

WWW.PROFASHION.RU

# PROfashion

№ 14 (233) ЦЕНА: 150 руб.

Журнал о моде для профессионалов



МЕЖДУНАРОДНАЯ  
БИЗНЕС-ПЛАТФОРМА

**BEE-TOGETHER.ru**

АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**PLUS**

**САЛОН ТКАНЕЙ  
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ  
ФУРНИТУРА**

ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ



16+

**Emi**  
www.emibrand.ru



# РАФИ

Русская  
Ассоциация  
участников  
фешен-индустрии



РЕКЛАМА

## Посещайте выставки с РАФИ по всему миру бесплатно!



### Новые направления деятельности РАФИ

#### 1 Технологическое проектирование швейных фабрик/цехов

- ✓ Расчет себестоимости изделий.
- ✓ Составление конфекционных карт и расчет расхода сырья и материалов.
- ✓ Проектирование помещений в соответствии с технологическим процессом.
- ✓ Подбор и расстановка оборудования.
- ✓ Расчет потребляемых мощностей на производстве.
- ✓ Расчет производительности труда.
- ✓ Методы повышения производительности труда на швейном производстве.

#### 2 Аудит существующих фабрик/цехов

- ✓ Анализ и оценка производственной мощности предприятия, методы повышения производительности, анализ «узких мест».
- ✓ Помощь в прохождении аудита (технологического) для компаний, которые хотят разместить производственные мощности на территории РФ.

#### 3 Конструкторская поддержка компаний, разработка лекал, градаций, отшив образцов

#### 4 Технологическая поддержка компаний

- ✓ Составление технологической документации (раскладки, последовательность производственных операций, методы обработки изделий и т. д.).
- ✓ Помощь в запуске изделий на производстве.

#### 5 Дизайнерское сопровождение компаний

- ✓ Разработка коллекций одежды по заданным параметрам.
- ✓ Предварительный расчет стоимости модели.
- ✓ Подбор сырья и материалов.

#### 6 Разработка бизнес-проектов для швейных производств

- ✓ Разработка внутренней документации.
- ✓ Выстраивание внутренней организации на производстве.

#### 7 Помощь в оформлении документов на получение субсидий и государственной поддержки для малого и среднего предпринимательства



Сила – в объединении!

ВСТУПИТЬ В РАФИ



[www.rafi.moscow](http://www.rafi.moscow)

123007, Москва, 3-й Хорошевский пр-д, 1, стр. 1, Бизнес-центр «Бега». Тел./факс: +7 (495) 626 30 10



ТАТЬЯНА БЕЛЬКЕВИЧ,  
президент РАФИ



ОЛЕСЯ ОРЛОВА,  
генеральный директор  
медиахолдинга PROfashion

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ БЛИЗОСТЬ

В октябре этого года консалтинговая компания McKinsey опубликовала исследование «Производство одежды возвращается домой?», которое буквально взбудоражило профессиональное сообщество. За считанные дни этот фундаментальный труд разлетелся по соцсетям на нескольких языках. Что же так заинтересовало наших коллег? Авторы исследования опросили 188 топ-менеджеров fashion-индустрии, и три четверти респондентов сообщили, что они уверены: к 2025 году вся легкая промышленность перейдет на ниаршоринг (nearshoring). Это понятие обозначает перенос производственных процессов на территории в географической близости к заказчику. Уже сегодня в Европе и Америке продукция, выпущенная непосредственно на этих континентах, успешно конкурирует со швейными изделиями Made in China. Исследователи McKinsey выделили несколько причин этого растущего тренда. Во-первых, производство «поблизости» снижает себестоимость продукции. Джинсы из Мексики для американского заказчика обходятся на 12% дешевле китайских. Во-вторых, существенно сокращаются сроки доставки. Если из стран Юго-Восточной Азии до европейских государств груз добирается морем в течение месяца, то из Турции в Германию на грузовом автотранспорте – за 3–6 дней. Все это вместе взятое позволяет выпускать продукт по доступной цене и быстро реагировать на изменение спроса. Проект Русской ассоциации участников фешен-индустрии, Международная бизнес-платформа по аутсорсингу для текстильной промышленности BEE-TOGETHER.ru, уже в течение трех лет активно участвует в ниаршоринге, собирая на своей площадке самые выгодные предложения от швейных предприятий России и стран-соседей. Важность этого процесса прекрасно понимают и в российских региональных институтах господдержки, оказавших финансовую помощь ряду экспонентов платформы, и в отраслевых организациях Армении, Кыргызстана и Турции, представляющих на BEE-TOGETHER.ru компании своих стран. Уже в шестой раз платформа объединяет швейников, текстильщиков, ритейлеров – помогая развивать модную индустрию, сводя спрос и предложение. Но еще важнее, что, становясь ближе друг к другу, мы все становимся сильнее.

## PROFESSIONAL AFFINITY

In October of this year, the consulting company McKinsey published the study «Is clothing manufacturing going home?», and it literally stirred up the professional community. In a few days, this fundamental work has spread through social networks in several languages. What interested our colleagues so much? The authors of the survey interviewed 188 top managers of the fashion industry, and three-quarters of respondents said that they are sure that by 2025 the apparel industry will switch to nearshoring. This concept refers to the transfer of production processes in the territory in geographical proximity to the customer. Already today in Europe and America, products made on these continents successfully compete with garments made in China. McKinsey researchers have identified several reasons for this growing trend. Firstly, the production of «nearby» reduces the cost of production. Jeans from Mexico for American customers cost 12% cheaper than Chinese ones. Secondly, delivery times are significantly reduced. If from the countries of Southeast Asia to European countries the cargo swims one month, then from Turkey to Germany the way takes 3-6 days by truck. All this taken together allows you to produce a product with an affordable price and quickly respond to changes in demand. The project of the Russian Association of Fashion Industry participants, the International Business Platform for Outsourcing for the Textile Industry BEE-TOGETHER.ru, has already been actively involved in this process for three years. It gathers on its site the most lucrative offers from clothing companies in Russia and neighboring countries. The importance of this process is well understood in the Russian regional institutions of state support, which provided financial assistance to a number of exhibitors of the platform, and in the sectoral organizations of Armenia, Kyrgyzstan and Turkey, which representing companies of their countries on BEE-TOGETHER.ru. For the sixth time, the platform brings together sewing workers, textile workers, retailers - helping to develop the fashion industry, reducing supply and demand. But more importantly, as we are getting closer to each other, each of us is becoming even stronger.

TATIANA BELKEVICH, president of RAFI  
OLESYA ORLOVA, CEO of PROfashion media holding

генеральный директор  
**Олеся Орлова**  
orlova@profashion.ru

шеф-редактор  
**Максим Медведев**  
editor@profashion.ru

арт-директор  
**Людмила Великанова**

редактор раздела «Дизайн»  
**Светлана Падерина**  
design@profashion.ru

редактор раздела «Ритейл»  
**Галина Кузнецова**  
sub-editor@profashion.ru

редактор сайта  
**Оксана Пиксель**  
internet@profashion.ru

фоторедактор  
**Мария Коробова**  
art@profashion.ru

корректор  
**Наталья Афанасьева**

коммерческий директор  
**Татьяна Белькевич**  
director@profashion.ru

рекламный отдел  
**Анастасия Петрунькина**  
adv@profashion.ru

**Юлия Попкова**  
adv1@profashion.ru

**Татьяна Козина**  
adv3@profashion.ru

**Екатерина Левис**  
reklama@profashion.ru

менеджер по международным  
отношениям  
**Анастасия Rogozina**  
inter@profashion.ru

директор по развитию  
**Юрий Гуцин**  
expo@profashion.ru

экспо-менеджер  
**Иван Михайлов**  
fair@profashion.ru

распространение  
sales@profashion.ru

**PROfashion**  
Журнал о моде для профессионалов

Адрес редакции и издателя:  
123007, Москва,  
Бизнес-центр «Беге»,  
3-й Хорошевский пр-д, 1, стр. 1;  
тел. +7 (495) 626 3020;  
www.profashion.ru

Мнение редакции может  
не совпадать с мнением авторов.  
Перепечатка материалов без  
письменного разрешения редакции  
запрещена.

Редакция не несет ответственности  
за содержание рекламных текстов  
и модулей.

Учредитель, издатель  
ООО «ПРОФЭШН».  
Свидетельство о регистрации  
СМИ ПИ № ФС 77 – 66509,  
выдано Федеральной службой  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций  
(Роскомнадзор) от 14.07.2016 г.  
Выход номера из печати 13.11.2018 г.  
Подписной индекс 81441.  
Отпечатано в типографии ООО  
«ВИВА-СТАР» –  
Москва, Электрозаводская ул., 20.  
www.vivastar.ru  
Тираж: Россия – 14 500 экз.



НОВОСТИ ДИЗАЙНА 4

НОВОСТИ РИТЕЙЛА 6

АНАЛИТИКА  
**Задача с переменными** 8  
*Экспоненты CRM в поисках логики на непредсказуемом рынке*

НОВОСТИ МАРКЕТИНГА 14

АНАЛИТИКА  
**Осознанная мода** 16  
*Российские марки, использующие в производстве ресайклинг и апсайклинг*

ИНТЕРВЬЮ  
**«Мне не нужны точки роста...»** 20  
*Директор «Эколайф» Татьяна Затравина о производстве трикотажа в России*



**Проверка на соответствие** 23  
*Кандидат юридических наук Елена Сягровец о нововведениях в сертификации продукции российских и зарубежных компаний*

**Когда интересы совпадают** 28  
*Зам Председателя Правления Российско-Кыргызского Фонда развития РКФР Олег Кудяков о размещении производства в Кыргызстане*

АНАЛИТИКА  
**К новым берегам** 24  
*РАФИ открывает новые территории на мировой карте индустрии моды*

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ**



**34**  
МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ВЫСТАВКА-ПЛАТФОРМА  
**BEE-TOGETHER.ru**  
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

# Summary

**Task with variables**

The 31st edition of CPM - Collection Première Moscow marked the stage of renovation of the key fashion show for the Russian market. Restarting the concept of a number of segments of the exposition, the start of bright projects, the increase in the number of debutants in all the pavilions - these are just some of the points of the fresh look of the main fashion trade show of Eastern Europe

**«I don't need points of growth...»**

The production of knitwear in Russia over the past four years has remained the leader of the domestic light industry in terms of growth rates and the number of bright new projects. Two years ago Ecolife opened its own knitting factory in St. Petersburg and launched the premium brand Free Age. Director of the company Tatyana Zatravina told us about the difficulties and prospects of work in this segment.

**Conscious fashion**

An overabundance of clothing production and environmental problems of a global scale have given life to new trends in the production of fashion - recycling and upcycling. Following foreign progress, they are also being embedded by Russian brands.

**To the new shores**

The Russian Association of Fashion Industry participants (RAFI), which is now celebrating a three-year activity, is expanding every year the number of companies that have joined its organization (which now counts more than 150 companies) and the range of projects. The 2018 year was marked for RAFI with the discovery of a number of new territories on the world map of the fashion industry.

**When interests match**

Oleg Kudyakov, Deputy Chairman of the Board of the Russian-Kyrgyz Development Fund, told us why placing production in Kyrgyzstan allows companies to significantly reduce costs and on what support fashion brands can expect launching enterprises in this country.



# V ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС ДИЗАЙНЕРОВ ОДЕЖДЫ

ТЕМА КОНКУРСА:  
верхняя одежда  
(пальто)



**PRO**fashion  
Masters

при поддержке

ТКАНИ ПРЕСТИЖ  
BY OĞUZ TEKSTİL

**Финал конкурса состоится  
на подиуме выставки СРМ  
27 февраля 2019 г. в 16.00**

Тел/ факс: +7 (495) 626-3020

Email: event@profashion.ru

[www.fashion-masters.ru](http://www.fashion-masters.ru)

**ПРИГЛАШАЕМ МЕНТОРОВ ПОДДЕРЖАТЬ  
УЧАСТНИКОВ КОНКУРСА!**

## КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ВЫ ПОЛУЧИТЕ КАК МЕНТОР?

- ✓ На правах члена жюри вы увидите все присланные на конкурс эскизы коллекций.
- ✓ Велика вероятность, что еще до окончания конкурса вы найдете квалифицированного сотрудника в свою компанию.
- ✓ Во время конкурса можно познакомиться с другими профессионалами и наладить полезные деловые контакты.
- ✓ Название вашей компании будет фигурировать на протяжении всего второго этапа конкурса: логотип на сайте конкурса, интервью в журнале, ваше мнение в соцсетях.
- ✓ Возможно, именно ваш «подопечный» станет победителем конкурса – тогда именно от вас будет зависеть, как распорядиться такой победой.

**КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ!**

ОРГАНИЗАТОРЫ

**PRO**fashion

ТКАНИ ПРЕСТИЖ  
BY OĞUZ TEKSTİL

СРМ



# НОВОСТИ ДИЗАЙНА

| КОЛЛЕКЦИИ | КОЛЛАБОРАЦИИ | НОВЫЕ ИМЕНА | КРЕАТИВНЫЕ КАДРЫ |

4

PROfashion / №14 ноябрь 2018



Golf Limited, Thom Browne

## УДАР В ЛУНКУ

Американский дизайнер Том Браун, воодушевившись успехом своей капсульной коллекции, посвященной теннису, выпустил еще одну околоспортивную линейку – на этот раз адресованную любителям гольфа. Коллекция Golf Limited вдохновлена стилем знаменитого игрока Арнольда Палмера. В нее вошли мужские и женские модели, в том числе довольно экстравагантные – вроде туфелек со скульптурной формой каблука, напоминающего мячик для гольфа на подставке. Другие предметы коллекции – вязаные свитеры с помпонами, блейзеры в клетку, плиссированные юбки, узкие бриджи, хлопковые рубашки-поло, шарфы и трикотажные аксессуары, украшенные британским узором аргайл. В настоящее время все эти вещи уже поступили в продажу.

КОНКУРС

### Конкурс по разработке дизайна футболок UNIQLO UT GRAND PRIX 2019

Организатор: компания UNIQLO

Срок приема заявок: до 2 декабря 2018 года

Условия участия: тринадцатый конкурс посвящен вселенной Pokémon, впервые увидевшей свет с выходом одноименной игры два десятилетия назад. Вдохновением для дизайн-проектов могут служить образы любой медиапродукции Pokémon.

Награда: главный приз – \$10 000. Дизайн-проекты победителей будут включены в коллекцию сезона весна-лето 2019. Три главных призера получат приглашения на специальную церемонию вручения наград в Токио и на международный чемпионат Pokémon World Championships в США.

Подробнее: <https://www.uniqlo.com/utgp/2019/ru/>

## ФАКТЫ

Марка Coach поддержала популярную тенденцию, отказавшись от работы с натуральным мехом. Сообщается, что в коллекциях бренда больше не будет использоваться мех зайца, койота, лисы и норки, однако изделия из овчины остаются.

Дизайнер Кристофер Ребери заступил на новую должность – глобального креативного директора компании Timberland. Он будет работать над коллекциями одежды, обуви и аксессуаров, а свою первую коллекцию представит в следующем сезоне.

## МЫ ИЗ БЛЮЗА

Авангардный шведский бренд Аспе выпустил коллекцию, вдохновленную образом блюзового музыканта-виртуоза Джонни Винтера. Особенность линейки состоит в том, что она универсальна – вещи из нее подойдут и мужчинам, и женщинам; кроме того, все они легко комбинируются между собой. Разрабатывая коллекцию, дизайнер марки Джонни Йоханссон изучал личные архивы блюзмена и его гардероб. В итоге в линейку вошли декорированные клепаками джинсовые костюмы, узкие бархатные брюки, укороченные ковбойские сапоги, сумки в стиле пэчворк, яркие украшения и майки с портретом самого Винтера. Все изделия уже можно приобрести.



The Johnny Winter Project, Acne



Lady Dior, Ольга де Амарал

## ЭХ, МОХ, ЧЕШУЯ...

Сумка Lady Dior вновь превратилась в художественный объект. Креативная команда французского Дома пригласила к сотрудничеству одиннадцать современных художниц, предложив им переосмыслить дизайн классического аксессуара. В итоге в необычную коллекцию вошла версия Lady Dior в «чешуе» из 24-каратного золота, выполненная Ольгой де Амарал из Колумбии, черная бархатная сумка, богато украшенная цепочками и кристаллами от французенки Изабель Корнаро, модель с эффектом голограммы, предложенная японкой Ли Шуруи, аксессуар, декорированный «мхом» из зеленого бисера, созданный Ли Булл из Кореи, и другие нетривиальные дизайны. Напомним, что проект Dior Lady Art стартовал в 2016 году, и сначала в нем принимали участие только американские и британские художники, но с некоторых пор он стал глобальным.



Rag & Bone x Disney

## С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, МИККИ

Американская марка Rag & Bone отметила юбилей знаменитого мультипликационного мышонка Микки Мауса, которому в этом году исполнилось 90 лет, выпуском специальной коллекции. Линейка, разработанная при поддержке компании Disney, включает в себя удобные городские вещи в фирменной палитре Микки Мауса, состоящей из черного, белого, желтого и красного цветов, – рубашки, футболки, вязаные джемперы, джинсы и джинсовые куртки. Трикотажные вещи оформлены принтами с изображением культового мультперсонажа, а вещи из денима дополнены яркими контрастными вставками. Коллекция поступит в продажу в ноябре.

## ТОНКОЕ ИСКУССТВО ХРАНИТЬ ТЕПЛО

Японская марка базовой одежды Uniqlo представила коллекцию, разработанную в сотрудничестве с известным американским дизайнером Александром Вэнгом. Капсула состоит из моделей нижнего белья, выполненных с использованием эксклюзивной технологии HEATTECH. Благодаря этой технологии можно создавать исключительно тонкие предметы гардероба, которые, однако, защищают тело от зимних холодов и идеально подходят для многослойных образов. Отталкиваясь от этой идеи, Вэнг добавил в коллекцию лонгсливы, леггинсы, боди и бра для женщин, майки, кальсоны, облегчающие джемперы и трусы для мужчин. Практически все предметы выполнены в сдержанной цветовой гамме, включающей белый, серый, черный и телесный, но имеется и любимый оттенок дизайнера – неоновый-зеленый. Результат коллаборации поступит в продажу в избранные магазины Uniqlo в ноябре.



Uniqlo x Alexander Wang

## ФАКТЫ

*Британский модный совет объявил номинантов премии The Fashion Awards. В список вошли дизайнер Givenchy Клэр Уэйт Келлер, Роксанда Илличич, Симон Роша, Виктория Бэжхем, Джонатан Андерсон, Крейг Грин, Ким Джонс и Риккардо Тиши. Церемония состоится 10 декабря в Лондоне.*

*Российский дизайнер Алена Ахмадулина представила результат сотрудничества с маркой бытовой техники ASKO – компактную домашнюю прачечную ASKO Pro Home Laundry, оформленную оригинальными рисунками. Ахмадулина работала изображения цветов и рычащих львов, вдохновленные средневековыми гравюрами.*

# НОВОСТИ РИТЕЙЛА

| ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНОВ | ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ | ОСВОЕНИЕ НОВЫХ РЫНКОВ |



Магазин «Перемена», Санкт-Петербург

## РУССКИЕ В ЦЕНЕ

В Санкт-Петербурге растет спрос на одежду Made in Russia, соответственно, открывается больше магазинов с изделиями российских марок. В 2018 году открылись «Среда» в Гостином Дворе, сетевой магазин петербургского бренда «Юность», две точки Gate31 в стрит-ритейле. Марина Колбакова, соосновательница бутиков «Мыльная белка» и «Отдел», расширила магазин женской одежды «Перемена» на острове Новая Голландия и там же открыла бутик мужской одежды Otdel Island, в ассортимент которого включены локальные марки E404, Lecharlatan, Narvskayadostava, «Абсурд» и «Спутник 1985». Сооснователь магазина Fligel Store Александр Мазер запускает второй проект – Cultsome, – где будут представлены бренды SHLZ, Liza Odinokikh, Asya Malbershtein. Осенью прошлого года Александр Мазер начал собственное производство верхней одежды под маркой CLTSM, которая также появится в магазине.

- H&M**, Владивосток, ТРЦ «Седанка Сити»
- Tom Tailor**, Пятигорск, ТРЦ «Вершина Плаза»
- Familia**, Красноярск, ТРК «Июнь»
- Totti**, Москва, Рождественский бульвар, 9
- Zilli**, Москва, Третьяковский проезд, 3
- Fabiana Filippi**, Санкт-Петербург, Большая Конюшенная, 13

ОТКРЫТИЯ

## ФАКТЫ

Московский концепт-стор L'Appartement пополнил ассортимент российской маркой Fetische, которая производит сумки с геометричным дизайном. Первая коллекция появилась в 2014-м, с тех пор бренд выпускает ежегодно две коллекции. Главным источником вдохновения для марки служат русский авангард и сложная форма шестиугольника, которая встречается практически в каждой коллекции.

Нидерландский бренд мужской одежды класса bespoke Suitsupply открывает третий магазин в Москве. Новое торговое пространство появится на Большой Дмитровке, 13. В монобренде можно заказать классические костюмы, сорочки и рубашки, а также верхнюю одежду, линию обуви, сумки и аксессуары. Сеть Suitsupply охватывает 25 стран. В России бренд представлен в московских торговых пространствах в «Красном Октябре», Vnukovo Outlet Village и ЦУМе.

## СЕРЬЕЗНАЯ ЗАЯВКА

Российский ритейлер спортивной одежды и обуви «Спортмастер» планирует создать сеть магазинов для собственной торговой марки Demix. Сергей Агибалов, управляющий делами «Спортмастера», сообщил, что бренд Demix обошел Nike и adidas по объему продаж, поэтому было принято решение о его самостоятельном развитии. Первый магазин Demix открылся в московском ТРЦ «Гагаринский». В ближайшие годы сеть марки будет развиваться в Москве и крупных городах России. Затем монобрендовые торговые точки должны появиться и в тех странах, где присутствует сеть «Спортмастер» – в Беларуси, Казахстане, Китае. В 2018–2019 годах планируется открыть полтора десятка магазинов. Сегодня в сети «Спортмастер» на бренд Demix приходится около 5% ассортимента (более 2200 товаров).



## АБСТРАКТНО, НО КОНКРЕТНО

Российский трикотажный бренд Totti открыл первый розничный магазин, который разместился на Рождественском бульваре в Москве. В новом пространстве представлены шляпы, верхний трикотаж, винтажные джинсы, пиджаки и плащи. В осенне-зимней коллекции трикотажа Totti – более двадцати моделей свитеров и кардиганов из яркой итальянской шерсти, с оригинальными и ироничными рисунками в жаккардовой технике. Интерьер магазина оформлен абстрактной живописью Иллариона Гордона – дизайнера, художника, арт-директора и автора логотипа и фирменного стиля марки. Компания Totti, существующая более десяти лет, осуществляет производство своих коллекций в России.



Магазин Totti, Москва



Экспозиция участников фестиваля «Русские сезоны»

## ПОПЫТКА ВЫЙТИ НА ОРБИТУ

На eVaу впервые стартовали продажи коллекций российских дизайнеров. В витрине «Русские сезоны» участвуют 10 брендов-финалистов одноименного фестиваля, которые представили на онлайн-площадке от 10 до 50 артикулов. Среди дебютантов – Radical Chic с принтованными платками, вдохновленными русской историей и культурой, Fairy Table с коллекцией Wonderful World и марка Nevesomost. Раздел представляет собой баннер, включающий информацию о фестивале «Русские сезоны», о каждой фабрике или дизайнере, а также каталожные фотографии товаров. eVaу дополнительно будет рекламировать российских участников онлайн-площадки в 100 странах, используя рассылки и продвижение в Facebook.

## РЕЙТИНГ ОНЛАЙН-РИТЕЙЛА

За 9 месяцев 2018 года количество заказов в российских интернет-магазинах выросло на 25%; по итогам 2017-го оформлен 241 млн заказов на 945 млрд руб. Львиная доля этого объема приходится на двоих игроков, Wildberries и Ozon. В минувшем году средний чек на wildberries.ru составил 1600 рублей, объем продаж достиг 63 млн руб, средний чек в ozon.ru – 2700 рублей, оборот – 23 млн руб. Такие данные приводит компания Data Insight. В топ-10 интернет-магазинов на российском рынке вошли также Lamoda (средний чек 5860 руб., объем продаж 23,6 млн руб.) и Vopnrix (средний чек 4100 руб., оборот 16,5 млн руб.). Wildberries лидирует как по объему продаж, так и по количеству заказов. Самый высокий средний чек оказался в онлайн-магазине Aizel – 27 730 руб. По прогнозам Data Insight, в 2019 году интернет-категория одежды и обуви вырастет на 9%. Среди каналов привлечения покупателей наиболее значимыми будут email-маркетинг и рекламные сети.



Пункт выдачи Wildberries

## ФАКТЫ

*На Урале сворачивается люксовый ритейл. Из Екатеринбурга уходят Louis Vuitton, ZILLI, Billionaire и Plein Sport. «У потребителей просто нет денег. По нормальной цене продается меньше 10% коллекции», – комментирует ситуацию владелец партнерских магазинов брендов Евгений Мак. Теперь Мак собирается открыть собственный бренд VY, под которым планируется выпускать демократичную одежду российского производства.*

*Британская марка Superdry сменила франчайзи в России. Права на развитие бренда в России получила Surya Group. По оценкам Анны Рождественской из Franchise.ru, сумма сделки могла составить £1,8–2 млн (154–172 млн руб.). Согласно данным Advance Capital, в России выручка семи магазинов Superdry в 2017 году составила 240 млн руб., что в два раза меньше общемировых показателей.*

# ЗАДАЧА С ПЕРЕМЕННЫМИ

## Экспоненты СРМ в поисках логики на непредсказуемом рынке

**31-й выпуск СРМ – Collection Première Moscow, состоявшийся 4–7 сентября в московском ЦВК «Экспоцентр», обозначил этап реновации ключевой для российского рынка fashion-выставки. Перезапуск концепции ряда сегментов экспозиции, старт ярких проектов, рост числа дебютантов во всех навильонах – вот лишь некоторые штрихи свежего облика главного трейд-шоу Восточной Европы.**

Лейтмотивом деловой программы Russian Fashion Retail Forum (RFRF), получившим название «Fashiontech: новая среда, новые задачи для дизайна, розничной торговли и услуг», стало укрепление позиций российских компаний, вызванное ростом курса евро и доллара. Согласно данным Европейского Совета по экспорту модной одежды (EFTEC), в первом квартале 2018 года экспорт одежды из стран ЕС в Россию вырос всего на 3%, до 614 млн евро (по итогам 2017-го – 2,215 млрд евро). Лидерство по объему поставок традиционно со-



Дефиле экспонентов СРМ

храняет Италия (+4%), за ней следуют Германия (+9%) и Франция (+4%). «В течение многих лет модные бренды мира рассматривали Россию как ритейл-Мекку и страну голодных fashion-шопоголиков, но сейчас ситуация кардинально изменилась», – отметила, выступая на RFRF, **Ануш Гаспарян, соучредитель и коммерческий директор Fashion Consulting Group (FCG).** – Последние три года после начала кризиса показали, что российский рынок изменился и возврата к стране «бездонной бочке», в которую

проваливается любой продукт, уже не произойдет».

