

# «Я – помощник!»

Уполномоченный при губернаторе Архангельской области по защите прав предпринимателей  
Ольга Горелова о себе и своей профессии



26 мая отмечается День российского предпринимательства. В феврале этого года должность уполномоченного при губернаторе Архангельской области по защите прав предпринимателей заняла молодая, симпатичная и энергичная Ольга ГОРЕЛОВА. Ещё с 2012 года она активно взаимодействует с предпринимательским сообществом по развитию инвестиционной деятельности в различных отраслях. Мы поговорили с Ольгой Гореловой о запросах и вызовах современности в сфере предпринимательства.

жен инвестиционный проект — просчёт рынка, рынка сбыта, и это небыстрая история. Сегодня можно получить региональную поддержку до пяти миллионов рублей под небольшой процент с возможностью отсрочки. Этот вид поддержки пользуется огромным спросом у предпринимателей.

## Выключить кнопку страха

— Ольга, расскажите немного о себе.

— Последние семь лет моя деятельность была тесно связана с предпринимательством. Предыдущее место работы — Корпорация развития Архангельской области. С 2014 года я работала с проектами предпринимателей и инвесторами. Тогда перед нами стояла непростая задача — поддержать проекты не только крупных компаний и предприятий, но и индивидуальных предпринимателей, которые имели возможность, придя с идеей, реализовать её в рамках тех ресурсов и возможностей, которые есть в нашем регионе.

Но для того, чтобы помогать другим, нужна была сильная команда. Команда универсалов, которая приходит не только работать, но и расти, получать опыт и реализовываться. С человеческим ресурсом у нас всегда сложно, и условия работы специфичные, поэтому параллельно я создавала всю команду.

Мы смотрели и учились у других регионов, изучали практику за рубежом. В команде были специалисты по маркетингу, по работе с финансовыми

и территориальными ресурсами. Такой подход необходим для того, чтобы посмотреть на любой проект с разных сторон — есть ли сырьё, есть ли оборудование, кто будет работать, как привлекать финансы и будет ли рынок сбыта. Мы диагностировали ресурсы проекта и предлагали этапы его реализации. Именно так складывалось его сопровождение.

То, что я предприимчивый человек, я поняла, когда в августе прошлого года решила уйти в свободное плавание и стать предпринимателем. Долго готовила себя к расставанию с командой, получила трудовую книжку, и меня накрыло капошоном свободы: на работу к 9 утра никто не ждёт, ответственность только на тебе, и заработная плата зависит от тебя. Свобода ведь тоже бывает лишняя. Надо было быстро переключиться и выключить кнопку страха. Помогли социальная сеть и наработанные контакты. У меня были проекты в Ярославле, Норвегии, и с августа по декабрь я вышла на выручку в миллион.

## Коррупция в отношениях

— Кто этот человек, который защищает права предпринимателей?

— Один человек, который защищает права предпринимателей, — не Бог. Чтобы получить результат и внести изменения, необходима опора команды на местах, а команда должна состоять из профессионалов в юридической, финансовой сферах и сфере поддержки. Только при этих условиях можно системно посмотреть на направление, проект, оценить его, понять, чего не хватает, и внести изменения для лучшего результата. Быть предпринимателем — это значит быть в неопределённости и неизвестности, находиться в постоянном поиске, следить за новинками, рынком, понимать, что

будет завтра, и уметь рисковать, а это не всем дано. Находясь в позиции тех, кто помогает, я вижу главную слабость — неграмотность в бизнесе. И у меня возникает вопрос: «Кто эту грамотность им должен давать?».

— С какими проблемами к вам обращаются?

— С разными. Есть вопросы, которые решаются сразу, почти на месте. Есть и другие, более сложные. К примеру, все сейчас говорят о коррупции, а ведь она бывает не только финансовая. Бывает и личностная. В силу мести. Когда кто-то, от кого зависит принятие того или иного решения, пользуясь властью и в силу случившегося конфликта отказывает в помощи или откладывает решение вопроса на неопределённое время. Это коррупция в отношениях, часто присутствующая на всех уровнях.

## Поддержка региональной власти

— Активное присутствие в регионе федеральных сетей — насколько оно влияет на наших местных предпринимателей?

— С одной стороны, это ограничивает рынок сбыта, но с другой — это условия неопределённости. Это значит, что местные предприниматели могут осуществить перестройку,

найти узкую нишу, в которой они могли бы выгодно отстроиться от федеральных сетей. Это сложнее сделать, но это возможно, и в других регионах такие кейсы существуют. Если говорить о местных производителях, то здесь нужна поддержка региональной власти. Собрать местных руководителей, понять, какие требования они должны у себя установить, и со стороны региона вести переговоры с федеральными сетями.

— Какая помощь сегодня нужна малому бизнесу в регионе?

— На мой взгляд, предпринимателям не хватает правильного целеполагания: «Что я хочу от бизнеса? Чтобы что? Какую долю я хочу получить на рынке?». Если нет амбиций и нет целей, у вас не получится замерить результат и как ты к нему пришёл. Скорость движения будет другая.

Далее — акселерация, масштабирование и тиражирование. Это когда ты с одним и тем же продуктом выходишь на разные площадки, и это не просто обучение.

Третье — это доступ к ресурсам. Но здесь важно понимать, что он возможен при определённых условиях. Ситуация с бизнесом у всех разная. Банки не всегда предоставляют финансовую помощь. Ну-

— Какое направление сегодня будет наиболее эффективным для начинающих предпринимателей? Что может выстрелить?

— Я вижу два направления. Во-первых, это образование. Сегодня людей охватил образовательный бум, у них появилась жажда осваивать новое. Поэтому вводятся новые форматы обучения: дистанционный, онлайн, оффлайн-встречи. Человек, который понимает, в каком направлении хочет двигаться, видя на рынке энное количество предложений, может сам конструировать образовательную программу. И это очень здорово!

Во-вторых, информационные технологии. Но прежде нужно провести исследование, каких форматов не хватает. Эти сферы сейчас стремительно развиваются. В целом важно использовать действенный принцип — продукт и услуга не для себя, а для тех, кем они будут востребованы. Кто готов это покупать. У людей всегда есть проблемы и есть огромное желание их решать. Помогайте! Ищите, находите то, что будет полезно другим людям, и тогда вы точно станете успешным!

Беседовала  
Наталья ГАЛУШИНА

Фото Владимира Тикуса  
и из архива Ольги Гореловой

➤ Меня вдохновляет и удивляет Стив Джобс. Мне он близок по духу. Восхищает его умение вдохновлять. Это человек, который, дойдя до определённого уровня развития, был готов бесплатно делиться накопленным опытом. А как он презентовал Apple. И конечно, Наталья Касперская — она стержень. При всех ситуациях она женщина, которая держит достоинство.



Ольга Горелова: вдохновение в рабочем процессе.