

Международные рынки дизайна

Виктория Киорсак



Виктория Киорсак — дизайнер интерьеров, руководитель студии дизайна. 13 лет создаёт стильные, яркие интерьеры жилой и коммерческой недвижимости, сложные и в любом стиле. Дизайн интерьеров, архитектура, умный дом, проектирование, общестроительные и отделочные работы, в соответствии с пожеланиями и потребностями Заказчиков. Студия поставяет и производит мебель, свет, текстиль и отделочные материалы со всего мира от американских и английских производителей премиум класса. Работает в Москве, СНГ, Европе, США, Англии.



зьям мои проекты, кто-то из заказчиков побывал у моих клиентов дома, меня стали приглашать делать интерьеры за рубежом. Если твои проекты говорят за тебя — любая цель достижима.

Ваши первые впечатления из разных стран?

Я работала всего в нескольких европейских странах — это Италия, Испания. В Италии делала достаточно большой объект — поместе с бутиком отелем и рестораном. Этот проект оказался достаточно смешанным для меня опытом. Открыто могу сказать, что второй

Виктория, расскажите, как вам удалось выйти на международный уровень в своей деятельности?

Моя работа за рубежом сложилась совершенно случайно, чистое везенье. Кто-то из знакомых порекомендовал своим дру-

раз я хорошенько подумая, прежде чем взяться за реализацию интерьера в этой стране.

В Испании тоже есть свои сложности, мне, как человеку более привычному к бизнес-процессам в англо-говорящих странах, подход испанских подрядчиков кажется непривычным, процессы слишком затянутыми, качество работ не стоит ни в коей мере тех денег, которые они просят.

Такого рода проекты вряд ли принесут вам деньги и мировую славу, но, определенно, многому научат. Мои итальянские и испанские объекты так и сложились, подрядчики внесли в процесс работ несколько неприятных моментов, повлиявших и на мое впечатление, и на впечатление заказчиков. Это не испортило наши отношения, мы продолжаем работать в России. Взаимодействие с подрядчиками обогатит ваш мир



и добавит остроты в работе, вы обретёте роскошный опыт в этом смысле. Будьте осмотрительны и не берите на себя лишние обязательства, пусть ответственность за работы несут те, кто их ведёт.

В Англии на данный момент мы занимаемся жилыми интерьерами. Англичане при всем своем формализме оказались удивительными людьми с прочнейшими традициями, которые они любят и пестуют. Исторически будучи колонизаторами в масштабах мира, они достаточно легко интегрируют в свою культуру все новое. Англия достаточно традиционна, эта приверженность традициям изначально держит творчество в рамках своих устоев. Вся среда настолько плотно сдерживает

растущего дизайнера, что в какой-то момент случается качественный прорыв. На мой взгляд, самые потрясающие дизайнеры — англичане, на такую крохотную страну у них небывалая концентрация гениев от дизайна: Александр Макквин, Дэвид Коллинз, студия Хэлен Грин и многие, многие другие. Студии, создающие интерьеры с оригинальными решениями, свободные по духу, совершенно классические в своих параметрах — одновременно невероятно новые. Таких я, наверное, не встречала нигде.

В США делаю частные жилые интерьеры, недавно был офис юридической компании в Ло-Анжелесе. На Бали я была консультирующим дизай-



нером, тем не менее, это был неповторимый опыт. Это особенная страна, со своими уникальными законами и правилами игры. Начнем с того, что это остров 1000 богов, он называется так неслучайно, там действительно много богов, у которых дни рождения и новый

год практически через день, то есть ровно половину года страна не работает. Есть нюансы, настолько специфические для европейского заказчика и дизайнера, что я бы настоятельно рекомендовала обзаводиться в Италии, Испании и Бали людьми локальны-



ми, которым вы можете доверять, которые будут вас консультировать по тем или иным вопросам и не дадут вам совершить серьезных ошибок.

Тем не менее, я бы очень хотела сделать какой-нибудь знаковый проект, построить прекрасный бутиковый отель где-нибудь на совершенно экзотическом острове, обязательно с красивым СПА.

К каким сложностям надо быть готовым дизайнеру при выезде за рубеж?

