

свое дело

Как Павел Ступко, директор по развитию компании «М7», прошел путь от продавца масла на автобарахолке до одного из крупнейших дистрибуторов смазочных материалов? Что дает его компании ставка на отечественную продукцию?

08

благотворительность

Тратить деньги можно по-разному: на развитие бизнеса, на отдых, на себя. А можно — на благие дела. Как иркутские предприниматели приходят в благотворительность, с какими проблемами сталкиваются на этом пути? И вообще — зачем им это?

12

стиль жизни

На полках книжных магазинов — сотни книг, «обязательных к прочтению для тех, кто хочет стать успешным бизнесменом». Какую выбрать? Что действительно стоит прочитать? Какие книги «срабатывают» у нас, в периферии?

14

недвижимость

Перед каждой молодой семьей рано или поздно встает квартирный вопрос. Какое жилье в Иркутске может позволить себе семья с доходом 60 тысяч рублей в месяц? Возможно ли обойтись без ипотеки?

15

дело

информационно-рекламное издание 6+

«Все начинается с себя»



Дмитрий Кузаков,

Председатель совета директоров
«Регионального центра финансов и инвестиций»,
Генеральный директор ЗАО ПИИ «ГорПроект»

Как начать бизнес с сотней долларов в кармане
и добиться многомиллионных оборотов?
Какие направления бизнеса сегодня наиболее успешны?
Почему ошибаться полезно?

→ 2-4



Удостоверяющий центр
СКБ Контур

Крупнейший федеральный центр
выдачи сертификатов ЭП

Электронные подписи для бизнеса

- квалифицированные сертификаты (КЭП);
- закупки для государственных заказчиков по 44-ФЗ;
- коммерческие торги и корпоративные закупки по 223-ФЗ;
- отправка документов в Федеральную службу по тарифам;
- работа на портале Госуслуг;
- работа в информационных системах Федеральной таможенной службы;

- отчетность ИП и юридических лиц в контролирующие органы (ФНС, ПФР, ФСС, Росстат), сервис Контур-Экстерн;
- юридически значимый электронный документооборот (Диадок);
- работа с порталом ЕФРСФДЮЛ (для акционерных обществ);
- работа на портале Росреестра;
- и другие сферы применения.

8 800 100-52-55

kontur-irkutsk.ru

г. Иркутск, ул. Цесовская Набережная, 6

 **СКБ Контур**
ЗАО «Контур-Иркутск»



До того, как организовать в Иркутске Региональный центр финансов и инвестиций, оказывающий широкий спектр услуг в сфере проектирования и строительства, Дмитрий Кузаков не один год трудился по найму – нарабатывал опыт в разных сферах, чтобы успешно стартовать в бизнесе. Почему он отказался от жизни в столице и вернулся в Иркутск? Как начал бизнес с сотней долларов в кармане и добился многомиллионных оборотов? Какие направления бизнеса сегодня считает наиболее успешными? Зачем ему 1000 слонов? И почему ошибаться полезно? Об этом и многом другом Дмитрий Кузаков рассказал Газете Дело.

«Чтобы выжить в бизнесе, нужно очень много знать»

– Дмитрий Николаевич, семейный бизнес в понимании многих людей – это когда родитель создает какое-то дело, а потом приглашает туда своих детей, готовит для них «тепленькие mestечко». Ваша история – прямо противоположная. Вы с братом сами основали холдинг, а потом пригласили сюда отца – Николая Александровича Кузакова, заслуженного строителя России...

– Так и было. Отец пошел на пенсию в 60 лет, а человеком он был активным, дома на пенсии сидеть не для него. И так как он всю жизнь проработал в проектной сфере, руководил институтами, мы с братом приняли решение

создать для него в нашем холдинге отдельное направление – ГорПроект. Отремонтировали два этажа, купили компьютеры, мебель, оборудование, программное обеспечение – фактически за один-два месяца институт на ноги поставили. Отец возглавлял этот бизнес до самой смерти.

– То есть все-таки дети должны родителям помогать, а не наоборот?

– Папа наш очень рано скончался, поэтому всего в жизни добивался сам. И один из принципов, которые он нам с братом внушал с самого детства, – что мы должны самостоятельно развиваться, учиться, работать. Ни на кого не рассчитывать, в том числе, и на него. Был период в жизни, когда у нас с ним были достаточно холодные отношения: я не понимал, почему он не помогает своим детям,

создать для него в нашем холдинге отдельное направление – ГорПроект. Отремонтировали два этажа, купили компьютеры, мебель, оборудование, программное обеспечение – фактически за один-два месяца институт на ноги поставили. Отец возглавлял этот бизнес до самой смерти.

