№7 (313)’ 2026
www.profashion.ru

PROFASHION

BRAVO
СТИЛЬНАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ ЖЕНЩИН И МУЖЧИН
Стр. 8

ЖУРНАЛ О МОДЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО | СНГ



РЕКЛАМА

МОДА НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-ПЛАТФОРМА
BEE-TOGETHER.RU
ПО АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

25–27 мая 2027

Контрактное производство
в России, СНГ, Европе и Азии
Поможем найти фабрику
и заключить сделку

bee-together.ru

BFF
BEE-FASHION FORUM

26–27 мая 2027

Деловой форум для
профессионалов
модной индустрии

bee-fashion.ru

Москва, Radisson Славянская, пл. Евразии, 2

ТАТЬЯНА БЕЛЬКЕВИЧ,
президент Русской ассоциации участников фешен-индустрии (РАФИ)



ВРЕМЯ ТОЧНЫХ РЕШЕНИЙ

Еще несколько лет назад российские fashion-компании стремились прежде всего к росту: расширяли коллекции, увеличивали тиражи, осваивали новые каналы продаж. Теперь бизнесу приходится пересматривать подходы. Важно не только произвести товар, но и не ошибиться с его количеством, себестоимостью и сроками выхода на рынок.

По прогнозу Минэкономразвития, восстановление легкой промышленности будет постепенным: в 2027 году производство одежды в России вырастет лишь на 0,4%, а текстильных изделий сократится еще на 0,8%. Но даже при сдержанном спросе возможности для роста есть. Согласно исследованию «РБК Исследования рынков», 67% опрошенных покупателей не всегда могут найти подходящие товары. Для производителей это сигнал: конкурентоспособность все больше зависит от точности ассортимента, качества, посадки и материалов. Заказчикам же нужны производственные партнеры, способные воплотить эти требования в продукте.

Меняется и отношение к производственному аутсорсингу. Выбор подрядчика нельзя сводить к стоимости пошива. Не менее важны минимальные партии, сроки разработки и производства, доступность материалов, качество и надежность поставок. Ошибка грозит избыточными остатками, потерей маржи или упущенным сезоном.

Я убеждена: одно из главных конкурентных преимуществ сегодня — возможность выбора. Работать с несколькими площадками, распределять заказы по сложности и объему, сочетать российские и зарубежные мощности. У предприятий России, Кыргызстана, Узбекистана, Китая, Турции разные компетенции и условия. Важно найти подходящее решение для конкретного продукта, а не универсальную фабрику на все случаи.

Именно эту возможность мы стремимся предоставить на BEE-TOGETHER.ru. За три дня на выставке можно познакомиться с производителями из разных стран, изучить образцы, сравнить условия и обсудить конкретные задачи — от разработки новой модели до размещения крупной партии.

Мы видим, что запросы посетителей становятся шире. Ритейлеры ищут товарные категории, способные дополнить ассортимент. Поэтому мы также развиваем направление контрактного производства товаров для дома и образа жизни. А на BEE-FASHION FORUM профессионалы обсуждают, как сохранять прибыльность, управлять ассортиментом и находить точки роста.

Рынок вступает в период, когда цена ошибки растет, а ценность грамотного решения становится выше. Уверена: умение находить такие решения вместе поможет нашей индустрии не только преодолеть трудности, но и создать основу для будущего роста.

PROFASHION

генеральный директор, главный редактор
ОЛЕСЯ ОРЛОВА
orlova@profashion.ru

редактор сайта
ОКСАНА ПИККЕЛЬ
internet@profashion.ru

редактор новостей
moda@profashion.ru

коммерческий директор
ТАТЬЯНА БЕЛЬКЕВИЧ
director@profashion.ru

РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ

adv@profashion.ru

adv1@profashion.ru

менеджер по зарубежным клиентам
adv3@profashion.ru

менеджер по международным отношениям
inter@profashion.ru

директор по развитию
expo@profashion.ru

экспоменеджер/ распространение
fair@profashion.ru

PROFASHION

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

125284, г. Москва, вн.тер.г. Муниципальный округ Беговой, Ленинградский пр-т, д. 35, стр. 2, помещ. 329
тел. +7 (495) 256 0626
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.

Выход номера из печати 16.11.2026
Подписной индекс 81441.

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»
Москва, Электрозаводская ул., 20,
www.vivastar.ru
Тираж: 16 500 экз.

СОДЕРЖАНИЕ


стр. 4

СТРАТЕГИИ

ЭКСПАНСИЯ ПО РАСЧЕТУ
Выход бренда в новую категорию как бизнес-модель
стр. 4

ИНДУСТРИЯ

СООБЩЕСТВО НЕБЕЗРАЗЛИЧНЫХ
fashion-проектов, изменивших креативную индустрию России
стр. 10


стр. 14

РЫНКИ

ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ – ТАДЖИКИСТАН
Прагматичный взгляд на недооцененную площадку
стр. 14

ОНЛАЙН

ВОЙНА МАТРИЦ
Как компания «Твоё» изменила стратегию продаж, перейдя на маркетплейсы
стр. 20

ЛИФТ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ
Зачем начинающим брендам маркетплейсы
стр. 24

СМЕНА РОЛЕЙ
Где и как вести сегодня интернет-торговлю
стр. 28

ХАБ ПОД КОНТРОЛЕМ
Как приводить покупателей в собственный онлайн-магазин
стр. 30

АРХИТЕКТУРА ПРОТИВ РУТИНЫ
Борьба за прибыль в электронной коммерции: как избежать неочевидных потерь
стр. 34

