

ИНТЕРВЬЮ
РИНАТА ХАЙДАРОВА
ФОТО
ТОРНИКЕ ЛОМАШВИЛИ

«Я за то, чтобы люди занимались делом»

Модный бренд RasenA, который три года назад основала пермячка Юлия Сунцева, активно расширяет своё представительство по всей России. Бренд усиливает производственные мощности и принимает участие в профессиональных масштабных фэшн-проектах. Недавно дизайнерскую одежду от Юлии Сунцевой начали продавать в одном из самых известных в стране бутиков — концептуальном шоуруме одежды от отечественных дизайнеров WIN WAY в Сочи. «Компаньон magazine» пообщался с владельцем бутика **Омаром Байрамовым** и узнал, ради чего он выступает посредником между российскими дизайнерами и покупателями.



— Омар, вы более трёх лет занимаетесь ретейлом одежды российских дизайнеров. Не будет преувеличением сказать, что вы профессионал, с которым хотят сотрудничать многие дизайнеры. Расскажите, как всё начиналось.

— Изначально концепция и принцип работы бутика WIN WAY заключались в том, чтобы создать уникальную коллекцию одежды от российских дизайнеров. Однако со временем, когда бутик стал приобретать имя и в хорошем смысле популярность, он позволил себе представлять молодых дизайнеров, «раскручивать» их, пользуясь своей репутацией. Мы начали заявлять, что если дизайнер представлен в нашем бутике, то качество его одежды гарантировано.

— Вы много и часто ездите по стране, сотрудничаете с разными дизайнерами. Чем хороша одежда пермских брендов?

— В Перми я нашёл много талантливых ребят, в том числе Юлию Сунцеву и её бренд RasenA, Ольгу Величко, Даниила Гогузева. Мода — это не только создание чего-то уникального, но и коммерция. Безусловно, дизайнерские вещи должны иметь свой почерк, но, как сказано в одном прекрасном фильме, «что не продаётся, то не искусство». В моде то же самое. Мне нравятся вещи и коллекции пермских брендов. Они сделаны с душой и поэтому хорошо продаются. Мои клиенты наравне с другими популярными брендами покупают одежду от пермских дизайнеров.

— Зачастую ретейлеры предпочитают закупать и продавать одежду европейских модных брендов. Почему вы приводите российских дизайнеров?

— Я всей душой болею за это дело. Как я люблю российскую моду и дизайнеров, наверное, мало кто любит. Попасть под моё крыло — значит заявить о себе не только в городе, в котором живёт дизайнер, но и на всю страну. Среди клиентов нашего бутика есть популярные творческие люди, политические деятели. Мы даём тот старт, который не даст даже Неделя моды, поскольку WIN WAY работает напрямую с потребителем. К тому же мы находимся в самом известном курортном городе, куда стекаются люди со всей страны, — в Сочи. Поскольку курорт недешёвый, достаток людей, которые приезжают сюда, зачастую выше среднего.

— Вы хотите доказать, что Россия богата дизайнерами, которые задают общемировые тренды? Каков ваш главный месседж этому миру?

— Безумно хочется, чтобы российская индустрия моды достигла высокого уровня развития, узнаваемости в мире, чтобы потребитель не был связан стереотипами, что, если вещь с Запада, это круто. Я стараюсь делать всё, чтобы отечественный покупатель гордился тем, что одежда, которую он носит, сделана в России. Для этого необходимо, чтобы ретейлеры и байеры действительно хотели помочь дизайнерам выйти на новый уровень.

Я за то, чтобы люди занимались делом. Если обещают горы, то давали бы дизайнерам хотя бы небольшую горсть успеха и денег. Я знаю многих байеров, которые обещают золотые горы, но носят вещи европейских брендов. Если вы посмотрите на меня, проштудируйте мой аккаунт в Instagram, то убедитесь, что в последние три года я ношу исключительно одежду от отечественных дизайнеров — тех, с кем сотрудничаю. Исключением пока является обувь. Я предпочитаю покупать обувь от западных производителей, потому что ещё не нашёл те российские таланты, которые шьют качественную и доступную по цене обувь.