– То есть все-таки дети должны родителям помогать, а не наоборот?

– Папа наш очень рано скончался, поэтому всего в жизни добивался сам. И один из принципов, которые он нам с братом внушал с самого детства, – что мы должны самостоятельно развиваться, учиться, работать. Ни на кого не рассчитывать, в том числе, и на него. Был период в жизни, когда у нас с ним были достаточно холодные отношения: я не понимал, почему он не помогает своим детям,

создать для него в нашем холдинге отдельное направление – ГорПроект. Отремонтировали два этажа, купили компьютеры, мебель, оборудование, программное обеспечение – фактически за один-два месяца институт на ноги поставили. Отец возглавлял этот бизнес до самой смерти.

почему всех устраивают куда-то поближе к «теплым mestечкам», а мы должны сами «баххататься». Потом пришло осознание, что отец поступал верно.

– Биография у вас очень интересная и многообразная, где вас только не носило...

– Да, есть что рассказать (смеется).

– То как начать бизнес, вы и преподавателями были, и компьютерную школу возглавляли, и в разных банках работали на руководящих должностях, и коммерческим директором Российско-Итальянского завода «Ван-Тубо» побывали. Чего искали?

– В первую очередь, пока занимался работой по найму, я получал колоссальный опыт и знания, которые необходимы были для того, чтобы стать успешным менеджером-управленцем. Сегодня,

чтобы в бизнесе выжить, нужно очень много знать в разных отраслях. Бухгалтерия, финансы, юридическое право – все эти знания необходимы. Важны и психология управления, и знания, которые связаны с подбором команды – людей, которые поверили бы тебе и дальше вместе с тобой шагали по жизни. Генри Форд об этом отлично сказал: «Отберите у меня все мои заводы, отберите фабрики и активы мои, и оставьте мою команду, и вы увидите, я очень скоро опять стану миллиардером».

Когда сегодня я смотрю на молодых людей, которые в 20 лет начинают делать бизнес, я всегда удивляюсь, потому что у них недостаточно знаний и опыта. Работа с кадрами, с персоналом – этого не прочитавши в книжке. Бизнесом надо заниматься в более-менее осознанном

возрасте, когда ты себя пробовал в разных сферах, накопил багаж жизненных знаний и ценностей.

– Я, наверное, не ошибусь, если скажу, что 2000 год стал переломной точкой в вашей жизни. Именно тогда вы начали в Иркутске свой бизнес, вер-

Дмитрий Кузаков:

нувшись из Москвы, где успешно прошли тестирование на должность управляющего банком... Почему отказалось от столицы?

– Около года мы с женой прожили в Москве, и все было нормально, кроме невозможности принять бесконечные пробы, отсутствие искры в глазах окружающих, их «заточенность» только на деньги. И бешеный темп жизни: все несутся куда-то, как дикие зашоренные лошади – а куда несутся, зачем? Чего хотят? В Москве не хватало брата, родителей, друзей.

А добило вот что. Я попал в очередную пробку – шесть часов ехал на работу на общественном транспорте. Стоя. Добравшись, наконец, до работы, написал заявление об увольнении, получил расчет, собрал чемоданы, купил билеты, вечером мы с женой улетели в Иркутск. Так эпопея с Москвой закончилась. Приехал – чем заниматься? Что делать? Идея создания своей консалтинговой компании предложил брат – Николай. Мы решили, что хватит работать на дядю, будем работать на себя.

– Большой был стартовый капитал?

– Что у меня в кармане было – это долларов. Уехал в Москву – 2 тысячи долларов было, вернулся с сотней. Год проработал, ничего не заработал (смеется), кроме опыта, конечно, колossalного.

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– Много на лесе зарабатали?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– Когда вы заходили на строительный рынок, как его оценивали? И сейчас насколько изменилась ситуация, по-прежнему ли он так привлекателен?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– Кризис 2008 года как повлиял на отрасль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– Много на лесе зарабатывали?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабельность таила практический риск.

– И вы поспешили покинуть тонущий корабль?

– Не скажу, что много. Цены на лес были тогда очень нестабильные, политика государства – неопределенная, рентабель

Дмитрий Кузаков: «Все начинается с себя»



Окончание. Начало на стр. 2-3.

– На каких рынках сегодня вы себя наиболее уверенно чувствуете?

– Мы уверенно чувствуем себя везде. Иначе мы бы этим не занимались.

– То есть конкуренции не боитесь?