Поскольку самый позитивный опыт у меня по количеству и качеству проектов — это Англия и США, то на них я и остановлюсь. Для начала надо понимать: вы хотите это делать бизнесом, или вы хотите оставаться дизайнером? Если вы хотите оставаться дизайнером, я настоятельно рекомендую вам оставаться в рамках Российского законодательства. Если вы реализуете проект за рубежом, но делаете его для российского заказчика, нужно проработать контракт очень тщательно. Российская сторо-



на, ее юридическая система совершенно не защищает дизайнера, никогда. И даже, если вы сделали прекрасный проект, и клиенту все понравилось, он все подписал, но например, задержал работы или оплаты подрядчикам, то вся ответственность ляжет, скорее всего, на вас, если вы не застрахуете свои интересы. Если вы уверены в себе, если у вас есть компания в стране, где вы планируете работать —

заключайте контракты на другой стороне. В большинстве случаев, если вы выполняли свои обязательства и вели себя профессионально, законодательство других стран, защищает в первую очередь бизнес. Если у вас нет компании, юридической поддержки, допустим в Англии

или в США, оставайтесь в рамках российского законодательства. Ни в коем случае не надо пытаться сделать сверх-услугу после подписания актов. Мы привыкли, что нужно делать чуть больше для заказчика, нам очень хочется понравиться – это нормально в любой работе. Здесь главное – знать меру. Если у вас есть хороший ресурс, и вы считаете, что иностранному рынку вы просто необходимы, как специалист, то начните с обустройства компании, открытия банковских счетов, юридического сопровождения, и только тогда начинайте свою деятельность.

Америка – первая страна, где у меня сложились зарубежные проекты, она удивительно легко и органично легла мне на стилистику, так как я, скорее, дизайнер с американским акцентом. Американцы комфортны как в своём дизайне, всё, что связано с комфортом в жизни, у них очень налажено. Они точно такие же комфортные в работе. Но в Америке значительно меньше свободы, там очень все регламентировано. Вы не

можете работать на территории США, если у вас нет компании и банковского счета. Соответственно, первое и самое главное для тех, кто переезжает в Штаты и планирует продолжить свою профессиональную деятельность, что нужно сделать – застраховать себя хорошим юристом и основывать компанию.

Как продавать свою услугу в этих странах?

Нам очень помогали выставки, где можно сделать свой стенд, не обязательно большой, сделать постеры своих работ и показать миру, какой вы чудесный дизайнер, сделать каталоги работ – это всё работает великолепно. Все западные выставки нацелены на готовых к сотрудничеству людей, они приходят к вам уже с планами дома, с четкими запросами и готовы на стенде обсуждать все условия и практически подписывать



вать контракт. Еще один эффективный источник – это риэлторские агентства, которые работают с покупателями недвижимости в стране, где вы собираетесь работать.

Другой прекрасный инструмент стать видимыми на том или ином рынке – пиар. Если вы начинающий дизайнер, без какого-либо ресурса и связей, то пиар – это достаточно дорого, но очень эффективно.

Из Англии достаточно

легко выходить на мировой рынок, если другая любая страна – очень локализована и закрыта, то Лондон является культурной мировой столицей, туда едут все. Богатые арабы, богатые русские, китайцы – это ваш рынок, потому что эти люди покупают недвижимость, чтобы жить, покупают для капитализации, покупают дешевле, делают её при вашей помощи, если вам повезло, и продают дороже. Инвестиции в недвижимость – это тоже бизнес. Лондон – мировая столица моды во всём, в том числе, в дизайне

интерьеров, поэтому туда едут и следят за трендами и тенденциям в дизайне.

Ваши рекомендации коллегам на этом пути.

Успевайте больше, чем делают конкуренты, обещайте и делайте больше чем ваши конкуренты. Вполне вероятно, что вы будете делать больше и дешевле, но вам это очень нужно будет на первом этапе, чтобы закрепиться и получить опыт.

Я с удовольствием дружу с дизайнерами, известными в России и в Штатах, везде практически, где работаю. Отношусь к ним с огромным уважением,

потому что понимаю, какой это сложный труд. Для того чтобы расти, нам нужно объединяться в профессиональные сообщества и помогать друг другу. Объединяйте ресурсы любые, не только интеллектуальные. Не бойтесь конкуренции друг с другом, дифференцируйтесь, например, по стилям. Я за то, чтобы люди максимально объединялись в любой профессиональной среде, а в нашей среде точно, особенно за рубежом.

И ещё. Оставайтесь дизайнером. Я дизайнер. Считаю, что успешна в своих проектах, только потому, что решила быть исключительно дизайнером. Вопросами управления компанией занимается управляющий партнер, финансами и инвестициями – финансист, строители – стройкой, менеджер по проектам занимается проектами, и так далее – я занимаюсь только дизайном!