В этой ситуации локальные компании все увереннее усиливают свои позиции. Так, Ануш Гаспарян озвучила данные агентства «Retailer Аналитика», согласно которым в десятку лидеров по обороту продаж на российском fashion-рынке (включая спортивные товары) в 2017 году вошли шесть компаний, торгующих локальными брендами: «Спортмастер», «Корпорация Глория Джинс» (Gloria Jeans & Gee Jay), «Остин» (O'stin, Funday), «Кари» (Kari), СК «Трейд» («Снежная Королева»), Zenden Group (Zenden, Mascotte, Thomas Münz). Разрыв в темпах роста между российскими и международными лидерами в 2017–18 годах значительно сократился. Согласно расчетам FCG, в целом российский рынок одежды, обуви и аксессуаров в 2017-м увеличился на 3% в рублях (в годовом выражении), до 2,36 трлн руб. И если цена на нефть будет выше \$65 за баррель, а курс доллара ниже 65 руб., то, как прогнозирует FCG, медленный консервативный рост на 3% в рублях может продолжиться в текущем и следующем году. Относительная стабилизация локального рынка привлекает новые зарубежные бренды, которые спешат занять свободные ниши. По оценкам FCG, «Магазин Мага-



Открытие 31-го выпуска СРМ

зинов», Knight Frank, в первом полугодии 2018-го в Россию вышли 9 fashion-брендов (для сравнения – 22 за весь предыдущий год). В их числе: GEOX Kids (именно в России состоялось открытие первого в мире детского обувного магазина этой марки); американский бренд аксессуаров Coach, наконец-то запустивший долгожданное торговое пространство в ГУМе; итальянский бренд одежды Liu Jo, занявший площадь на двух этажах московского ТЦ «Атриум» первым в стране флагманским бутиком.

*«Россия снова стала рынком с большим потенциалом, – резюмировал **Томас Штенцель**, генеральный директор ООО «Мессе Дюссельдорф Москва». – По предварительным оценкам, экспорт одежды из стран ЕС в Россию продолжит рост и до конца года достигнет совокупного объема в 2,5 млрд евро. На фоне общих положительных тенденций развития рынка, выставка СРМ также демонстрирует растущую динамику, продолжая целенаправленно укреплять собственные позиции в индустрии».*

## РОССИЯ НА КОНЕ

Осенний выпуск собрал около 1300 коллекций модных брендов из 30 стран, которые привлекли 21 500 байеров из России, стран Таможенного союза и Европы. Российские экспоненты вызвали повышенное внимание посетителей, и именно они стали основными участниками проектов СРМ в новой концепции. Так, СРМ Designerpool, ориентированный ранее на молодых дизайнеров, на сей раз представил

В итальянском павильоне СРМ



вил именитых фигур петербургской моды – Татьяну Котегову и Яниса Чамалиди. Впервые на выставке открылся ряд коллективных стендов региональных производителей одежды и аксессуаров из Нижнего Новгорода (Matryoshka Industry), Ульяновска и Краснодара. Многие из них, став дебютантами международной выставки, получили возможность вывести продажи за пределы родного региона. Так, краснодарские компании, представленные под брендом «Сделано на Кубани», «Инора», Vivo, Krasag и Marina, сбывали свою продукцию исключительно на Юге России. Как сообщила дизайнер бренда вечерней одежды Marina Марина Тозлиян, во время выставки предзаказы на ее наряды сделали свадебные салоны Казани, Екатеринбург и нескольких городов Севера.

Повышенный интерес посетителей именно к локальным производителям привел к тому, что в течение трех дней ко многим стендам в российском павильоне с трудом можно было пробиться. *«Наш стенд посетило очень много клиентов, у нас хорошие продажи, поскольку ритейл переключается на российского производителя, – рассказала **Екатерина Моисеева**, менеджер оптовых продаж новосибирского бренда женской одежды Open Fashion. – Более половины посетивших наш стенд в этом сезоне – новые клиенты, что очень радует».* *«Сегодня российский ритейл в состоянии удовлетворить спрос рынка на локальные и зарубежные модные бренды, – согласился Томас Штенцель и уточнил: – Внимание специалистов на выставке было приковано к темам повышения ставки НДС с 2019 года, динамике курса рубля, а также новым стандартам маркировки товаров».* Впрочем, ритейлеры, которые давно работают на российском рынке, уже приняли его волатильность как неизбежность. *«Это была первая выставка, где практически не звучали жалобы на курс евро и сложную экономическую ситуацию, – поделилась **Мария Пантелеева**, директор шоу-рума El Punto, представляющего ряд европейских бельевых марок. – Все настолько устали от нестабильности, что обсуждать этот вопрос не очень хотелось... Все риски закладываются в цену, поэтому заказы делаются весьма обдуманно».*

Разумеется, российские производители зависят от валютных курсов не менее сильно, чем их зарубежные коллеги. Однако компании, которые локализовали

В павильоне СРМ Body&Beach





производство и точно обозначили свою нишу на рынке, сумели создать себе подушку безопасности. «В связи с ростом курса евро нам пришлось резко поднять цены. Радует, что это не шокировало и не отпугнуло наших постоянных клиентов, а также новых интересантов, – рассказал **Борис Чупринин**, гендиректор петербургской компании-производителя пальто под ТМ Elisabetta. – В России по принципу «не благодаря, а вопреки» живет не только бизнес, но и все население. Мы выпускаем качественный продукт из материалов, которые на 95% от европейских поставщиков, а отечественная составляющая стоимости изделий – это креатив и руки наших людей. У нас почти штучное производство, ограниченный тираж, и наши клиенты это ценят».

По словам Бориса, большой интерес к российскому продукту во время сентябрьского выпуска проявляли байеры крупных интернет-магазинов, таких как Lamoda или Wildberries, и офлайн-сетей, вроде Fashion House. Ритейлеры, которые принимали товар от локальных производителей только по схеме «под реализацию», готовы пересмотреть свои жесткие условия, однако по-прежнему нуждаются в крупных тиражах, обеспечить которые способна далеко не каждая российская компания.

«Интерес к российским маркам в настоящее время стабилен, – поделилась наблюдениями **Дарья Язвицкая**, гендиректор московского производителя женской smart-одежды Lesel. – Многие российские бренды абсолютно конкурентоспособны. Подтверждением тому – растущее коли-

чество российских экспонентов павильона Premium. Многие наши постоянные клиенты заранее резервировали время для предзаказа коллекции. Отрадно, что появились новые клиенты, написавшие заказы на выставке. Мы живем в тех условиях, которые есть, стараясь к ним адаптироваться. Главное – вести бизнес честно, делая уникальный продукт достойного качества. Предлагать покупателю вещи, без которых он «не сможет жить»».

## СДЕЛАНО В МОСКВЕ

**Георгий Ростовицков**, fashion-директор и байер Milo Group (Нижний Новгород), подытожил: «Учитывая современный курс и экономику, многие fashion-ритейлеры интегрируют российские марки в свои бренд-листы, и выставка СРМ поддер-

живает эту тенденцию, привлекая все больше локальных производителей в ряды экспонентов. Меня восхитил отдельный павильон Made in Moscow – отличная инициатива для позиционирования новых сегментов меняющегося рынка».

13 дизайнерских брендов российской столицы, включая Parole by Victoria Andreyanova, LO, JN, «Два мяча», Катя Добрякова, N.Z. For Fun, Masterpeace, Laroom, Chkalov, представили свои коллекции в экспозиции Made in Moscow, организованной правительством Москвы посредством Московского экспортного центра (МЭЦ), созданного городской властью для продвижения продукции столичных производителей на зарубежные и региональные рынки. МЭЦ является оператором программы «Сделано в Москве» и финансирует 100% стоимости участия московских производственных компаний в коллективных стендах на ведущих локальных и международных отраслевых выставках. На текущий момент в программе «Сделано в Москве» приняли участие 259 компаний, а на коллективных стендах было проведено более 5000 деловых встреч.

Для мини-выставки Made in Moscow на территории «Экспоцентра» был сконструирован отдельный павильон под открытым небом, снаружи напоминавший грузовой контейнер для транспортировки товаров, а внутри – мультибрендовый шоу-рум. «В первом полугодии 2018 года экспорт легкой промышленности Москвы составил 228,93 млн долларов США, по данным Центрального управления ФТС России.



Гендиректор МЭЦ Кирилл Ильичев и обербургомистр Дюссельдорфа Томас Гайзель на стенде LO в павильоне Made in Moscow



В павильоне Made in Moscow

По отношению к аналогичному периоду 2017 года объем экспорта легкой промышленности вырос на 11,2%, – сообщил гендиректор МЭЦ Кирилл Ильичев. – Мы понимаем важность продвижения бренда Made in Moscow за рубежом. Именно поэтому коллективный стенд Made in Moscow на международной выставке CPM стал платформой для объединения дизайнеров и зарубежных поставщиков и позволит участникам за короткий срок найти новые рынки сбыта».

**Яна Недзвецкая**, дизайнер, создатель брендов LO и JN, отметила, что результаты участия в проекте превзошли ее ожидания: «У нас достаточное число европейских розничных покупателей, которым очень нравится наша одежда, и они ее заказывают. Мы хотели найти иностранных партнеров. МЭЦ обещал нам помочь в экспорте наших коллекций в Европу. И я была приятно удивлена. Организация оказалась на очень хорошем уровне. Отлично работала команда МЭЦ, которая позвала много байеров и звонила им до тех пор, пока те не приходили в наш павильон. Честно

скажу – не ожидала такого огромного интереса к нашей одежде. Мы получили очень много заказов».

Однако не все экспоненты Made in Moscow были готовы к работе с зарубежными клиентами. Многие даже не задумались об открытии валютного счета, оформлении статуса участника ВЭД и способах доставки заказа. Те, кто уже продает свою продукцию за рубежом – например, дизайнер Катя Добрякова и марка Chkalov, – встречались в павильоне со своими постоянными клиентами. По словам Добряковой, участие в CPM стало пробным камнем, раньше она просто не рассматривала выставку как рабочий инструмент для поиска заказчиков. Многие клиенты находят бренд Катя Добрякова в шоу-руме MC2 в Париже. Однако на выставке CPM марка заключила предварительную договоренность о подписании нового контракта в Париже.

### МОСТ В ЕВРОПУ

Тема выхода российских компаний на внешние рынки получила продолжение в выступлениях спикеров состоявшегося

в рамках CPM бизнес-форума «Столица моды Дюссельдорф», организованного Департаментом экономического развития Дюссельдорфа и Агентством экономического развития федеральной земли Северный Рейн-Вестфалия NRW.INVEST при поддержке медиахолдинга PROfashion и выставочной компании «Мессе Дюссельдорф». Открывая мероприятие, обербургромистр Дюссельдорфа Томас Гайзель уделил особое внимание перспективам российско-германского сотрудничества в сфере модной индустрии и пояснил, почему компаниям нашей страны может быть интересно открыть бизнес в федеральной земле Северный Рейн-Вестфалия. Во-первых, здесь находятся наиболее экономически развитые города Германии: Дюссельдорф, Кельн, Дортмунд, Мюнстер. Здесь создается четверть всего ВВП страны, сосредоточено 30% промышленной структуры страны, в регионе работает около 200 компаний с оборотом свыше €3,6 млрд. Во-вторых, Северный Рейн-Вестфалия – центр fashion-ритейла. Только в индустрии моды здесь занято около 60 компаний. Дюссельдорф является крупным центром выставок, традиционно перед началом экспозиций организуется тур по оптовым шоу-румам, где участники могут узнать условия размещения своих коллекций. В-третьих, Северный Рейн-Вестфалия – самый густонаселенный регион Германии, где живут 18 млн человек. В-четвертых, для иностранных инвесторов, которые приходят не из стран Евросоюза, есть специальный welcome-пакет, позволяющий открыть бизнес на особых условиях. Кирилл Ильичев отметил, что МЭЦ уже осуществляет и готовит новые программы поддержки локальных компаний, желающих выйти на европейский рынок. «МЭЦ ставит перед собой глобальные задачи по выводу московских производителей в сфере легкой промышленности на новые экспортные рынки. Надо отметить, что Москву и Дюссельдорф давно связывают тесные отношения, постоянно проходят Дни Москвы в Дюссельдорфе и наоборот. Учитывая, что Дюссельдорф имеет огромный потенциал в сфере моды, мы рассчитываем, что он может послужить мостиком для московских дизайнеров и производителей легпрома для выхода на европейский рынок. В Дюссельдорфе сконцентрировано огромное количество

байеров. И мы надеемся, что у нас будет возможность представить и московских игроков моды в рамках выставок и других отраслевых мероприятий в Дюссельдорфе».

**Татьяна Белькевич**, президент Русской ассоциации участников фешен-индустрии (РАФИ), поделилась опытом организации российской экспозиции на выставке Gallery в Дюссельдорфе: «Стратегия развития ассоциации РАФИ опирается исключительно на актуальные запросы ее участников. Так, в ходе общения с представителями локальных предприятий легпрома выяснилось, что некоторые из них заинтересованы в выходе на европейский рынок. По этой причине РАФИ 27–29 января организовала объединенную экспозицию на Gallery в Дюссельдорфе, в которой, впервые в истории выставки, приняли участие восемь брендов из России и Казахстана. Чтобы наиболее полно представить срез предложения от локальных брендов, РАФИ подбирала участников таким образом, чтобы продемонстрировать спектр товарных категорий в разных ценовых сегментах: от дизайнерской и готовой женской одежды (Lesel, Laitus, MadaM T, Serginetti), женского трикотажа (Serpheya) до мужской (Trivnor) и верхней одежды (Pompa, Zibroo Design). Все эти компании уже давно и стабильно работают на внутреннем рынке, имеют свою обширную целевую аудиторию и желают развиваться за рубежом. Российские участники сошлись во мнении, что получили ценный опыт, и сделали важные выводы. Например, что для выхода на зарубежный рынок нужно изучить его потребности, чтобы предложить продукт, который будет иметь спрос. И обязательно нужен надежный местный партнер. А для успешного продвижения российских компаний на внешних рынках необходим постоянно действующий в стране шоу-рум».

**Екатерина Карпушенкова**, глава российского представительства NRW.INVEST, напомнила: «Северный Рейн-Вестфалия – это очень емкий рынок, самая густонаселенная федеральная земля Германии. В радиусе 150 км от Дюссельдорфа проживает одна треть всех потребителей Евросоюза. Поэтому Дюссельдорф является топовой локацией для открытия бизнеса в Европе. Плюс – здесь развитая инфраструктура и отличная логистика. На протяжении

многих лет федеральная земля является лидером по привлечению прямых иностранных инвестиций. Это центр моды и текстильной промышленности, ориентированной на международный рынок. Наше агентство старается максимально упростить для российских компаний выход на европейский рынок, помогает с поиском офиса, партнеров, оказывает информационную поддержку по налоговым и юридическим вопросам».

## ПРАВИЛЬНЫЙ БАЛАНС

Итальянская речь на СРМ была оживленной, а настроение приподнятым – заказчики возвращаются. По данным Sistema Moda Italia, экспорт модных товаров из Италии в Россию в первом квартале 2018 года вырос почти на 4%. Управляющий директор Ente Moda Italia (EMI) **Альберто Скаччони** уверен, что итальянские компании грамотно воспользовались своим преимуществом: «Создание и производство модных товаров у себя в стране позволяет нам идеально контролировать качество и следить за промышленными расходами. И сейчас мы задаем параметры нашим конкурентам из других европейских стран как с точки зрения стиля, так и в отношении качества продукта. Из кризиса итальянские производители вышли более сильными, потому что серьезно работали над снижением затрат. И я уверен, что сейчас поиск правильного баланса между оптовой и розничной ценой важнее отражения последних тенденций в моде. Однако многие, успокоенные легкими успехами в России в 2003–2008 годах, забыли об этом, считая, будто могут продать здесь что угодно по какой угодно цене и это будет длиться вечно».

Альберто Скаччони отметил, что для ассоциации EMI сейчас самым важным вопросом является облегчение таможенных процедур. Именно поэтому итальянцы очень рассчитывают, что пилотный проект «зеленого коридора», начавшийся в марте 2015 года, окажется успешным. Время на таможенную очистку итальянской продукции должно сократиться в несколько раз. Товар проходит таможенный контроль в Италии, помещается в контейнер, который пломбируется со всеми соответствующими процедурами, прибывает в Россию и больше не нуждается в проверке, поскольку итальянский контроль был

выполнен на основе процедур, аналогичных нашей таможене. «Зеленый коридор» касается потребительских товаров, не подлежащих санкциям. За счет автоматизации среднее время совершения таможенных операций в отношении экспортируемых товаров достигло 25 минут. Если раньше таможеннику требовалось 40–60 минут на одну декларацию, то сейчас оформление сокращается до 5 минут с момента регистрации декларации до принятия решения о выпуске товара.

У европейских марок всегда будут клиенты в России независимо от кризисов и колебаний курса, считает **исполнительный директор компании С.Е.d.E.R Андре Баум** (марки Rabe, С.Е.d.E.R, Apart, Camel Active, Calamar). «10% российского населения будут покупать нашу одежду – и они всегда останутся нашими клиентами, какие бы кризисы ни наступали, – уверенно сказал он. – Мы поддерживаем и будем поддерживать партнеров, предоставляя им вывеску, концепт магазина, промо, торговое оборудование. Для нас важно – каждый ли день хозяин в магазине или нет? Что он сам делает, чтобы продажи росли? Почему не звонит нам как поставщикам, когда модели «зависают»? Почему не повторяет бестселлеры, когда они еще есть? Для этого надо каждый день, каждую неделю смотреть на цифры – что продавалось, что залежалось. В первую очередь работать над проходимостью. Я 30 лет в оптовом бизнесе, за это время выбор у конечных покупателей вырос раз в десять, им очень легко сменить магазин и марку. И мы стараемся сделать так, чтобы потребителям нравились наши бренды. Проблема в том, что заказчики часто не хотят слушать поставщиков. Это первая и самая частая ошибка при оптовом заказе: «Я хочу сам посмотреть». Вторая: «Я лучше знаю, что понравится моим покупателям». У нас объем статистической выборки намного больше, мы точнее и быстрее ответим на вопрос, как именно продавать коллекцию. Поэтому к поставщикам надо прислушиваться. Спланированный заказ – это экономия времени и денег».

## РЕИНТЕГРАЦИЯ

Обновление коснулось и экспозиции бельевой, пляжной моды Body&Beach, которую с сентябрьского выпуска организует «Мессе Дюссельдорф Москва». «Благодаря

реинтеграции данного сегмента в состав СРМ мы можем еще более интенсивно работать в сфере выставочного маркетинга, привлекая новых партнеров и заказчиков», – прокомментировал **Кристиан Каиш**, международный директор проекта СРМ. – К работе подключилась вся наша международная сеть представительств – что, несомненно, большой плюс, позволяющий представить на выставке, в частности, производителей из Турции, Бразилии, Колумбии и США».

В результате коллекции модного нижнего белья, купальников и домашней одежды показали 160 брендов из 21 страны. Для экспонентов и посетителей была подготовлена насыщенная программа: 7 сессий СРМ Body&Beach Talks, 6 секций showcase с показами российских и зарубежных брендов нижнего белья, профессиональный конкурс итальянского издания Intimoda «New Faces/Новые лица», вечер Body&Beach VIP Cocktail, гала-шоу Grand Defile Lingerie. Посетители бельевого павильона отметили улучшенную навигацию и организованную в сотрудничестве с американским агентством прогнозирования модных тенденций Fashion Snoops тренд-зону Body&Beach.

Высокий уровень активности выставки по достоинству оценили и участники, и визитеры. «Мне очень понравилась образовательная программа, полезно и по делу, бери и делай в своем магазине! – призналась **Татьяна Холодилова**, байер Only Harrou (Иркутск). – Обилие мероприятий не помешало мне найти новые бренды и сделать заказы».

**Сильвия Барцелла**, координатор экспортных продаж Ritratti Milano (Италия), поделилась: «Хотелось бы отметить оформление бельевого павильона и высокую степень комфорта для участников и посетителей. Особого внимания также заслуживает вечернее мероприятие Grand Defile Lingerie – красочное шоу, столь любимое байерами и производителями. По информации нашего агента, на выставке было собрано несколько перспективных заказов, в т. ч. не только из России, но и из других стран, а это значит, что сессия СРМ Body&Beach стала для нас результативной». **Ана Патрисия Урреа Хименес**, креативный директор Ellipse (Колумбия), сказала: «Перезагрузку выставки СРМ Body&Beach мы встретили с открытым



Гала-шоу Grand Defile Lingerie

сердцем и гордостью за то, как приняли здесь наш бренд. У нас большие ожидания от продаж на российском рынке, и участие в СРМ Body&Beach – один из инструментов для достижения этой цели».

Как подчеркнул **Николай Ярцев**, российский директор проекта СРМ, важной составляющей успеха реконцепции стала байерская программа: «Мы сделали ставку на приглашение байеров премиум-сегмента, занимающихся бельевым бизнесом, и не прогадали. Благодаря поддержке российских партнеров из РАФИ и международных – из EMI и Igedo Company – нам удалось добиться поставленных задач. Экспоненты довольны новыми контактами, а ритейлеры – экспозицией СРМ Body&Beach».

В делегацию байеров, организованную РАФИ, вошли представители 22 компаний России, Казахстана, Украины и Молдовы. Участник делегации **Людмила Бастрон**, глава ООО «Бастрон» (Тюмень), отметила продуктивность поездки: «Были отлично продуманы все организационные моменты. Много полезной информации на мини-конференциях. Потрясающие модные показы. А трансфер до выставки и возможность быстро пообедать существенно сэкономили мое рабочее время. Я нашла новых поставщиков и многих просмотрела на будущее».

Участник выставки, глава шоу-рума El Punto **Мария Пантелеева**, рассказала: «Байерская программа обеспечила приезд очень важных для нас клиентов. У нас появилось много новых покупателей. Хотя

заказы постоянных байеров уменьшились, благодаря новым контактам я считаю выставку очень успешной. В целом, конечно, наблюдается увеличение интереса к низкому ценовому сегменту. Клиенты даже из премиального сегмента ищут новые недорогие марки с хорошим имиджем, чтобы иметь возможность сделать высокую наценку и повысить рентабельность своего бизнеса. К нашим премиальным брендам также вырос интерес. Связываю его с успешностью коллекций и желанием ритейлеров немного обновить ассортимент».

Поиск решения задачи с переменными величинами – таким стал главный мотив профессиональных встреч сентябрьского выпуска СРМ. Подводя его итоги, Николай Ярцев подчеркнул: «Можно с уверенностью сказать, что прошедшая выставка вновь подтвердила статус лидирующей бизнес-платформы fashion-рынка Восточной Европы. Количество участников и посетителей СРМ отражает ситуацию в отрасли: мы видим положительную динамику по сравнению с предыдущим осенним сезоном. Поддержка отечественных компаний государственными структурами также оказывает хорошее влияние на рабочую атмосферу».

Следующий выпуск СРМ – Collection Première Moscow, который состоится 25–28 февраля 2019 года в ЦВК «Экспонцентр» в Москве, продемонстрирует, насколько уверенно ощущают себя модные компании на непредсказуемом рынке. ■

# НОВОСТИ МАРКЕТИНГА

| ИНВЕСТИЦИИ | МЕНЕДЖМЕНТ | РЕКЛАМНЫЕ КАМПАНИИ |

14

PROfashion / №14 ноябрь 2018



Кампания Dior в сотрудничестве с Kaws

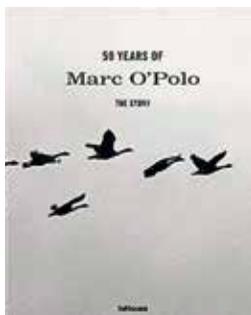
## ЦВЕТОЧНЫЙ АРТ

Новый креативный директор мужской линии Dior Ким Джонс пригласил к сотрудничеству популярного нью-йоркского художника Kaws. Он не только принял участие в создании капсулы из дебютной коллекции Джонса, но также приложил руку к оформлению премьерного показа, состоявшегося в июне этого года. В центре зала, где проходило дефиле, была установлена гигантская фигура розового клоуна в деловом костюме, разработанная Kaws специально для показа. Материалом для нее послужили 70 тысяч живых цветов. Фигура, символизирующая Кристиана Диора, держала в руках маленькую собачку по кличке Бобби – так звали любимого пса легендарного кутюрье. Ким Джонс решил использовать 10-метровую фигуру – на этот раз лежащую на полу, – и в своей первой рекламной кампании, автором которой стал известный фотограф Стивен Майзел. Примечательно, что в съемке в качестве модели принял участие 19-летний принц Дании Николай.

КНИГА

### 50 Years of Marc O'Polo

Книга повествует о захватывающей 50-летней истории бренда Marc O'Polo, ставшего одним из самых успешных и узнаваемых домов моды в Германии. В издание вошли неопубликованные ранее фото, смелые рекламные кампании, вдохновляющие цитаты и истории тех, кто вложил все свои силы в создание и укрепление бренда.



## ЕДИНЫМ ФРОНТОМ

Новый осенне-зимний сезон британские бренды Topshop и Topman встречают объединенной кампанией, получившей название Topshop It. В ней приняли участие восемь моделей, среди которых брат Джиджи и Беллы Хадид, Анвар, а также сын Синди Кроуфорд и брат Кайи Гербер, Пресли. Идея кампании – создание собственного стиля и самовыражение с помощью одежды. «Topshop It – это празднование того, что делает нас оригинальными, отстаивает уникальность наших клиентов, исследует, что для них значит мода и как они используют наши изделия для того, чтобы выразить себя, – говорит Дэвид Хагглунд, креативный директор Topshop Topman. – Снимки привлекают к себе внимание, наполнены живыми красками и молодежным духом». Кампания ориентирована на внутренний рынок Великобритании, а также развернется в международных социальных сетях.



Кампания Topshop It

## ФАКТЫ

Голливудская актриса Джулия Робертс снова снялась в рекламной кампании итальянского бренда Calzedonia, специализирующегося на продаже чулочно-носочной продукции и купальников. По сюжету амбассадор Calzedonia оказывается в магазине марки ночью и в отсутствие персонала примеряет продукцию из новой коллекции. Режиссером рекламной кампании стал Алекс Ричанбах, а оператором выступил супруг актрисы – Дэниел Модер.

Новым лицом спортивного бренда Puma стала бразильская топ-модель, один из «ангелов» бельевой марки Victoria's Secret, Адриана Лима. Она появится в будущих мировых кампаниях Puma, в частности, станет рекламировать кроссовки из женской линии бренда. Лима отметила, что она сама любит спорт, особенно бокс, и будет рада поделиться своим опытом и взглядами на здоровую и гармоничную жизнь с поклонниками Puma.



