



АЛЕКСАНДР СИДОРОВ: «РАЗУМ. ПРОИЗВОДСТВО. РЕЗУЛЬТАТ.»

**I МЕСТО В КАТЕГОРИИ «МАСТЕР ДИЗАЙНА»,
II МЕСТО В КАТЕГОРИИ «ОБРАЩЁННОЕ ТВОРЧЕСТВО. СУВЕНИРЫ К ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКАМ»**

СТУДИЯ «3D-ART STEKLOV» ВО МНОГОМ УНИКАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, БУКВАЛЬНО ВОРВАВШАЯСЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК СУВЕНИРНОЙ ПРОДУКЦИИ В 2015 ГОДУ. СОСРЕДОТОЧИВ ВСЁ СВОЕ ВНИМАНИЕ НА ПРОИЗВОДСТВЕ НАГРАДНОЙ ПРОДУКЦИИ, ОНА ПЕДАНТИЧНО И ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО ПОСТИГАЕТ ТОНКОСТИ РАБОТЫ С НОВЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И ТЕХНОЛОГИЯМИ В ПОСТОЯННОМ ПОИСКЕ СОВЕРШЕНСТВА. О СВОЁМ ОПЫТЕ ПОСТРОЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО БИЗНЕСА БУКВАЛЬНО «С НУЛЯ» И ПОЛЬЗЕ ПЛАНИРОВАНИЯ НАМ РАССКАЗАЛ ОСНОВАТЕЛЬ ФИРМЫ АЛЕКСАНДР СИДОРОВ.

– Александр, ваша студия «3D-Art Steklov» специализируется на выпуске наградной продукции, почему именно эта сфера?

– В один прекрасный момент я закрыл все свои текущие дела и пустил

ся в свободное плавание. Наёмным рабочим я не могу работать, пытался несколько раз, даже наёмным директором был – не получилось. Сел и подумал, чем бы я хотел заниматься всю оставшуюся жизнь. Начал описывать те области, которые мне близки

по душе, интересны. Выписал. Потом стал искать все выставки, связанные с этими областями, сузил круг, выделил основные и стал их посещать. Примерно 4 месяца ходил по выставкам, анализировал, читал материалы, копался в интернете. В один прекрасный мо-

мент понял, что хочу делать награды из стекла. Причём это было озарение, настолько мощное, что несколько ночей не мог спать, меня всего трясло от осознания того, что это действительно моё: «Не знаю, как это делать, что делать, но я хочу это делать». После понимания, чем хочу заниматься всю свою жизнь, посвятил себя составлению плана на 15 лет вперёд: «Чего хочу достичь? Как это буду делать? Кем себя вижу через 10–15 лет? Кто будет моими клиентами? Какой доход? Какой оборот компании? Политика компании?» Никого не посвящаю в эти планы, но скажу, что на сегодняшний день эти планы воплощаются так, как и задумывались. Знаю границы территории, на которой будет предоставляться наша продукция. После составления такого плана приступил к его реализации: нашёл подрядчиков, нашёл клиентов, сделал группу во ВКонтакте, и в течение первой недели у меня появился первый заказ.

— Получается, рынок уже был готов к вашему появлению? Насколько заполнена эта ниша сейчас в России?

— На рынке присутствуют предложения, и на сегодняшний день есть огромное количество компаний и в Москве, и в Питере, и, наверное, по России хватает фирм, которые занимаются сувенирной продукцией и попутно наградной. Но компании, которые занимаются только наградной продукцией, можно по пальцам пересчитать, 4–5 — на Москву и Питер. Когда зашёл на рынок, начал выполнять заказы, увидел, что заказчиков интересуют не только изделия из стекла с гравировкой и цветной печатью, но их интересуют и акриловые награды, награды из дерева, из искусственного камня, из литьевого акрила, из бронзы и так далее. Это огромное количество технологий, от которых у меня в те времена просто начинало сносить голову. Представлял, сколько мне ещё предстоит изучить технологий, чтобы это получалось на очень достойном уровне. Казалось бы, даже склейка стекла со стеклом, что там сложного? Я склеивал эти стёкла три года, и каждый раз при склейке узнавал что-то новое. Нанести клей, поставить стекло на стекло, засветить — и каждый раз я узнавал нюансы. Это просто невероятно. Этим очень интересно заниматься.





Когда начинал, то работал в основном по чертежам, эскизам и макетам заказчика, а это какие-то индивидуальные формы, каждый раз неповторимые, незнакомые технологии надо использовать, в которые приходится углубляться, изучать, и багаж знаний постоянно пополняется.

– Вас с самого начала интересовало не серийное производство, а работа по индивидуальным макетам?

– Вероятно, да.

– На старте, наверное, требовалась какая-то материальная и техническая база, как решали этот вопрос? Или у вас уже была подготовлена почва?

– Ничего не было, даже денег. Были энтузиазм, вдохновение и ответственность. Как я свой первый заказ делал? Взял предоплату 50 %, потом, когда предоставил готовые изделия, получил остальную сумму. Это был мой первый заработок. Так я без денег и начал работать, и только по предоплате.

– А само оборудование, какое-то рабочее помещение требовалось?

– Примерно год я на кухне склеивал. Носил стекло домой, ночью клеил, утром сдавал. Как-то так происходило. Примерно через год было снято отдельное помещение.