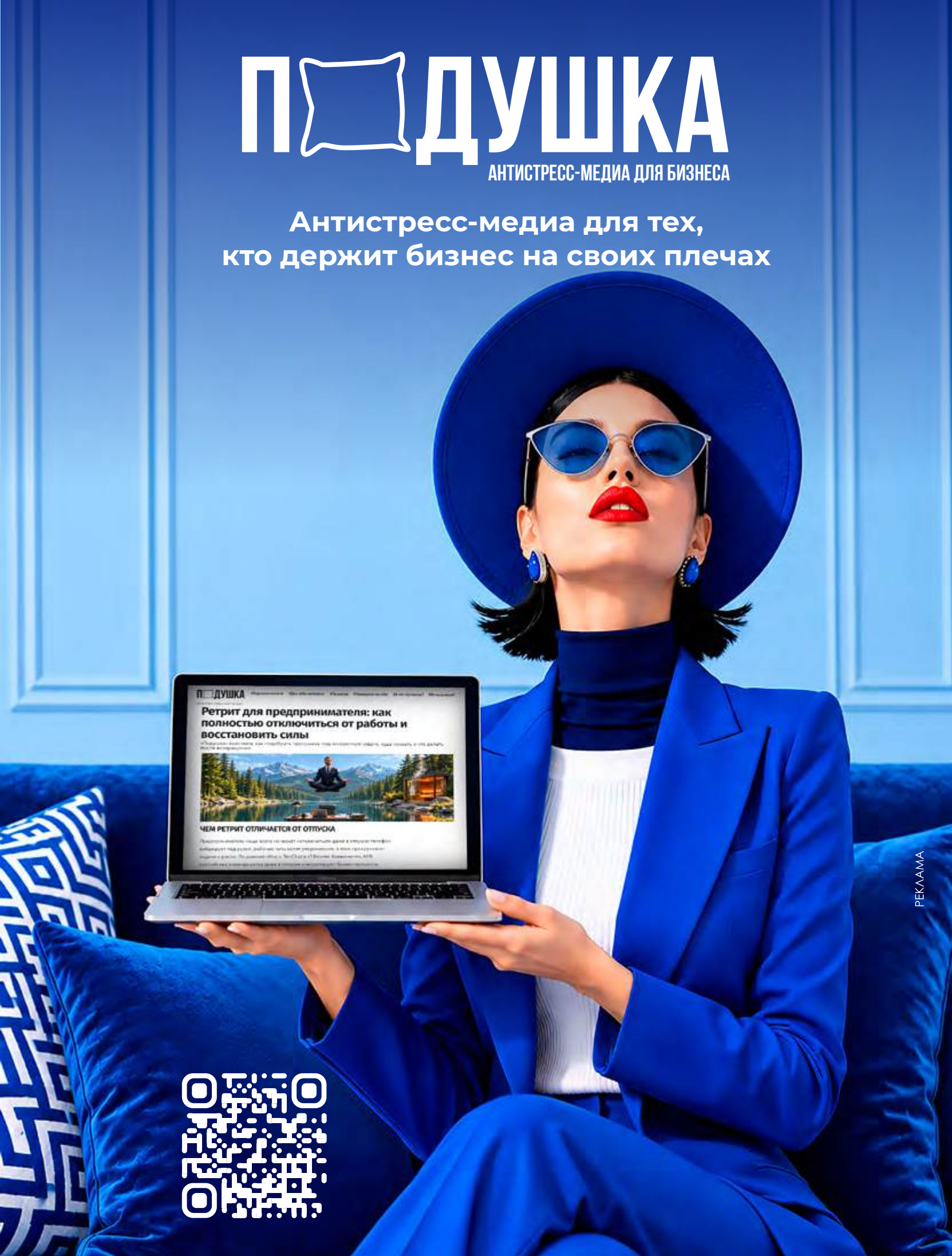


Каталог экспонентов BEE-TOGETHER.ru
стр. 38

ПОДУШКА

АНТИСТРЕСС-МЕДИА ДЛЯ БИЗНЕСА

Антистресс-медиа для тех, кто держит бизнес на своих плечах



REKLAMA

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР КОСАЧЁВ

ЭКСПАНСИЯ ПО РАСЧЕТУ

Выход бренда в новую категорию как бизнес-модель

Российские fashion– и lifestyle-бренды все чаще расширяют ассортимент за пределы привычных категорий: добавляют товары для дома, косметику, одежду под собственной торговой маркой. Одни рассчитывают таким образом поддержать продажи в условиях слабого спроса, другие последовательно перестраивают бизнес. Насколько эта стратегия оправданна и что нужно учитывать при выходе в новую категорию?

ПОЧЕМУ БРЕНДЫ РАСШИРЯЮТ АССОРТИМЕНТ

После ухода ряда зарубежных компаний в 2022 году у российских ритейлеров появилась возможность занять освободившиеся ниши на рынке lifestyle-товаров. Расширять ассортимент им приходится на фоне снижения спроса на одежду и обувь. По данным «Платформы ОФД», в 2025 году число покупок в этих категориях сократилось на 11%, причем в офлайне – на 17%. При этом, по оценке Fashion Consulting Group, оборот fashion-рынка в денежном выражении вырос на 6%, что во многом обусловлено ростом цен. Изменения заметны и в торговых центрах: согласно опросу Союза торговых центров, более четверти управляющих отметили сокращение на 10–15% доли площадей, занятых магазинами одежды, обуви и аксессуаров.

Снижение числа покупок заставляет бренды искать дополнительные источники выручки за пределами привычного ассортимента. Рост цен поддерживает денежные показатели рынка, но не компенсирует сокращение продаж в натуральном выражении. Новые товарные группы могут увеличить средний чек и дать покупателям больше поводов возвращаться в магазин.

Развивать сеть в таких условиях дорого и рискованно. В первом полугодии 2025 года посещаемость магазинов одежды и обуви в торговых центрах сократилась на 6–9%. По данным NF Group, в первом полугодии 2026 года в Москве 39 брендов оптимизировали свои сети: 38% из них сократили число точек, а 36% отказались от офлайн-формата. По прогнозу Союза торговых центров, по итогам 2026 года в России могут закрыться до 15% магазинов одежды и обуви – около 1 тыс. точек.

В отличие от открытия новых магазинов расширение ассортимента в действующей сети позволяет использовать уже имеющиеся площади, персонал и клиентскую базу. Если покупатели начинают приобретать товары нескольких категорий, растет средний чек, а ритейлер получает дополнительный источник выручки. Такой подход дает возможность конкурировать с маркетплейсами не только за счет цены.