– Конкуренция здоровая всегда есть, и это же хорошо, это заставляет нас шевелиться, думать, развиваться. Так что все нормально. Как только конкуренции нет, начинаешь расслабляться и забываешь, что такое земля. В бизнесе принцип должен быть всегда один: высоко летиши – больно падать будет. Надо всегда ходить по земле, смотреть на вещи не затуманными глазами.

– Точки роста холдинга в чем видите? Каких направлений сегодня требует жизнь?

– Сейчас очень интересная тема – заниматься каким-нибудь производством. Пробуем. Попробовали производство тротуарной плитки, но это направление решили закрыть – посчитали, что это неэффективно, невыгодно.

– Дмитрий Николаевич, а с разрастанием холдинга не возникало проблем в управлении?

– А чтобы управлять в России бизнесом, нужно все делать самому. Хочешь сделать хорошо – сделай сам. Только слабину дал, отпустил вожжи – все, бизнес уплыл в другую сторону, уехал, или за тебя его «уехали».

– То есть все очень завязано на личности?

– Практически все.

– Вы жесткий руководитель?

– Я просто люблю, когда все правильно. Нужно и работать, и отдыхать, просто всему свое время. А если не требовать, что положено, коллектив начинает расслабляться.

– Вы требовательны к подчиненным, а к себе?

– Это в первую очередь. Все начинается с себя, с руководителя. Если ты сам ходишь на работу как попало, как ты можешь требовать от своего работника дисциплины? Почему-то все считают, что если частный бизнес, то можно ходить на работу когда угодно. Я этого не понимаю.

«Боремся за каждый рубль»

– Сегодня вы являетесь генеральным директором ГорПроекта – института, который вы в свое время открыли для отца.

– Да, он мне по наследству достался.

– Рутинная работа?

– Можно сказать и так. Но я стремлюсь к разнообразию, любые объекты беру в работу. Если вы посмотрите наше портфолио, то увидите, что проекты очень разные. Это интересно, ты получаешь новые знания, ты вынужден разбираться. Сегодня мы, например, проектируем завод по розливу воды на Байкале. Разбираются будем во всем: и как скважину делать, и как бутылки производятся пластиковые, и как вода разливается, и как транспортируется...

– Но основной пласт

проектов – все-таки жилье, административные, офисные здания?

– Жилья проектируем очень много. В последнее время также очень много садиков, школ, магазинов, торговых центров, эта тема сегодня востребована. Есть госзаказы. Сейчас, например, плотно работаем с МЧС, проектируем базу на Байкале, в Турке, мощный комплекс ГИМС.

– А есть какой-то объект ГорПроекта, которым вы особенно гордитесь?

– Областная библиотека, Молчановка. Этот объект легендарный, потому что его начал проектировать еще наш папа 30 лет назад, в Гражданском Проекте, за это время было сделано 4 проекта, два из них – в нашем институте. Первый заказал губернатор Есиповский, который сказал, что наша библиотека должна быть круче, чем Ленинка. Мы сделали проект в виде раскрывающейся книги, тюльпана, здание было потрясающее. Но когда посчитали стоимость – 2 миллиарда – сказали, что «книгу надо закрыть». Поэтому мы нашему «тюльпану» лепестки обрезали, получился такой кубик (смеется).

– ГорПроект ведь не единственный проектный институт в городе, конкуренция жесткая. Вы чем привлекаете клиента?

– Комплексностью предоставляемых услуг. Мы делаем не только проект, но и полный перечень исходно-разрешительной документации, готовим документы на разрешение на строительство,

осуществляем авторский надзор, технический надзор, контролируем качество строительства по нашим проектам. И дальше помогаем – ведем стройку, помогаем вводить в эксплуатацию.

– А ценовая политика у вас какая?

– Договорная. Боремся с Заказчиком за каждый рубль, торгуемся. Есть такое понятие – «Справочник базовых цен в строительстве и проектировании». Иногда заказчики просят скидку 50-60% от цен, в этом сборнике указанных. Цены на проектные работы упали очень сильно, Заказчики экономят, не хотят платить лишних денег.

«Пока ты семь раз меришь, кто-нибудь другой за тебя отрежет»

– Дмитрий Николаевич, в рубрике «История успеха» мы рассказываем об успехе компаний. Но ведь чаще люди учатся не на чужих успехах, а на чужих ошибках?

– Конечно. Бизнесмены, которые сегодня реально достигли успеха, много раз ошибались. Я вам так скажу: из 10 проектов суперприбыльный один, 8 – средние, один-два – убыточные. На этих убытках бизнесмены и учатся, чтобы потом не повторить ошибок, анализируют, что было не так сделано: либо ты в партнерах ошибся, либо в своих представлениях о реализации проекта.