– Сейчас вы уже не один работаете, и штат сотрудников у вас, насколько я знаю, постоянно растёт, откуда берёте мастеров? Уже подготовленные приходят, или сами их обучаете?

– Конечно, только сами. У нас работают несколько человек, два из которых бывшие бариста – кофе варили. Тем не менее, они пришли с горящими глазами, сказали: «Мы хотим». И вот, с нуля досконально всё им разъяснял, показывал, а примерно через три месяца они уже начали помогать. Но вообще, обучение всё время продолжается. Появляются новые материалы, технологии, идёт улучшение самого продукта. Постоянно решается задача: как сделать лучше, как быстрее, и чтоб это выглядело на высоком уровне.

– Секреты работы с новыми материалами вы в основном постигаете опытным путём?

– Да. Никаких специальных курсов подготовки нет. Приглашаются специалисты в конкретной узкой области, и они дают консультацию по технологии использования: как наносить, как обрабатывать, что с тем или иным материалом можно сделать. В одной награде иногда могут сочетаться 4–5 технологий, каждую из них ты должен знать в совершенстве, чтобы в итоге получилось достойное изделие. Всё постигается на опыте, мы очень мно-

го экспериментируем. Вначале из десяти изделий девять выбрасывалось. То есть, мы работали в убыток, но зато клиент в итоге был очень доволен.

– Эта сфера очень технологически зависима? Часто приходится сталкиваться со сложностями при работе с новыми материалами?

– Особенно когда ты не знаешь, как их обрабатывать, и многое постигается эмпирическим путём. Например, акрил – очень капризный материал, особенно в руках новичка, который не знает, как с ним обращаться и что с ним делать. Мы довольно давно с ним работаем, но до сих пор постоянно испытываем какие-то новые абразивные материалы, чтобы изделие полировалось быстро и вся геометрия была соблюдена. Акрил очень легко царапается. Иногда, когда приходит лист акрила, снимаешь плёнку, а там уже царапина. Ты не можешь себе позволить из 6 кв. метров выкинуть 4. Поэтому научились доводить акрил до идеального состояния.

– С какими материалами в основном сейчас работаете?

– Мы используем стекло, акрил, дерево, металл, литые пластики и смолы. Металлические части какие-то сами шлифуем-полируем, какие-то пока приходится отдавать на обработку подрядчикам. Ну и самая важная



на сегодняшний день технология, в которой мы разобрались, я надеюсь – литье оптически прозрачной смолы, заливка предметов смолой. Невероятно сложный и интересный процесс. Только на подборку смолы у нас ушло около года. Мы покупали различные смолы, тестировали их – выбрасывали, тестировали – выбрасывали, пока не нашли ту смолу, которая нам действительно подходит по своим параметрам: по усадке, по прозрачности, по обработке, по твёрдости, по времени становления и времени жизни. Мы хотим, чтобы изделия получались такими, как мы хотим, такими, как мы их запланировали.

– Какие основополагающие принципы у вашей компании, есть внутренний посыл?

– У нас в самом логотипе выражен наш посыл: «Разумность. Производство. Результат». Когда берёмся за дело, мы в первую очередь подходим к нему разумно. Конечно, разумность должна быть при обращении с материалами, при соблюдении безопасности, ответственности за соблюдение сроков и конечный результат. Производство – в это входит изучение и совершенствование технологий, расширение знаний и приобретение оборудования. При выборе оборудования тоже надо соблюдать какую-то разумность и понимать, насколько это нам нужно и важно. И, естественно, результат. Мы можем начинать, выполнять и заканчивать дела вовремя с полной отдачей, ответственностью и прекрасным результатом.

– В самом производственном процессе больше творческого начала или механического поиска решений?

– Больше всё-таки творчества. И само полученное изделие чаще всего очень вдохновляет, особенно когда мы получаем отзывы от клиентов. Они говорят, что мы задаём стандарт качества, что все в диком восторге, что директор бегал по кабинетам показывал всем наше изделие, и так далее. Вот это больше всего вдохновляет.

– В генеральный свой план вы не посвящаете никого, а ближайшие можете раскрыть?

– Сейчас у нас все силы брошены на оборудование производства, на создание мастер-участков: деревообрабатывающего, покрасочного. Следующим этапом у нас будет металлообработка и литье цветных металлов. Чтобы с какой бы задачей ни обратился к нам клиент, мы смогли это выполнить, не используя подрядные работы.

– Сейчас ваш клиент – это кто?

– Только юридические лица, физические лица обращаются к нам очень редко, хотя я думал, что их будет намного больше. Тем не менее, оказалось, что продукция востребована только среди компаний, которые поддерживают высокий уровень мотивации и нематериального поощрения сотрудников. Физические лица иногда обращаются, но это буквально 1–3 запроса в год.

– Как семья относится к тому, что вы на производстве можете пропадать сутками?

– Положительно. У меня великолепная семья, полное взаимопонимание, отношения наполнены доверием и гармонией. Семья поддерживает, это мой надёжный тыл. Мы с супругой можем обсудить трудности, которые возникают у нас в работе, и найти оптимальные решения.

Хотел бы пожелать российскому производителю сувенирной и наградной продукции стабильного роста, вдохновляющих побед и успехов. ●



Студия «3D-Art Steklov»
Санкт-Петербург
www.artsteklov.ru