«Принципиально различать временное снижение продаж и устойчивое изменение спроса, – считает **Кира Ким, директор по маркетингу сети Rendez-Vous**. – *Стратегию пересматривают по совокупности показателей: динамике продаж, оборачиваемости, частоте покупок, конверсии, перераспределению спроса между каналами».*



Фото предоставлено пресс-службой Rendez-Vous

RENDEZ-VOUS: ОТ ОБУВИ К МУЛЬТИФОРМАТУ

В 2025 году обувной ритейлер с 25-летней историей Rendez-Vous открыл в ТРЦ «Саларис» магазин нового формата площадью более 1000 кв. м. Помимо обуви в нем представили одежду, сумки, аксессуары, белье и товары для дома. Это событие стало частью стратегии ритейлера по развитию крупных мультикатегорийных пространств.

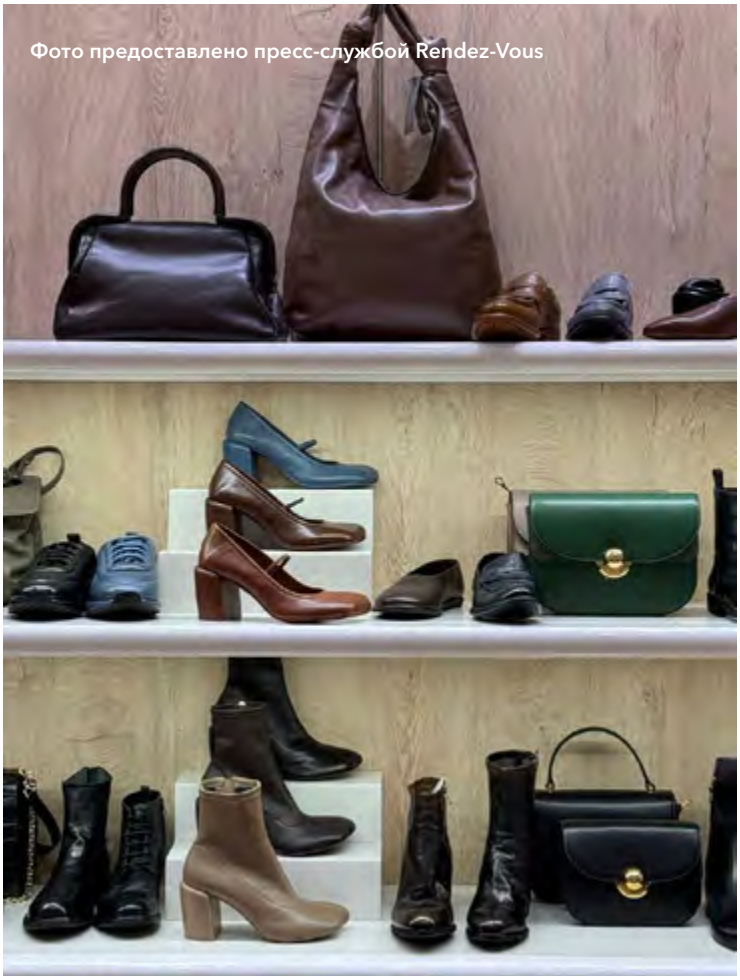
«Мы последовательно развивали мультибрендовую модель, опираясь на опыт работы с покупателями, возможности сети и потенциал смежных категорий, – поясняет Кира Ким. – *Обувь осталась основным направлением, но ограничивать развитие одной товарной группой не было оснований».*

Rendez-Vous расширяла ассортимент постепенно: сначала добавила сумки и аксессуары, затем одежду, белье и товары для дома. Теперь покупатель может собрать в магазине полный гардероб.

«При выборе новых категорий мы оцениваем соответствие аудитории Rendez-Vous, существующий спрос, конкурентную среду, рентабельность, производство и поставки, – продолжает Кира Ким. – *Даже привлекательный продукт требует осторожности, если для продажи нужно менять операционные процессы или формат обслуживания».*

В основе матрицы – классическая мультибрендовая модель. Rendez-Vous работает с официальными представителями международных брендов, самостоятельно отбирая позиции. Собственные бренды – Maison David, Tendance и Lumique – дают свободу ассортиментной политики и гибкую реакцию на спрос.

Еще одним этапом развития стало открытие в 2025 году собственного производства полного цикла в Москве. На площадке выпускают футболки, трикотаж, платья, костюмы, верхнюю одежду, изделия из кожи и меха, сумки. Значительная часть ассортимента Maison David и Lumique уже производится на столичной


Фото предоставлено пресс-службой Rendez-Vous

площадке, выпуск других изделий пока сохраняется в Китае.
Оценивая результаты расширения ассортимента, Rendez-Vous различает два типа покупок. В первом случае клиент дополняет обувь одеждой или аксессуарами, во втором приходит в магазин специально за одеждой.
«Второй сценарий важен: он показывает формирование собственного спроса, – объясняют в компании. – *Принципиальны не столько первоначальные продажи, сколько результаты нескольких сезонов: оборачиваемость, маржинальность, повторные покупки».*
Флагман в «Саларисе» – часть текущего подхода ритейлера к развитию сети, а не шаблонное решение. Выбор формата был обусловлен локацией: у ТРК стабильно высокий трафик, а площадь позволила развернуть в магазине расширенный ассортимент и складскую зону.
В случае Rendez-Vous расширение ассортимента заняло несколько лет и сопровождалось развитием собственных марок и производства. О том, насколько успешно новые категории встроились в бизнес, будут свидетельствовать стабильный спрос, оборачиваемость и рентабельность на протяжении нескольких сезонов – главное отличие стратегической диверсификации от маркетингового хода.

KUCHENLAND И ZIMALETTO: ОТ ТОВАРОВ ДЛЯ ДОМА К ОДЕЖДЕ

Kuchenland – федеральный ритейлер товаров для дома с сетью более 200 магазинов в России, Казахстане и ОАЭ. Собственные коллекции одежды компания выпускает с 2014 года. К январю 2024 года они занимали 15% ассортимента, но рост категории уперся в ограничения ритейл-формата. Для ее развития компания создала отдельный бренд Zimaletto.