Кампания Bosco Fresh

## СЕМЕЙНАЯ ИДИЛЛИЯ

Российский бренд Bosco Fresh вдохновился темой семьи в новом «арктическом» лукбуке, снятом фотографом Евгением Шишкиным. В съемках приняли участие несколько моделей разного возраста – от пятилетнего ребенка до пенсионера. Они изобразили семью арктических исследователей, чему способствовали одежда бренда из осенне-зимней коллекции и соответствующие декорации, напоминающие театральные, – рисованные ледники и пингины. «Арктический» лукбук стал дебютным проектом нового маркетинг-директора Bosco Di Ciliegi Илья Куснировича, сына владельца корпорации Bosco Михаила Куснировича. «Bosco Di Ciliegi – это семейная компания, а Bosco Fresh – это бренд, для которого особенно важны семейные ценности, поэтому в съемке мы постарались создать своего рода «семейный портрет», как его видит наша команда», – объяснил концепцию лукбука Илья Куснирович.

## НА ШОПИНГ С ВЕТЕРКОМ

Российская обувная сеть Zenden и агрегатор «Яндекс.Такси» заключили соглашение о сотрудничестве в сфере предоставления клиентам дополнительных сервисов. Первым шагом стало появление на сайте ритейлера виджета, с помощью которого клиент может вызвать такси, чтобы доехать до нужного ему магазина сети. «Мы всегда старались идти в ногу со временем, быть в центре мировых трендов, главный из которых сегодня – цифровизация. Она меняет многие процессы в лучшую сторону и делает их для всех намного удобнее, – прокомментировал директор по коммуникациям Zenden Group Александр Мильх. – Именно поэтому проект по созданию дополнительного сервиса для наших клиентов мы делаем совместно с подразделением крупнейшей российской высокотехнологичной компании «Яндекс». В дальнейшем планируется установить фирменные стойки «Яндекс» в офлайн-точках Zenden, которые помогут клиентам зарядить мобильный телефон или заказать такси ко входу в магазин.



## ГИМН НЕЗАВИСИМОСТИ

В осенне-зимнем сезоне американский бренд Tommy Hilfiger запустил рекламную кампанию своей адаптивной коллекции. Она получила название «Независимость» и повествует о человеческих талантах, индивидуальности и различиях. В 60-секундном ролике приняли участие танцор и серфер, актриса и оперный певец, ребенок и скейтбордист – все с ограниченными возможностями в результате различных заболеваний и травм. «Демократизация моды является одной из основных ценностей, на которых был основан бренд, – рассказал Томми Хилфигер. – Коллекция Tommy Hilfiger Adaptive продолжает опираться на это видение инклюзивности, трансформируя то, как индустрия моды определяет разнообразие, отвечая потребностям людей с ограниченными возможностями». Это уже третья адаптивная коллекция Tommy Hilfiger – в новом сезоне она пополнилась новыми видами застежек и регулируемых элементов.



Кампания «Независимость» Tommy Hilfiger

## ФАКТЫ

*Видеохостинг YouTube интегрирует в рекламные ролики кнопку для совершения покупки и форму для бронирования услуги. Например, при рекламе фильма можно вывести на экран расписание сеансов, а реклама сервиса поиска авиабилетов станет сопровождаться формой онлайн-бронирования. В мобильной версии платформы такие сервисы будут располагаться под видеопроигрывателем, а в десктопной их встраивают непосредственно в видео.*

*Пабло Исла, глава испанской группы Inditex, владеющей брендами Zara, Pull & Bear, Massimo Dutti, Bershka и др., второй год подряд признается самым эффективным топ-менеджером в мире по версии американского журнала Harvard Business Review. Компанию 54-летний управленец возглавляет на протяжении 13 лет. Глава LVMH Бернар Арно занял в рейтинге третье место, следом за ним идет CEO группы Kering Франсуа-Анри Пино.*

# ОСОЗНАННАЯ МОДА

ТЕКСТ: ОКСАНА ПИККЕЛЬ

**Переизбыток производства одежды и экологические проблемы планетарного масштаба дали жизнь новым направлениям в производстве моды – ресайклингу и апсайклингу. Вслед за зарубежными брендами их осваивают и российские марки.**

Весной 2016 года британская актриса **Эмма Уотсон** привлекла к себе внимание, появившись на ежегодном Балу института костюма Met Gala в наряде от Calvin Klein, состоящем из топа-бюстье и брюк-юбки со шлейфом. Позже звезда «Гарри Поттера» рассказала, что основным материалом для наряда послужили переработанные пластиковые бутылки, из которых были изготовлены в том числе и молнии. **«Пластик – один из основных загрязнителей планеты.**

**Переработка отходов и их использование в моем наряде для Met Gala доказывают, что творчество, технологии и мода могут работать вместе»,** – заявила актриса.

Понятие «ресайклинг» – переработка тех или иных материалов в ткани – прочно вошло в мировую моду. Многие известные бренды, среди которых H&M, adidas, Uniqlo, Stella McCartney, ставят перед собой цель в течение ближайших нескольких лет нарастить производство одежды и обуви из ресайклинг-материалов и даже полностью перейти на них. В первую очередь речь идет именно о пластике, так как масштабы загрязнения им окружающей среды поражают воображение – по данным Фонда Эллен Макартур, к 2050 году объемом пластиковых отходов в Мировом океане превысит количество рыбы. Остро встал вопрос и о переработке

Эмма Уотсон в наряде от Calvin Klein на Met Gala



одежных остатков – дров в костер общественного порицания подбросил минувшим летом британский Burberry. Как выяснили СМИ, в 2017 году компания уничтожила товарные излишки – одежду, сумки, парфюм, косметику – на 36 млн долларов, а за пять лет – на 117 млн долларов. Критика заставила Burberry, и так находящегося в шатком положении в связи с переменной курса и приходом нового креативного директора, пересмотреть свое отношение к остаткам. По словам главы компании Марко Гоббетти, отныне нераспроданная одежда будет перерабатываться, продаваться в аутлетах или отправляться на благотворительность, а ее количество сократится за счет новой схемы дистрибуции бренда, при которой коллекции ежемесячно будут поступать в продажу небольшими лимитированными капсулами. Если мировые бренды всерьез возьмись за «устойчивость» своего производства, то в России модная

индустрия находится только в начале своего пути к ресайклингу. В то время как в США насчитывается более 500 компаний по переработке одежды, большинство из которых принадлежат малым и семейным предприятиям, в нашей стране эта идея продвигается только отдельными энтузиастами. Одним из пионеров экологичной моды в России стала дизайнер Ольга Глаголева с маркой GO. В 2016 году, в сотрудничестве с компанией Authentic Investments, она запустила проект GO Authentic. В первую коллекцию, получившую название «Дом», вошли пять свитшотов, ткань которых выполнена из переработанных пластиковых бутылок – ее закупили в Китае. В основу дизайна лег большой пятиметровый коллаж, выполненный из журнальных вырезок, – тоже своего рода переработка. Его разделили на пять частей и перенесли на ткань. Стоимость такого изделия составляла более 11 тыс. руб. Покупателям, принесшим пять пластиковых бутылок – именно столько уходит на изготовление одного свитшота, – предоставлялась скидка 20%. Ресайклингу в России пока сложно набрать обороты из-за сложностей со сбором и переработкой отходов. Поэтому дизайнеры обратили внимание на новое для нашей страны явление – апсайклинг. Оно подразумевает переделку старых, как бывших в употреблении, так и не использованных ранее, вещей в новые предметы гардероба – одежду, обувь и аксессуары.



UtiStyle

Jeans Revision



GO Authentic



Nnedre

## НОВАЯ ЖИЗНЬ ВЕЩЕЙ

Как сообщает ВВС, исследования, проведенные Фондом Эллиен Макартур, показали: за последние 15 лет мировое производство одежды удвоилось, при этом вещи носятся гораздо меньше и быстрее выбрасываются, чем когда-либо прежде. Только 1% нашей одежды в конечном итоге перерабатывается в новые вещи.

Впрочем, россияне заметно отстают от жителей других государств по количеству неиспользуемой одежды. Как показало исследование компании Movinga, основанное на данных Всемирного банка и других исследованиях, в России этот показатель достигает 53%, что является наименьшим результатом среди 20 стран – участников опроса. Лидером антирейтинга стала Бельгия с 88%, на второй строчке – США (82%),

Polyarus



Nnedre x Noplasticitsfantastic



## | АНАЛИТИКА |

следом идет Италия (81%). Интересно, что опрошенные россияне оценили долю неиспользуемой одежды в 47%, показав самый низкий процент заблуждения – 6%. Представители других стран гораздо хуже знакомы со своим гардеробом и не могут трезво оценить количество «залежалых» предметов. Например, в той же Бельгии показатель заблуждения достигает 62%. Низкие показатели России в этом исследовании легко объясняются сложившейся тенденцией к разумному потреблению и экономии, продиктованной в первую очередь снижением уровня жизни вследствие экономических встрясок. В этих условиях апсайлинг может получить популярность у потребителей, заинтересованных в разумном потреблении.

Так, например, большой простор для фантазии дает джинсовая ткань. Как объясняет основатель новосибирской марки Renovadress Анна Довбыш, деним является универсальным материалом, из которого легко изготовить коллекцию. «*Это ответ на потребность общества, потому что поток желающих сдать нам джинсы на креативную переработку не заканчивается*», – говорит дизайнер. Цель Renovadress – создать в Новосибирске лабораторию апсайлинга, где будет изучаться и продвигаться идея креативной переработки одежды. Сейчас бренд специализируется на пошиве одежды и сумок из старых джинсов.



Jeans Revision



UtiStyle



Renovadress

Основными потребителями таких изделий, говорит Анна Довбыш, являются люди, заинтересовавшиеся темой экологии, – они слышали о глобальном потеплении и его причинах, видели океанические мусорные пятна, знают, какова «реальная цена моды». Есть и те, кому нравится дизайн и кто хочет просто стать обладателем единственного в своем роде изделия, дать вторую жизнь любимым вещам. «*У российского потребителя очень силен стереотип, что секонд-хенд, апсайлинг, вторичное использование – это все исключительно по бедности, в целях экономии денег*», – рассказывает **Анна Довбыш**. – *В Новосибирске достаточно сильно развито «зеленое» сообщество: есть концептуальные секонды и черти-шопы, акции по разделному сбору отходов, во многих дворах стоят контейнеры для стекла и пластика, люди ходят в магазин с экомешочками и экосумками. Но апсайлинг имеет нишевую специфику. Конкретно апсайлингом, перешивом вещей, интересуются только «посвященные». Другие люди просто оценивают внешний вид одежды*».

По схожему пути пошла молодая петербургская марка Jeans Revision. Для своих изделий она использует старые джинсы, которые разбираются на детали, стираются, проходят термическую обработку паром и затем отправляются на пошив. На выходе получаются сумки, платья, фартуки, юбки, жилеты. Материалы бренду предоставляет организация «Спасибо!», чьи контейнеры для сбора старой одежды установлены по всему городу. Повторное использование денима позволяет сэкономить до 98% воды, электроэнергии и других ресурсов,

необходимых для создания новых вещей из джинсов.

## ПОКРЫШКИ И МИШУРА

Материалом для предметов гардероба могут послужить неочевидные на первый взгляд вещи. Так, новосибирский дизайнер Вероника Кальнеус, участница Mercedes-Benz Fashion Week, использует в производстве клатчей линии UtiStyle не подлежащие переработке праздничную мишуру, фантики, фольгу и другие упаковочные материалы, мелкие бусины и стразы – цена такой сумочки составляет 10–11 тыс. рублей. Для сбора вторсырья в Новосибирске открыты пункты приема, которые, впрочем, по словам Вероники, пока не пользуются популярностью у горожан – на помощь приходят активисты, занимающиеся раздельным сбором отходов. Также на сайте UtiStyle организована акция по приему отслуживших изделий – за участие в ней марка предлагает скидку 500 руб. на свои изделия. Преимуществом подобных материалов Вероника называет не только экологичность получившихся изделий, возможность многократной переработки, но и их гипоаллергенность. Еще более экзотичный материал для своих изделий выбрала петербурженка Саша Полярус. Она начинала в 2014 году с рекламных баннеров, а недавно выполнила большой заказ для немецкого adidas, по инициативе коммуникационного агентства Louder, – изготовила тысячу сумок-шоперов из баннеров и баннерной сетки, оставшихся после Чемпионата мира по футболу. Однако основным материалом для коллекций Polyarus служат старые автомобильные и велосипедные камеры, из которых Саша шьет сумки и рюкзаки. Преимущество



такого материала – его долговечности и водонепроницаемости. Покрышки дизайнер собирает в веломастерских и шиномонтажных сервисах, при этом сырье достается ей бесплатно. Саша работает не одна и привлекает к изготовлению вещей производство в Петербурге и пару мастеров. При розничной цене в 900 рублей за шопер и до 8000 рублей за рюкзак марке Polyarus удалось достичь оборота в 1 млн рублей в первые 8 месяцев 2018 года.

## БЕЗ ОСТАТКА

Проблемой остатков производства озаботилась и петербургская марка Nnedre. В 2017 году она запустила линейку детской одежды, выполненной из обрезков кроя основной линии для взрослых. Это позволи-

ло не только реализовать остатки, но и дать работу цеху в периоды, когда он наименее загружен. Нынешней осенью Nnedre продолжила инициативу и запустила новый проект – линию многоцветных экосумок и мешочков из остатков, выполненную в партнерстве с экологическим проектом Noplasticisfantastic. Такие сумки-шоперы предлагается использовать вместо пластиковых пакетов в магазинах.

*«Придумав этот проект, мы поняли, что не можем просить большую стоимость за данный продукт, а производство перегружено работой, – рассказывает основательница Nnedre **Нелли Недре**. – Поэтому мы пустили клич в сети, кто готов помочь нам на волонтерской основе в создании этих мешочков и несущек. Откликнулись более 50 человек со всей России. На данный момент мы проводим «волонтерские вечера» на производстве Nnedre, когда уходят наши сотрудники. Сейчас планируем собрать на кикстартере деньги для дополнительной машинки, чтобы можно было шить эти мешочки постоянно, а в интернете уже несколько других дизайнеров и владельцев ателье предложили свои остатки тканей для таких благих целей».*

По данным отчета агентства McKinsey, «устойчивость» является одним из семи глобальных трендов международной индустрии моды. Потребители во всем мире становятся более экологически сознательными и задумываются о рациональном использовании ресурсов и снижении загрязнения окружающей среды, – игнорировать этот аспект скоро станет невозможно. ■



# «МНЕ НЕ НУЖНЫ ТОЧКИ РОСТА...»

PROfashion / №14 ноябрь 2018

20

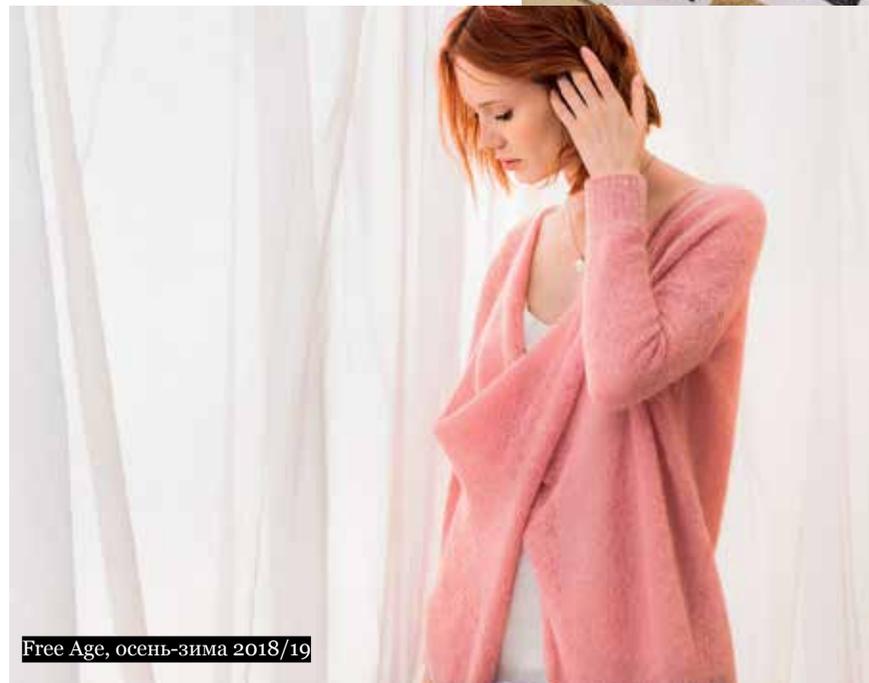
**Производство трикотажа в России на протяжении последних четырех лет остается лидером отечественного легпрома по темпам роста и числу новых ярких проектов. «Эколайф» два года назад открыла собственную трикотажную фабрику в Санкт-Петербурге и запустила премиальный бренд Free Age. Директор компании Татьяна Затравина рассказала о сложностях и перспективах работы в этом сегменте.**



Татьяна Затравина

*Татьяна, у вас богатый опыт работы, начиная с дистрибуции и заканчивая собственным производством. Каким вы видите российский легпром сегодня?*

Сегодня мы чувствуем на себе, что интерес к российскому производителю растет. Наши дизайнеры поднимают голову, они стали известны и поняли свою ценность. Я очень много общаюсь с шоу-румами, байерами и агентами за рубежом, и они обращают все больше внимания на российские бренды. Например, нас часто приглашают к себе европейские шоу-румы, уже в будущем январе коллекция бренда Free Age сезона осень-зима 2019/20 будет представлена в Милане и, возможно, других европейских городах. Раньше байеры чаще делали выбор в пользу зарубежных брендов. Однако с ужесточением



Free Age, осень-зима 2018/19

таможенного законодательства и экономической ситуации в мире собственниками западных шоу-румов отмечается спад закупок российскими байерами за рубежом. В этих условиях они целенаправленно стали искать локальные бренды, ведь основными клиентами выступают именно российские байеры, а местные марки могут предложить более привлекательную цену при дизайне, сопоставимом с западными производителями, – логистика и растаможка прибавляют к цене 30–40%.

*Кстати, о дизайне. В каком стилистическом направлении развиваются коллекции Free Age?*

Мы тщательно изучаем тренды, посещаем все ведущие мировые выставки, смотрим показы высоких домов, и разработка нашей коллекции начинается именно с выявления тенденций. Очень серьезно работаем со специалистами агентства WGSN, они сами говорят, что мы в числе самых активных пользователей их программы.

На счету Free Age пока только четыре коллекции, и с каждым разом получается все лучше и лучше. Важно еще найти свой материал – от коллекции к коллекции мы понимаем, какое

Шоу-рум фабрики «Эколайф»



сырье «не наше». Если нам не нравится, как оно себя ведет, мы от него отказываемся.

*В производстве вы используете очень качественные материалы. Как вы их находите?*

Мы все еще в поиске. Обязательно посещаем флорентийскую выставку Pitti Filati, где представлены ведущие производители ниток, от кашемира до полиэстера. Мы изначально понимали, с каким сырьем будем работать, концепция бренда строится на натуральных материалах. Согласно этой потребности мы закупили образцы у ведущих производителей – итальянцев, шотландцев, больших китайских корпораций, на сырье которых работают крупные европейские дома моды. Тестировали их: отвязывали полотна, подбирали режим стирки, писали программы для машин. На данном этапе у нас есть три фабрики-фаворита, с которыми складывается плотное сотрудничество и чьи представители уже посещали наше производство.

*Какими мощностями вы располагаете сейчас и какие планируете?*

Сегодня на предприятии установлено 17 машин различных классов, от 5-го до 14-го, что расширяет наши возможности в плане технологий. Также есть интерсионные машины с 21 нитеводом, они позволяют в одном изделии использовать до 19 различных цветов, сохраняя тонкость полотна. Я уже не говорю о таких простых вещах, как жаккарды, их можно выполнить на любой машине. Есть одна аксессуарная машина, которая вяжет изделия абсолютно без швов – очень красивые гольфы, гетры, перчатки, головные уборы.

Говоря только о сложных плечевых моделях, емкость нашего бренда Free Age – это около 150 тыс. единиц в год. Мы посчитали, что через четыре коллекции можем выйти на полную загрузку предприятия собственным ассортиментом, и через три года этих мощностей будет недостаточно. Тогда придется принимать решение или о расширении производства, или о работе на аутсорсинге с другими компаниями. Я периодически думаю об этом, но считаю, что изюминкой нашего бренда является лейбл «Сделано в Санкт-Петербурге». Эта идея очень греет меня, и, скорее всего, если будет решен вопрос с арендой или покупкой площадки, то я остановлюсь на расширении именно собственного предприятия.

*Какую долю в вашем производстве занимают сторонние заказы?*

Так как бренд Free Age еще молодой, то он занимает 20% мощностей, остальное – аутсорсинг. Наши заказчики – большие известные компании, нуждающиеся в форменной одежде. Причем это продукция достаточно высокого уровня – иногда мы даже работаем с итальянской пряжей. Также достаточно плотно сотрудничали с российскими дизайнерами, но на первом этапе допустили ошибку, не рассчитав соотношение возможностей нашей разработки с мощностями производства. Теперь мы не берем заказы от сторонних клиентов, если тираж на изделие будет меньше 400 единиц. И должна быть хорошая цена – мы никак не можем конкурировать с азиатскими коллегами, поэтому для нас очень важен заказчик, который не гонится за низкой ценой и хочет получить хорошую качественную вещь.



Free Age, осень-зима 2018/19



Free Age, осень-зима 2018/19

*То есть российское производство априори дороже? Чем тогда привлечь заказчика?*

Я могу говорить только о своем предприятии. Понятие «минимальная партия» есть на всех фабриках, будь то в Узбекистане или Китае. Потому что у минуты рабочего времени на производстве есть стоимость. Например, у нас все расчеты стоимости изделия построены на стоимости минуты вязания. Мы сильно отличаемся от швейников тем, что имеем очень большой дополнительный этап разработки. Если швейные фабрики выпускают изделие из готового сырья – то есть видят полотно, с которым будут работать, что сильно упрощает жизнь, – то в вязальном производстве его еще надо создать. Для этого нужен дессинатор, программирующий машины. Вместе с дизайнером он разрабатывает рисунок, придумывает плетение, решает, из какого сырья оно будет смотреться выигрышнее, пишется



На фабрике «Эколайф»

программа, запускается оборудование, затем идет игра с плотностями, настраивается машина. Следующий этап – это стирка, она тоже имеет значение: например, постирав кашемир на двух разных режимах, можно получить два совершенно разных изделия. Одно будет мягкое и воздушное, другое – абсолютно гладкое, такой трикотаж любят европейцы. Поэтому процесс разработки модели в трикотажном производстве на таких профессиональных машинах стоит достаточно дорого.

Что касается отрасли в целом, от коллег я знаю, что в России очень серьезно развиваются швейные предприятия, и складывается хорошая ситуация с ценой сырья. Уже сейчас в нашей стране можно получить качество, сопоставимое с турецким, при значительно меньшей цене.

*Считаете ли вы, что выбрали удачное время для запуска собственного предприятия, учитывая ситуацию в экономике?*

Каждая история должна созреть, и человек должен понимать, что он готов к определенному шагу. Я начинала с дистрибуции, затем набралась смелости и решила, что хочу торговать тем продуктом, который нравится мне самой и за качество которого я могу отвечать, – мы стали размещать заказы на узбекских предприятиях. Подсознательно я всегда понимала, что должен еще произойти следующий шаг, к которому готовилась, – это собственное производство. Толчок дал 2014 год, когда сильно подскочил доллар и стало понятно, что надо создавать что-то свое в России. Единственная ошибка, которую я допустила, – стоило сделать предприятие меньшей мощности. Хотя, возможно, я жалею об этом сейчас, а через полгода, наоборот, скажу спасибо.

Изначально я думала, что можно будет перенять опыт ведения и планирования производства от старой школы – специалистов, которые остались на рынке. Но, к сожалению, советские традиции в наших реалиях не могут вывести предприятие на прибыль и нужны инновации, которые мы создаем с молодыми специалистами.

*Кадровый вопрос – самый сложный для всех предприятий. Как вы собирали свою команду?*

Открывая фабрику, я много думала о том, какое оборудование нужно, сколько и где его разместить, но не задавалась на первом этапе кадровым вопросом. Он встал жестко еще до получения оборудования. В первую очередь надо было найти человека, который мог бы управлять предприятием, а также дессинато-

ра – без него совершенно ничего нельзя было сделать. Выбирали из трех специалистов – из Молдовы и Беларуси, в итоге договорились с молдавским программистом, перевезли его в Петербург. Раньше он работал на итальянском предприятии в Молдове. Также нам очень повезло, что как раз в это время в Санкт-Петербурге закрылось одно из старых вязальных предприятий – и весь коллектив перешел к нам. В итоге у нас не было ни одного дня простоя, запустились сразу, как пришло оборудование. Сейчас мы уже достаточно известны, и специалисты из разных городов ищут нас самостоятельно, желая развиваться именно в производстве вязаного трикотажа.

*А как вы продвигаете свой молодой бренд?*

Достаточно серьезным толчком для нас послужила выставка СРМ. Практически вся клиентская база, которую мы сейчас имеем, была наработана там. Вторым каналом стал, конечно, интернет – мы сразу же запустили свой аккаунт в Instagram и сделали сайт. С этой соцсетью долго экспериментировали, сменили несколько аутсорсинговых компаний, но ничего не получалось. Четыре месяца назад нашли грамотного партнера, и теперь канал заработал – это сказывается на обороте сайта. Я очень довольна результатом, потому что наши онлайн-продажи можно сравнить с физической точкой, а иногда выручка даже выше, чем средний доход в рознице у аналогичного бренда. Однажды был день, когда мы продали с сайта на 400 тысяч рублей, – не каждый маленький бутик может похвастаться такой выручкой. Наконец, третий канал – это самостоятельный поиск клиентов, которым занимается отдел продаж.

*Будете ли вы развивать свою розницу?*

В ноябре мы открываем собственный бутик в Санкт-Петербурге. Это будет небольшой магазин на Радищева, 6, на месте бывшего бутика «Деликатес», просуществовавшего там 16 лет. Своим клиентам мы предложим теплую семейную атмосферу и серьезный уровень сервиса. Например, будет возможность заказать понравившуюся модель по собственным лекалам. Создавать индивидуальный дизайн, как в ателье, мы не можем себе позволить, но из существующей коллекции сделать вещь под особенности фигуры конкретного человека – вполне. Также станем предоставлять гарантийное обслуживание из-

делий – профессиональную стирку и ремонт. Если мы пойдем через один-два сезона, что это не только имиджевая история, но еще и приносит доход, то будем искать партнеров. Если так не получится, тогда, возможно, постепенно будем запускать бутики собственными силами. Их надо не так много, в России всего 12 городов-миллионников. В некоторых из них мы уже имеем собственные корнеры.

