



Звезда Наталиа Нафталиевой

Моск. комсомолец — 1992 — 27 нояб.

ДИЗАЙНЕР Наталиа Нафталиева. Молода и изящна. По-мужски верит в свои силы. Действует по-женски интуитивно. Ее имя уже известно в избранных кругах модного московского бомонда. Уже проходят показы ее коллекций в Москве и Париже. А на визитке значится: Natalia Naftalieva fashion house, дом моды Наталиа Нафталиевой.

— Когда вы почувствовали, что известны?

— Честно говоря, я работаю не ради известности. Мне просто нравится мое искусство, я им больна. А имя нужно постольку, поскольку важен индивидуальный стиль, который привлекает людей. Заказчики дают мне возможность быть независимой от госструктур и всяких дядь.

— Правдивы ли, на ваш взгляд, слухи о том, что в России между модельерами существует жесткая конкуренция? Если это правда, то как вы испытываете это на себе?

— Знаете, в отношении художников лучше не вмешиваться. А на меня поступает много всякого рода интересных сплетен. Газеты обо мне пишут, знакомые приносят милые новости о моей жизни. Пока все на уровне мышиной возни происходит. А настоящие подножки... Я думаю, мне их надо ждать, все еще впереди. У многих есть свои причины помешать мне самоутвердиться. А вообще-то, подобные отношения характерны для всего мира. Всем, например, известно, что стиль «new look» первым придумал Баленсиага. А Диор просто...

— Содрал.

— Да, именно. Если говорить грубо. И несмотря на то, что этот факт общеизвестен, все равно автором «new look» считается теперь Диор.

— А что такое вообще шпионы в моде? Как может практически происходить этот шпионаж?

— В нашей стране он происходит на таком уровне: приехали очень представительные дяди из-за границы, увезли твои эскизы или фотографии. И у себя на Западе сделали из них огромные прибыли. О которых никто не знает и никогда, естест-



венно, не узнает. Именно поэтому всегда в страшной тайне держится коллекция, которая выставляется на подиум в следующий сезон. Новая линия, новый стиль — это колоссальные деньги. Подобное воровство происходит не ради престижа или амбиций — он открыл, а я не открыла — а исключительно ради дохода.

— А сравним ли вообще уровень наших дизайнеров с уровнем парижских модельеров haute couture? И когда они хвалят наши коллекции, не делается ли это с некоторой скидкой?

— Дело в том, что они всегда нас будут хвалить. За наши идеи. Которыми мы очень богаты, но часто неправильно их применяем. У них искусство служит рынку — для потребителя это правильно, с точки зрения высокого искусства в чем-то меркантильно. Но там любая новая линия платья рождается не сама по себе, а в зависимости от общественных факторов. Самый примитивный пример, который мне привел известнейший итальянский дизайнер господин Бергато: во всем мире осложнились отношения мужчины и женщины из-за проблемы СПИДа, очень распространялись гомосексуальные связи. Все тенденции мировой моды направлены на то, чтобы стимулировать любовные отношения, сделать мужчину и женщину ближе. Но поскольку самая сексуальная одежда — мини-юбка — уже намозолила всем глаза, то сейчас переходят к длинным узким юбкам, но с очень высоким разрезом, чуть ли не до бедра, все больше используют прозрачные ткани. Сексуальность полностью остается, но она выражена в новой форме. И это яркий пример того, что люди, которые делают коллекцию, работают не только и даже не столько на бумаге. Это мы, в России, считаем, что дело художника — сидеть и творить на белом листе, искать новые формы, цвета, линии. А они жизнь изучают.

— В СЕНТЯБРЕ вы были со своей коллекцией в Париже. Как вас приняли?

— Это была коммерческая выставка, называлась «Международный салон по коже». Все ведущие фирмы мира, ведущие дизайнеры, связанные с кожей, съехались, но в основном все представленное было в традиционной форме. Я была единственной, выставившей свадебные и вечерние наряды, кожу в сочетании с гипюром и шифоном. Реагировали, естественно, с большим интересом.

— А сколько в среднем стоит коллекция?

— Миллионы рублей. Последняя обош-

лась в астрономическую сумму, потому что была с использованием натуральной кожи, плюс стильные аксессуары из драгоценных металлов и камней.

— Хотя бы частично это окупается?

— Окупается ровно настолько, насколько это делает мое имя. Когда потом приходит клиент и говорит — я хочу платье из вашей коллекции, и я ему делаю это платье — это окупается не просто материально, но и морально. Потому что работа художников, она, конечно, и в том, что он создает новую линию, и в том, что привлекает богатых клиентов, но и в том, что его имя может быть куплено. Куплено за большие деньги. И будет приносить реальный доход. Только потому, что это имя.

— Кто ваши клиенты, на кого вы шьете?

— Ко мне ходят жены состоятельных людей, сами наши новые буржуа, супруги дипломатов. Те, кого устраивает мой стиль. Мне заказывают театральные и эстрадные костюмы. Приходят и «звезды». Только некоторые, из-за того, что «звезды», хотят взять и сшить подешевле. А я так не люблю. Цена эквивалентна вложенной работе. Я же не благотворительностью занимаюсь.

— А сколько стоит одно ваше платье?

— В районе ста тысяч и выше. Коллекцию, конечно, я делаю на женщину. Что бы там ни говорили, женщина всегда остается эталоном красоты.

— С какой тканью, с каким материалом вы предпочитаете работать?

— Последнее время я много работала с кожей, полюбила этот материал. А так, чаще с шелком, бархатом. Просто потому, что это наиболее доступно.

— То есть когда говорят о том, что буквально пугицы у вас не хватает, это что, правда?

— Да нет, все можно купить, если деньги есть. Но выбора, который должен быть и который существует у западных дизайнеров, нет. А ведь в коллекции, если она на высшем уровне, все должно быть продумано, включая обувь и пугицы. Если на престижных подиумах увидят, что у тебя верх один, а низ совершенно другой, то сразу понятно, какой ты профессионал.

— Есть ли у вас какая-то своя концепция в моде?

— Я считаю, что одежда — это не просто удобная среда. Для женщины — это вечная сказка, чувственная, захватывающая. Я пытаюсь эту сказку создать.

Ольга ВОЛКОВА.