невозможно без взаимодействия с институтами поддержки. Какие программы Центра «Мой бизнес» или других региональных институтов оказались наиболее полезными для «Ок Сити ДВ»?

— Для нас очень значимым опытом стало участие в акселераторе «Развитие». Дело не только в том, что мы получили 2 миллиона рублей и приобрели необходимое оборудование. Главное — мы посмотрели на свой бизнес под другим углом, более системно.

Отдельно хочу отметить поддержку Корпорации развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ). С их участием мы сняли первый профессиональный видеоролик о компании — это был важнейший шаг, с которого началось наше осознанное продвижение на рынке.

Еще один сильный кейс — бизнес-миссия в Харбин. Там мы нашли новых поставщиков комплектующих взамен тех, кто ушел с рынка или стал экономически невыгоден. Это прямое решение, которое позволило нам снизить себестоимость продукции и чувствовать себя устойчивее.

В целом самые ценные меры поддержки — это всегда те, которые дают не просто финансирование, а конкретные, рабочие инструменты для развития.

ДИАЛОГ С ВЛАСТЬЮ И КОМЬЮНИТИ: БЕЗ ПОЛА И СТАТУСОВ

— Сегодня все чаще говорят о партнерстве государства и бизнеса. Как вы оцениваете качество диалога предпринимателей с региональными органами власти?

— Диалог стал заметно более открытым. Появились реальные площадки, где можно не просто озвучить проблему «для галочки», а быть реально услышанным.

При этом бизнесу всегда хочется большей скорости в реализации принятых решений. В производстве время — это прямой финансовый ресурс, и иногда даже самые правильные и хорошие инициативы теряют свою эффективность из-за затянутого внедрения.

— Вы активно участвуете в предпринимательских объединениях, в том числе в клубе «Женщины в биз-

несе». Почему для руководителя важно быть частью профессионального сообщества?

— Для меня участие в сообществах — это история не про статус, а про развитие. Это возможность честно обсудить сложные вопросы, услышать чужой практический опыт, а где-то — учиться на чужих ошибках и не совершать своих. Плюс это всегда про правильное окружение: когда тебя окружают люди, которые создают продукты и двигаются вперед, это невероятно заряжает.

— Что сегодня волнует женщин-предпринимателей в производственном секторе? Сталкиваются ли они с особыми вызовами?

— Если честно, сегодня эти границы стираются. В реальном производстве важны не пол или статус, а твои компетенции, системность мышления и умение оперативно принимать решения.

Да, у женщин часто сильная сторона — повышенное внимание к деталям и умение выстраивать глубокие, долгосрочные партнерские отношения. Но в остальном вызовы у всех абсолютно одинаковые: кадры, себестоимость, логистика и развитие.

КАДРЫ, АЗИЯ И ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПЯТЬ ЛЕТ

— Какие инициативы, реализованные в Приморском крае совместно с институтами развития и бизнес-объединениями, вы считаете наиболее значимыми?

— Наиболее значимые — те, которые реально помогают производству расти, а не просто декларируются на бумаге. Это системные акселерационные программы, предметная поддержка модернизации цехов и мощностей, создание условий для малого и среднего предпринимательства. Когда бизнес в регионе становится сильнее — выигрывает экономика Приморья в целом.

— Одной из ключевых тем ВЭФ традиционно остается кадровый вопрос. Насколько остро эта проблема ощущается у вас и как ее решать?

— Кадровый вопрос сегодня — один из самых острых, его эхо чувствуют абсолютно все производственники. Решение я вижу только в системной работе: глубокая связка бизнеса и образовательных учреждений, популяризация рабочих и инженерных профессий, а также автоматизация и внедрение новых технологий. Без людей производство невозможно, но хороших специалистов сегодня недостаточно просто искать на рынке — их нужно выращивать внутри.

— В чем, на ваш взгляд, главные конкурентные преимущества Дальнего Востока, а какие направления требуют доработки?

— Главное и неоспоримое преимущество региона — его географическое положение и близость к крупнейшим азиатским рынкам.

Но при этом жизненно важно развивать внутреннюю базу: логистическую инфраструктуру, кадровый потенциал, промышленные цепочки и кооперацию между местными компаниями. Чем больше мы производим внутри региона, тем выше наша общая экономическая устойчивость.

— Если смотреть на перспективу ближайших пяти лет, где вы видите точки роста для Приморья?

ОЛЬГА СИЛКИНА: «ГОСУДАРСТВО СТАЛО ВИДЕТЬ В ПРОИЗВОДСТВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, А НЕ ПРОСТО СТАТИСТИКУ»

В преддверии Восточного экономического форума генеральный директор приморской производственной компании «Ок Сити ДВ» Ольга Силкина подводит промежуточные итоги: как преференциальные режимы, акселераторы и бизнес-миссии помогают выдерживать конкуренцию с федеральными гигантами, за счет чего растет региональный бизнес и почему решение кадрового вопроса сегодня требует полной перезагрузки.