*Каким партнерам среди мультибрендов вы отдаете предпочтение?*

На этом этапе существования мы уже серьезнее прорабатываем своих клиентов. Были прецеденты, когда наш бренд висел, допустим, рядом с китайскими репликами, что для нас совершенно недопустимо. Кроме того, уже появилась ярко выраженная конкуренция, и выстраивать дистрибуцию надо очень грамотно. Есть ключевые клиенты, придающие больше веса бренду, берущие очень хорошие объемы, они уже не хотят видеть вокруг себя много мелких точек, которые торговали бы тем же самым ассортиментом.

Для себя мы определили, что нам необходимо 224 партнера, из них 48 – ключевых. Это число продиктовано тем, что нашей продукции априори не должно быть много, если мы хотим держать высокую планку, – это дорогие и эксклюзивные вещи. Одна консалтинговая компания предлагала за деньги найти точки роста нашей компании. На что я ответила: мне не нужны точки роста, я точно знаю, сколько мне надо клиентов. Если я достигну этой цели, с тем качеством продукции, которое я задумала, считаю, это будет победа. 



# ПРОВЕРКА НА СООТВЕТСТВИЕ

**С 2019 года в России начинается поэтапный переход на обязательную маркировку нескольких групп товаров, в том числе в сфере легпрома. Как это и другие нововведения отразятся на сертификации продукции российских и зарубежных модных компаний, объяснила Елена Сягровец, кандидат юридических наук по специальности «международное публичное право», профессор кафедры Международного коммерческого права Университета Ка' Фоскари в Венеции, региональный директор по развитию бренда Aeronautica Militare в странах СНГ, Прибалтики и Финляндии.**



Елена Сягровец

*Какие изменения в сертификации ждут fashion-предпринимателей в 2019 году? Насколько они упростят работу или добавят хлопот?*

Хороший вопрос, на самом деле нормативно-правовое регулирование рынка ЕАЭС находится в процессе становления и апробации уже принятых инициатив. Кроме деклараций и сертификатов, удостоверяющих соответствие продукции требованиям технических регламентов Таможенного союза и правил по этикетированию и маркировке импортируемых товаров, с 1 января 2019 года вступают в силу правила, предусматривающие нанесение специального идентификационного кода на установленный законодательством перечень товаров. Данное нововведение, безусловно, добавит работы предпринимателям, производителям, импортерам, таможенным органам и брокерам.

В общем, поток нормативных документов достаточно обширный, разобраться в нем сложно, я советую довериться профессионалам.

*Какие изменения важны для импортеров одежды и обуви, а какие – для российских производителей?*

На самом деле закон для всех един, как для отечественных производителей, так и для импортеров. Таможенный кодекс предусматривает единые требования к качеству и безопасности товаров, следовательно, проходить единую сертификацию для стран ЕАЭС должны все без исключения. Законодатель не делает различий между отечественным производителем и импортером, и это явно не идет на пользу последним. Согласно ТС ЕАЭС заявителем в получении декларации соответствия (ДС) и сертификата соответствия (СС) могут быть только юридические лица либо индивидуальные предприниматели, зарегистрированные на территории ЕАЭС и уполномоченные изготовителем. Это условие ставит иностранного производителя в довольно затруднительное положение. Налицо косвенная дискриминация и защита внутреннего рынка, что вполне понятно.

*ЕАЭС проводит политику кооперации между странами-участниками. По их данным, результаты кооперации дают себя знать, в 2017 году текстильное и швейное производство на территории стран ЕАЭС выросло на 5,6% (доклад «О результатах ежегодного мониторинга и анализа реализации основных направлений промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза»). Какую роль в налаживании кооперации играют центры сертификации? Как ритейлерам строить отношения с органами сертификации, чтобы они были максимально полезными?*

Безусловно, политика протекционизма внутреннего рынка ЕАЭС обеспечивает повышение конкурентоспособности текстильных предприятий стран-членов в рамках самого Союза, но к сожалению, не повышает их рейтинг за его пределами, поскольку качество продукции все еще не соответствует европейским стандартам. Поясню, текстильные предприятия стран-участников имеют огромный потенциал в сфере оказания услуг подряда по по-

шиву одежды для известных европейских брендов, которые активно ищут партнеров в этой области. Зарубежные бренды, особенно те, которые успешно продаются на территории России, заинтересованы отшиваться на территории ЕАЭС, это значительно упрощает процесс сертификации и сокращает транспортные расходы, следовательно, заметно снижает и себестоимость товара. Все плюсы налицо, есть одно «но» – как уже упоминалось выше, качество не соответствует европейским требованиям. Дело в том, что текстильные предприятия ЕАЭС не оснащены современным оборудованием, не внедряют ноу-хау, которые активно используются Индией и Бангладеш, основными подрядчиками европейских брендов.

*Должен ли розничный продавец проверять достоверность сведений, предоставляемых поставщиками одежды и обуви? Если должен, то как и на основании чего? И до какой глубины должен доходить его интерес, если сейчас «Роскачество» утверждает, что в одежде в целом пошив хороший, но больше всего претензий к составу тканей?*

На самом деле в этом вопросе нужно отталкиваться от того, кто выступает заявителем для получения сертификатов и деклараций соответствия. Законодатель предусматривает широкий круг заявителей, ими могут быть производитель, уполномоченное производителем лицо либо продавец. За достоверность информации, указанной в декларации, ответственность на территории ЕАЭС несет заявитель, за достоверность информации, указанной в сертификате, ответственность ложится на лабораторию по сертификации.

*«Серые» декларации о соответствии, выданные органами по сертификации без проведения лабораторных испытаний, сильно влияют на результаты оценки соответствия у таможенников. Можно ли что-то изменить, чтобы «серых» деклараций стало меньше?*

На сегодняшний день этот вопрос взят под контроль уполномоченными государственными органами, активно ведутся проверки по выявлению недобросовестных лабораторий, я думаю, в самое ближайшее время эта проблема будет решена. ■

# К НОВЫМ БЕРЕГАМ



**Русская ассоциация участников фэшн-индустрии (РАФИ), отмечающая ныне трехлетие деятельности, с каждым годом расширяет круг вступивших в ряды организации компа-**

**ний (которых теперь насчитывается более 150) и диапазон проектов. 2018-й ознаменовался для РАФИ открытием ряда новых территорий на мировой карте индустрии моды.**

## МИРОВАЯ ФАБРИКА

Многие проекты РАФИ, направленные на освоение новых рынков производства и сбыта, получают качественное и долгосрочное развитие. Так произошло и с экспортной программой, организованной CEPЕХ, Центром продвижения



Гендиректор PROfashion Олеся Орлова на Кыргызско-российском бизнес-форуме

экспорта тунисских производителей, при поддержке Посольства Туниса в России, совместно с РАФИ, которая стартовала в апреле этого года. Первым мероприятием стал визит экспертов медиахолдинга PROfashion (10–13 апреля) на швейные предприятия Туниса. Мария Пантелеева, глава шоу-рума бельевой продукции «ЭльПунто», Юлия Вешнякова, гендиректор консалтинговой компании «Академия Розничных Технологий», и Галина Кузнецова, редактор журнала PROfashion, посетили 10 фабрик, чтобы ознакомиться с их продукцией, особенностями швейного производства страны и представить возможности, которые открываются для тунисских компаний на российском рынке. Следующим этапом проекта стали встречи тунисских производителей с российскими закупщиками и производителями в Москве (23–24 апреля) и Санкт-Петербурге (26–27 апреля). А 26–27 июня состоялся бизнес-тур делегации РАФИ по предприятиям легпрома Туниса. Около 20 представителей российских компаний посетили 11 тунисских фабрик, предлагающих услуги по пошиву нижнего белья и купальных принадлежностей, мужской, женской, детской, джинсовой, домашней и рабочей одежды.

«В данный момент мы активно расширяем пул поставщиков по всему миру, – рассказала **Дарья Дорожкина**, глава бренда *Сонсерт Club*. – Пошив в Китае стремительно дорожает, в России производить

довольно дорого и проблематично, так как все время возникают трудности с полотном, фурнитурой, нитками, аксессуарами. После поездки в Тунис мы начали переговоры об условиях сотрудничества с местными фабриками, осуществляющими пошив джинсовых изделий. Они предлагают интересные стирки в дениме, хорошее полотно. Цены у них выше средних, но они готовы работать с небольшими партиями товара, от 200–300 единиц на цвет – китайским предприятиям это малоинтересно». Легкая промышленность Туниса – это современное производство. Все фабрики укомплектованы по последнему слову техники, в том числе оборудованием для лазерной печати. В среднем ежегодный объем производства составляет около 1,5 млн единиц.

«В Тунис мы поехали после встречи с компаниями этой страны в Санкт-Петербурге и знали, какие именно сегменты нам могут быть там интересны: джинсы и вязаный трикотаж, – рассказала **Юлия Шатских**, замруководителя отдела дизайна и конструирования «Буду Мамой». – Вязаного трикотажа, к сожалению, было мало, а вот джинсовые фабрики впечатлили размерами, автоматизацией, технологическими возможностями. Сейчас мы общаемся с несколькими производствами денима, просчитываем цены».

В создании фабрик на стадии зарождения отрасли активно участвовали европейские

компании, и до сих пор многие инициативы исходят от крупных заказчиков этого континента, например, энергосбережение, безводное окрашивание тканей, создание рабочих мест для людей с ограниченными возможностями. Заказы на местных фабриках размещают Decathlon, Etam, Guess, Ted Baker, Diesel, Caroll, Devernois, American Vintage.

«Фабрики, которые мы посетили, производят хорошее впечатление, неслучайно они работают для международных брендов, – отметила **Людмила Демина**, руководитель бренда *Rossini*. – Для нас основные факторы сотрудничества – соотношение цена/качество и минимальная партия на цвет не более 500 единиц. Цена на пошив в Тунисе примерно такая же, как в Китае. Но в Юго-Восточной Азии находится и сырье. Поэтому общая себестоимость все-таки ниже в Китае. Однако Тунис находится ближе к России, что должно сокращать затраты на логистику. В данный момент наша компания рассматривает возможность работы с двумя тунисскими фабриками».

Многие тунисские компании считаются самыми престижными работодателями в своих городах. А в Монастире и Эль Файя даже создан текстильный кластер, объединяющий бизнес-инкубатор, подготовку кадров, производство и центр технологических ресурсов. Закономерно, что в 2017 году общий объем экспорта текстиля и одежды вырос на 16,4%. Главное, что



Делегация РАФИ на выставке Fashion Prime в Измире (Турция)



Бизнес-тур РАФИ по предприятиям Туниса

выделяет местное производство, – это четкость менеджмента, прозрачность бизнес-процессов, сжатые сроки доставки и высокая квалификация швей.

*«При условии разумного сочетания качества материалов и пошива с конкурентной ценой мы готовы поработать с этим достаточно новым для России направлением, – сообщила **Татьяна Липина**, директор по развитию МПШО «СМЕНА». – Многие мировые бренды уже сотрудничают с тунисскими фабриками по производству денима и трикотажа, поэтому мы достаточно давно тоже искали такую возможность. Если будет достигнут результат по качеству и цене, то безусловно, мы начнем партнерские отношения».*

**Светлана Юшкевич**, глава компании *Shops Dusseldorf*, также обратила внимание на высокий уровень производства тунисских компаний и отметила качественную организацию поездки: *«Фабрики оснащены новыми технологиями и высокотехнологичным оборудованием, имеют обширные производственные цеха и склады. Дизайнерская группа, разрабатывающая новые модели, в поисках идей ездит по всему миру. На одной фабрике я получила положительный ответ и планирую в будущем с ними сотрудничать. Общее впечатление о поездке очень и очень положительное. РАФИ провела большую работу по организации встреч, визитов на фабрики, группа переводчиков постоянно сопровождала нас, было отличное проживание в отелях, трансфер. Незабываемое общение с коллегами – это тоже серьезный опыт и большой задел для дальнейшей работы».*

## ПОЛЬЗА КОНТАКТОВ

Еще одно новое географическое направление деятельности РАФИ – сотрудничество с предприятиями и организациями Кыргызстана в сфере легпрома. 28 июня – 1 июля делегация РАФИ впервые отправилась в бизнес-тур по швейным фабрикам этой страны. Представители российских компаний *Pompra*, *Lady Sharm*, «Солстудио», *Kristina* посетили 8 предприятий, осуществляющих пошив изделий из кроеного трикотажа, костюмной, блузочной групп, платьев и школьной формы.

Затем эксперты РАФИ приняли участие в первом Кыргызско-российском бизнес-форуме (организован Российско-Кыргызским фондом развития), который состоялся 14–15 сентября в Госрезиденции «Ала-Ар-

ча 1». Мероприятие, собравшее около 200 топ-менеджеров компаний обеих стран, было посвящено экономическим перспективам сотрудничества в рамках ЕАЭС. Развитие легкой промышленности, которая сегодня составляет около 3% общей экономики Кыргызстана, выделено в приоритетное направление, а партнерство с российскими компаниями рассматривается как ключевое. Около 130 предприятий швейно-текстильной отрасли, насчитывающих свыше 160 тыс. сотрудников, заинтересованы в налаживании прочных бизнес-контактов с компаниями нашей страны по всем направлениям – от розничных и оптовых поставок готовой продукции до размещения заказов на пошив.

РАФИ совместно с Международным торговым центром (ИТЦ) провели мероприятие в новом формате эксперт-тура, апробированного в Тунисе. 24 октября в бишкекском отеле «Орион» руководитель проекта *Novexsp* Михаил Мамонтов и эксперт по российскому fashion-рынку Олеся Орлова встретились с представителями пяти десятков кыргызских компаний, чтобы обсудить, как фабрикам найти заказчиков, как выйти со своей продукцией на российский рынок, онлайн и офлайн, как бесплатно посещать отраслевые выставки по всему миру.

Мероприятие, прошедшее в рамках проекта INC, направленного на укрепление экспортной конкурентоспособности текстильно-швейной отрасли КР, обозначило круг проблем местных предприятий –



Эксперты РАФИ в деловой программе Central Asia Fashion в Алматы (Казахстан)

от нехватки современного оборудования и высококвалифицированных кадров до отсутствия зарубежных заказчиков и сложностей продвижения марки на российском рынке.

«Мы выпускаем верхнюю одежду, хотим освоить сегмент производства рубашек, но у нас нет соответствующего оборудования», – поделился **Кадырбек Момошов** из компании *Baziko*. «Наша компания производит войлок и изделия из него – обувь, аксессуары, предметы интерьера и др. И мы очень заинтересованы в продвижении войлочной обуви на российском рынке», – рассказала **Валентина Щербакова** из *Titag*. «Мы давно работаем на местном рынке, продаем продукцию на онлайн-площадках и выставках», – сообщила **Анар Садыкова** из *Aktis*. – У нашего предприятия очень высокая производительность, поэтому мы хотим сотрудничать с крупными российскими брендами».

Логичным продолжением этих встреч стали появление кыргызских компаний на площадке проекта Novexsr и участие ряда предприятий этой страны в 6-й Международной бизнес-платформе по аутсорсингу для легкой промышленности BEE-TOGETHER.ru.

## ПО ОБМЕНУ ОПЫТОМ

17–19 марта компании, входящие в состав РАФИ, впервые стали экспонентами Международной выставки моды Central Asia Fashion в Алматы. Российские производители Antiga, Fors, Emi, «ТЕО» представили широкий выбор продукции – от женских коллекций премиум-сегмента до базового гардероба и женского, детского трикотажа. «Нам понравилась выставка, все было очень достойно – интересное оформление, внимательное отношение», – рассказала основательница бренда Fors **Ирина Монева**. – Казахстанских байеров заинтересовала наша продукция. Хотя клиентов нашего сегмента было немного (опт от 4000 руб.), у нас все же нет цели одеть все население Казахстана. Основные поставщики одежды в эту страну – Турция и Китай. И казахстанским ритейлерам давно уже хочется привнести разнообразие в свой ассортимент. Поэтому их привлекает оригинальный качественный продукт, в том числе из России. Я собрала 15 контактов для дальнейшей работы, это очень хороший результат».



Делегация РАФИ на встрече с турецкими текстильными производителями в Анталии

По экспертным оценкам, Казахстан представляет собой емкий и перспективный рынок. Так, в 2017 году, как следует из исследования КС МНЭ РК, объем розничной торговли в стране увеличился на 26,3%, для сравнения – в предыдущие три года рост не превышал 13%. При этом одежда занимает первое место в рейтинге категорий товаров по объему покупок казахстанцев. Организатор Central Asia Fashion, выставочная компания CATEXPO, надеется принять новые российские компании с интересным продуктом, в том числе в рамках коллективной экспозиции. Еще один дебютный проект РАФИ – визит делегации на выставки Shoexpro и Fashion Prime, которые состоялись 17–19 октября в Измире (Турция), по приглашению организатора İZFAŞ. Участниками трейд-шоу стали турецкие производители обуви и текстиля, соответственно, а в состав байерской группы вошли представители компаний России, Казахстана и Кыргызстана. «Я планировал найти новых поставщиков обуви в сегментах средней, средней плюс и эконом, и нужный мне ассортимент был представлен на Shoexpro», – рассказал **Владимир Беспалов**, руководитель компании «Дефиле» (Россия). – По словам тех, кто регулярно посещает обувную выставку в Стамбуле, экспоненты в Измире предлагают цены ниже. Теперь планирую работать с двумя производителями мужской обуви и четырьмя – женской. Организовано все было замечательно». «Эта выставка более удобная, чем в Стамбуле, и цены более подходящие для оптовой торговли», – согласилась **Шолпан Шаринбаева** из *Marinozzi*

(Казахстан). – Я сделала заказы и планирую работать с рядом турецких производителей обуви». Отметили участники делегации и возможность сотрудничать с местными компаниями по схеме аутсорсинга. «На Shoexpro был большой выбор местных производителей, принимающих заказы на пошив», – поделилась **Елена Письменская** из *Kids Fashion Retail* (Россия). – Я планирую предлагать российским компаниям создавать коллекции обуви, размещая их на фабриках в Измире». Посетители Fashion Prime отметили широкий диапазон представленной на выставке продукции. «Мы искали новых поставщиков сразу по нескольким направлениям: спорт, печать, ткани для партнеров, нитки и другое сырье», – рассказала **Анна Веретельник** из «Фабрикс» (Россия). – Представители мелкого и среднего бизнеса здесь во многом готовы идти на уступки, предлагают выгодные условия и хорошую цену». «Нашей главной целью было найти поставщиков костюмных и платьевых тканей», – рассказала **Мария Стальненко** из *Exalta* (Россия). – В итоге мы обнаружили сразу несколько вариантов нужной нам продукции, а также упаковку, фурнитуру, ткани для вечерней и свадебной моды, плащовку. Посещать выставки с РАФИ полезно и продуктивно». **Елена Лаврентьева** из компании «Фаворит» (Россия) согласилась с коллегой: «Поездка в составе делегации РАФИ не только прекрасный шанс найти нужных поставщиков. Хочется выразить ассоциации признательность и благодарность за возможность обмена информацией, опытом, за профессионализм и хорошо организованную работу». ▣



# КОГДА ИНТЕРЕСЫ СОВПАДАЮТ

**В ситуации падения доходов потребителей модные локальные компании активно изыскивают способы снижения себестоимости продукции. Российско-Кыргызский Фонд развития (РКФР) готов им в этом помочь. О том, почему размещение производства в Кыргызстане позволяет существенно снизить затраты и на какую поддержку могут рассчитывать fashion-бренды, запускающая предприятия в этой стране, рассказал заместитель председателя Правления РКФР Олег Кудяков.**

Расскажите, пожалуйста, какие задачи стоят перед РКФР и как они решаются. РКФР учрежден правительствами Кыргызской Республики и Российской Федерации с целью содействия экономическому сотрудничеству между нашими странами, эффективному использованию возможностей евразийской экономической интеграции. Фонд начал активную работу в 2015 году и для многих предпринимателей Кыргызстана стал надежным долгосрочным партнером, предоставляющим выгодные условия для развития производства. За три года за счет средств Фонда одобрено более 1500 проектов на сумму свыше 280 млн долларов США, из ко-



торых 150 млн выделено Фондом на финансирование 36 крупных проектов напрямую. Средства направлялись на приобретение, обновление оборудования, расширение и модернизацию производства в приоритетных отраслях, в числе которых агропромышленный комплекс, туризм и легкая промышленность.

**Почему легпром входит в число ключевых направлений деятельности Фонда и какую поддержку получают эти проекты?**

Исторически данный сегмент еще со времен Советского Союза всегда был одной из точек роста экономики Кыргызстана. Это один из немногих секторов, который развивался и в 1990-х. Сегодня сохранились наработки, производственные мощности, технологии

и кадры, необходимые для выпуска продукции легпрома. Средний возраст населения Кыргызстана – 26–27 лет. И многие готовы заниматься швейным и текстильным бизнесом. Фонд оказал поддержку ряду проектов легпрома, выделив льготное кредитование на строительство первой со дня независимости Кыргызстана фабрики по производству трикотажных тканей «Текстиль Транс», на создание комплекса «Империал Групп Компани», первой в стране обувной фабрики, использующей роботов и цифровые технологии, на модернизацию трикотажного производства Viva Tex и расширение линейки продукции швейного предприятия АУИМА. Последнее выпускает женскую одежду под одноименным брендом и экспортирует ее в Россию, Казахстан, Узбекистан.



«Текстиль Транс»

*В каком типе сотрудничества российских и кыргызских предприятий легпрома заинтересован РКФР?*

Фонд ставит перед собой задачу поддержать кыргызских производителей в их стремлении выпускать востребованную российскими компаниями продукцию. Некоторые крупные российские ритейлеры, например, Melon Fashion Group, уже размещают на предприятиях Кыргызстана заказы на пошив небольших партий одежды. Теперь необходимо вывести сотрудничество между компаниями наших стран на качественно новый уровень.

*Почему российским предприятиям легпрома может быть интересно работать в Кыргызстане?*

Легпром страны обладает рядом преимуществ: здесь самая низкая в ЕАЭС стоимость

энергии и невысокая стоимость земли; низкая налоговая нагрузка, в том числе налог на прибыль; наличие квалифицированных кадров и дешевой рабочей силы. Среди больших плюсов для российских компаний – быстрая доставка (3 дня от Бишкека до Москвы) и готовность кыргызских предприятий к заказам любой сложности и любого объема. Следовательно, здесь можно оперативно дошить востребованный артикул, при этом себестоимость изделий будет гораздо ниже, чем в России.

*Каким критериям должен отвечать соискатель с российской стороны и какую поддержку от Фонда он может получить?*

Во-первых, это должна быть компания с имеющимся опытом работы на рынке, историей продаж, безубыточная за последние отчетные периоды. Коэффициент отношения долга к EBITDA не должен превышать 6, то есть проект не должен быть сильно закредитован. Второе требование – заемщик вносит в проект не меньше 15% собственных средств. И в-третьих, клиент должен быть готов предоставить некоторое залоговое обеспечение. Это подтверждает, что его намерения серьезны, что он готов брать на себя какую-то часть рисков.

## Легкая промышленность КР

По итогам 2017 года легкая промышленность занимает 2,6% экономики Кыргызстана. Объем производства составил 6064,5 млн сомов (+111,4% в годовом выражении). По информации Ассоциации предприятий легкой промышленности КР «Легпром», в швейной отрасли работает более 160 тыс. чел., насчитывается около 130 предприятий.

В 2017 году выпущено:

- 17,9 тыс. т волокна хлопкового кардо и гребнечесаного,
- 75,2 т шерсти,
- 8,2 т хлопчатобумажной пряжи,
- 982,6 тыс. м<sup>2</sup> хлопчатобумажных тканей,
- 4 млн ед. верхней мужской одежды,
- 17,9 млн ед. верхней женской одежды,
- 6,5 млн пар чулочно-носочных изделий,
- 3,7 млн пар обуви.

## Проекты в сфере легкой промышленности, получившие поддержку РКФР

### «Текстиль Транс»

Строительство фабрики по выпуску трикотажных полотен

Общая стоимость проекта – \$9 782 280

Финансирование РКФР – \$7 544 680

Вклад инициатора проекта – \$2 237 600

Начало финансирования – март 2016 г.

Открытие фабрики – февраль 2017 г.

Территория предприятия – 4 га

Производительность – 10 тонн в день

Создано 123 новых рабочих места

95% продукции экспортируется в Казахстан и Россию

### AУИМА

Запуск швейного производства женской одежды

Финансирование РКФР – \$570 тыс.

Начало финансирования – сентябрь 2017 г.

Приобретено более 200 швейных машин

Создано 130 рабочих мест

Мощности производства увеличились в 1,5 раза

Продукция экспортируется в Россию, Казахстан, Узбекистан

### «Империял Групп Компани»

Модернизация комплекса обувного производства: строительство фабрики для выпуска ботинок с высокими берцами для силовых структур и специальной рабочей обуви

Финансирование РКФР – \$3,1 млн

Начало финансирования – октябрь 2017 г.

Создано 90 рабочих мест

Мощность каждой фабрики – 300 пар в день



«Империял Групп Компани»

## Факторы привлекательности бизнеса в КР

**Подоходный налог с физических лиц** – 10%

**Социальное страхование** (налог на фонд зп) – 17,25%

**Налог на прибыль компаний** – 10%

**Стоимость аренды земли:**

1 га земли в Чуйской области – \$1100 (определяется МСУ);

1 га земли в Ошской области – \$900 (определяется МСУ)

**Стоимость электроэнергии** – 2,24 сома, или \$0,03 за кВтч для промышленных потребителей без НДС



Компания, которой фонд выделяет финансирование, должна быть налоговым резидентом Кыргызстана, для этого российским компаниям нужно открыть дочернее или совместное предприятие. Далее, проект реализуется именно на территории Кыргызстана. Фонд предоставляет льготные условия кредитования строительства предприятия – со сроком до 10 лет и низкой долларовой ставкой, около 4% годовых. Первый год льготный: заемщик не выплачивает кредит – платит только проценты. В отдельных проектах легпрома льготный период может быть увеличен.

Финансируется также не только закупка оборудования, но и оборотный капитал.

Фонд помогает оплачивать и услуги консультантов в различных сферах деятельности. Финансирование осуществляется совместно с Российским экспортно-импортным банком (АО «Росэксимбанк») и с Евразийским банком развития (ЕАБР), с которыми у Фонда заключены кредитные соглашения. Средства Росэксимбанка направляются на финансирование проектов с российским компонентом, в том числе на приобретение технологий, товаров и оборудования из России, а средства Евразийского банка развития – на финансирование оборотных средств предприятий. При этом существует возможность льготного финансирования в российских рублях, если проектом, например, предусматривается приобретение российского оборудования. На этапах подготовки и реализации проекта возможно предоставление технической помощи на грантовой основе на следующие цели: подготовка технико-экономического обоснования; проведение различных экспертиз; анализ рынка и маркетинговые исследования; наем консультантов; иные цели, способствующие успешной реализации проекта. Размер технической помощи по одному проекту может составлять до \$100 000. При необходимости можно рассмотреть возможность финансирования под существующие контракты с российскими сетями на цели пополнения оборотного капитала (форфейтинговая схема).

