

“Я никого не вешаю себе на шею”

Газета — 2002 — 11.10.02 — С. 4

Шесть лет назад никому не известная Татьяна Лебедева, выпускница Школы-студии МХАТ, открыла собственный бутик на Монмартре. Сегодня у нее два магазина в Париже, ее коллекции продаются в Японии, Англии и Италии. С Татьяной Лебедевой встретилась Лидия Шамина.

С чего вы начинали?

С гастролей Школы драматического искусства Анатолия Васильева. Это было лет двадцать назад, когда я, выпускница факультета сценографии и костюма Школы-студии МХАТ и уже состоявшийся художник по костюмам, впервые попала в Париж. Потом приезжала сюда несколько раз и на гастроли, и как туристка и постепенно обростала связями и знакомствами в мире театра и моды. В этом «супе» варятся много людей и идей, и, если один из двадцати пяти «проектов века» воплотится в жизнь, — прекрасно. Так произошло со мной: я оформила один спектакль, другой, потом попала в Comedie Francaise, потом поступила в Ecole de Chambre Cyndicale de la Couture parisienne.

Вы прошли какой-то конкурс?

Нет, это же частная школа — заплати и учись. Другое дело, что я записалась сразу на третий курс — как выпускница Школы-студии МХАТ, я уже имела образование и опыт работы, да и в Париже оформляла спектакли, делала декорации и костюмы, эскизы для друзей-модельеров — в общем, у меня образовалось солидное досье.

Трудно было учиться?

Безумно. Здесь везде принята техника муляжа, когда берется квадрат ткани и с помощью булавок делается костюм без всякой выкройки, просто на манекене. Именно поэтому я решила попасть в эту школу — в России такого подхода не существовало, хотя у нас во МХАТе была высокая школа шитья.

Откуда деньги на учебу?

Днем работала где только можно, вечером училась. Однажды случайно познакомилась с русским художником, давним парижанином Борисом Заборовым, приятелем нашего режиссера Анатолия Васильева, оформлявшим что-то в Comedie Francaise, стала его ассистенткой, потом осталась там делать костюмы. В общем, постоянно зарабатывала, зарабатывала.

Когда вы впервые задумались о собственной марке?

Параллельно с театральными костюмами я придумывала одежду для жизни — просто так. После Ecole de Chambre Cyndicale de la Couture parisienne я стажировалась у Chantal Thomas, потом на фирме Dorotennis, которая занимается спортивной и молодежной одеждой для жизни в городе. Так появились мои первые модели, исключительно для друзей, которые тем не менее нужно было зарегистрировать под собственной маркой, поскольку это была уже коммерческая структура. Так 1996 году в Париже появилась моя Futurware LAB, или Лаборатория футуристического костюма.

Трудно русскому дизайнеру в Париже зарегистрировать собственную марку?

В плане материальном для меня было не очень сложно — я же работала как сумасшедшая. В том смысле, что я иностранка, тоже. Если у вас есть солидное досье, подтверждающее работу во Франции, проблем нет.

Вам пришлось нанимать людей — швей, администратора, агентов по рекламе?

Конечно, капля по капле вокруг меня собирались специалисты. Сегодня у меня несколько ателье по всему Парижу и в пригороде, я только придумываю модели, а сама теперь шью редко.

Что надо, чтобы о вас заговорили в Париже?

Чтобы тебя узнали, необязательно выступать именно в Carrousel du Louvre, самой престижной площадке для показов. Во время каждой Недели моды есть дефиле официальные и неофициальные, которые устраивают сами молодые дизайнеры с помощью друзей, хоть в полночь и где угодно. Можно снять самое скромное ателье — журналисты и байеры придут все равно, и, если ты чего-то стоишь, результат будет. Я много раз участвовала в таких показах pret-a-porter, меня узнали, стали приглашать участвовать в разных акциях, что выгодно для обеих сторон. В Париже вообще оказывают массу помощи — что начинающим, что дизайнерам с именем. Вот, например, последняя акция — этот футляр для теней L'Oreal, который мне предложила разработать сама косметическая компания. Я сделала коробочку со своим именем и дарю ее клиентам — с каждым днем все больше людей узнает обо мне и о L'Oreal.

Сейчас у вас уже два бутика — трудно было их получить?

Первый, на Монмартре, не слишком — мэрия помогла. Наверху у меня там студия, где я работаю. За второй, в старинном парижском квартале Marais, я билась два года — сюда же считает долгом прийти каждый иностранец, приезжающий в Париж. Этот бутик открылся два года назад, и продажи идут бойко. Мой принцип — создавать трансформеры: вещи, которые можно удлинить, открыть, изменить, все они функциональны сами по себе, и все сочетаются между собой. В этом смысле я стараюсь следовать архитектурной традиции и создаю геометрически точные конструкции.

Сколько стоят ваши модели?

Юбки, брюки и свитера — сто-сто пятьдесят евро. Верхние или модельные вещи — до трехсот. Цену просчитывает мой коммерческий агент — прежде всего, чтобы окупилась затраты.

Вы ориентируетесь на молодежь?

Как сказать. В Токио у меня двадцатилетние клиентки, в Париже это диапазон от сорока до семидесяти пяти.

На полу в вашем магазине написано «просто, дорого, красиво». Что вы имели в виду?

Когда я говорю дорого, это просто значит: не дешевка. Помните, когда Китти спросила Анну Каренину, отчего она так выглядит, что, придя на бал даже в простом платье, умеет притянуть к себе все взоры? Дословно не помню, но Анна ответила чем-то вроде этой формулы.

В Париже ваш бутик — единственный магазин русского дизайнера. Вы хотели бы открыть бутик Lebedev в Москве?

Мой жизненный принцип — не суетиться, быть спокойным и счастливым человеком. Получится само собой — что ж. А ездить, показывать, договариваться с таможней — нет уж.



Татьяна Лебедева: «В Токио у меня двадцатилетние клиентки, в Париже это диапазон от сорока до семидесяти пяти»