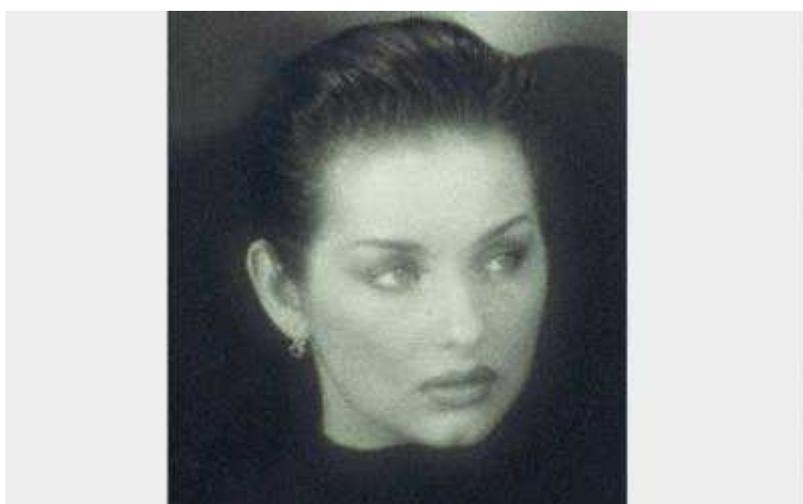


Русский «дворянский» стиль для преуспевающих дам |

Auteur: Надежда Сикорская, [Женева](#) , 27.02.2008.



Ната Риками

После триумфа в Лондоне, 28 февраля российский дизайнер высокой моды Ната Риками покажет свою коллекцию в Гштааде.

|

Среди кутюрье международного класса женщин мало, пробиться в этом бизнесе ох, как нелегко, поэтому те, кому это удалось, не могут не вызывать уважения. Особенно если речь идет об очень молодой женщине, невысокой, изящной, не получившей «дело» в наследство или в подарок от щедрого мужа, а проложившей себе дорогу совершенно самостоятельно.

Ната Риками родилась в Новосибирске с, по ее собственному определению, «упрямой русской душой и сибирским характером». Рисовать любила с детства, а тягу к бизнесу почувствовала лет в 15, когда, после переезда семьи в Екатеринбург, начала закупать у приграничных китайцев голых кукол Барби и шить для них потрясающие туалеты. То есть уже тогда стало ясно, что в юной Наташе удивительным образом сочетаются яркая творческая индивидуальность и железная деловая хватка.



НГ: Ната, в чем особенность Вашего стиля?

Ната Риками: Так получилось, что первыми моими клиентами - после Барби - стали владельцы ресторана «Дворянский», что и подсказало мне название моего стиля. Создавая свои модели, я пытаюсь возродить традиции русского кутюра, основные атрибуты которого - кружева, мех, ювелирные пуговицы с гербами...

НГ: А это возможно?

НР: Конечно! У нас в стране долгое время считалось неприличным роскошно одеваться, но мастера-то не исчезли. В 20 лет я познакомилась в Лондоне с придворным дизайнером, который был так потрясен качеством нашего шитья, что тут же предложил создать общую марку.

НГ: Вы руководите процессом создания модели от А до Я?

НР: Да. То есть, конечно, у нас есть команда, у каждого члена которой - золотые руки, какие Европе и не снились. Но с клиентами всегда встречаюсь сначала я сама, сама рисую эскизы, никогда не пользуюсь компьютером, сама езжу выбирать и покупать ткани...

НГ: А где Вы их покупаете?

НР: У лучших поставщиков мира. Шелк - в Милане, кружево - в Париже, кашемир - в Лондоне. Кстати, одна из лучших фабрик тканей, работающая со многими королевскими семьями, находится здесь, в Швейцарии, в Сент-Галлене, это знаменитая фабрика Jacob Schlaerfer. Надеюсь, что мое сотрудничество с ней будет активно развиваться.

НГ: Фирма носит Ваше имя, Вы всегда говорите от первого лица... Как же все-таки удалось так много успеть? И учились ли Вы где-нибудь?

НР: Просто я очень рано начала! Скопив денег благодаря все тем же Барби, я в 20 лет купила первый Модный дом в Екатеринбурге. А вскоре, в 2001 году, местные власти присвоили нам звание Городского дома моды, что было важно, так как давало нам официальный статус.

Но не думайте, что все было так легко и гладко. Пришлось пережить наезд мафии, и продать Дом, и даже на время уехать из страны. Но потом ... потом я вернулась, купила новое помещение, но вскоре отказалась от него.



А что касается учебы, я с детства очень любила рисовать, причем рисовала кружева, в глаза их тогда не видел. Брала частные уроки у художницы. Потом закончила Екатеринбургскую архитектурную академию по специальности дизайнер одежды.

НГ: Вы показываете Ваши модели в престижных залах Европы, о Вас пишет западная пресса, а вот в русском Интернете о Вас практически нет никакой информации, у Вас даже сайта нет. Как же так?

НР (смеется): Сайт скоро будет, обещаю! А то, что мы двенадцать лет работаем без рекламы - это правда. Честно говоря, в ней просто не было необходимости - клиентов и так больше, чем достаточно, а продукция у нас - штучная, изготавливаемая только по индивидуальным заказам, поэтому я не только одну и ту же модель, но даже одну и ту же ткань дважды не использую. Как же тут рекламировать?

НГ: А как же общаетесь с клиентами, ведь у Вас даже show-room в Москве нет!

НР: Будет и это! Собираемся мы открыть и ателье, на улице Наметкина, в новом бизнес-центре рядом с Газпромом. А пока ... в Москве такие жуткие пробки, а клиентки мои живут в основном за городом, так что мне легче самой к ним приехать.

НГ: Туалеты от Наты Риками стоят бешеных денег, что позволяет предположить, что Ваши клиентки - дамы очень обеспеченные, влиятельные и, наверное, непростые. Они Вас не раздражают?

НР: Нет,нисколько. Наоборот, я у них учусь как вести дела, как обращаться с людьми, просто житейской мудрости и умению выживать и жить в окружении завистников. Это не так легко!

НГ: Имея такой успех дома, зачем Вам устраивать показы за границей?

НР: Европейцы видят моду по-другому, а на мои модели, выполненные в непривычном для них стиле, они вообще смотрят свежим взглядом. Поэтому мне

интересна их реакция, комментарии, интересно, будет ли резонанс.

НГ: Нам остается только пожелать Вам успешного показа и надеяться, что в один прекрасный день Вы привезете Ваши модели и в Женеву!

Показ моделей Наты Риками в отеле Gstaad Palace 28 февраля пройдет в рамках вечера, задуманного и продуманного до последних мелочей организацией «Women on Success». Между прочим, следующее свое мероприятие эти активные дамы собираются устраивать в Москве!

Вход только по приглашительным билетам, но если Вам очень хочется попасть, напишите организаторам и они наверняка уважат Вашу просьбу.

От редакции: фотографии моделей из коллекции "Княжна Романова" с нового сайта Наты Риками <http://www.nrikami.ru/>.

[русские](#)

Source URL:

<http://www.nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/russskiy-dvoryanskiy-stil-dlya-preuspevayushchih-dam>