*Есть ли какое-то ограничение числа проектов, которые могут получить поддержку фонда?*

На данном этапе мы готовы рассматривать все качественные и перспективные проекты. Фонд ищет надежных клиентов, а предприятия ищут надежного финансового партнера с выгодными условиями финансирования. И здесь наши интересы полностью совпадают. [\[1\]](#)

### Кредитный продукт от РКФР – прямое финансирование (производство текстильных изделий, одежды, обуви)

**Срок кредита**

До 10 лет; возможно предоставление отсрочки по выплате основной суммы кредита до 24 месяцев

**Вклад заявителя**

От 15% стоимости проекта

**Сумма финансирования**

От \$1 млн

**Процентная ставка**

Приобретение оборудования и технологий, СМР – 4% годовых  
Рефинансирование кредитов – 6% годовых

### Финансирование через банки-партнеры РКФР

**Срок кредита**

До 5 лет; возможно предоставление отсрочки по выплате основной суммы кредита до 12 месяцев

**Вклад заявителя**

От 15% от стоимости проекта

**Сумма финансирования**

До \$1 млн

**Процентная ставка**

Приобретение оборудования и технологий, СМР – 5% годовых в долларах США, 10% годовых в кыргызских сомах



# СОДЕЙСТВОВАТЬ БИЗНЕСУ КЛИЕНТОВ

**Основанная в 2000 году компания «ФИ-текс» — сегодня крупнейший в России производитель лентоткацкой продукции. Генеральный директор «ФИ-текс» Денис Прилепский рассказал, что именно компания предлагает клиентам и почему у нее нет конкурентов.**

*На сайте вашей компании сообщается, что «ФИ-текс» представляет собой уникальное в России производство. Расскажите, пожалуйста, в чем именно заключается его уникальность.*

«ФИ-текс» — единственный производитель лентоткацкой продукции на территории Российской Федерации, который может предложить целый спектр услуг клиенту: производство изделий любой сложности, крашение изделий в любой цвет, разнообразное нанесение силикона, краткие сроки производства и индивидуальный подход к каждому клиенту, огромный ассортимент складских позиций. Предприятие насчитывает более трехсот станков, с помощью которых мы можем выполнять любые объемы. Все это делает производство уникальным и не дает возможности другим компаниям конкурировать с нами.

*В структуру компании входят фабрика вязального производства в Московской*

*области и фабрика ткацкого производства в Калужской области. Какие инновационные технологии применяются в производстве и как осуществляется контроль качества продукции?*

Потребление текстильных материалов в мире имеет устойчивую тенденцию роста, в том числе и благодаря появлению в нем все большего числа инноваций, цифровых технологий, автоматизации. Следуя этим трендам, компания «ФИ-текс» сформировала уникальный для России портфель решений для производства лентоткацких изделий конечному покупателю, в основе которого — оборудование мировых брендов, современные технологии, высококвалифицированный персонал. Это позволяет нам предложить варианты изделий практически для любого производства, которому необходима наша продукция: от дизайнерского ателье или промоагентства до полноценной фабрики.

Продукция «ФИ-текс» проходит проверку и разбраковку на всех участках производства, начиная с подготовки нитей для изделия, заканчивая упаковкой.

*С какими минимальными объемами компания «ФИ-текс» готова работать?*

Минимальный объем на нашем производстве зависит от выбранного изделия, в среднем это тысяча метров.



Денис Прилепский

*Итак, «ФИ-текс» — это стабильность, оперативность, высокое качество. Какими еще конкурентными преимуществами обладает компания?*

Мы можем смело сказать о разнообразии выпускаемой продукции, квалифицированных специалистах, высокотехнологичном оборудовании. А также, как я говорил ранее, — о большом ассортименте товара на складе, исполнении изделий любой сложности, гибкой системе скидок и оплаты.

*«ФИ-текс» выпускает широкий ассортимент лентоткацкой продукции для российских и иностранных производственных, торговых предприятий. В каких новых клиентах и партнерах заинтересована компания?*

Мы заинтересованы во всех клиентах, которым можем быть полезны, наша миссия говорит сама за себя: «Содействовать развитию бизнеса клиентов». И что самое главное — мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве с ними. ■



# НОВАЯ КЛАССИКА ЯРКОГО ГАРДЕРОБА

**EMI – российский бренд женской одежды с собственной фабрикой в Санкт-Петербурге. Гендиректор компании Наталья Уткина рассказала, почему ритейлу выгодно работать с локальным поставщиком, обладающим производством на месте, и поделилась опытом, как создать качественный, интересный и востребованный продукт по доступной цене.**



Наталья Уткина

*На сайте вашей компании бренд EMI характеризуется как «отражение современных модных тенденций, интерпретированных в вечные ценности новой классики».*

*В чем заключаются*

*конкурентные преимущества такого подхода к стилю и на какую целевую аудиторию он ориентирован?*

Наш бренд ориентирован на женщину со средним доходом, в возрасте 30–40 лет. В связи с быстрым темпом жизни многие женщины стали отказываться от «сухой классики» в одежде, предпочитая более свободный стиль, который максимально удобен. Тем более что он помогает создавать самые различные образы, в разных модных направлениях. «Новая классика» – это тот формат одежды, который позволяет отойти от консервативной, строгой, я бы сказала, протокольной классики. Мы даем волю фантазии наших покупательниц – надеть, скажем, обычную классическую юбку с интересной дизайнерской блузкой или наоборот.

*Какие артикулы входят в коллекции EMI? Как часто обновляются коллекции?*

Бренд EMI выпускает широкую ассортиментную матрицу: от шелковых топов до утепленных пальто. Тем самым мы даем

возможность своим покупательницам подобрать себе готовый образ в единой стилистике. Коллекции выпускаются в небольших количествах моделей – с частыми обновлениями и большим ассортиментом.

*Какие модели новой коллекции бренда вы считаете потенциальными бестселлерами?*

В нашей новой весенне-летней коллекции явными бестселлерами уже являются модели ярких насыщенных цветов из натуральных тканей. Покупательницы хотят не только одеваться красиво, но и носить качественные удобные вещи, что позволяет нам конкурировать с более дешевыми брендами.

*Ваша компания обладает собственным производством в Санкт-Петербурге. Какие основные плюсы и минусы производства на месте вы могли бы назвать?*

Однозначные плюсы – это контроль качества продукции прямо на месте, быстрое поступление готовой продукции на склад. Минус – высокая заработная плата швей,



что не позволяет снизить себестоимость изделия. Но именно наши швеи могут качественно отшить и шелковый топ, и пальто из ткани с кашемиром.

*С EMI сотрудничает более 50 компаний, занимающихся оптовыми закупками. В каких новых партнерах вы заинтересованы?*

Наша компания настроена только на долгосрочные партнерские отношения, которые основываются на общности интересов. Мы сами постоянно учимся и рады передавать этот опыт другим. Мы заинтересованы в любом партнере и рассматриваем различные условия сотрудничества, т. к. гибки и разрабатываем обширную программу лояльности.

*Сегодня у марки есть флагман в Санкт-Петербурге, ряд магазинов*

**в Москве, Екатеринбурге, Тюмени. Какие у компании планы по развитию собственной розницы?**

В связи с кризисными явлениями в экономике планы по расширению розничной сети скорректированы. Планируем больше продавать через интернет-магазин. В ближайшее время у нас запускается обновленный сайт с интернет-магазином, который мы планируем продвигать не только на территории России, но и в ближнем зарубежье.

**Из-за роста курсов валюты зарубежным ритейлерам становится все менее выгодно работать на российском рынке. Выиграют ли от этого отечественные производители одежды? Отмечаете ли вы увеличение спроса на продукцию вашей компании?**

Мы думаем, что выиграют, т. к. с каждым годом байерам все менее выгодно (налоги, таможня, сроки доставки) ездить за продукцией иностранных производителей, а российские производители наращивают обороты – становятся более модными, быстро реагируют на покупательский спрос и зачастую предлагают наиболее качественный продукт. Мы недовольны качеством поставляемой сегодня на российский рынок импортной продукции, многие марки уходят с местного рынка, и в связи с кризисом локальный потребитель становится заложником девальвации рубля и снижения покупательской способности. Поэтому наши усилия направлены на то, чтобы занять нишу качественной продукции, но за при-

емлемые деньги. Часть ассортимента мы сами изначально закупали за рубежом и пришли к печальному выводу, что нам легче организовать производственный цикл всей продукции самим в России. Но при этом мы гарантируем качество своего продукта. Хотим, чтобы наши покупатели могли за приемлемые деньги купить качественные вещи на все случаи жизни.

Да, мы отмечаем рост спроса на нашу продукцию по сравнению с прошлым годом. Многие байеры напрямую говорят, что им стало невыгодно работать с зарубежными ритейлерами и они ищут им замену.

**Недавно EMI участвовал в выставке Central Asia Fashion. Какие байеры проявили наи-**



**больший интерес к вашей продукции? Есть ли у компании планы выхода на зарубежный рынок?**

Central Asia Fashion – это наш пробный шаг для выхода на ближний зарубежный рынок. Именно здесь мы поняли, как важно основательно готовиться к участию в выставке. Как важно заранее изучать покупательский спрос того или иного региона, подготавливать пакеты документов: прайсы, программы лояльности, предложения по доставке груза, – знать плюсы и минусы.



Наибольший интерес к нашей продукции проявили байеры, которые соскучились по брендам «Сделано в России». В Казахстане представлено много производителей из Турции и Китая и совсем мало хороших российских марок. Байеры высоко оценили наши изделия и их качество.

У нас есть планы выхода на зарубежный рынок, т. к. продукция конкурентна по соотношению цена-качество, что подтверждают иностранные клиенты, попадающие в наши магазины. Как правило, они делают покупки на приличную сумму и спрашивают, где найти нашу продукцию за рубежом. Но это в дальнейшей перспективе. А в ближай-

шей – наши россиянки. Мы же женщины! А женщины всегда умудряются преодолевать все трудности и при любых обстоятельствах оставаться красивыми, модными и неотразимыми. Мы очень любим наших покупательниц и будем стараться и дальше не разочаровывать их, а наоборот, поднимая высокую планку для себя, радовать и, может быть, где-то облегчить им жизнь в такой важной сфере, как формирование яркого интересного гардероба и создание стильного неповторимого индивидуального образа. 



BRAND

## ASKENT GROUP



SINCE 1993

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Askent Group**

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Аксессуары, изделия из кожи

### О КОМПАНИИ

ASKENT GROUP (Пенза) – это высокотехнологичное производство, специализирующееся на выпуске мужских и женских сумок, ремней и мелкой кожгалантереи. Уже более 25 лет компания успешно работает в непростых рыночных условиях, возрождая российскую легкую промышленность. На сегодняшний день ASKENT GROUP – крупнейшее кожгалантерейное производство в России: его площадь составляет более 6000 м<sup>2</sup>, а объем выпускаемой продукции достигает 1 000 000 разноплановых изделий в год.

Среди основных клиентов: «Пан Чемодан», «Империя Сумок», «1000 и одна сумка», Tervolina, Mascotte, Corso Como, Calipso, Rieker, «Обувь России», Thomas Munz.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Фабрика оснащена инновационным оборудованием, аналогичным тому, что используют люксовые бренды аксессуаров, которое позволяет производить продукцию высокого уровня сложности и непревзойденного качества. Компания располагает собственным дизайнерским бюро и инженерно-конструкторским отделом общей численностью 20 человек, способным оперативно изготовить изделия, как по заявленному образцу, так и осуществить разработку по техническому заданию заказчика и подбор лучших материалов для производства (сырье, подкладка, фурнитура и т. д.). Компания имеет оборудование для постановки любого логотипа заказчика, а также собственную подарочную упаковку и упаковку для транспортировки заказов.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ: сумки от 50 шт. на артикул/цвет, портмоне от 100 шт. на артикул, МКГ от 200 шт. на артикул/цвет, ремни от 50 шт. на артикул/цвет. Время производства заказа – от 14 дней.

Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры, компания работает также на давальческом сырье.

### КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (8412) 205 065

**Email:** [contract@askent.ru](mailto:contract@askent.ru), [contract2@askent.ru](mailto:contract2@askent.ru)

**Web:** [askentgroup.ru](http://askentgroup.ru)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Gerbera**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия, белье

## О КОМПАНИИ

ИП «Овчинникова Н. С.» (Санкт-Петербург), основанное в 1993 году, производит изделия из трикотажа по трем направлениям: верхняя одежда – блузы, джемперы, рубашки, платья и т. д.; спортивная одежда – футболки, толстовки, брюки, свитшоты и т. д.; белье: сорочки, пижамы, трусы и т. д. Предприятие выпускает продукцию под собственной маркой Gerbera, а также сотрудничает с другими компаниями, среди них – Trailhead, «Варгград» (спортивная одежда), «Джордж Клуни» (детская одежда), Y@тту Мамму, «Ням-Ням» (одежда для кормящих мам).  
Производственная мощность – от 5000 до 15 000 изделий в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ – 100 ед. на модель/цвет. Предоплата – 50% с момента размещения заказа. Время производства заказа – от одного дня. Компания может предложить хорошие качественные полотна от проверенных поставщиков, а также работает на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (812) 703 4450, 703 4451

**Email:** gerbera7@yandex.ru

**Web:** www.gerbera-tricotag.ru



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Consul**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Детская, мужская, женская, спортивная, форменная одежда

## О КОМПАНИИ

Швейное предприятие Consul (Астрахань) специализируется на выпуске качественной продукции согласно ГОСТам и осуществляет пошив одежды для школьников, для спорта и отдыха, а также мужской, женской и форменной одежды. Принимает как коллективные, так и индивидуальные заказы. Производственная мощность – 500–1000 ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ цвет/ед. – 50–150. Время разработки – от двух дней, в зависимости от сложности заказа. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/ фурнитуры. Компания работает также на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (903) 349 4778

**Email:** [consul\\_30@mail.ru](mailto:consul_30@mail.ru)

**Web:** [www.kostum-st.ru](http://www.kostum-st.ru)





# CONSUL

Детская, мужская,  
женская, спортивная,  
форменная одежда



+7 (903) 349 4778

[www.kostum-st.ru](http://www.kostum-st.ru)



## ТРИКОТАЖНЫЕ



ИЗДЕЛИЯ

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

Ilyas

### СТРАНА

Россия



### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Нижнее белье

### О КОМПАНИИ

Швейное предприятие Ilyas (ИП «Асланов Г. Р.», Ставропольский край, Предгорный р-н, ст. Ессентукская) выпускает мужское, женское и детское белье под маркой Ilyas. Производственная мощность – свыше 100 тыс. ед. в год. В ассортименте – фуфайки, майки, трусы, пижамы, кальсоны, панталоны, сорочки ночные, комбинации и др. Также компания работает по заказам.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Изделия производятся из хлопчатобумажной пряжи с вложением эластомерных нитей российских и турецких фабрик. Компания разрабатывает и выпускает изделия по типу «труба» и со швом. Сборка швов выполняется на оверлоке, кеттеле. Имеются отдел контроля качества, склад, упаковка, маркировка и гладилка. Обучение швей ведется непосредственно на предприятии.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ цвет/ед. – 200. Время производства заказа – от трех дней. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры. Также компания работает на дальневосточном сырье.

### КОНТАКТЫ

**Тел.:** коммерческий отдел – +7 (929) 222 2262

производственный отдел – +7 (928) 982 2224

**Email:** rezoaslanov@yandex.ru

ilyaskmv@mail.ru



# Kristina



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Kristina**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская, детская одежда

## О КОМПАНИИ

Компания выпускает и принимает заказы на пошив женской и детской одежды. Также осуществляет перфорацию на любых видах текстиля и кожи. Среднегодовая производственная мощность – 45 000 ед.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на артикул – 300 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 100. Разработка образца – 1–5 дней. Время производства заказа – от двух недель. Компания также работает на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Ставропольский край,  
г. Георгиевск, ул. Батакская, 10/1

**Тел.:** +7 (916) 163 6915

**Email:** kristina-kapitanaki@yadex.ru

**Web:** www.kristina-fashion.com





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**LASCAVI**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия

## О КОМПАНИИ

Предприятие LASCAVI, основанное в 2000 году, выпускает трикотажные изделия: головные уборы, шарфы, кардиганы, свитеры, верхнюю группу и др. Производственная мощность – 700 тыс. ед. в год; 30 000 ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – от 100 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 50. Время производства заказа – 2 недели.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** г. Черкесск  
**Тел.:** 8 (800) 550 8898  
**+7 (928) 384 8618**  
**Email:** [Info@lascavi.ru](mailto:Info@lascavi.ru)



15 лет  
ОПЫТ РАБОТЫ

БОЛЕЕ  
200  
КЛИЕНТОВ

СОВРЕМЕННОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ

КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ  
СПЕЦИАЛИСТЫ



РЕКЛАМА



Название компании: **LEMMAX**

Страна: **РОССИЯ**

#### О компании:

Компания Lemmax с 2000 года специализируется на производстве мужской и женской верхней одежды – пальто, курток (с утеплителем и без) и пуховиков. Предприятие выпускает продукцию под собственным брендом Lemmax, а также сотрудничает с другими компаниями, среди которых «Снежная Королева», Vos Bison, Parole by Victoria Andreyanova, Ketroy, Helmidge (Англия), MarkGraf (Германия), Escapsule, Ofer, Serginetti, Cudgi. Вся изготавливаемая продукция – премиум-класса.

#### О производстве:

Собственное конструкторское бюро, оснащенное САПР, лаборатория, специализированное швейное оборудование – лазерное, вышивальное, пухонабивочное – позволяют изготавливать одежду высокого уровня качества.

Среди преимуществ компании:

При изготовлении пуховиков применяется посекционная набивка на оборудовании последнего поколения (с минимальной загрузкой пуха в секцию 0,5 г и погрешностью 0,2 г).

Технология усиления швов, разработанная и протестированная Lemmax, а также применение более тонкой и плотной пуходержащей ткани, практически полностью исключают миграцию пуха даже после стирки. В производстве используется гусиный пух. Он более воздушный, чем утиный, и не имеет запаха.

#### Условия сотрудничества:

Компания выполняет заказы на давальческом сырье, а также осуществляет полный аутсорсинг – от эскиза, фотографии, подбора тканей до готовой продукции. Минимальная партия заказа – 80 единиц.

#### Контакты:

Тел.: +7 (928) 818-77-44, +7 (87951) 6-22-60

E-mail: [info@lemmax.ru](mailto:info@lemmax.ru)

Web: [www.lemmax.ru](http://www.lemmax.ru)



**ЦЕНТР  
ПОДДЕРЖКИ  
ЭКСПОРТА**  
деловое пространство  
[www.geometry68.ru](http://www.geometry68.ru)

## Level pro

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Level Pro**

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Головные уборы и аксессуары

### О КОМПАНИИ

Швейная фабрика ООО «Левел-Про» (г. Тамбов) существует более 25 лет. Компания специализируется на производстве женских, детских головных уборов и аксессуаров, текстиля, натуральной кожи, замши и меха. Продукция производится под брендами Level Pro и Level Pro Kid's. Компания активно сотрудничает с такими интернет-магазинами, как «Дочки-Сыночки», Lamoda, «Каляев», Wildberries.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность компании позволяет производить до 14 тыс. единиц изделий в месяц, осуществляя полный цикл, от идей до готовой продукции. Фабрика имеет собственное производственное здание, в котором располагаются швейные и раскройные цеха, а также штат профессиональных дизайнеров и экспериментальная лаборатория.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию от 500 000 тыс. руб. Принимаем заказы на давальческом сырье и на контрактной основе, выполняя полный цикл изготовления продукции. Есть возможность разработки моделей с предоставлением не только ткани, но и фурнитуры.

### КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (499) 350 6309,  
+7 (961) 629 1238

**Email:** [office@levelpro68.ru](mailto:office@levelpro68.ru)

**Web:** [www.levelpro68.ru](http://www.levelpro68.ru)





ШВЕЙНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Neith Group**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Кроеный трикотаж

## О КОМПАНИИ

Основное направление деятельности швейного предприятия Neith Group (ИП «Удалов Г. А.», Ярославль) – производство трикотажных изделий. В ассортименте – худи, свитшоты, спортивные костюмы, футболки. Основные клиенты – Mother Russia, Dissident, Vertcomm, Booking Mashin.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Объем выпуска – до 10 000 ед. в месяц. 2 закрытых участка, 2 швейных цеха, экспериментальный цех (конструктор-технолог, лаборант). Предприятие может наносить до 12 цветов методом шелкографии размером до А1, вышивку размером до 40х28 см.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальная партия цвет/единица – 100 ед. Время производства заказа – от 14 рабочих дней. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (905) 637 6377

**Email:** avg@neithgroup.com

**Web:** www.neithgroup.com



# zhakko



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Zhakko**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотаж

## О КОМПАНИИ

Основанное в 2015 году предприятие Zhakko выпускает трикотажные изделия – джемперы, кардиганы, жакеты, а также вязанные головные уборы для женщин и мужчин. Производственная мощность – 7500 ед. в месяц.

Минимальный заказ на партию – 1000 ед.

Минимальный заказ цвет/ед. – 100.

Время разработки одной модели – 2 дня.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (928) 393 2393

**Email:** zhakko.wear@gmail.com

**Соцсети:** @zhakkowear





Опыт  
более  
**25** лет

Компания SOCRAT располагает собственным

## ПОЛНЫМ ЦИКЛОМ ПРОИЗВОДСТВА



Создание  
модели



Разработка  
легал



Раскрой  
партии



Пошив  
продукции



Контроль  
качества



3000 ед./мес.



# SOCRAT<sup>®</sup>

Only Women

Название

**SOCRAT**

Страна

Россия

Группа продукции

Верхняя одежда – женские пальто,  
экодубленки, экошубы

О компании

Компания SOCRAT основана в 1991 году, сегодня предприятие занимает 980 кв. м и осуществляет полный производственный цикл на современном оборудовании. Большое внимание уделяется качеству продукции. Пошив одежды выполняют только высококвалифицированные швеи, а опытные специалисты-технологи с профильным высшим образованием осуществляют контроль ОТК. Среднемесячная мощность предприятия – 3000 ед. Компания готова к сотрудничеству как с крупными, так и с небольшими заказчиками.

Условия сотрудничества

Минимальная партия – 160 ед. (на одну модель, допустим микс цветов в ткани одного артикула). Время производства заказа – от трех рабочих дней. Есть возможность разработки моделей, с предоставлением тканей/фурнитуры.

КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (910) 648-70-93,  
+7 (910) 533-92-33

Email: [socrat-tver@mail.ru](mailto:socrat-tver@mail.ru)

Web: [socrat-fashion.ru](http://socrat-fashion.ru)



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Гамма Текстиль»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Школьная форма, детская, спортивная, корпоративная одежда, трикотаж

## О КОМПАНИИ

«Гамма Текстиль» осуществляет свою деятельность с 1997 года. В настоящее время предприятие – лидер по производству школьной формы в Нижнем Новгороде и Нижегородской области. Компания является членом Ассоциации индустрии детских товаров и входит в официальный реестр производителей школьной формы.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Все выпускаемые изделия сертифицированы, изготовлены из тканей с высоким содержанием натуральных волокон в соответствии с требованиями ТРТС 007/2011.

Продукция компании удостоена Российского Знака Качества по результатам проверки органом по сертификации «Российской системы качества», награждена дипломом лауреата Все-

российского конкурса «Звезда Качества России» в номинации «Производители детских товаров», а также является победителем регионального этапа Всероссийского конкурса программы «100 лучших товаров России» в номинации «Непродовольственные товары народного потребления».

Специализация предприятия: деловая и повседневная одежда для детей и подростков (жакеты, жилеты, брюки, юбки, сарафаны, платья, блузки, водолазки), спортивная одежда из трикотажа: футболки, толстовки, шорты, спортивные брюки, спортивные костюмы; корпоративная деловая одежда для взрослых. Производственная мощность – 2–5 тыс. ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Полномасштабный цикл производства: от проектирования и разработки моделей, их изготовления до маркировки и упаковки. Высокое качество продукции достигается за счет современного оборудования ведущих зарубежных производителей (европейского и японского) и высокопрофессиональной управленческой команды предприятия и коллектива швей. На фабрике действует жесткая система производственного контроля. Минимальный заказ на партию – 100 ед. Минимальный заказ цвет/единица – 100. Время производства заказа – от одной недели. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры. Предприятие работает также на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (831) 434 8873  
**Email:** snab@gtx-nn.ru  
**Web:** гамма-фабрика.рф



**ДОБРЯНКА**  
ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Добрянка»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Верхняя одежда

## О КОМПАНИИ

Швейная фабрика «Добрянка» (Пенза) выпускает женскую и мужскую верхнюю одежду: пальто, куртки, плащи. Предприятие отшивает из своих материалов, работает также на давальческом сырье. Среди основных клиентов – Hanster, DizzyWay, «Интикома».

Производственная мощность – 2000 ед. в месяц. Минимальный заказ на партию – 300 ед. Время для производства заказа – 5 дней. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (927) 367 6534

Email: [sveta.kupzova@mail.ru](mailto:sveta.kupzova@mail.ru)

Web: [paltopenza.ru](http://paltopenza.ru)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Дельта»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Верхняя одежда

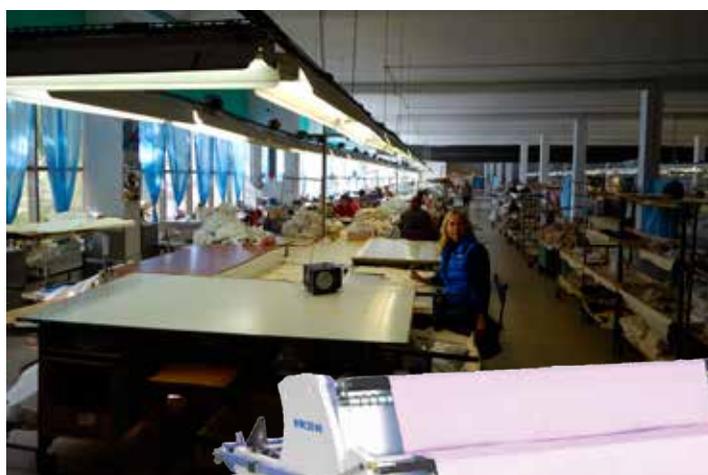
## О КОМПАНИИ

АШФ «Дельта» – предприятие по пошиву утепленной верхней одежды для мужчин, женщин и детей.

Производственная мощность – 3000 ед. в месяц. Минимальный заказ на партию – 1000 ед. Есть возможность работать на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (8512) 520 580,  
+7 (8512) 511 651  
Email: astrachim@mail.ru



# ПОШИВ ВЕРХНЕЙ ОДЕЖДЫ С УТЕПЛИТЕЛЕМ ИЗ ПУХА ДЛЯ МУЖЧИН, ЖЕНЩИН И ДЕТЕЙ



Тел.: +7 8512 520 580,  
+7 8512 511 651  
Email: astrachim@mail.ru

*ДЕЛЬТА*



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Малахит»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотаж

## О КОМПАНИИ

Основанное в 1998 году предприятие выпускает трикотажные изделия для женщин, мужчин и детей (включая новорожденных), создает рабочие места, способствуя импортозамещению. Участвует в городских мероприятиях, оказывает спонсорскую помощь. Обладает современными производственными мощностями: автоматизированным раскройным комплексом, полуавтоматическим печатным оборудованием. Производственная мощность – 100 000 ед. в месяц.