– У вас такое случалось?

– Разумеется. Например, у нас очень тяжело первое время шло проектирование дорог. Мы потратили много времени и сил, чтобы выстроить работу так, чтобы она была прибыльной. Потому что ошиблись в людях, которых привлекли на работу. Они нас подвели по срокам сдачи – Заказчик нас наказал штрафами. Очень важно подобрать в команду «рабочих лошадей», которые бегут с тобой однаково.

– Вы относитесь к категории бизнесменов, которые семь раз отмерят, прежде чем отрезать?

– Не скажите, нет! Пока ты семь раз будешь мерять, кто-нибудь другой за тебя отрежет. Один из моих наставников всегда говорит: в России может не заработать денег только ленивый, потому что у нас бизнес лежит на дороге, просто наклонись и возьми его. Но только нужно его грамотно организовать, знать, с какой стороны в этот бизнес зайти, сколько денег вложить, чтобы он начал приносить прибыль. Вот и все.

– Бизнес – это работа без выходных, постоянный стресс..

– И не говорите. Чтобы бизнесом руководить, нужен огромный запас энергии и здоровья. С утра у меня одна встреча, через полчаса – другая. На одной приходится понервничать, на второй нужно улыбаться. Негативное настроение должно уже через минуту смениться улыбкой. Еще и телефоны – три штуки, и все могут звонить одновременно.

– Вы вообще не отдыхаете?

– Как работаем, так и отдыхаем. Отдых просто необходим. Я очень люблю отдохнуть на пляже где-нибудь в Таиланде, в Турции, обожаю ездить на Байкал, на Ольхон. С 15 лет ездим в бухту Песчаную, ставим там палатки, мангаль, городим баню на берегу, на костре кушать готовим. Телефон не работает – благодарят, тогда я и начинаю отдохивать.

– О вашем хобби и спрашивать не нужно: обстановка в кабинете говор

рит сама за себя, столько статусок словов я в жизни не видела. Откуда страсть к этому увлечению?

– Коллекция началась 20 лет назад. Тогда мне мой друг Дмитрий Караваев подарил первого слона со словами: «Будь спокоен, как слон. Ты когда-нибудь видел, чтобы слоны волновались?». У меня очень зажигательный характер, я импульсивный человек, смотрю на слонов – успокаиваюсь.

– Сколько слонов в коллекции сейчас?

– Кто бы их посчитал (смеется). Наверное, за тысячу уже, каких только нет. В основном это все подаренные вещи, со всего мира мне их друзья воят. Часть покупаю сам, на аукционах, какие-то антикварные вещи, эксклюзивные.

– Нет желания живого слона купить?

– С радостью бы, но что я потом с ним буду делать? Для него же отдельный зоопарк нужен (смеется). Кстати, шутки шутками, а один из моих партнеров-друзей хочет сделать под Иркутском развлекательный парк, в котором в том числе и зоопарк будет. Может, и для слона там место найдется.

– Будем надеяться! Дмитрий Николаевич, наше интервью хотелось бы завершить традиционным вопросом: что бы вы могли посоветовать начинающему предпринимателю?

– Учиться, учиться и еще раз учиться, постоянно находиться в поиске новых проектов, новых мыслей, новых решений. Волка ноги кормят – это про бизнесменов. А еще – не бояться рисковать. Бизнеса без риска не бывает вообще. Ты рискуешь деньгами, партнерами, связями, здоровьем. Риск каждый день, с утра до ночи. Но рисковать нужно с умом, все просчитывать. Деньги надо любить и считать – грамотно, каждый день, думать, как на выходе прибыль получить, на ошибках и убытках учиться. И, конечно, много работать и думать за всех. Потому что за все и за всех в итоге всегда отвечает руководитель.

**Анна Масленникова,
Газета Дело**

факты

За время существования холдинга ГорСтроем построено более 50 000 кв.м. ГорПроектом спроектировано свыше 300 различных объектов. Среди наиболее значимых проектов:

- Здание Государственной научной библиотеки им. Молчанова-Сибирского в г. Иркутске;
- Универсальный спортивно-демонстрационный зал с искусственным льдом и трибуналами на 3000 мест в г. Иркутске;
- Здания службы Аэропорта «Иркутск-Новый»;
- Реконструкция здания банка ВТБ 24 в г. Иркутске по ул. Российской, 10;
- Вагоноремонтное депо в Тайтурке по заказу ОАО «Новотранс»;
- Объекты на Богучанской ГЭС;
- Реконструкция гостинично-оздоровительного комплекса «Ангарские хутора».