



АЛИНА  
БЕРЯШВИЛИ

# Железные волны успеха

Как, умея ковать красивые вещи, научиться «ковать» ещё и деньги

Сергей СИМАНОВ — художник, инженер, кузнец и предприниматель, и каждый шаг на этом пути предопределён предыдущим.

В истории создания его Студии художественнойковки хватало и падений, и взлётов. Однажды, когда кризис совсем прижал, он даже думал бросить всё да и уйти по контракту в Сирию морпехом. Но отсоветовал старец Псково-Печерской лавры. И он остался. Сегодня за его плечами изготовление тяжёлых, сложных с инженерной точки зрения конструкций и небольших интерьерных скульптур, исторических реплик холодного оружия для реконструкторов и изящной мебели.

А сам Сергей готов поделиться с читателями «НВ» своими лайфхаками о том, как творческому человеку перестроить свой мозг и начать зарабатывать больше.

— Сергей, получив художественное образование, ты отправился в армию, а вернувшись, попал в кузницу и уже затем поступил в институт. Очень любопытная последовательность. Случайно всё так сложилось?

— Я думаю, что ничего в жизни не бывает случайно. Мне всегда была близка работа с материалом, нравилось делать что-то руками, чтобы при этом получались художественные вещи. Когда я из армии вернулся, меня спросили: помощником кузнеца хочешь поработать? И я согласился. Так и попал в кузницу.

— Поработал какое-то время, и стали появляться мысли о собственном деле?

— Наверное, у любого работника, постепенно повышающего свою квалификацию, появляются мысли о том, чтобы открыть собственное дело. А меня ещё некоторые вещи в кузнице не устраивали. Потом в какой-то момент я в очередной раз поспорил с начальством и написал заявление об увольнении. Был моложе, глупее, горячее. И благодаря этому остался без работы. Друзья подсказали зарегистрировать своё индивидуальное предприятие, взять в аренду кузницу и работать самому. Мне казалось, что это просто. Но я очень быстро столкнулся с реальностью.

— Она оказалась не такой радужной?

— Реальность заключалась в том, что когда ты работаешь на себя, никто тебе ничего не гарантирует. Никакой зарплаты и аванса. Только то, что раз в месяц тебе нужно будет отдать 20 тысяч за аренду кузницы. И заплатить своим сотрудникам. Первый месяц всё шло хорошо. А потом не стало заказов. И я понял, что ничего не понимаю в предпринимательстве, не знаю, как рекламировать себя, как искать клиентов. Через четыре месяца мне пришлось закрыться. Хотя это было начало 2010 года, время в экономическом отношении более спокойное, чем сегодняшний день. Тогда люди могли дом за год построить. Причина моей первой неудачи была только в моей неопытности.

— И что же дальше?

— На завод пошёл работать. Потом сотрудничал с другой частной кузницей. Иногда выполнял сам какие-то небольшие заказы. Я тогда много денег потерял. Они для меня были попросту не важны, мне хотелось работать, достичь каких-то вершин, воплотить в жизнь интересные инженерные задумки. Дури какой-то много было в голове. Я выполнял огромный фронт работ, но не заключал никаких договоров, и платили мне урывками, думаю, что около миллиона рублей я за то время потерял.

— Когда появился интерес предпринимателя?

— Я периодически возвращался к мысли о своём деле, но уже понимал, что для того чтобы его открыть, мне нужен крупный за-

каз. И мне повезло. Мой друг из Санкт-Петербурга заказал мне винтовую кованую лестницу в свой дом, я уволился из кузницы и снова зарегистрировался как предприниматель. Над этим проектом мне было интересно работать как инженеру. Ковка там несложная. Но конструкция — очень даже! Ведь целиком её в дом не занесёшь, изготавливать сразу в доме тоже не будешь, так что надо было сделать разборную лестницу, чтобы её можно было собрать и установить за один день. В размерах счёт шёл на доли миллиметра. Я в то время как раз готовился защитить диплом в университете, времени у меня было мало, и работать порой приходилось круглыми сутками. На помощь пришли мои хорошие друзья и мой отец. Но все трудности затмили итоговый результат. Лестница получилась очень хорошая, мощная в конструкции и лёгкая в рисунке перил. Когда мы устанавливали её в доме, все детали подошли друг к другу идеально. А финальная проверка качества лестницы произошла спустя ещё полгода, когда мы вшестером поднимали по ней другую кованую лестницу, которую нужно было установить на следующем этаже. Вес, который выдержала первая лестница, был около тонны. И она даже не шелохнулась. Это было классное ощущение. И самое главное — я наконец почувствовал себя хозяином своего бизнеса.