«Торговые площади всегда ограничивали возможности Kuchenland представлять все желаемые направления одежды в своих магазинах», – объясняет причину ритейлер.
Первые два магазина Zimaletto открылись осенью 2024 года в московских ТРЦ Novaya Riga Outlet Village и «Ривьера». К началу 2025 года новые точки появились в Тольятти, Армавире, Брянске, Мурманске и Новороссийске. Коллекция из 48 моделей была произведена на фабриках России, Турции, Китая и Индии. При этом компания стала объединять новое направление с существующей сетью. В ноябре 2025 года Kuchenland Home и Zimaletto открыли в московском ТРК «Vegas Сити» первый совместный магазин с товарами для дома и одеждой для женщин и детей. В 2026 году гибридный формат тиражировали в Ульяновске и Санкт-Петербурге. Онлайн-продажи развиваются через интернет-магазин Kuchenland и отдельную площадку Zimaletto.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Для Zimaletto процессы разработки коллекций пришлось выстраивать с нуля: первоначально модели согласовывали в онлайн-документах и мессенджерах.
До внедрения специализированной системы сотрудники Zimaletto работали в Excel и на сетевых дисках. По оценке команды бренда, из-за потери информации при пересылке файлов до 5% моделей не доходили до финального производства. Чтобы наладить работу с данными, компания провела двухмесячный пилот с Omnidata.PLM – системой управления жизненным циклом продукта. В первую очередь требовалось упорядочить карточки моделей, структуру ассортимента, комментарии и статусы согласования.


Фото предоставлено пресс-службой Kuchenland

Полноценное внедрение системы заняло девять месяцев. Центральным элементом стала карточка модели, в которой объединены данные дизайнеров, конструкторов, технологов и закупщиков. Информацию о тканях и фурнитуре стали хранить в общей библиотеке для повторного использования, таблицы измерений связали с CAD-системой, а результаты обмеров и оценки образцов вынесли в отдельный модуль. Оформление заказов при этом сохранили в 1С.

«Запуск новой категории – хороший момент, чтобы заранее договориться о данных, процессах и роли каждой ИТ-системы. Иначе с ростом ассортимента компания столкнется с задвоением источников информации и ручными сверками», – объясняет **Екатерина Башнина, руководитель отдела аналитики автоматизатора бизнес-процессов Omnidata.**



Фото предоставлено пресс-службой Kuchenland

Единая структура данных, поясняет она, позволяет наращивать ассортимент и запускать направления без перестройки процессов, если категории добавляются по общим правилам. Когда определены артикулы, характеристики и справочники, операции автоматизируются, а обмен данными между PLM, ERP и другими системами работает без ручного ввода и дублирования.

Для компаний, которые планируют расширять ассортимент, Екатерина Башнина выделяет пять основных задач:

1 Определить единый источник данных – продукт в PLM, остатки и финансы в ERP, контент в PIM или на e-commerce-платформе.

2 Согласовать модель данных и классификаторы – категории, артикулы, справочники.

3 Описать сквозной процесс и ответственность: путь изделия от идеи до заказа поставщику, точки согласования и фиксируемую информацию.

4 Заранее определить принципы интеграций PLM, ERP, учетной системы с каналами продаж.

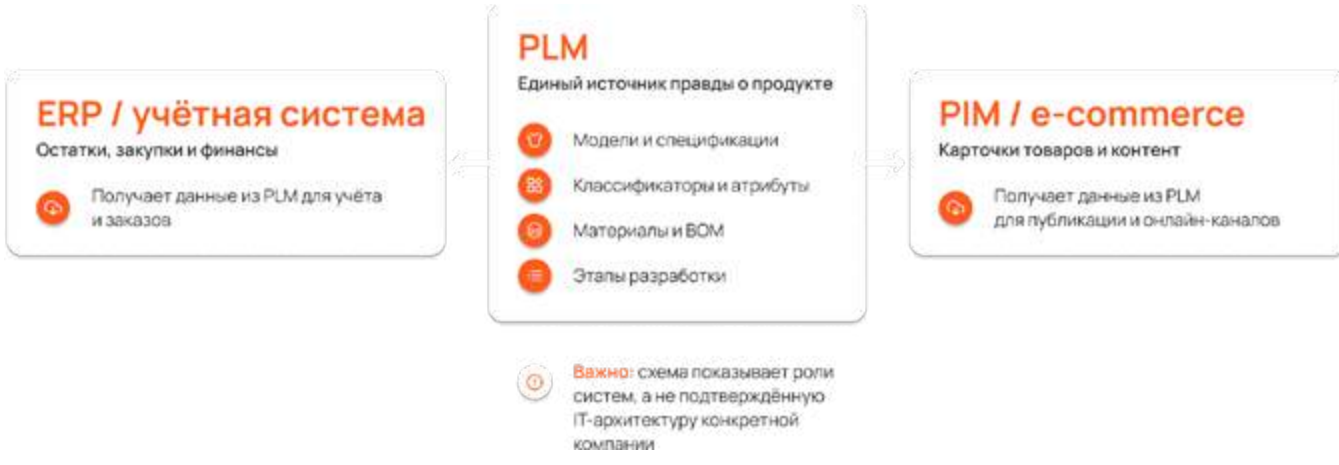
5 Выбирать платформу с запасом на рост: готовое решение или собственная разработка оцениваются по гибкости и расширяемости на три–пять лет, а не только под первый сезон.

РИСКИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Выход в новые категории связан с дополнительными операционными и финансовыми рисками.

«Высокие первоначальные продажи без положительной динамики повторных покупок и оборачиваемости еще не гарантируют успеха направления, – предупреждает Кира Ким, Rendez-Vous. *– Новая категория должна обеспечивать устойчивый спрос, приемлемую рентабельность и развитие клиентской базы».*

По оценке Rendez-Vous, сложнее всего управлять ассортиментом: с ростом направлений усложняются планирование закупок, запасы и координация. Нагрузка ложится и на оборотный капитал: новая категория требует инвестиций в товарный запас, а ошибки в прогнозировании приводят к накоплению остатков и необходимости проводить распродажи.



«Масштабирование должно опираться на подтвержденные продажи и понимание экономики направления. Если бизнес расширяет ассортимент быстрее, чем способен управлять, первоначальный рост будет сопровождаться снижением рентабельности», – подчеркивает Кира Ким.

Экспансия – не универсальный рецепт: выход в непрофильные категории может быть продиктован кризисом ключевого ассортимента и сам по себе роста не гарантирует. Показателен кейс Sokolov: в I квартале 2026 года ювелирный ритейлер столкнулся с сокращением розничных продаж на рынке украшений на 5–10% год к году, когда ювелирные металлы за два-три года подорожали примерно втрое. На этом фоне компания рассмотрела развитие дополнительных товарных направлений.

