

Международные рынки дизайна

Виктория
Киорсак

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

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

гим 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 — поместье с бутик отелем и рестораном. Этот проект оказался достаточно смешанным для меня опытом. Открыто могу сказать, что второй

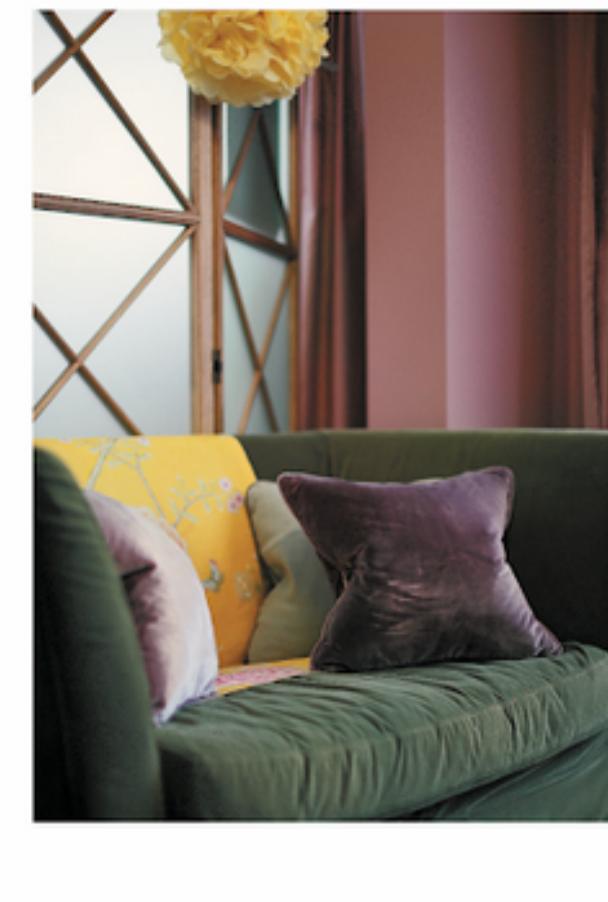


раз я хорошенько подумал, прежде чем взяться за реализацию интерьера в этой стране.

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 обретете роскошный опыт в этом смысле. Будьте осмотрительны и не берите на себя лишние обязательства, пусть ответственность за работы несут те, кто их ведет.

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 Хэллен 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-



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 бутик отель где-нибудь на совершенно экзотическом острове, обязательно с красивым SPA.

К каким сложностям надо быть готовым дизайнеру при выходе 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 оплатил подрядчикам, то вся ответственность лежит, 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 спасти 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 хорошие ресурсы, и вы считаете, что иностранному рынку вы просто необходимы, как специалист, то начните с обустройства компании, открытия банковских счетов, юридического сопровождения, и только тогда начнайте 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 своем 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

пером, 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 иноансы, 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.

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 все 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 подписать

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 дорогое, 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 наш рынок, потому что эти люди покупают недвижимость, чтобы жить, покупают для капитализации, покупают дешевые, делают ее при вашей помощи, если вам повезло, и продают дороже. Инвестиции в недвижимость — это тоже бизнес. Лондон — мировая столица моды во всем, в том числе, в дизайне.

Из Англии достаточно

интерьеров, поэтому туда едут и следят за трендами и тенденциями 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 дружи с дизайнерами, известными в России и в Штатах, везде практика, где работает. 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. Объединяйтесь ресурсами любые, не только интеллектуальные. Не бойтесь конкуренции друг с другом, лифференцируйтесь, например, по стилям. Я за то, чтобы люди максимально объединялись в любой профессиональной среде, а в нашей среде точно, особенно за рубежом.

И еще. 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!