Среди основных клиентов – Modis, «Спорт-мастер», «Мир маек».

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 10 000 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 1000. Время производства заказа – 2–3 недели. Разработка образца – 5 дней. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры. Изготовление заказов по техническим заданиям заказчика.

## КОНТАКТЫ

Адрес: г. Лермонтов,  
Заводской пер., 9 (производство)

Тел.: +7 (905) 447 3913

Email: malahit.kmv@list.ru

Web: malahitkmv.ru





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Милада»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская одежда

## О КОМПАНИИ

ООО «Академия моды» (Подольск) специализируется на выпуске женской одежды. Производство оснащено новым современным японским швейным оборудованием для легких и средних тканей JUKI. Имеется САПР. Компания работает как на давальческом сырье, так и разрабатывает свою коллекцию женской одежды под маркой «Милада» – от 50-го до 64-го размера из собственного сырья. Производственная мощность – 10 000 ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – от 300 ед; от 20 ед./цвет/размер. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (929) 976 1440

Email: [milada-moda@mail.ru](mailto:milada-moda@mail.ru)

Web: [www.milada-moda.ru](http://www.milada-moda.ru)



## «Олимп Тех»



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Олимп Тех»

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Спецодежда

### О КОМПАНИИ

«Олимп Тех» – современное швейное предприятие, основной продукцией которого является спецодежда. Выпускаются также спортивная одежда и одежда для рыбаков и охотников. Коллектив имеет большой профильный опыт, за счет чего достигается высокое качество конечного продукта. На предприятии введена строгая система контроля качества, как на входе (приемка сырья), так и на выходе (выборочный контроль качества).

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ – от 1000 изделий.  
Минимальный заказ цвет/ед. – 500.  
Время производства заказа – 5 дней.  
Осуществляется герметизация швов, есть вспушивальная машина, карманные автоматы, все для ВТО, конструкторский и экспериментальный цеха, широкоформатный плоттер. цех. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры.

### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (910) 380 7404

Email: [olimp-teh@mail.ru](mailto:olimp-teh@mail.ru)





## ООО "ПРОГРЕСС"

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ВЕРХНЕЙ  
ОДЕЖДЫ ИЗ КОЖИ И МЕХА С 1987 ГОДА

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Прогресс»

### СТРАНА

Россия (Лермонтов)

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Изделия из кожи и меха

### О КОМПАНИИ

ООО «Прогресс» производит женскую и мужскую верхнюю одежду из натурального меха, в основном мутона и астрагана, кожи и дубленки. В отделке используется мех тосканы, песца, норки, чернобурки, енота. Актуальные коллекции регулярно поставляются в сетевые магазины «Снежная королева», «Каляев» и другие. Предприятие обеспечивает госзаказы для Минобороны РФ, МЧС РФ, МВД РФ.

Наши бренды: «ПРОГРЕСС», FONDATO  
Производственная мощность – 1500 ед. в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Возможны разработка и производство коллекций для дизайнерских брендов.  
Минимальный заказ на партию – от 5 моделей в размерном ряду.  
Минимальный заказ цвет/ед. – от 20 единиц.

### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (905) 446 9529, +7 (905) 410 3737

Email: [live-progress@yandex.ru](mailto:live-progress@yandex.ru)

Web: [www.progress-fur.ru](http://www.progress-fur.ru)





**КАЧЕСТВО  
НАДЕЖНОСТЬ**

#### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**«Профстиль»**

#### СТРАНА

Россия

#### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия

#### О КОМПАНИИ

ООО «Профстиль» (Тамбовская обл., г. Рассказово) на своей базе создает новую марку «Надежда» – это перспективный, развивающийся бренд молодежной трикотажной одежды для женщин и подростков. Изделия «Надежда» подходят для повседневной жизни, активного отдыха, а также для занятий спортом. Ткани для одежды закупаются у известных мировых производителей. Большинство изделий изготовлены из качественного турецкого трикотажного полотна. Производственная мощность – 1000 ед. в месяц.

#### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 50 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 50. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры.

#### КОНТАКТЫ

**Тел.: +7 (910) 656 6631**

**Email: profstil2000@yandex.ru**

**Web: www.vachegy.ru**



**ЦЕНТР  
ПОДДЕРЖКИ  
ЭКСПОРТА**  
деловое пространство  
[www.geometry68.ru](http://www.geometry68.ru)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**«Росттекстиль»**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Мужская, женская, детская одежда, школьная форма.  
Верхняя одежда, пиджаки, костюмы, платья, юбки, брюки из костюмных и трикотажных тканей

## О КОМПАНИИ

«Росттекстиль» – современное производственное объединение, более 20 лет представленное на рынке швейной промышленности России. Компания специализируется на производстве мужской, женской и детской одежды, школьной формы. А также специальной и форменной одежды для ведомственных и корпоративных структур.

«Росттекстиль» сегодня – это:

- собственное современное производство;
- полный технологический цикл изготовления одежды, от разработки дизайна и конструкций до пошива готовых изделий;
- качество продукции, соответствующее российским и международным стандартам;
- опыт работы с крупными масс-маркет брендами;
- надежность в соблюдении сроков выполнения заказов.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственные мощности компании – это две полностью автоматизированные фабрики на территории России.

Площадь производства: 16 000 м<sup>2</sup>.

Количество цехов: 1 экспериментальный цех, 2 раскройных, 3 швейных, 1 цех ВТО.

Производственные мощности: до 40 000 единиц в месяц; до 2000 единиц в смену.

Оборудование: современное оборудование ведущих американских и европейских производителей (Gerber, Kannegiesser, Indupress, Durkopp Adler, Juki, Kansai). Линия трикотажного оборудования.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Компания приглашает к сотрудничеству с российскими и иностранными юридическими лицами.

Прием заказов осуществляется как на контрактной основе, так и с использованием сырья заказчика.

Минимальные объемы партии и коммерческие условия обсуждаются индивидуально.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Москва, Ленинградское ш., 69, корп. 1, офис 46 (головной офис)  
Ульяновск, Нижний Новгород (производство)

**Тел.:** +7 (495) 933 7232

**Email:** [info@rosttextil.ru](mailto:info@rosttextil.ru)

**Web:** [rosttextil.ru](http://rosttextil.ru)



## «Текстиль»



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Текстиль»

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Спортивная, танцевальная, карнавальная, сценическая одежда

### О КОМПАНИИ

ООО «Текстиль» – одно из крупнейших швейных предприятий Нижегородской области, оснащенное современным техническим оборудованием и программным обеспечением собственной разработки, позволяющим существенно сократить время на разработку технической документации и оптимизацию всех производственных процессов. Производственная мощность – 40 тыс. ед. в год.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ – от 1000 изделий.  
Минимальный заказ цвет/единица – 500. Время производства заказа – от 5 дней.

Возможности фабрики: расшивальные, стачивающе-обметывающие, двухигольные, многоигольные, вышивальные (с возможностью вышивать на кепках) машины, поясной автомат. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры.

### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (910) 380 7404

Email: [forma152@mail.ru](mailto:forma152@mail.ru)



ФАБРИКА  
**ШВЕЯ+**



**ЦЕНТР  
ПОДДЕРЖКИ  
ЭКСПОРТА**  
деловое пространство  
[www.geometry68.ru](http://www.geometry68.ru)

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Швея»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия

## О КОМПАНИИ

Основанное в 2000 году ООО «Швея» (Тамбовская обл., г. Рассказово) выпускает мужскую, женскую и детскую одежду из трикотажа. Производственная мощность – 20 тыс. изделий в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 50 ед. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/ фурнитуры. Компания работает также на давальческом сырье.

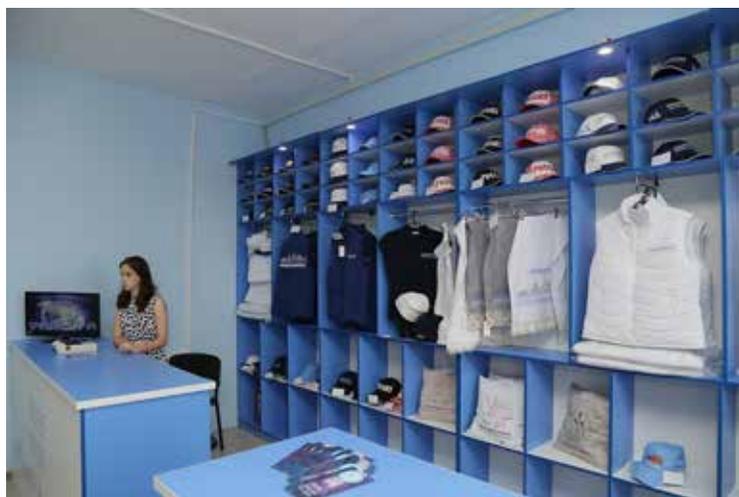
## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (910) 750 9012,  
+7 (910) 759 2434

Email: [www.trikos.ru@mail.ru](mailto:www.trikos.ru@mail.ru)

Web: [www.trikos.ru](http://www.trikos.ru)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**ИП «Фомина Н. Н.»**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Головные уборы, спецодежда

## О КОМПАНИИ

Предприятие занимается производством и оптовой продажей головных уборов. Также осуществляет пошив спецодежды, спортивных костюмов, ресторанного текстиля, сувенирной продукции, разрабатывает и выполняет вышивку по дизайнам заказчика. Производственная мощность – 10 000 ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 20 ед. Минимальный заказ цвет/единица – 20 ед.  
Время производства заказа – от двух дней.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (927) 555 4505

**Email:** natal\_kotova@mail.ru



# ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО И НЕПОВТОРИМЫЙ СТИЛЬ



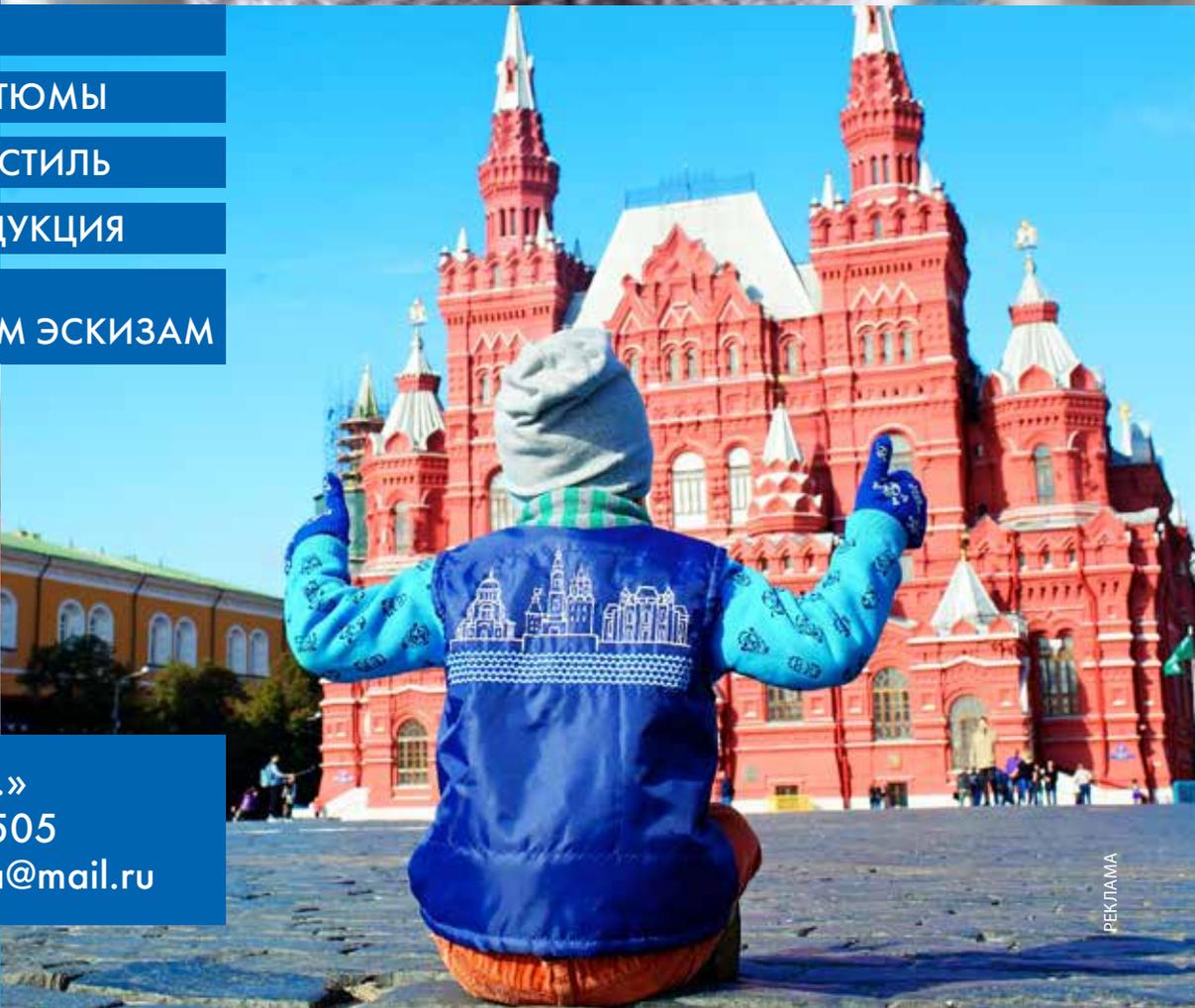
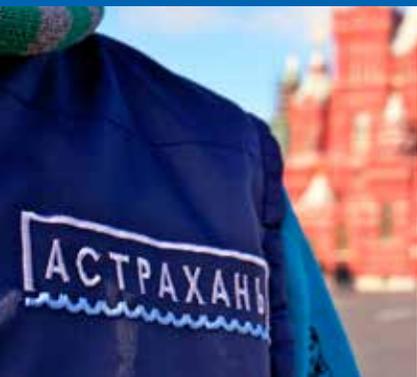
СПЕЦОДЕЖДА

СПОРТИВНЫЕ КОСТЮМЫ

РЕСТОРАННЫЙ ТЕКСТИЛЬ

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

ВЫШИВКА ПО  
ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ЭСКИЗАМ



ИП «Фомина Н. Н.»  
Тел.: 8 927 555 4505  
Email: natal\_kotova@mail.ru



**ЦЕНТР  
ПОДДЕРЖКИ  
ЭКСПОРТА**  
деловое пространство  
[www.geometry68.ru](http://www.geometry68.ru)

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«ШЕРТЕКС»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные, носочные изделия

## О КОМПАНИИ

ИП Ананских (ООО «ШЕРТЕКС», Тамбовская обл., г. Рассказово), основанное в 2006 году, специализируется на производстве шерстяных носочных изделий, варежек и перчаток для мужчин, женщин и детей.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Предприятие оснащено итальянским оборудованием Busi, Rosso, Santoni, Mogeni. Есть собственное производство шерстяной и полушерстяной пряжи. Красильный цех для крашения шерсти (в волокне), пряжи и готовых изделий. Производственная мощность – 60 000 пар изделий и 10 000 кг пряжи в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 100 пар. Минимальный заказ цвет/ед. – 50 пар. Срок выполнения минимального заказа – 5 дней. Возможна работа как на своем, так и на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +7 (910) 752 9186

**Email:** [ananskih-av@mail.ru](mailto:ananskih-av@mail.ru)

**Web:** [www.gsock.ru](http://www.gsock.ru)



# BIOSARE



## Пятна на одежде?

Решена проблема! Вам всегда поможет салфетка BIOSARE! Влажная салфетка «экспресс-уход» для различных видов одежды из текстиля, кожи и меха станет дополнительным аксессуаром, который принесет вам дополнительный доход, а также позволит вам заметно отличаться от других. Проявляя заботу о клиенте, вы можете предложить салфетку в качестве комплимента к проданной вещи, разместив свой логотип на лицевой стороне. Уникальная формула, разработанная учеными Новосибирского академгородка, включает в себя только органические соединения на водной основе и не использует никакой агрессивной химии. Эффективность чистящих свойств подтверждают наши партнеры. Это не только крупные ретейлеры, такие как «Снежная Королева», но и производители одежды, такие как «Синар».

Очищающая салфетка  
для одежды

хлопок, шерсть, синтетика

экспресс-уход

**BIOFUR**

Производитель: ООО «БИОФУР»,  
г. Новосибирск, ул. Вавилова, 2

РЕКЛАМА



ШЕЛКОГРАФИЯ  
СУБЛИМАЦИЯ  
ПОШИВ

**ПЕЧАТЬ** НА ЛЮБЫХ ТКАНЯХ  
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ **ПОШИВ**

☎ 8 495 764 24 13  
8 495 949 56 58  
8 495 949 73 26

✉ oelf@yandex.ru

🏠 www.elfprint.ru

РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

◀ **ОГНИ ЭЛЬФОВ** ▶

РЕКЛАМА

## Проект «ЮНИДО» одежда, Армения



### КОНТАКТЫ

Email: [araksya@yandex.ru](mailto:araksya@yandex.ru)

Web: [www.5900bc.com](http://www.5900bc.com)

[www.facebook.com/unidoarmeniaclothing](https://www.facebook.com/unidoarmeniaclothing)

62

PROfashion OUTSOURCING 2018



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

#### Alex Textile

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Чулочно-носочные, текстильные и трикотажные изделия, вязанный трикотаж

### О КОМПАНИИ

Компания Alex Textile основана в 2015 году и является одной из крупнейших текстильных компаний в Армении. Компания использует исключительно высококачественное сырье и производит продукцию, соответствующую европейским стандартам: чулочно-носочные (мужские и женские носки, детские носки и колготки), трикотажные изделия (специализируется в создании одежды для детей), нижнее белье для мужчин и женщин, текстильные изделия (школьная форма), вязанный трикотаж. Использование производственной линии третьего поколения итальянской компании Lonati позволяет осуществлять процесс

шитья носков без шва. Самая крупная трикотажная фабрика в Армении оснащена высокотехнологичным японским и немецким оборудованием – Pegasus, Juki, Bullmer. Фабрика вязанных изделий также оснащена машинами таких мировых брендов, как Shima Seiki, Conti Complett и др.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Среднемесячный объем производства: чулочно-носочные изделия – 300 тыс. ед.; трикотажные изделия – 750 тыс. ед.; текстильные изделия – 30 тыс. ед.; вязанные изделия – 90 тыс. ед.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа для изделий – 1000 единиц. Срок выполнения заказа – 3 недели.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

#### Satenkar

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия

### О КОМПАНИИ

ООО «Сатенкар» работает с 2002 года и специализируется на выпуске трикотажных изделий под брендом Melante. Компания предлагает своим клиентам высококачественную трикотажную продукцию, соответствующую самым высоким стандартам. Производит более 500 видов продукции, предназначенной для разных категорий потребителей: мужчин, женщин, детей (в том числе новорожденных). Одежда производится из качественного сырья, в основном из чистого хлопка, или из смеси хлопка с другими материалами. Ткани обрабатываются экологически чистым способом, а сотрудничество с веду-

щими текстильными фабриками позволяет производить продукцию с авторским дизайном и в любой цветовой гамме. Таким образом, коллекции компании периодически обновляются. При разработке новых моделей учитываются новейшие дизайнерские тренды и технологические новшества, что позволяет считать продукцию компании конкурентоспособным экспортным товаром.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Мощности предприятия позволяют выпускать на заказ 2500 единиц в день – женскую, мужскую, детскую одежду, одежду для новорожденных, пижамы, нижнее белье (женское, мужское, детское), спецодежду.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа (в сезон) – 200 000 ед. Минимальное количество при заказе – 1000 ед.



## Проект «ЮНИДО» одежда, Армения



### КОНТАКТЫ

Email: [araksya@yandex.ru](mailto:araksya@yandex.ru)

Web: [www.5900bc.com](http://www.5900bc.com)

[www.facebook.com/unidoarmeniaclothing](http://www.facebook.com/unidoarmeniaclothing)

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

#### LOOM Weaving

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Вязаный трикотаж: женские кардиганы, свитеры, жакеты, платья, юбки, топы, шарфы, шапки, брюки, жилеты и аксессуары

### О КОМПАНИИ

ООО LOOM Weaving работает на рынке с 2014 года и специализируется на производстве вязаных трикотажных изделий. Марка создает продукцию, сочетая армянскую традиционную рукодельную вышивку с современными технология-

ми, в результате получается удобная и красивая, яркая и практичная, интересная и ультрамодная одежда.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность – 1000–1500 ед. в месяц.

### УСЛОВИЯ

#### СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа – 100 ед.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

#### Lentex

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Чулочно-носовые изделия; трикотажные изделия; верхняя одежда и вязаные шапки

### О КОМПАНИИ

ООО «Лентекс» было основано в 2002 году. Компания является одним из крупнейших производителей носков и колготок в Армении. Также занимается производством трикотажных изделий, верхней одежды и вязаных шапок.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Среднегодовая производственная мощность предприятия: чулочные изделия – 9 млн пар/ед.; носочные изделия – 5 млн пар; трикотажные изделия – 700 тыс. ед.

### УСЛОВИЯ

#### СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа трикотажных изделий – 1000 ед.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

#### BAZUM FIRM

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Верхняя одежда (пуховики, куртки); спортивная одежда; униформа

### О КОМПАНИИ

Компания BAZUM FIRM была основана в 1928 году. Компания является производителем женской, мужской и детской верхней одежды, спортивной одежды и униформы для различных европейских

брендов. Среди ключевых клиентов – Moncler, Roberto Cavalli.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность предприятия – 30 000–35 000 ед. в месяц (пуховики).

### УСЛОВИЯ

#### СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа – 1000 ед.; срок выполнения заказа – неделя.



## Проект «ЮНИДО» одежда, Армения



### КОНТАКТЫ

Email: [araksya@yandex.ru](mailto:araksya@yandex.ru)

Web: [www.5900bc.com](http://www.5900bc.com)

[www.facebook.com/unidoarmeniaclothing](https://www.facebook.com/unidoarmeniaclothing)

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**T-Industry**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Школьная форма, спецодежда, куртки, пиджаки, рубашки, брюки, юбки

### О КОМПАНИИ

ЗАО T-Industry основано в 2007 году.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственные мощности фабрики: 2000 ед. в неделю, 20 000–40 000 ед. в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа – 1000 ед.; срок выполнения заказа – неделя.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Imperatrice**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская одежда

### О КОМПАНИИ

Марка Imperatrice представляет женскую одежду prêt-à-porter высокого класса, представлена на рынке с 2012 года. Объем минимального заказа – 100 ед.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Ars-Fine**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Униформа и корпоративная одежда (одежда для работников сферы медицины, общественного питания, гостиничного бизнеса и пр.), школьная форма; женская и мужская одежда: костюмы, пиджаки, сорочки, брюки, юбки

### О КОМПАНИИ

ООО «Арс-Файн» было основано в 2002 году.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Ежегодная производственная мощность: 15 000–20 000 пиджаков, 80 000–100 000 брюк, 100 000–150 000 сорочек.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа (в сезон) – 20 тыс. – 25 тыс. ед., минимальная партия заказа – 1000 ед.; срок выполнения заказа – месяц.



## Проект «ЮНИДО» одежда, Армения

### КОНТАКТЫ

Email: [araksya@yandex.ru](mailto:araksya@yandex.ru)

Web: [www.5900bc.com](http://www.5900bc.com)

[www.facebook.com/unidoarmeniaclothing](http://www.facebook.com/unidoarmeniaclothing)

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Kanakeri Kari Fabrika**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Униформа, спецодежда; костюмы, брюки, сорочки, куртки, плащи

### О КОМПАНИИ

Предприятие, созданное в 1960 году, специализируется на производстве униформы и спецодежды. ООО «Канакери Кари Фабрика» осуществляет также пошив на заказ костюмов, брюк, сорочек, зимних и демисезонных курток, плащей.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность фабрики позволяет ежегодно выпускать 72 тыс. брюк, 85 тыс. сорочек, 51 тыс. курток, 34 тыс. плащей. Также предприятие оснащено оборудованием для нанесения принтов CE 6000-UM-8M2.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа в сезон – 40 тыс. ед. Срок выполнения заказа – 3 месяца.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**NANMAN**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Джинсовая одежда: брюки, куртки; дутые куртки; спецодежда

### О КОМПАНИИ

ООО «Нанман», основанное в 2003 году, специализируется на производстве джинсов, джинсовых курток, спецодежды, дутых курток.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Мощность производства – 45 тыс. ед. в год по каждому направлению.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа (в сезон) – 5000–80 000 ед.; минимальное количество при заказе – 300–2000 ед.; срок выполнения заказа – 2–3 месяца.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Tosp**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия

### О КОМПАНИИ

ООО «Тосп» – предприятие, основанное в 1947 году, выпускает корпоративную и промоодежду, спецодежду и униформу, белье и одежду для детей и женщин, белье специального назначения.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственные мощности фабрики: 80 000–150 000 ед.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа (в сезон) – 500–1000 ед.; срок выполнения заказа – 1–3 месяца.



## Проект «ЮНИДО» одежда, Армения

### КОНТАКТЫ

Email: [araksya@yandex.ru](mailto:araksya@yandex.ru)

Web: [www.5900bc.com](http://www.5900bc.com)

[www.facebook.com/unidoarmeniaclothing](http://www.facebook.com/unidoarmeniaclothing)

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**LIDA FIRMA**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Пиджаки, сорочки, костюмы, униформа

### О КОМПАНИИ

Компания основана в 1988 году.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность: 50 000 пиджаков, 45 000 брюк, 50 000 сорочек в год.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа (в сезон) – 2500 ед.; минимальное кол-во при заказе – 500 ед.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**KAMMSI**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Мужские и женские рубашки

### О КОМПАНИИ

Компания основана в 2012 году.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность: 300 ед. в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа – 100 ед. Срок выполнения заказа – 20 дней; 10 ед. в день.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Astelle**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская, мужская и детская одежда

### О КОМПАНИИ

Швейная фабрика Astelle занимается производством одежды и текстильных изделий с 1989 года. В 2016-м основан бренд Platon ff, цель которого – внедрить на армянский рынок продукцию, отвечающую всем требованиям и модным стандартам

современности. Три ключевые характеристики марки – качественно, стильно, доступно. Продукция представлена в магазинах Modeyan textile gallery, 5concept, Made fashion corner, Armenian designers Erevan mall.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность: 3000–5000 ед. в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа – 20 ед. Срок выполнения заказа – 1–2 недели.