«Повышенный интерес к непрофильным категориям связан со снижением темпов продаж украшений и ростом себестоимости их производства», – объяснил изданию «Коммерсантъ» **генеральный директор компании Николай Поляков.** С 2023 года Sokolov развивает косметику и аксессуары, а в 2026 году заявил о планах по БАДам и товарам для дома.

Такая диверсификация оправданна, если цель – сохранить продажи, но она поднимает вопрос о ДНК бренда: покупателям должно быть ясно, почему он предлагает новые товары и как они связаны с его привычным ассортиментом. Без такого объяснения расширение может сделать позиционирование компании менее определенным.

«Идентичность размывается, когда расширение перестает быть понятным покупателю. Категория, не соответствующая ожиданиям аудитории или представленная без продуманной стратегии, может навредить восприятию сети, – комментирует Кира Ким. – *Мультибрендовая модель позволяет развивать широкий ассортимент без единой дизайнерской концепции и объединяет профессиональный подход к продукту и обслуживанию».*

К операционным и финансовым рискам добавляется ИТ-составляющая: часть ошибок закладывается еще на старте и позже заставляет перестраивать инфраструктуру.

«Самая частая проблема – перенести в новую систему существующие таблицы и привычки, не пересмотрев логику работы», – поясняет Екатерина Башнина.

Процессы будут оцифрованы, но их противоречия сохранятся: классификаторы и артикулы станут проектироваться «под текущий момент», а с появлением новой линейки или канала их придется пересматривать. В результате сотрудники продолжат тратить время на сверку данных.

Еще один источник проблем – непродуманная интеграция новых сервисов в общий бизнес-процесс. Когда обновления ограничены отдельными решениями, а Excel используют для передачи данных, с ростом ассортимента схема становится неподъемной. Избыточная настройка под каждое частное пожелание усложняет обновления и делает компанию зависимой от разработчиков. И если ИТ-команда проектирует решение без участия дизайнеров, закупщиков, технологов и других пользователей, система будет внедрена формально, а фактическая работа продолжится за ее пределами. Для экспансии это особенно чувствительно: пересмотр правил для тысяч артикулов – болезненная процедура.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

На падающем рынке экспансия – проверка управленческой зрелости. Развиваться будут те, кто встроил новую категорию в экономику и процессы, а не просто занял «свободную полку».

«Важно обеспечить стабильное качество продукции, объемы поставок и обоснованную себестоимость, – перечисляет Кира Ким. – *Но трех составляющих недостаточно: новая категория должна занять устойчивое место в продажах и давать положительный коммерческий результат».*

Rendez-Vous добавляет три практических совета:

1. Оценивать реальный спрос собственной аудитории, а не только темпы роста категории.
2. Считать экономику всей цепочки – от разработки до логистики и оборачиваемости.
3. Развивать операционные возможности синхронно с ассортиментом.

Универсальной модели выхода в новые категории нет. Rendez-Vous расширяет ассортимент действующей сети, Kuchenland создал для развития одежды отдельный бренд, а Sokolov осваивает направления за пределами ювелирного рынка. Выбор стратегии зависит от того, какую задачу решает компания: увеличить покупки существующих клиентов, привлечь новую аудиторию или сформировать самостоятельный источник выручки. От этого зависят и формат продаж, и необходимые инвестиции, и критерии оценки результатов.



Фото предоставлено пресс-службой Rendez-Vous

30 ЛЕТ ДОВЕРИЯ

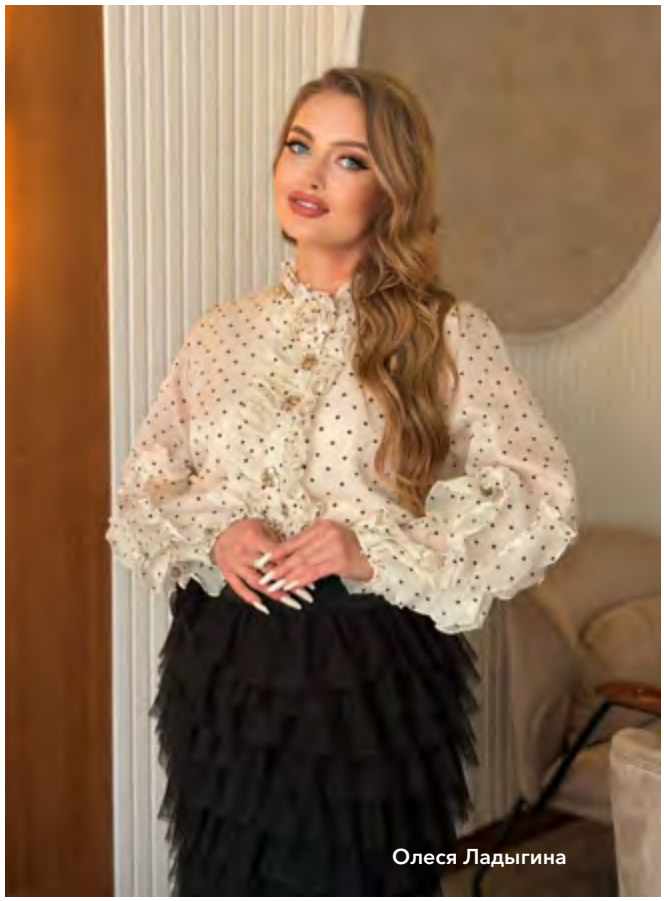
Как кыргызстанская фабрика прошла путь от швейного производства до мировых подиумов

ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА

История швейной фабрики BRAVO началась в 1996 году в Кыргызстане. За три десятилетия семейное предприятие выросло в современное производство полного цикла, заслужившее доверие заказчиков из России и других стран СНГ.
Сегодня фабрика BRAVO, также известная под современным названием BRAVOMODA, объединяет многолетний производственный опыт, профессиональную команду, собственные конструкторский и экспериментальный отделы и высокие стандарты качества.
На протяжении 30 лет основным направлением фабрики оставалось производство женской одежды: платьев, костюмов, блузок, юбок, брюк и других изделий. Сегодня предприятие расширяет ассортимент, развивая также производство мужской одежды.
Руководит компанией Олеся Ладыгина – предприниматель, дизайнер, эксперт швейной индустрии Кыргызстана и основатель международного дизайнерского бренда BRAVOMODA by Olesia Bravo.

