

# Я никогда и никому не хотел подражать

*Кудрява, 1997. - 1 мад. - с. 13*

Имя модельера Алексея Грекова давно уже известно не только в кругу специалистов, но и среди покупателей. Промышленная джинсовая коллекция, представленная им в прошлом году, стала первой в России и только укрепила мнение о Грекове как о модельере, работающем на покупателя, а не на шоу. Действительно его имя легко встретить в деловой хронике и невозможно — в хронике скандальной. Одной из последних побед стиля от "Grekoff" стало сотрудничество с Олимпийским комитетом России. Греков должен подготовить коллекцию для олимпийской сборной России в Нагано.

## ПОДИУМ

**В** названии "Grekoff" удвоенное "f" — это дань моде или подчеркивание того, что эта марка должна стать в один ряд с другими созвучными названиями?

— Это общепринятая латинская транскрипция русских имен. Интеллектуальная Россия должна быть свободной в выборе стран, где будет представлять свои коллекции. Например, вы не увидите, чтобы японцы, размещая магазин в Париже, писали свои названия на японском языке — в международной практике принято именно латинское написание имен.

**Чем вы руководствовались, когда пришло время определять свой стиль?**

— Для России было важно выбрать правильную стратегию в начале промышленного пути в искусстве. Дело в том, что к тому времени в мире моды сложилось отрицательно стереотипное отношение к русским именам, к русским производителям. Я знал, где лежат истоки этого: люди смотрели на коллекции русских художников и практически никогда не могли ничего приобрести. В большинстве случаев это вызывало у них внутренний протест. Поэтому, когда перестройка и последовавшие за ней изменения дали возможность в нашей стране развиваться частному бизнесу, я долго думал, каким путем пойти. Был выбран путь, позволивший достаточно плавно и не вызывая отрицательных эмоций у людей создать торговую марку, создать свой дизайн.

**Вы сделали ставку на практичную моду. Означает ли это, что "коллекции ради коллекции" — это не для вас?**

— Это не совсем так. У любого художника есть желание делать творческие коллекции. Еще студентом и сразу после окончания Текстильного института, конечно, я делал авангардные линии, коллекции ради коллекции, ради шока, ради внутреннего эмоционального всплеска. Такие работы тешат самолюбие, особенно если с ними побеждаешь в каком-то конкурсе. Больше они ничего не принесли. И на фоне общей раздетости общества — не физической, а эстетической — мне было приятно работать на людей, которые не просто аплодировали моей авангардной коллекции, но и могли бы ее приобрести и носить каждый день.

Что касается "фэшн-шоу", показа моделей, — это, пожалуй, единственный способ произвести громкое впечатление. Когда вещь висит в гардеробе, трудно иногда представить, насколько она роскошна. И только когда мужчина или женщина надевает костюм и идет в нем по подиуму, можно оценить, подходит ли это именно вам.

Фото В. ГРАЧЕВА



**Но, наверное, невозможно "раскрутить" новую торговую марку без каких-то шокирующих показов?**

— Честно говоря, это очень сложный вопрос. Я не видел ранних коллекций Армани, Труссарди. Не думаю, чтобы они делали какие-то уж больно вычурные вещи. Западная индустрия моды в том виде, в каком мы с ней познакомились, достаточно консервативна. Наверное, это и оправданно: люди делают коллекции, которые эстетически приемлет общество. Конечно, есть авторы, занимающиеся авангардом или создающие какие-то сверхъестественные шоу. Но это дело выбора пути...

Я выбрал свой путь. Мама меня всю жизнь учила, что на праздник надо надеть белую рубашку, и это всегда будет нарядно. А ведь это так просто — надеть чистую белую рубашку. Поэтому я верю, что красивая линия костюма всегда будет красивее, чем любое эпатажное платье.

К сожалению, сегодня в нашей стране многое перепуталось. У нас существует огромное число художников, которые создают коллекции и вряд ли отдадут себе отчет в том, зачем они это делают, кто их реальные клиенты. Они пытаются удивить друг друга, а люди, посмотрев их коллекции, потом возвращаются к обычной жизни, где существуют определенные правила. Ведь на деловой прием необходимо надевать строгий костюм...

**А под чьим влиянием формировался ваш стиль?**

— Школа, которую мы называем русской, более тяготеет к французской школе моделирования. Поэтому, когда я был студентом, мы познакомились преимуще-

ственно с модельерами — Диора, Ив Сен Лорана, Валентино, Шанель. Позже, попав в Италию, познакомился с работами Ферре, Армани, Труссарди... Но для меня никогда не было кумиров в этой области. Я знал, что мне самому хотелось стать одним из них. И даже в эскизных набросках я никогда не хотел подражать им. Я изучал их, досконально изучал, но никто из них не оставался для меня единственным и неповторимым — мне хотелось найти самого себя...

Я уважаю их как художников, много сделавших для развития модельного творчества, но считаю, что у России есть потенциал, чтобы создавать собственные торговые марки.

**— На кого рассчитана ваша мода?**

— Конечно, я отдаю себе отчет в том, кто покупает марку "Grekoff". Несколько лет назад, когда мы начинали, нашими первыми покупателями были люди, которые имели месячный доход минимум в триста — пятьсот дол-

ларов. Сегодня это преимущественно владельцы крупных банков и предприятий, чьи обороты гигантски, и мы определяем их как новую русскую буржуазию. Наши модели стоят примерно столько, сколько стоит именная одежда такого же качества в Европе. Но должен отметить, что у нас в ценообразовании нет ни единой спекулятивной составляющей: каждая вещь стоит именно столько, сколько и должна стоить при таком качестве.

Что касается молодых, то именно для них в конце прошлого года мы представили новую джинсовую линию "Grekoff Jeans". Это не самые дешевые джинсы. При создании этой линии мы исходили из того, что она предназначена для тех, кто вырос в городе. "Ковбой Мальборо" — это не наш герой. Большинство из нас никогда не ездил на лошадах, мы не знаем запаха прерий. Зато мы хорошо разбираемся в небоскребах, в запахе асфальта и прокуренных подъездов. Все это и легло в основу новых моделей джинсовой одежды. Я рад, что сегодня наша марка принята людьми, ее покупают, и, думаю, она будет очень популярна.

**— Какой вы видите моду от "Grekoff" через много лет?**

— Я думаю, что с этим именем будет связано целое поколение, выросшее при свободном рынке. И потом, когда я уже буду седой, я смогу сказать, что не зря прожил интересную и сложную жизнь, что я вырастил поколение художников, которые сопоставляют свое творчество с тем, с чего я начинал. И можно будет сказать, что мы создали что-то, чем Россия может гордиться, помимо водки и оружия.

**Беседу вел Андрей ВОЗИЯН**