## Проект «ЮНИДО» одежда, Армения



### КОНТАКТЫ

Email: araksya@yandex.ru

Web: www.5900bc.com

www.facebook.com/unidoarmeniaclothing

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Hello**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Колготки, носки, трикотажные изделия: женская домашняя одежда, мужское, женское и детское нижнее белье

### О КОМПАНИИ

ООО «Хелло» было основано в 2008 году. Компания сотрудничает как с армянскими, так и с иностранными заказчиками. Производственный процесс осуществляется при высокой технологической насыщенности и наличии современного оборудования. Компания предлагает полный спектр услуг по производству текстильных и чулочно-носочных изделий, начиная с этапа эскиза и заканчивая готовой продукцией, включая печать и вышивку. Компания шьет униформу для сотрудников многочисленных компаний, осуществляет корпоративные заказы, проявляя индивидуальный подход к каж-

дому из них. Также известна широкому кругу потребителей продукцией собственных брендов – Artsocks, You&Me и HelloMedical.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственные мощности фабрики: 35 000–50 000 ед. трикотажных изделий в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Объем минимального заказа – 1000 ед.; срок выполнения заказа – неделя.



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Armtex Group**

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия (полотенца, халаты); женское, мужское, детское нижнее белье и домашняя одежда; рабочая одежда)

### О КОМПАНИИ

Компания основана в 2000 году. 90% продукции экспортируется в Канаду, США и Россию, 10% реализуется на местном рынке. Компания сотрудничает со всемирно известными брендами, такими, например, как Walmart, Target, Happy Kids, Yves Martin и Cherokee.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Среднегодовая производственная мощность фабрики: детский трикотаж –

200 тыс. ед., женское белье – 500 тыс. ед., мужское белье – 2 млн ед., халаты – 30 тыс. ед., полотенца – 1 млн ед.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальное количество при заказе – 1000 ед. Срок выполнения минимального заказа – 1 месяц.



## OVAL фабрика вязаного трикотажа



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

OVAL

### СТРАНА

Беларусь

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Вязаный мужской, женский и детский трикотаж

### О КОМПАНИИ

Компания OVAL (создана в 1995 году) производит вязаный трикотаж. Предприятие выполняет заказы других компаний, включая разработку коллекций. Используется только итальянская пряжа, заказ и импорт пряжи осуществляются исключительно по прямым контрактам с производителями.

Два раза в год представляет коллекции на продукцию, выпускаемую под своей торговой маркой Gerry Ross ([www.gerryross.ru](http://www.gerryross.ru)). Заказы принимаются на выставках СРМ в Москве и «Индустрия моды» в Санкт-Петербурге.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Фабрика располагает следующим оборудованием:

- компактные вязальные машины STOLL 5-го, 7-го, 12-го и 14-го класса;
- вязальные машины STOLL с бесшовной технологией, классы 6.2, 7.2 и 9.2;
- промышленное стиральное и сушильное оборудование;
- специализированные итальянские паровые прессы;
- японское вышивальное оборудование BARUDAN.

Составы пряжи, с которыми у компании есть большой опыт работы (имеются для изготовления образцов, есть цветовые карты, существует возможность быстрого заказа с минимальными требованиями по количеству в цветах):

- 100% extra fine merino wool Nm 2/30 2/36 и 2/48;
- 100% lambswool;
- 100% pima/mako cotton Nm 3/50 и 4/100;
- объемная пряжа с содержанием альпака;
- 50% шерсть, 50% акрил Nm 2/28 и 2/44;
- 100% кашемир Nm 2/28 и 2/56;
- 100% лен или лен/хлопок.

Производственная мощность – 6000–9000 изделий в месяц.

### КОНТАКТЫ

Email: [info@oval.by](mailto:info@oval.by)

Web: [www.oval.by](http://www.oval.by)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Витебчанка»

## СТРАНА

Беларусь

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Верхняя одежда

## О КОМПАНИИ

«Витебчанка» – одно из крупных предприятий Беларуси, оснащенное современным швейным оборудованием и прочно занявшее свою нишу в сегменте верхней одежды для мужчин, женщин и детей. «Витебчанка» – единственное в Беларуси предприятие по производству одежды с пуховым утеплителем полного цикла. Кроме того, компания выпускает брюки, сорочки, шорты, юбки, жакеты и аксессуары для женской одежды из льняных тканей. Предоставляет услуги по разработке моделей «с нуля», построению и градации лекал. Минимальный заказ на одну модель – от 300 единиц, производственные мощности предприятия – до 120 тысяч единиц верхней одежды в год.

В числе клиентов компании – известные европейские бренды.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Вся швейная продукция соответствует национальным стандартам качества, контроль над которым осуществляется согласно ГОСТам, а также получены сертификаты соответствия на продукцию, подлежащую сертификации. Компания обладает многолетним опытом работы, высококвалифицированным персоналом и имеет превосходную репутацию.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Предприятие способно выполнить любой заказ на самых выгодных для клиента условиях. Сотрудничество с «Витебчанкой» ориентировано прежде всего на оптимизацию бизнеса партнера, что позволяет ему увеличить объемы производства, потратив на это минимум усилий.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Беларусь, Витебск, Белорусская ул., 6а

**Тел.:** +375 29 542 80 50

**Email:** market@vitebchanka.by

**Web:** www.vitebchanka.by





# Romgil

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Ромгиль-Текс»

## СТРАНА

Беларусь

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Верхний трикотаж (женский, мужской, детский)

## О КОМПАНИИ

Частное производственное унитарное предприятие «Ромгиль-Текс», основанное в 1993 году, производит вязанный трикотаж, выполняет заказы других компаний, включая разработку коллекции. Производственная мощность – 15 000 ед. в месяц.

Мы используем немецкое вязальное оборудование STOLL, классы 2,5.2; 5; 6,5.2

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 200 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 50. Время производства заказа – от 2 недель до одного месяца. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры. Предприятие работает также на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

Тел.: 37529794 5306,  
37544556 6046

Email: [asx2812@yandex.ru](mailto:asx2812@yandex.ru)

Web: [www.romgil.com](http://www.romgil.com)



# BLUE SEVEN



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Heinrich Obermeyer  
(Blue Seven)**

## СТРАНА

Германия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская, мужская, детская одежда

## О КОМПАНИИ

Heinrich Obermeyer GmbH & Co.KG уже более 40 лет имеет успех на внутреннем и международном рынках со своим брендом Blue Seven. Это коммерческие коллекции женской, мужской и детской одежды с превосходным соотношением цена/качество в среднем ценовом сегменте и максимальная надежность в отношениях с партнерами по бизнесу. Heinrich Obermeyer осуществляет производство под частными торговыми марками для розничных сетей в целом ряде стран Европы, Ближнего Востока и Южной Америки. Основные клиенты в Германии: Zalando, Mytoys, Kaufhof, Metro, Selgros, Otto's.

Компания имеет собственные офисы в Бангладеш, Индии, Пакистане, Китае и обладает необходимой базой для выпуска больших объемов изделий. Основное производство осуществляется в Бангладеш. В ассортименте – футболки, шорты, блузки, топы, платья, пуловеры, толстовки, брюки, юбки, джинсы, кофты и др.

Среднегодовая мощность производства – 7 млн ед.



## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВ

Минимальный заказ – 500 ед. на модель/цвет. Компания предлагает в качестве основы для заказа под частной маркой клиента свои коллекции, т. е. уже существующие образцы моделей.

Предоплата на момент размещения заказов – 30%.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +49 8386 916 2533

**Email:** p.sterzer@blueseven.com

**Web:** www.blueseven.com

## SHIRT MAKERS GROUP



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

Shirt & More

### СТРАНА

Германия, Бангладеш

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Мужские сорочки

### О КОМПАНИИ

Компания Shirt & More входит в состав Shirt Makers Group, основанной в 1991 году и насчитывающей 7 фабрик в Бангладеш. Является крупнейшим производителем мужских сорочек в стране с современным оборудованием и высококвалифицированными кадрами. Среди ключевых клиентов – Zara, Yamaki, Marks & Spencer, LC Waikiki, «Твое». Среднемесячная производственная мощность – 140 000–860 000 ед. Минимальная партия заказа – 600 ед.

### КОНТАКТЫ

Тел.: + 49 21151432200;

+ 7 916 548 2355

(представительство в РФ)

Email: [h.rose@shirt-more.de](mailto:h.rose@shirt-more.de)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**ТОО «Производственная Инновационная Компания ASTANA Ютария ltd»**

## СТРАНА

Казахстан

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия, повседневная одежда (мужская, женская и детская), костюмная и пальтовая группы, верхняя одежда (мужская, женская и детская), форменное обмундирование для силовых структур, домашний текстиль, спецодежда, головные уборы и др.

## О КОМПАНИИ

В ГК «Ютария ltd» входят несколько подразделений:

1. ТОО «Производственная Инновационная Компания «ASTANA ЮТАРИЯ ltd» (г. Астана), которая представляет собой автоматизированный комплекс площадью более 10 000 м<sup>2</sup> с полным циклом производства широкого ассортимента швейных изделий. Среди выпускаемой продукции: комплекты специальной одежды для различных отраслей промышленности (нефтегазовая, металлургия, добывающие отрасли, пищевая, медицина и т. д.). Военное обмундирование для нужд МО РК, собственное трикотажно-вязальное производство (широчайший ассортимент наименований выпускаемой трикотажной продукции), домашний текстиль (полотенца, халаты, пижамы, постельное белье, гостиничный и ресторанный текстиль), стегальное производство, производство верхней одежды, полностью автоматизированная производственная линия по выпуску классических костюмов и пальтовой группы.

Мощность производственного комплекса – более 1,8 млн изделий в год.

2. ТОО «Ютария ltd» (г. Жезказган), швейная фабрика располагается на территории 5000 м<sup>2</sup>. Специализируется на производстве комплектов специальной одежды.

3. ТОО ПК UTARI KZ (г. Сатпаев), производственный комплекс, осуществляет услуги по обслуживанию и чистке комплектов спецодежды как для производственных компаний, так и для гражданского населения.

4. Филиалы и представительства в г. Алматы и г. Караганда, специализируются на реализации тканей, фурнитуры, а также средств индивидуальной защиты и пр.

Есть возможность производства чулочно-носочной продукции, продукции из трикотажного полотна (майки, футболки, футболки-поло, мужское и детское нижнее белье). Особое внимание уделяется дизайну, разработке, а так же производству одежды с учетом специфики сферы – медицинских халатов, школьной формы и



военного обмундирования для силовых структур. Кроме этого, производственная компания стала новатором на территории Казахстана по внедрению единой комплексной услуги от производства до послепродажного обслуживания, которое включает широкий спектр услуг (классическая стирка, химчистка, ремонт и маркировка спецодежды). На предприятии установлено высокотехнологичное швейное оборудование ведущих мировых брендов. Внедряются технологии и организация труда по стандартам Евросоюза. Основными клиентами ГК являются государственные предприятия, национальные компании, частные предприятия.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производственная мощность – 150 000 изделий на группу компаний в месяц.

Разработка образца – 10 дней.

Разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры – в зависимости от сложности моделей.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 1000 изделий.

Минимальный заказ цвет/единица – от 50 изделий.

Время для производства одного заказа – 30 дней с момента размещения заказа.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Республика Казахстан, г. Астана

**Тел.:** +7 (7172) 257-142

**Email:** as\_utaria@mail.ru

**Web:** www.utari.kz



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Dalatex**

## СТРАНА

Казахстан

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Мужские, женские, детские сорочки

## О КОМПАНИИ

Швейная фабрика ТОО Dalatex основана в 2016 году в г. Кызылорда. Основной специализацией является производство мужских, детских и женских сорочек. На сегодняшний день Dalatex одна из немногих компаний в Казахстане, которая выпускает сорочки под собственным брендом, а также реализует свой товар по всем городам страны и по нескольким в России, завоевывая внимание и любовь к своей продукции.

У компании Dalatex есть несколько собственных марок, самая известная из них Dalatex, зарегистрированная в Казахстане, есть также совершенно новый бренд Samford, сертифицированный в Российской Федерации.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Фабрика работает как по давальческой схеме, так и «под ключ», оказывает аутсорсинговые услуги. Производственная мощность предприятия позволяет выполнять все заказы в срок, а отдел конструирования помогает вовремя и точно рассчитывать ту или иную стоимость каждой операции, что, естественно, улучшает взаимосвязь с каждым клиентом.

Комфорт для покупателя – цель, к которой стремится каждый ответственный производитель. А сорочки от швейной фабрики Dalatex – успешный пример достижения этой цели.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 600–700 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 50. Время для производства заказа – 30 дней. Разработка образцов – 1–2 недели. Компания работает также на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (7242) 20 5386

+7 702 331 3717 – Абизов Дильмухамед Мнуарбекович

Email: [dalatex.kz@gmail.com](mailto:dalatex.kz@gmail.com)

Web: [dalatex.kz](http://dalatex.kz)

## Гаухар



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Гаухар»

### СТРАНА

Казахстан

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Спецодежда, военная, ведомственная, школьная форма

### О КОМПАНИИ

Швейная фабрика «Гаухар» (основана в 1995) – один из крупнейших производителей в Казахстане, обладающий мощным технологическим и интеллектуальным потенциалом. Занимает лидирующую позицию по производству спецодежды, корпоративной одежды, военной и ведомственной одежды и школьной формы.

Среднемесячная производственная мощность летнего ассортимента:

15 000–18 000 ед.,

зимнего – 6000–10 000 ед.,

школьной формы 15 000–20 000 ед.

Минимальный заказ – 5000 ед.

### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (7252) 36 1126,

+7 (7252) 36 1388

Email: [rano@fabrica.kz](mailto:rano@fabrica.kz)

Web: [www.fabrica.kz](http://www.fabrica.kz)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**BGI Center**

## СТРАНА

Кыргызстан

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Швейная продукция и кроеный трикотаж

## О КОМПАНИИ

BGI совместно с Объединением швейных компаний Кыргызской Республики работает над обслуживанием байеров и развитием профессиональных услуг по контрактному производству одежды в Кыргызстане. Компания имеет возможность предложить оптимальную стоимость продукции, поскольку: экспорт одежды из Кыргызстана в РФ не облагается пошлинами (Кыргызстан является членом ЕАЭС); экспорт одежды из Кыргызстана в ЕС также не облагается пошлинами (Кыргызстан – член программы ЕС GSP+); в производстве задействована низкая по стоимости и чистая энергия – гидроэнергетика. BGI сотрудничает с ведущими логистическими компаниями по доставке сырья из Китая и готовой продукции в города России и ЕС. Компания имеет широкую базу поставщиков ткани и фурнитуры из Китая.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

BGI специализируется на швейной продукции и кроеном трикотаже: футболки, белье, спортивная одежда, школьная форма, платья, блузы, юбки и брюки, мужские костюмы, чулочно-носочный ассортимент. BGI принимает как небольшие, так и крупные заказы (трикотаж). Команда BGI проводит интенсивную работу с фабриками по их подготовке к работе с байера-

ми. Совместные усилия уже дают свои плоды, подписываются контракты и выполняются заказы ритейлеров из России (Zarina, Concept Club, Bestia, Acoola, Zaspport, Defile).

BGI внедряет на фабриках-партнерах системы эффективного бригадного и поточного производства, что позволяет своевременно и в рамках оговоренных цен произвести продукцию. Также внедряет системы обеспечения и контроля качества (инспекция ткани и кроя, межпроцессный контроль, контроль финальной продукции и выборочный контроль по системе AQL после упаковки).

Производственная мощность – от 2000 до 200 000 штук.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ цвет/единица – 60. Время производства заказа – 3 месяца в зависимости от количества. Предоплата на момент размещения заказов – 50%. Автодоставка сырья – 15 дней из Китая (Шанхай, Кычао) в Бишкек. Автодоставка продукции – 5–7 дней до Москвы, 15 дней до ЕС (Германия). Время от подтверждения заказа и доставки на склад клиенту – не более 90 дней. Есть возможности сокращения цикла до 45 дней. Разработка ткани – 30 дней. Разработка образца – 14 дней. Также есть возможность разработки моделей «под ключ» с предоставлением тканей/фурнитуры. Собственные возможности фабрики – раскрой на высокотехнологичном оборудовании Gerber Paragon NX, пошив, принтование, вышивка. Конструирование на новейшей программе AccuMark v11, Grafis v11.

## КОНТАКТЫ

**Тел.:** +996 555 757 050, +996 555 900 358, +996 557 506 552

**Email:** artur.aliev@bgi.kg, chingiz.isakov@bgi.kg, elena.vitovskaya@bgi.kg

**Web:** www.bishkek-garment.com, www.bgi.kg



## Ahsen Giyim

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

Ahsen Giyim (Hafize Morva)

### СТРАНА

Турция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Детская одежда

### О КОМПАНИИ

Основанная в 1994 году компания Ahsen Giyim (Hafize Morva) выпускает детскую одежду для девочек, школьную форму, пиджаки, блузки, боди, жилеты, юбки, брюки, куртки, повседневные и нарядные платья. Продукция экспортируется в Россию, Украину, Казахстан.

### КОНТАКТЫ

**Адрес:** Cumhuriyet mah. Düzoğlu sok. NO:5 kat.3

Bomonti Şişli / İstanbul, Turkey

**Тел.:** +90 (212) 219 42 15,

+90 (212) 219 42 16

**Email:** koo82\_@hotmail.com

hfzmr@hotmai.com





# ARON FASHION

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Aron Fashion**

## СТРАНА

Турция

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская одежда

## О КОМПАНИИ

История компании Aron Fashion началась в 1994 году с небольшой фабрики в Стамбуле. Сегодня Aron Fashion является известным модным брендом и производителем одежды с сильным международным присутствием. Компания активно развивается как онлайн, так и офлайн. Aron Fashion стремится сделать качественную моду доступной как можно большему количеству людей. Производственная мощность – 30 000 ед. в месяц. В ассортименте – женские платья, юбки, костюмы, брюки, блузки и др.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 300 ед. на модель. Минимальный заказ цвет/ед. – 100. Время для производства заказа – 10 дней при наличии ткани.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Feriköy Fırın Sk. NO : 36 / D

**Bomonti Şişli İstanbul / Turkey**

**Тел.:** +90 212 225 70 01,

+90 212 225 70 02

**Email:** [info@aronmoda.com](mailto:info@aronmoda.com)

**Web:** [www.aronmoda.com](http://www.aronmoda.com)





# doridorca



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Hisarlilar Tekstil (Dori Dorca)**

## СТРАНА

Турция

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская вечерняя одежда

## О КОМПАНИИ

Основанная в 2000 году компания Hisarlilar Tekstil (бренд Dori Dorca) – один из крупнейших в Турции производителей женской вечерней одежды. В ассортименте – вечерние платья, костюмы, блузки, болеро, жакеты, брюки и др. Продукция экспортируется в Германию, Испанию, Италию, Грецию.

Производственная мощность – 10 000 ед. в месяц

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 300 ед.

Минимальный заказ цвет/ед. – 300.

Время производства заказа – 6 недель.

Срок разработки образца – 3 дня.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Feriköy Fırın SK.NO:75 Bomonti, Şişli, İstanbul

**Тел.:** +90 212 296 91 50

**Email:** dori@dori.com.tr

**Web:** www.dori.com.tr





## Carducci

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

Carducci (Mimi Tekstil)

### СТРАНА

Турция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Мужская одежда

### О КОМПАНИИ

Основанная в 1997 году компания Carducci (Mimi Tekstil) представляет широкий ассортимент моделей для мужчин, любящих стильную и удобную одежду. Вся продукция разработана и произведена по последним стандартам и тенденциям. В ассортименте: костюмы, пиджаки, брюки, сорочки, трикотажные изделия, галстуки, пальто, куртки и различные аксессуары. Выпускается два типа моделей одежды: slim fit и regular fit.

Производственная мощность – 4000 ед. в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 500 ед.

Минимальный заказ цвет/ед. – 100.

Время производства заказа – 45 дней.

### КОНТАКТЫ

Адрес: Örnektepe Mh. Kervansaray Sk.

NO:18 Beyoğlu / İstanbul, Turkey

Тел.: +90 212 255 81 00,

+90 530 220 14 48

Email: dogan@mimitekstil.com

Web: www.carducci.cc





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Maraton Sportswear (Cebir Tekstil)**

## СТРАНА

Турция

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская, мужская, детская одежда для спорта и активного отдыха

## О КОМПАНИИ

Maratonsport – один из ведущих производителей спортивной одежды. Компания экспортирует продукцию в Европу, США и другие страны с 1990 года. Специализируется на одежде для занятий спортом и активного отдыха – футболки, поло, майки, топы, леггинсы, спортивные брюки и юбки, толстовки, худи, флисовые куртки и костюмы, спортивные костюмы, бюстгальтеры и др. Клиенты выбирают Maratonsport как надежного производителя. Качественная работа, честность, прозрачность и надежность вкупе с постоянным внедрением инноваций в производство всегда найдут отклик и будут высоко оценены – независимо от расстояния между компанией и ее клиентами.

Продукция Maratonsport экспортируется в 47 стран, включая Россию, государства СНГ, Европы, Африки, Саудовскую Аравию. Производственная мощность – 70 000–585 000 в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 1000 ед.;  
3–4 цвета на артикул (по 250 ед. на цвет).  
Время производства заказа – 60–70 дней.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Mimar Kemalettin mah. Şehnameci sok 4 A  
Fatih / Istanbul, Turkey

**Тел.:** +90 539 551 14 41

**Email:** nezehat.aksoy@maratonsport.com.tr

**Web:** www.maratonsport.com.tr





## S E T R E



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Setre**

### СТРАНА

Турция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская одежда

### О КОМПАНИИ

Основанная в 1970 году компания Setre выпускает широкий ассортимент женской одежды: платья, жакеты, куртки, блузки, сорочки, юбки, брюки, футболки, пижамы, туники. Ключевые экспортные рынки: Россия, Великобритания, Ирландия, Франция, Кувейт, Алжир, Саудовская Аравия, Япония, Южная Корея. Производственная мощность – 70 000 ед. в месяц. Минимальный заказ на партию – 1000 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 100. Срок производства заказа – 4 недели; образца – одна неделя.

### КОНТАКТЫ

**Адрес:** Huzr Mah. İmam Çeşme Yolu Cad No:1 Seyrantepe  
Sarıyer İstanbul / Turkey

**Тел.:** +90 850 441 17 87

**Email:** [info@setre.com](mailto:info@setre.com)

**Web:** [www.setre.com](http://www.setre.com)



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**FIDANER TEKSTIL ITH.IHR.DIS.TIC.SAN.LTD.STI.**

## СТРАНА

Турция

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Мужская, женская одежда

## О КОМПАНИИ

История швейной фабрики FIDANER TEKSTIL берет свое начало в 1971 году. Компания выпускает мужские сорочки и женские блузы под собственным брендом Ricardo Ricco (создан в Италии и приобретен компанией сразу после его основания; производство осуществляется в Стамбуле). Опыт, который FIDANER TEKSTIL наработала к настоящему времени, дает компании возможность обеспечивать клиентов качественной продукцией в короткие сроки и осуществлять экспортные поставки во многие страны, такие как Россия, Украина, Италия, США, Испания, Англия, страны Балтики и Африки. Компания осуществляет производство в формате аутсорсинга. Среднемесячная мощность производства – 40 тыс. ед. Минимальный заказ 500–1000 ед.

## КОНТАКТЫ

### Фабрика:

**FIDANER TEKSTIL ITH.IHR.DIS.TIC.SAN.LTD.STL**  
Ismetpasa District, Ordo Aveune No: 328/B flor2/6  
Seyit Trade Center Sultanciftligi-Istanbul-Turkey  
Тел.: +90 530 435 49 10

### Шоу-рум:

**RICARDO RICCO**  
Samanyolu Str. No:33  
34363 Osmanbey / Istanbul / Turkey  
Тел.: +90 212 233 13 06, +90 212 233 12 82,  
+90 530 435 49 10  
Факс: +90 212 233 32 79  
Facebook and Instagram: @ricardoriccoshirt  
Email: info@ricardoricco.com  
Web: www.ricardoricco.com



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**TUGİ Kids**

## СТРАНА

Турция

## КАТЕГОРИЯ ПРОДУКЦИИ

Детская одежда (для мальчиков, подростков)

## О КОМПАНИИ

Компания TUGİ Kids начала свою деятельность в 1998 году. Ассортимент включает в себя молодежные классические и нарядные костюмы. Компания специализируется на изготовлении стильной детской и молодежной одежды для мальчиков и подростков в возрасте от одного до 18 лет, в том числе костюмы, рубашки, брюки, трикотаж, куртки, футболки, пальто, полупальто, утепленная верхняя одежда и все необходимые для них аксессуары. Компания в кратчайшие сроки достигла больших результатов и заслуженно заняла почетное место среди мировых магазинов и престижных торговых сетей. Производственная мощность – 10 000 ед. в месяц. Ключевые экспортные рынки – Россия, Украина, Казахстан, Азербайджан и другие страны СНГ. Кроме того, компания экспортирует продукцию в Израиль, Ливан, Палестину, Египет, Ливию и другие государства Ближнего Востока, а также Европейского союза, в Германию, Францию, Италию, Австрию, Бельгию, Грецию.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 2000 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 180–200. Время производства заказа – 30–60 дней. Время разработки образца – 15 дней.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Şair Nigar sokak No:23/25 Şişli, Istanbul, Turkey

**Тел.:** +90 212 231 5510

**Email:** [tugi@tugikids.com.tr](mailto:tugi@tugikids.com.tr)

**Web:** [www.tugikids.com.tr](http://www.tugikids.com.tr)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**JACKLIN**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женский, мужской, детский верхний трикотаж

## О КОМПАНИИ

Малое трикотажное предприятие «ЖАКЛИН» (Москва) выпускает верхний женский трикотаж под маркой JACKLIN, а также по заказу производит мужской, женский, детский верхний трикотаж (класс изделия 5–12). Производственная мощность – до 80 тыс. единиц в год. Ассортимент: джемперы, жакеты, жилеты, платья, юбки, брюки, палантины, пледы, шарфы, шапки. Компания работает с дешевой и дорогой пряжей российских, итальянских и немецких фабрик (шерсть, полушерсть, хлопок, лен, акрил, смесовый состав). Разрабатывает и выпускает изделия knit&wear (цельновязаные) либо вывязанные по контуру. Сборка швов выполняется на оверлоке, кеттеле и другом промышленном оборудовании. Вязальный цех (оборудование немецкой марки Stoll), цех влажно-тепловой обработки, в т. ч. стирка, швейный цех, маркировка, упаковка, отдел контроля качества, художественно-технологический отдел. Минимальная партия заказа – от 1 единицы (эталон-образец).

## КОНТАКТЫ

**Тел:** +7 (495) 365 5066 (коммерческий отдел),  
 +7 (495) 365 5044 (производственный отдел),  
 +7 (926) 886 2568 (производственный отдел)  
**Email:** info@jacklin.ru, dzhermakyan@jacklin.ru  
**Web:** www.jacklin.ru



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Newform**

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажные изделия, белье

## О КОМПАНИИ

ИП «Гречухина А. С.» (Ростов-на-Дону) – швейное производство трикотажных изделий и корсетного белья для «Ньюформ групп» (одежда для беременных).