ОТ ИДЕИ ДО ГОТОВОЙ КОЛЛЕКЦИИ

Одно из главных преимуществ фабрики BRAVO – собственная производственная и конструкторская база, позволяющая сопровождать заказчика на всех этапах создания одежды.
В конструкторском и экспериментальном отделах специалисты разрабатывают лекала, создают образцы, подбирают ткани и материалы, совершенствуют конструкции и добиваются эталонной посадки изделий.
Команда способна разработать модель даже по фотографии или референсу, адаптировать ее под требования заказчика и подготовить к серийному производству.
Особое внимание уделяется качеству. На фабрике действует трехуровневая система контроля, позволяющая отслеживать качество изделий на разных этапах производства и обеспечивать стабильность выпускаемых партий.
BRAVO работает официально, по договорам, с прозрачным документооборотом и предоставлением необходимой сопроводительной документации. Для компании это не дополнительная платная услуга, а обязательная часть профессионального сотрудничества.
Главным конкурентным преимуществом фабрики остается не только качество продукции, но и надежность партнерских отношений.
«Мы прекрасно понимаем, насколько важно для владельца бренда найти производство, которому можно доверять. Наши заказчики должны иметь возможность спокойно планировать



Олеся Ладыгина

продажи, поставки и развитие своего бизнеса, зная, что продукция будет изготовлена качественно и в согласованные сроки. Мы стремимся сделать сотрудничество максимально комфортным, чтобы клиенту не приходилось постоянно контролировать производство, переживать за сроки и решать возникающие сложности. Иногда мы можем оперативно принять заказ в свободное производственное окно. Нередко именно с таких небольших партий начинается сотрудничество, которое впоследствии перерастает в крупные объемы. За 30 лет мы заслужили доверие заказчиков из России и других стран СНГ. К нам возвращаются, нас рекомендуют, а объемы заказов постоянных партнеров растут. Для нас это лучшая оценка работы фабрики», – рассказывает Олеся Ладыгина.

НА ПЛОЩАДКЕ ЗАКАЗЧИКОВ И ПАРТНЕРСТВ

Важную роль в развитии фабрики играет международная выставка-платформа BEE-TOGETHER.ru, в которой BRAVO регулярно участвует на протяжении последних нескольких лет.
Для компании выставка стала эффективным инструментом привлечения новых клиентов, расширения географии сотрудничества и укрепления репутации на российском рынке.
«Мы искренне рекомендуем BEE-TOGETHER.ru производственным компаниям. Главное преимущество выставки – ее профессиональная аудитория. Сюда приходят целевые заказчики,





которые четко понимают свои потребности, имеют конкретные производственные задачи и заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве. Значительная часть наших клиентов пришла именно с этой выставки. За годы участия мы сформировали устойчивую клиентскую базу, завоевали доверие партнеров и укрепили репутацию надежного производителя. Сегодня мы с гордостью являемся амбассадорами BEE-TOGETHER.ru, поскольку на собственном опыте убедились в эффективности этой площадки. Это не просто выставка, а место, где формируются реальные деловые отношения на годы вперед», – отмечает Олеся.

ОТ ПРОИЗВОДСТВА К МЕЖДУНАРОДНОМУ БРЕНДУ

Продолжая развивать производственное направление, компания сделала следующий стратегический шаг – выход на международный рынок моды с собственным дизайнерским брендом BRAVOMODA by Olesia Bravo.

2026 год стал знаковым для компании. Коллекции бренда были представлены на международных модных мероприятиях в Каннах, Париже и Милане.

Участие в показах позволило не только продемонстрировать дизайнерский потенциал Кыргызстана, но и привлечь зарубежных клиентов, установить перспективные деловые контакты и получить первые продажи на международных площадках.

«Раньше мы участвовали в выставках прежде всего как производители, чтобы находить заказчиков для фабрики. Сегодня мы представляем собственные коллекции на международных подиумах и находим покупателей уже для своего бренда. Это совершенно новый этап нашего развития», – рассказывает Олеся Ладыгина.

Коллекции BRAVOMODA by Olesia Bravo объединяют современную элегантность, выразительные силуэты, благородные ткани, изысканную вышивку и элементы культурного наследия Кыргызстана.



СДЕЛАНО В КЫРГЫЗСТАНЕ – ПРЕДСТАВЛЕНО МИРУ

Сегодня фабрика BRAVO развивает два взаимодополняющих направления: контрактное производство для российских и зарубежных заказчиков и собственный международный дизайнерский бренд.

Компания продолжает участвовать в профессиональных выставках, расширять географию сотрудничества и укреплять позиции Кыргызстана на мировой карте модной индустрии.

«За 30 лет мы убедились, что основа успешного бизнеса – качество, репутация и доверие. Можно приобрести современное оборудование, построить фабрику, но доверие клиентов невозможно купить – его можно только заслужить годами ответственной работы.



BEE-TOGETHER.ru помогла нам укрепить позиции на российском рынке, а Париж и Милан открыли новые международные горизонты. Наша цель – чтобы Кыргызстан знали не только как страну качественного швейного производства, но и как страну, где создается мода мирового уровня», – подводит итог Олеся Ладыгина.

BRAVO

www.firmabravo.com

СООБЩЕСТВО НЕБЕЗРАЗЛИЧНЫХ

5 fashion-проектов, изменивших креативную индустрию России

Фото предоставлены пресс-службой Российской национальной премии в сфере креативных индустрий



ВЫХОД НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

20 ноября завершается прием заявок на VI Российскую национальную премию в сфере креативных индустрий. Начиная с 2021 года премия, организатором которой выступает АНО «Креативная экономика» при поддержке Администрации Президента России, отмечает проекты, команды, компании и регионы, которые внесли наибольший вклад в развитие креативной экономики России.

Впереди – работа экспертного совета и жюри, а затем – долгожданный финал: церемония награждения лауреатов 1 декабря 2026 года в Московском концертном зале «Зарядье». В этом сезоне проекты соревнуются в восьми основных и четырех специальных номинациях, и для каждого это шанс стать заметнее и выйти на новый уровень развития.