«Основы ведения бизнеса можно объяснить человеку с тем же успехом, как и основы плавания. Но пока сам не оттолкнёшься от воды или не станешь предпринимателем — всего не поймёшь.»

— Ты учился где-нибудь предпринимательской деятельности?

— В 2014 году моя девушка случайно услышала по радио о проекте «101 стартап», и я решил в нём поучаствовать. Именно тогда моё сознание повернулось в другую сторону. Я стал иначе смотреть на деньги и на бизнес-процессы, узнал о «Бизнес Молодости» — одном из крупнейших в мире предпринимательских сообществ, в котором в дальнейшем получил ещё много важных знаний.

— То есть, чтобы хорошо зарабатывать, надо учиться?

— Чтобы хорошо зарабатывать, надо хорошо работать. И делать надо чуть больше, чем то, за что тебе платят. Пока я работал на заводе, я сам был в среде, где люди говорят: «Как мне платят, так я и работаю». А потом, когда стал предпринимателем, я понял смысл фразы: «Как ты работаешь, так я тебе и плачу». На самом деле я пробовал платить людям больше. В надежде, что они начнут работать лучше. Но этого не происходит. Плохой работник за любые деньги работает плохо. А хороший — за любые хорошо. И изначально инициатива должна исходить от работника. Работай лучше, даже за маленькие деньги! И тогда о тебе узнают. Тогда к твоему начальнику придёт клиент и скажет:



Птица-дева — дипломный проект Сергея, над которым он работал параллельно с винтовой лестницей

Фото из архива Сергея Симанова



Та самая лестница, с которой начался бизнес Симанова

«Только смотри, мне надо, чтобы Петрович тут варил!». И рано или поздно ты начнёшь получать уже не 25, а все 50 тысяч зарплаты.

Ну а бизнесмен, чтобы нормально зарабатывать, должен не лениться просчитывать всё до мелочей, планировать свой бюджет до копейки. Я сам человек творческий и эту волокиту не люблю. Но без неё потеряешь много денег.

— Как твой бизнес пережил последнюю волну кризиса?

— Осенью 2015 года я ощутил на себе кризис по полной. Это когда у тебя есть 10 хороших заказов на суммы от 200 тысяч до полумиллиона, но они разом отменяются, и остаётся только один, да и тот не в полном объёме. Помню, как я ездил по стройкам, расклеивал листовки со своей рекламой, а недостроенные коттеджи буквально у меня на глазах заколачивали. Строитель-

ство тогда замораживалось, люди старались попридержать деньги. Тогда же мой друг, служивший в морской пехоте по контракту, рассказал, что получает больше 100 тысяч в месяц. И я решил снова закрывать свой бизнес и отправляться вместе с ним в Сирию. Даже документы стал собирать. Но все же сперва поехал в Псково-Печерский монастырь, и там старец посоветовал мне оставаться при своём деле. И я рад, что остался. Волна кризиса спала, у меня появились новые заказы, и вторая половина прошлого года была очень удачной.

— Человек, далёкий от твоего дела, когда слышит слово «кузница», то сразу же представляет огонь и кузнеца с молотом перед наковальней.

— Это архаичные представления. Вот я же не богатырь двухметровый. А всё равно кузнец. В прошлом веке появилось очень много оборудования, которое облегчает работу, так что кузнецом может быть и женщина. А однажды я для одного заказа искал и никак не мог найти кузнеца. И вот приходит мужик метра под два ростом, борода до пупа. Басом говорит, что он кузнец. А в итоге оказалось, что он просто станочник, а с художественной ковкой абсолютно не знаком.

— Раз не сила богатырская, то что тогда нужно кузнецу прежде всего?

— Нужно умение видеть в куске металла готовое изделие. Чувство материала, когда ты знаешь, где надо больше, а где меньше надавить. Сноровка, потому что металл быстро остывает, и значит, работать с ним тоже надо быстро. Аккуратность и технический склад ума, для того чтобы работать с оборудованием. Ну и, конечно, вдохновение тоже необходимо кузнецу.

— Что сейчас в твоих планах?

— Я планирую расширять бизнес и выходить на новые рынки сбыта. Сейчас свои изделия можно отправить хоть на край света, главное — чтобы на них был спрос. Я для себя выбрал нишу художественной и лофт-мебели. Согласно статистике Яндекс.пользователи 18 000 раз в месяц отправляют запрос «Лофт мебель купить». Значит, этим и нужно заниматься. У меня уже есть идеи, есть специалисты, которые мне помогут, и есть потенциальный клиент.

«Сегодня кузнецу необязательно быть двухметровым богатырём. Главное — заранее видеть в куске металла готовое изделие и чувствовать этот металл.»