

Бизнес напечатанных моделей

3D-принтинг — технология шумевшая, однако, что представляет рынок этих услуг, пока не совсем ясно. О том, как развивается отрасль и почему создание объекта по цифровым моделям в промышленных масштабах сложно реализовать в Калининграде, Юнне Горобченко рассказывает Александр Цыганов, основатель компании 3D Solutions

История 3D-печати началась в далеких 80-х годах прошлого века, и говорить сегодня, что это инновация, не совсем правильно. Первый промышленный принтер появился в 1986 году. С тех пор многие пытались построить свой бизнес на этой технологии. Что привлекло ваше внимание?

— В конце четвертого курса я начал анализировать разные сферы бизнеса в поисках незанятой ниши. Мы с друзьями учились и продолжаем учиться на инженеров в совершенно разных областях (двое из нас морские инженеры, а наш третий приятель — программист). Мы были неплохо подготовлены в основах 3D-моделирования и решили попробовать. После тщательного изучения технологий, поездок на выставки и профильные предприятия в Москве мы нашли инвесторов и открыли свой бизнес.

— **Сегодня сфера применения 3D-принтеров очень широка: от машиностроения до медицины. На кого рассчитан ваш бизнес?**

— Пока наш бизнес ориентирован на потребительский рынок. Не исключаем переход на уровень промышленного 3D-моделирования и печати, но немного позже. Здесь важно не ошибиться в выборе направления — в промышленной сфере не все так просто. Чаще пишут и говорят о промышленных установках, которые делают элементы высокого качества. Более мелкие компании используют аппараты более низкого класса, стоимостью до 100-200 тысяч рублей и чаще всего «выращивают» продукт из пластиковой нити. Сейчас мы используем 3D-принтеры, печатающие по FDM-технологии (послойное выращивание объекта из расплавленной пластиковой нити) и постарались занять нишу, которая помогла бы молодым изобретателям развивать свои идеи. Например, изготавливали крепления для компании, занятой разработкой сервиса облачного видеонаблюдения. Для других клиентов делали изобретенный ими электронный дозатор для сахара.

— **Вы делаете акцент на потребительский сегмент?**

— В основном. Мы давно работаем в направлении B2B — продаем оборудование и прототипы изделий. Например, недавно мебельная фабрика заказала прототип ножки для кровати. Хороший доход приносит продажа оборудования — мы являемся официальными дистрибьюторами компании Zortrax, чьи 3D-принтеры уже используют компании BOSCH, DELL. Кроме того, на них хорошо реагирует российский рынок, с которым мы плотно работаем.

— **Как и перед любым бизнесменом, перед вами стоит**



Объекты, созданные 3D-принтером: сувенирная продукция, крепление для телефона, пластиковые крепления



Юнна Горобченко, Александр Цыганов

вопрос: «Что дальше?». Будете ли вы диверсифицировать бизнес или продолжите работать в заданном направлении, пока не упрутся в потолок?

— Мы уже нащупали потолок и понимаем, что необходимо двигаться дальше. Изначально мы делали упор на 3D-печать, но быстро поняли, что она не приносит желаемого уровня доходов. И начали заниматься продажей оборудования. В конечном итоге пришли к трехмерной визуализации — созданию цифровой модели фотографического качества. Ее используют, когда продукт еще не существует, но его уже надо показать. Мы обслуживаем калининградский рынок и нескольких зарубежных партнеров — учитывая курс валюты, мы как никогда конкурентны по цене. Среди местных постоянных клиентов в этой сфере — компания «Залесский фермер».

— **Вы не так давно работаете в этой сфере, но сказали, что уже нащупали потолок...**

— Емкость калининградского рынка невелика, а мы занимаемся потребительской техникой. Что касается промышленных установок, то это аппараты стоимостью в несколько миллионов рублей. Принтеры, печатающие металлическим порошком, на всю Россию три экземпляра, они используются, например, в авиастроении и космонавтике. Дорогостоящие устройства окупаются в масштабах страны. Если Калининграду нужна экзотическая печать, мы просто связываемся с коллегами в столице. К тому же промышленные установки используют только зарубежный расходный материал. Пока инженерное сообщество не решит этот вопрос, промышленная 3D-печать останется возможной в сферах исключительно крупной промышленности.

АЛЕКСАНДР ЦЫГАНОВ

22 года

Генеральный директор компании 3D Solutions, один из трех основателей

Компания зарегистрирована 12 августа 2014 года

Изготовление прототипов, функциональных элементов быта, трехмерная визуализация и трехмерное моделирование

Участники программы «Молодой предприниматель»

Конкурентные преимущества компании: технологии, качество печати и специалисты

— **Вы считаете, что работаете в сфере услуг или в сфере производства? Тенденции таковы, что скоро наступит момент, когда вам придется конкурировать с массовым пользователем.**

— Пока печать на 3D-принтере — это производство. Чтобы избежать ситуации, о которой вы говорите, мы активно тестируем литые полимерных смол в силиконовые и полиуретановые формы. Такая продукция рассчитана на рынок B2B, мы видим ее потенциал. Она активно используется в производстве мыла, сувенирной продукции. Наша задача — успешно конкурировать в этом сегменте с Китаем.

К сожалению, должен заметить, что российские бизнесмены часто боятся новых технологий, многие из них привыкли работать по старинке. Я это замечаю, когда выхожу с предложениями к директорам крупных предприятий и сталкиваюсь с недооценкой технологии 3D-печати. Надеюсь, скоро это отношение изменится, рынок услуг в нашей отрасли будет расти.