Все эти годы мода – не гость, а полноправный участник премии. За пять сезонов в конкурсной гонке выходили в финал и побеждали проекты из Москвы, Мордовии, Челябинской области и Санкт-Петербурга: недели моды и кутюрные коллекции, ювелирные производства и проекты на стыке моды и народных промыслов. Для каждого из них участие в премии стало стимулом для развития: одни вышли на международные рынки, другие расширили продуктовую линейку, третьи нашли новых партнеров в российских регионах. Рассказываем, как сложилась судьба пяти ярких проектов, отмеченных жюри в прошлые годы.

МОСКОВСКАЯ НЕДЕЛЯ МОДЫ

Лауреат 2022 года в номинации «Событие года».

Аудитория МНМ составляла свыше 1,6 млн посетителей. Основная площадка разместилась в парке «Зарядье», Тверская площадь на время превратилась в индустриальный кластер, а Тверской бульвар – в крафтовый маркет.

Сегодня главное событие российской fashion-индустрии проходит два раза в год, и участников становится все больше. Стабильно расширяется и география проекта: если четвертая Московская неделя моды, проходившая в марте 2025-го в «Манеже», собрала 186 брендов из регионов РФ и девяти стран, то седьмая, завершившаяся в начале октября, – 350 дизайнеров из России и более чем десятка стран.







ПАРИЖСКАЯ НЕДЕЛЯ МОДЫ

Лауреат 2025 года в номинации «Агрокреаномика» и самый неожиданный fashion-кейс премии: показы кутюрных коллекций под уменьшенной копией Эйфелевой башни в селе Париж Челябинской области. В 2026-м проект вышел на федеральный уровень: в показах приняли участие не только южноуральские дизайнеры, но и творцы из Башкортостана, Ивановской и Тюменской областей. Чтобы вместить всех желающих, подиум удлинили до 70 метров.

Кроме того, в рамках недели состоялся международный конкурс «Модный цех» с участием дизайнеров из Китая и Казахстана.

Директор АНО «Агентство развития креативных индустрий Челябинской области» (организатор Парижской недели моды в селе Париж) Ирина Чиркова подчеркивает: этот проект – прежде всего про развитие креативных индустрий и импульс для развития креативной экономики всего региона: «*Парижская неделя моды – уникальный проект, не имеющий аналогов в России. Уже три года маленькое село с малочисленным коренным народом – нагайбаками – становится центром притяжения для гостей из разных уголков России, от Москвы до Камчатки. А жители активно вовлекаются в бизнес, чтобы гости, которых с каждым годом становится всё больше, смогли прочувствовать дух уральского Парижа*».

ALENA AKHMADULLINA

Лауреат 2024 года в номинации «Тренд года» с коллекцией «Руслан и Людмила»: 10 кутюрных платьев ручной работы на основе эскизов, созданных с помощью нейросетей и доработанных вручную. Создание каждого наряда потребовало до 100 часов труда.

После премии коллекция стала тизером постоянной линии Couture, а в 2025-м в ГУМе была представлена коллаборация «Хохлома × Alena Akhmadullina».

К 25-летию бренда анонсированы юбилейный показ и ретроспективная выставка в одном из главных музеев страны.

INCRUA

Лауреат 2025 года в номинации «Креативный тренд» за проект «Мордовский мореный дуб»: ювелирные изделия, предметы интерьера и елочные игрушки из мореного дуба, две тысячи лет пролежавшего на дне рек Мордовии и получившего сегодня вторую жизнь.

Связь материала с территорией закреплена географическим указанием, производство локализовано на территории Республики Мордовия.

«После победы в Российской национальной премии в сфере креативных индустрий наш бренд закрепился на рынке в статусе надежного поставщика коллекционных подарков для крупных корпораций, – рассказывает основатель бренда Артур Салякаев. – К*роме того, в этом году мы запустили новое направление, производство изделий из костяного фарфора с инкрустацией из природного камня, открыли частный музей фарфора и галерею современного искусства, а в следующем – готовимся выйти на экспортные рынки. Без такого общественного признания мы бы, наверное, еще долго на это не решились».*

«РОССИЯ.ГОРИЗОНТЫ»

Проект, ставший финалистом премии 2022 года в номинации «Культурный код», за несколько лет вырос из столичного показа в масштабное всероссийское движение. Его главная миссия – поддержать российские бренды на стыке моды, культуры и традиций, доказав, что великое наследие продолжает жить в работах молодых авторов.

История проекта началась с громкого старта: в Новой Третьяковке состоялся показ коллекций 30 современных дизайнеров, вдохновленных русским наследием. Однако проект не остался в пределах столичных выставочных залов и уже в 2023 году отправился в регионы. Программа объединила около ста представителей креативных индустрий на базе Творческого индустриального кластера «Октава» в Туле, а также в Иваново. Кульминацией развития стала организация в 2024 году Всероссийского конкурса «РОССИЯ.ГОРИЗОНТЫ», который собрал более тысячи заявок из 50 регионов страны. Работы победителей вновь были представлены в Новой Третьяковке, а в 2025 году часть из них при поддержке Андрея Бартенева была экспонирована в Суздале – городе, который сам по себе является символом русской истории.

«*Благодаря проекту нам удалось создать большое сообщество небезразличных к нашей культуре людей со всей России*», – отмечает руководитель проектов «РОССИЯ.ГОРИЗОНТЫ» и РУСТРЕНД Юлия Музыка.

Сегодня «РОССИЯ.ГОРИЗОНТЫ» – это не просто серия выставок, а полноценная экосистема, где традиции встречаются с актуальным дизайном, а региональные таланты получают доступ к федеральным площадкам.

Шестой сезон подряд премия открывает новые имена во всех 16 секторах креативной экономики России и выводит проекты на качественно новый уровень.





ФИЛОСОФИЯ КАЧЕСТВА

Как бишкекская фабрика Elvira стала надежным партнером

ОТ МАСТЕРСКОЙ ДО ПРОИЗВОДСТВА

Поиск швейного производства часто превращается в лотерею. Одни обещают золотые горы, но срывают сроки, другие берутся за все подряд, но не могут обеспечить стабильное качество. А ведь заказчику нужно совсем немного – чтобы фабрика понимала его задачу так же хорошо, как он сам. Именно так работает ОсОО «Эльвира и Ко» – швейное предприятие из Бишкека, известное под брендом Elvira.