Производственная мощность – 6000 ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – от 1 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 1. Время производства заказа – от 1 дня. Предприятие делает вышивку. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры. Компания работает также на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

**Тел:** +7 (918) 505 1971  
**Email:** Grechuhina@newformstil.ru  
**Web:** newformstyle.ru



## Nuova Vita



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Nuova Vita**

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Нижнее белье, одежда для дома

### О КОМПАНИИ

ООО «Нуова вита» (Москва) специализируется на пошиве женского белья, купальников, ортопедических изделий, корсетов, послеоперационных поясов, бандажей и трикотажа. Также компания производит белье и одежду для беременных и кормящих мам под ТМ Nuova Vita.

### О ПРОИЗВОДСТВЕ

Предприятие имеет экспериментальный, раскройный, швейный цеха. Оснащено современным швейным и раскройным автоматизированным оборудованием Juki, Kansai. Производственная мощность – 5000 ед. в месяц. К сотрудничеству приглашаются компании со среднесерийными заказами, а также российские дизайнеры.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Предприятие осуществляет полный производственный цикл от разработки до выпуска готовой продукции. Принимает заказы как на давальческом сырье, так и на контрактной основе. Объемы партии и условия производства обсуждаются индивидуально с заказчиком. Минимальный заказ на партию – 300 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 100.

### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (964) 765 0009

Email: [nv.luiza@yandex.ru](mailto:nv.luiza@yandex.ru)

Web: [www.nuova-vita.ru](http://www.nuova-vita.ru)



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**YURMA-FASHION**

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская одежда

### О КОМПАНИИ

Швейное предприятие YURMA-FASHION (Краснодарский край, Армавир) специализируется на производстве женской одежды. В ассортименте – блузы, юбки, брюки, платья, туники, жакеты, жилеты, кардиганы, костюмы. Среднемесячная производственная мощность – 2000 ед.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 100 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 50. Время производства заказа – от 5 рабочих дней. Разработка образца – 2 дня. Есть возможность разработки моделей «под ключ», с предоставлением тканей/фурнитуры. Компания также работает на давальческом сырье.

### КОНТАКТЫ

Тел.: + 7 (918) 433 9029

Email: [yurma-fashion@yandex.ru](mailto:yurma-fashion@yandex.ru)

Web: [www.yurma-fashion.com](http://www.yurma-fashion.com)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

ГК «ВИАЛЕТТА»

*Via Lattea*  
OUTERWEAR LUXURY FASHION

## СТРАНА

Россия



## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Верхняя одежда, сублимационная печать на тканях

## О КОМПАНИИ

Основанное в 2009 году предприятие находится в Москве и осуществляет производство верхней детской одежды, а также сублимационную печать на тканях. Работает в том числе на давальческом сырье. Среднемесячная производственная мощность: одежда – 3000 ед.; печать – 10 000 м. Минимальный заказ: одежда – 150 ед.; печать – 10 м.

Среднемесячная производственная мощность: одежда – 3000 ед.; печать – 10 000 м. Минимальный заказ: одежда – 150 ед.; печать – 10 м.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (495) 645 1201, +7 (495) 913 9804

Email: [info@modadeti.com](mailto:info@modadeti.com)

Web: [www.tkani-print.ru](http://www.tkani-print.ru)



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ



Кузнецкая швейная фабрика

## СТРАНА

Россия

## КАТЕГОРИЯ ПРОДУКЦИИ

Верхняя, женская, мужская, специальная одежда



## О КОМПАНИИ

Кузнецкая швейная фабрика (Пензенская обл., Кузнецк) осуществляет пошив одежды любой сложности, в том числе пальто, курток, юбок, рубашек, корпоративной формы, промоодежды. Предприятие занимает несколько корпусов общей площадью более 19 тыс. м<sup>2</sup>. Имеются подготовительно-раскройное производство и склад ткани, швейные потоки на 200 рабочих мест. Мощность производства – 1000 ед. в смену, 10 000 ед. в месяц. Минимальный заказ на партию – 300 ед. Предприятие работает в том числе на давальческом сырье.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (987) 518 9201

+7 (927) 093 6383

Email: [info@dressfabrik.ru](mailto:info@dressfabrik.ru), [kuzodez1@yandex.ru](mailto:kuzodez1@yandex.ru)

Web: [dressfabrik.ru](http://dressfabrik.ru)



## ТРИКОТАЖКЛУБ

одежда • подарки • ярнбомбинг



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Трикотажклуб»

### СТРАНА

Россия

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикоажные изделия



### О КОМПАНИИ

Фабрика «Трикотажклуб» производит весь спектр вязаной продукции на немецких плосковязальных станках STOLL 5–12-го классов. Предприятие вяжет преимущественно по контуру (без подкроя): верхний трикотаж, головные уборы и аксессуары, пледы, подвязы и купоны, полотна для оформления интерьеров и вязаного граффити. Собирает на котельях 7–14-го классов, осуществляет ВТО, стирку, сушку. Выполняется строгий контроль качества и сохранности данных по ассортименту заказчиков. Весь производственный персонал имеет большой опыт работы на трикоажном производстве. «Трикотажклуб» выпускает собственную коллекцию, которая реализуется в розницу и оптом, также принимает заказы на вязание любой сложности и любого объема. Производственная мощность – 2500–3000 ед. в месяц. Минимальный заказ: из ассортимента – 20 ед., модели клиента – 100 ед. на артикул. Есть возможность разработки моделей «под ключ».

### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (495) 229 4419, +7 (916) 125 0512

Email: opt@sviterok.ru

Web: www.sviterok.ru



Фото: Эрик Филлис

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

ООО «Сэтила»



### СТРАНА

Россия – Швеция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Одежда и аксессуары

### О КОМПАНИИ

С 1998 года ООО «Сэтила» выпускает головные уборы, кинетическое белье и софтшелл-одежду для детей и взрослых. Производственная мощность – 20 000 изделий в месяц. Нам доверяют более 250 клиентов по всей стране. Помогаем дружить с природой. SATILA.RU.



### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Разработка моделей по техническому заданию заказчика. Минимальный заказ – 300 единиц на модель/цвет.



### КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (812) 320 6848

Email: satila@satila.ru

Web: www.satila.ru



Фото: Дмитрий Сергеев



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Фиорента»

## СТРАНА

Беларусь

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Женская, мужская одежда, школьная форма, трикотаж

## О КОМПАНИИ

ЧП «Фиорента» специализируется на пошиве женской, детской (школьной), мужской одежды на давальческих условиях. Главный критерий работы компании – качество выпускаемых изделий. Предприятие имеет опыт в отшиве капсул для дизайнеров. Клиенты ЧП «Фиорента» – российские дизайнеры, онлайн-магазины одежды и крупные бренды.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Предприятие имеет опыт работы как с простыми костюмно-плательными и блузочными тканями, трикотажем, атласом, так и с шелком, шифоном, эकोкожей, неопреном, бархатом. В цехе осуществляются раскрой, дублирование, основной пошив и ВТО, а также упаковка готовых изделий при необходимости. Производственная мощность – 1000–2000 ед. в месяц.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Компания рассматривает заказы от 10 ед. на модель (не более трех размеров). Заказ от 60 ед./модель (средней сложности) будет изготовлен в течение трех дней. Логистика с Москвой налажена, отгрузки осуществляются каждую неделю, время доставки – 1–2 дня.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +375297813355 (Viber,

WhatsApp)

Email: [fiorenta@tut.by](mailto:fiorenta@tut.by)

Instagram: [@hp\\_fiorenta](https://www.instagram.com/hp_fiorenta)



**FIORENTA**



# mobile cat

POS, Promo & Expo Displays



**Mobile Cat** – производитель мобильных рекламных стендов для оформления мест продаж, промоакций и выставок. Визитная карточка компании – текстильный стенд **Jumper Cat** – премиальный внешний вид, долговечность и удобство использования. Мы делаем Вас заметными! Более 80% клиентов обращаются к нам повторно и рекомендуют нас друзьям.

Попробуйте ...[mobilecat.ru](http://mobilecat.ru)



Адрес: РФ, 127591, г. Москва, Дмитровское шоссе, д. 100, к. 2  
+7 499 703-30-25, +7 916 629-58-37, [olga@mobilecat.ru](mailto:olga@mobilecat.ru)

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Fabric House**



## СТРАНА

Италия

## О КОМПАНИИ

В 2003 году была открыта новая компания Fabric Stock House, в 2006-м переименованная в Fabric House. Ее основатель Michael Berner работает в области текстильной продукции уже более 30 лет.

Fabric House – наилучший выбор тканей высокого качества для производства одежды. Коллекция Торгового дома насчитывает более 10 000 наименований и идеально подходит для начинающих стилистов, дизайнеров моды, индивидуальных предпринимателей, портных, художников по костюму, поскольку минимальный заказ одного артикула – всего 10 метров. Также у компании есть собственная торговая марка – Fabric House.

## ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

- Все ткани в наличии на складе и готовы к отправке на следующий день после заказа.
- Работая с большими объемами, Fabric House может предложить более выгодные цены по отношению к производству, гарантируя при этом высокое качество.
- Компания закупает свои ткани у производителей одежды или известных домов моды. Все эти материалы сделаны в Италии. Несмотря на то, что все эти ткани уже прошли строгий контроль качества, Fabric House проверяет их еще раз.
- Проводится ежегодное обучение персонала.

Fabric House участвует в отраслевых выставках – Baltic Textile, Textil Expo, Gallery, Duesseldorf, Intertkan Moscow.

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Площадь производственных площадок – 10 000 м<sup>2</sup>. Виды выпускаемых тканей: эластан, лиоцелл, тенсел, люрекс, конопля, абака, ткани с металлическим волокном, бамбук, ацетат, акрил, альпака, ангора, верблюды, кашемир, хлопок, купро, тонкорунная шерсть, лен, лайкра, металл, модал, мохер, нейлон, полиамид, полиэстер, полиуретан, ткани с волокном китайской крапивы, шелк меланж, шелк, триацетат, вискоза, шерсть, полушерстяные ткани.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальная партия для заказа – 10 м.

Срок изготовления минимальной партии – один день.

Доставка образцов – 3 дня, благодаря передовым технологиям.

Возврат ткани – в течение 60 дней.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Москва, Н. Сыромятническая ул., 11, стр. 52,

2-й этаж, офис 05

**Тел.:** +7 (925) 598 8075

**Email:** timur.u@fabric-house.eu, ekaterina.a@fabric-house.eu, service@fabric-house.eu

**Web:** www.fabric-house.eu

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**KarFlorens**

(ООО «Флоренс Интернешнл»)

## СТРАНА

Индия, Турция, Корея, Индонезия, Тайвань

## ВИДЫ ПРОДУКЦИИ

Костюмные, сорочечные, блузочные, платьевые (гладкокрашенные, набивные, жаккардовые) ткани, трикотажные полотна (гладкокрашенные, набивные, жаккардовые), ткани для школьной формы



## О КОМПАНИИ

Мы являемся одним из крупнейших производителей тканей. Наши значимые клиенты: Truvor («Славянка»), «БТК-групп», Сударь, Baon, Claude, Modis, Sky Lake, OVAS, Marcello Gotti, TS-Collection, Sinar, Rostislav, Antiga, Iceberg, Charuel, Nobby Constellation, Falinda, Fileo, Finn Flare, Palla, Тамбовчанка и др.

## УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ

Ежегодно мы принимаем участие в крупнейших российских выставках: «Текстильлегпром» (ВДНХ), «Интертекань» (ЦВК «Экспоцентр»), Textile Salon («Новотель Москва Сити»).

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Фабрики расположены на территории Турции и Индии. Все ткани аккредитованы и сертифицированы компанией Lycra Dupont. 50 000 м<sup>2</sup> – общая производственная площадь фабрики; 36 млн погонных метров

в год – мощность выпуска; 438 ткацких станков (марки: Picanol, Tsudakoma Airjet, Rifa Rapiet loom); 12 000 человек – общее число сотрудников фабрики. На фабрике есть собственный красильный и отделочный комплекс, состоящий из 8 процессных стентеров. Прядельное оборудование прошло испытание и получило аккредитацию в ISO, AATCC, ASTM, Levis Strauss & Co. и тестовый протокол M & S.

Лаборатория успешно прошла аккредитацию в Levis Strauss & Co., Marks & Spenser и также аккредитована ISO 17025 NABL.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Мы работаем с любыми юридическими лицами.

Приобрести ткани можно:

- со склада (при наличии) – от 1 рулона;
- под заказ: минимальная партия – 500 м, срок изготовления 8–10 недель с даты размещения заказа до получения ткани в Москве.

По Москве и до любой транспортной компании доставка осуществляется бесплатно.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Москва, Щелковское ш., 3, стр. 1, офис 404, 416

**Тел.:** +7 (495) 987 1232

**Email:** info@karfflorens.com

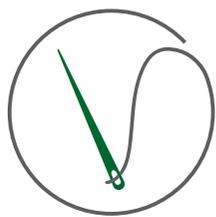
**Web:** www.karfflorens.com

**Страницы в соцсетях:**

@karfflorens

vk.com/karfflorens

facebook.com/KarFlorens



**VULKANA**  
TEXSTYLE



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**VULKANA TEXSTYLE**

## СТРАНА

Индия/Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Блузочно-плательная, костюмная, джинсовая;  
постельные, подкладочные ткани

## О КОМПАНИИ

Компания VULKANA TEXSTYLE работает на российском рынке с 1998 года. Ассортимент компании представлен исключительно натуральными тканями, от легких блузочно-сорочечных до плотных костюмных тканей и денима. Основным конкурентным преимуществом компании является наличие собственного производства тканей в Индии. VULKANA TEXSTYLE – представитель многих индийских фабрик по производству и отделке тканей. За счет этого компания может выполнять самые сложные задачи в кратчайшие сроки и с минимальными ценами. В московском шоу-руме VULKANA TEXSTYLE всегда можно ознакомиться с текущим ассортиментом или сделать заказ на будущие сезоны. Значимые клиенты: РЖД, «Аэрофлот», «Сбербанк», «Билайн»,

«Газпром», «Шоколадница», O'stin, Finn Flare, Wildberries, Westland. Компания постоянно участвует в отраслевых выставках «Текстильлегпром», «Интерткань», BEE-TOGETHER.ru, «Текстильный Салон».

## О ПРОИЗВОДСТВЕ

Производство размещается в Индии – 10 фабрик (площадью от 10 000 м<sup>2</sup> каждая). Производственная мощность – от 200 000 м/мес.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Компания работает с ИП, юрлицами во всех регионах РФ и странах бывшего СНГ. При работе со свободного склада продает от одного рулона ткани, при заказе товара минимальная партия – 1000 м/цвет.

Срок изготовления минимальной партии – 45–75 дней, плюс доставка из Индии. Для наших клиентов груз доставляется бесплатно до ТК.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Москва, ул. Вавилова, 85, офис 3

**Тел.:** +7 (495) 234 9864, +7 (495) 234 9865, +7 (495) 234 3092

**Факс:** +7 (495) 234 3092

**Email:** sales@vulkana.ru

**Web:** www.vulkana.ru



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Мослента»

## СТРАНА

Россия

## О КОМПАНИИ

«Мослента» – фабрика по окрашиванию лентоткацкой продукции, которая находится в Орехово-Зуеве (Московская обл.). Минимальный заказ на цвет – 3000 м.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (495) 151 1510

Email: [info@moslenti.ru](mailto:info@moslenti.ru)

Web: [moslenti.ru](http://moslenti.ru)



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Мослейбл»

## СТРАНА

Россия

## О КОМПАНИИ

Основанная в 2013 году фабрика «Мослейбл» (Московская обл., Орехово-Зуевский район, д. Новое) занимается производством жаккардовых (тканых) и печатных этикеток. Молодая, динамично развивающаяся компания имеет в своем арсенале мощную производственную базу, состоящую из станков швейцарской фирмы Jascob Muller. Современное оборудование и профессиональные специалисты, богатая цветовая палитра ниток – все это позволяет добиться превосходных результатов при изготовлении жаккардовых этикеток для одежды и лент с логотипом. Производственная мощность – 15 000 000 этикеток в месяц. Минимальный заказ на партию – 1000 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 1000. Время для производства заказа – 7–10 дней.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (495) 787 8994

Email: [info@moslabel.com](mailto:info@moslabel.com)

Web: [www.moslabel.com](http://www.moslabel.com)





## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«Мостекс»

## СТРАНА

Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Трикотажное полотно

## О КОМПАНИИ

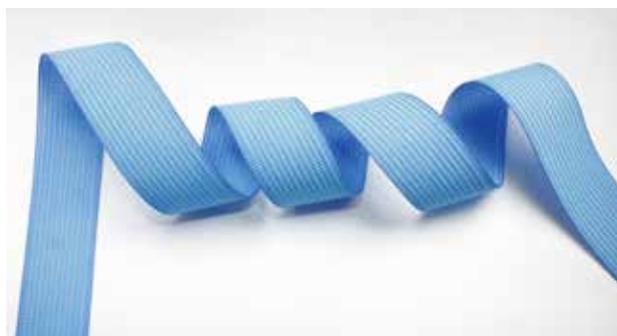
Фабрика «Мостекс» выпускает трикотажное полотно (интерлок, кулирная гладь, футер, велюр, рибана, кашкорсе, махра, капитоний), а также занимается крашением и печатью. Производственные мощности – 500 т в месяц. Минимальный заказ на партию – от 1000 кг. Минимальный заказ на цвет – 200–300 кг. Время производства заказа – 1,5–2 месяца.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (495) 008 3789 (Московский офис)

Email: [info@mosteks.com](mailto:info@mosteks.com)

Web: [www.mosteks.com](http://www.mosteks.com)



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

«ФИ-текс»

## СТРАНА

Россия

## О КОМПАНИИ

Основанная в 2000 году фабрика «ФИ-текс» (Орехово-Зуево, Московская обл.; Малоярославец, Калужская обл.) производит лентоткачную продукцию: резинки – вязаные, ткацкие, отделочные, башмачные, ажурные, мебельные, оплетенный латекс и др.; ленты – киперные, окантовочные, отделочные ленты для матрасов, полиэфирные и полипропиленовые стропы; ленты и резинки по индивидуальным заказам (с логотипом); шнуры и канты; ленты и резины для медицинских изделий – резины для изготовления бандажей, ортопедических изделий, бинты, жгуты и др. Большой ассортимент, высокое качество, минимальные сроки изготовления, наличие на складе, гибкая система оплаты. Минимальный заказ на партию – 1000–3000 м. Время производства заказа – 7–14 дней.

## КОНТАКТЫ

Тел.: +7 (499) 372 2700

Email: [info@fitex.ru](mailto:info@fitex.ru)

Web: [www.fitex.ru](http://www.fitex.ru)





# TURKEY

Discover  
the potential



**FLY HIGH  
WITH TURKEY!**



## Güldemir Kumcaş

### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Güldemir Tekstil**

### СТРАНА

Турция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Хлопковые и комбинированные ткани: хлопок с эластаном, хлопок с полиэстером, поливискоза, лен, специальные ткани с добавлением шерсти и др.

### О КОМПАНИИ

Güldemir Tekstil более 35 лет осуществляет производство и экспорт различных хлопковых и комбинированных тканей: хлопок с эластаном, хлопок с полиэстером, поливискоза, лен, специальный текстиль с добавлением шерсти. Благодаря квалифицированным специалистам производственного и маркетингового отделов фирмы, Güldemir Tekstil продолжает оставаться одной из лидирующих компаний сектора. Продукция экспортируется в Косово, Россию, Беларусь, Сербию, Болгарию, ОАЭ, Израиль, США, Тунис. Компания успешно сотрудничает со многими крупными российскими брендами.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 500 м.  
Минимальный заказ цвет/артикул – 700 м.  
Время производства заказа – 2 недели.

### КОНТАКТЫ

**Адрес:** Текстильный центр Мертер,  
Пр. Фатих, ул. Йылдырым, 20/1,  
Мертер-Стамбул / Турция  
**Тел.:** +90 (212) 557 4347, +90 (532) 746 0176  
**Email:** [hasandemir@guldemirtekstil.com](mailto:hasandemir@guldemirtekstil.com), [info@guldemirtekstil.com](mailto:info@guldemirtekstil.com)  
**Web:** [www.guldemirtekstil.com](http://www.guldemirtekstil.com)





## KARINCA



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Karınca Tekstil**

### СТРАНА

Турция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Полиэстер, вискоза, лайкра, поливискоза, эластан

### О КОМПАНИИ

Основанная в 1974 году в Стамбуле компания Karınca Tekstil выпускает ткани с содержанием вискозы, лайкры, поливискозы, эластана и других материалов для мужской и женской одежды. Продукция экспортируется в Беларусь, Россию, Болгарию, Иран. Производство компании находится в Адане (Турция). Производственная мощность – 250 000 в месяц.

### УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Минимальный заказ на партию – 600 м. Минимальный заказ цвет/артикул – 600 м. Время производства заказа – 4–6 недель. Время разработки образца – 4 недели.

### КОНТАКТЫ

**Адрес:** Cumhuriyet Mah.Nakiye Elgün Sok. No:41A Şişli / İstanbul, TURKEY

**Тел.:** +90(212) 233 20 03, +90(212) 231 84 52

**Email:** ahmet@karincatekstil.com, ferruh@karincatekstil.com, muhasebe@karincatekstil.com

**Web:** www.karincatekstil.com



## STITCH & TRIM

ACCESSORIES SINCE 2003

- TRIM COUTURE -



### НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Stitch & Trim**

### СТРАНА

Турция

### ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Все виды кожаных и металлических аксессуаров для производства одежды

### О КОМПАНИИ

Компания Stitch & Trim занимается поставками фурнитуры для производства одежды. 99% продукции экспортируются в страны ЕС, Тунис, Марокко, США. Компания является проверенным и надежным поставщиком для многих всемирно известных брендов, предоставляя качественную продукцию по приемлемой цене и в кратчайшие сроки.

Среднемесячная производственная мощность: металлические аксессуары – 20 тыс. ед.; кожаные аксессуары – 3 тыс. ед. Минимальный заказ на партию – 10 000–30 000 ед. Минимальный заказ цвет/ед. – 1000. Время производства заказа – до 15 дней. Время разработки образца – до 10 дней.

### КОНТАКТЫ

**Адрес:** IOSB. Atatürk BLV. No:86 Kat:3 34490

Başakşehir / İstanbul, Turkey

**Тел.:** +90 (212) 671 0504

**Email:** zafer@stitchandtrim.com

**Web:** www.stitchandtrim.com



## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**RIKKA TEKSTİL**

## СТРАНА

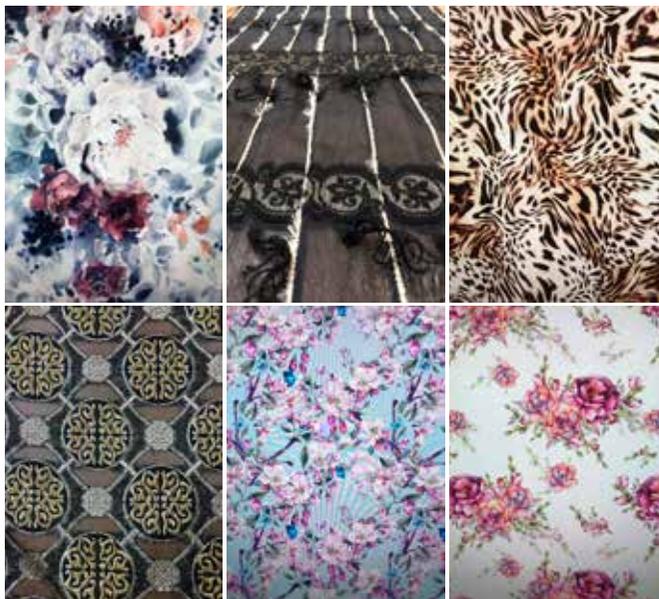
Турция

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Парча, набивная ткань, однотонные и принтованные ткани, кружево, ткани с вышивкой

## О КОМПАНИИ

Основанная в 2005 году компания RIKKA TEKSTİL производит коллекции тканей для повседневной и вечерней одежды. Осуществляет цифровую печать на различных материалах. Производственная мощность – 25 000 м в месяц.



## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Halaskargazi Mah. Matbaacı Osmanbey Sk. No:65 Şişli / İstanbul / Turkey

**Тел.:** +90 212 241 5427

**Email:** info@rikka.com.tr

**Web:** www.rikka.com.tr



**Nova-Teks**  
**Нова-Текс**

Производители тканей  
и трикотажных полотен

## НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

**Nova-Teks**

## СТРАНА

Турция/Россия

## ГРУППА ПРОДУКЦИИ

Костюмные, пальтовые, курточные, сорочечные, блузочные, подкладочные, платьевые (гладкокрашенные, набивные, жаккардовые) ткани, трикотажные полотна (гладкокрашенные, набивные, жаккардовые), кружево

## О КОМПАНИИ

Компания работает на российском рынке более 10 лет. Nova-Teks является прямым представителем крупнейших производителей тканей для мужской, женской, детской и корпоративной одежды легкого и верхнего ассортимента. Все ткани и трикотажное полотно имеют разнообразный, современный дизайн, фактуру и плотность, а также широкую цветовую гамму. Коллекции тканей меняются каждый сезон. Дизайнеры фабрик-производителей учитывают все новые мировые тенденции моды, чтобы радовать своим ассортиментом клиентов.

Nova-Teks является самым выгодным поставщиком пальтовых тканей, разных по составу (шерстяные, поливискозные, смесовые) и структуре (пестротканые, жаккардовые, буклированные, меланжевые, двухсторонние).

В коллекциях тканей и трикотажных полотен всегда большое разнообразие эксклюзивных принтованных дизайнов, дизайнов диджитал, большое количество оттенков. Производство индивидуальных дизайнов для клиентов осуществляется на высоком уровне.

## КОНТАКТЫ

**Адрес:** Россия, 109444, Москва, Сормовский пр-д, 11/7

**Тел.:** +7 (499) 703 1291

**Email:** tkaninovateks@gmail.com

**Web:** www.nova-teks.com



# PROfashion

МЕДИАХОЛДИНГ

**ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ЗАПУСКА ПРОДАЖ  
ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ В САМЫХ КРУПНЫХ  
ТОРГОВЫХ СЕТЯХ СТРАНЫ**



**РЕКЛАМА  
К САМЫМ ВАЖНЫМ  
ОТРАСЛЕВЫМ ВЫСТАВКАМ  
И УЧАСТИЕ В НИХ**



CPM



DOSSIDORF  
FASHION  
HOUSE

Gallery

МЕКСИМУНПРОМ  
textilegprom



ИНДУСТРИЯ  
МОДЫ

**ЭЛЕКТРОННЫЕ РАССЫЛКИ  
ВАШИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО БАЗЕ  
ЗАКУПЩИКОВ ВСЕЙ РОССИИ**



**ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА,  
СЕМИНАРЫ, ТРЕНИНГИ**



[www.profashion.ru](http://www.profashion.ru)

+7 495 626 3020  
info@profashion.ru