Компания на рынке уже 13 лет. За это время она прошла путь от небольшой мастерской до производства, которое выпускает женскую, детскую и школьную одежду. В цехе в Бишкеке сосредоточено все, что обычно приходится собирать по частям: конструирование и лекала, пошив образцов, подбор тканей, серийное производство и контроль качества. Заказчику не нужно искать конструктора на стороне – все решается в одном месте.
Мощность производства – 50 000 единиц в месяц. В цехе работают 80 швей. Парк оборудования включает промышленные швейные машины, оверлоки, раскройные комплексы, настилочные линии, парогенераторы и принтеры для печати по ткани. Это позволяет брать как крупные серийные заказы, так и первые капсульные коллекции – без риска, что маленькая партия утонет в потоке больших клиентов.

ПОНЯТНЫЕ ЦИФРЫ

Условия сотрудничества прозрачны и не требуют расшифровки. Минимальный заказ – от 100 единиц на артикул. Пошив образца занимает 3–7 дней, производство партии – 7–10 дней. Предоплата – от 50%. Работа ведется на собственном сырье. Эти цифры стоит держать в голове, когда вы планируете запуск коллекции или сезонную поставку. И да, 100 единиц – это не «минимальная партия для галочки». Это реальная возможность проверить качество на небольшом объеме, прежде чем запускать серию.
Ассортимент фабрики охватывает сразу несколько сегментов – от повседневной женской одежды до школьной формы. Для женщин здесь шьют элегантные платья, строгие костюмы и комплекты из атласа – вещи, которые без труда находят место как в деловом, так и в повседневном гардеробе. Детская и школьная коллекции включают блузы с жабо и воланами, юбки и сарафаны, где строгая классическая гамма – черный, темно-синий и белый – сочетается с современным кроем и актуальными деталями. Вся готовая продукция поставляется оптом, в том числе на экспорт в страны СНГ.







ДУША МАСТЕРА

Основатель и главный дизайнер предприятия – Эльвира Джаналиева. Именно она задает философию бренда, где качество становится не маркетинговым лозунгом, а рабочим принципом.
«Этот проект родился из мечты – создать пространство, где каждая ткань превращается в историю, а каждый стежок несет в себе душу мастера, – говорит Эльвира. – *Сегодня наша студия – это не просто производство. Это место, где талантливые швеи, конструкторы и технологи объединяются с одной целью – создавать одежду, которая говорит сама за себя. Мы сотрудничаем с брендами, дизайнерами и предпринимателями, помогая воплощать их идеи в жизнь – от первых эскизов до готовых коллекций».*
За этими словами стоят 13 лет работы, 80 швей и тысячи отшитых изделий, которые носят в разных странах.
Если вы ищете подрядчика, который понимает моду изнутри и готов взять на себя весь цикл, от лекал до готовой партии, то Elvira – тот самый случай, когда забота о качестве становится не обещанием, а привычкой.

ELVIRA

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР КОСАЧЁВ
ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН, WWW.PRESIDENT.TJ

ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ – ТАДЖИКИСТАН

Прагматичный взгляд на недооцененную площадку



Фабрика «Гарди»





Российские бренды ищут контрактные мощности ближе к отечественному рынку, но Таджикистан пока воспринимают как экзотику. Однако за этим фасадом – фабрики «советской» закалки, международные производства, экспертиза в хлопке, конкурентная логистика и льготный таможенный режим.

КОНТЕКСТ

Легкая промышленность – одна из приоритетных отраслей экономики Таджикистана, располагающего собственной хлопковой сырьевой базой. С 2020 года выпуск продукции отрасли вырос в 1,6 раза. По данным Таможенной службы при Правительстве Республики Таджикистан, товарооборот по группам 50–65 ТН ВЭД, включающим текстиль, одежду, обувь и головные уборы, в 2025 году достиг $435,6 млн, доля экспорта составила 52,5%.

Хлопок исторически составляет основу текстильной промышленности Таджикистана: его выращивают, перерабатывают и экспортируют на сумму до $198,5 млн в год. Основные покупатели – Турция, Иран, Россия, Пакистан и Узбекистан. Актуальная Национальная стратегия развития производства, переработки хлопка и текстильной промышленности на 2024–2040 годы предусматривает создание 10 крупных текстильных кластеров в разных регионах страны и полную переработку хлопка-сырца внутри республики. С июня 2025 года были установлены пошлины на вывоз волокна в процентах от стоимости вместо фиксированных сборов, тариф на электроэнергию для отрасли снижен на 50%, переработчики коконов и производители шелка, атласа и адраса до 2031 года освобождены от налогов, кроме подоходного и социального. В пяти свободных экономических зонах действуют отдельные преференции.

Таджикистан движется от экспорта сырья к переработке, но предприятиям не хватает оборотных средств, а производство



Фабрика «Арвис»

смесовых тканей сдерживает нехватка современных технологий и оборудования. Не заменяя Китай и Турцию по масштабу, республика предлагает сырьевую базу, льготы и развивающийся производственный сектор, ориентированный на российский рынок. Для российского модного бизнеса это прагматичный кандидат на «ближний шоринг» готовой одежды.

КАРТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ



Фабрика «Нури Истаравшан»

Заказы в Таджикистане с 2023 года размещает бренд **Vladi Collection: Евгения Павлова, владелица бренда**, начала сотрудничество с поездки и знакомства с 90% текстильных предприятий в Дангаре, Пенджикенте, Худжанде и Душанбе. *«“Джунтай-Дангара Син Силу Текстиль” – самое технологичное предприятие в Таджикистане в сегменте трикотажа – стало одним из первых, с кем мы заключили контракт,* – рассказывает Евгения Павлова. – *Найти компании для контрактов на одежду второго слоя было несколько сложнее, так как для Таджикистана это новая история, они это направление только развивают».*

Хлопковая специализация – наследие СССР. По данным Торгового представительства РФ в Таджикистане, сейчас в стране работает порядка 120 хлопкоочистительных заводов (обработано 135,7 тыс. тонн волокна в 2025 году), 20–30% идет в переработку, остальное экспортируется. Пряжу выпускают 18 фабрик (проектная мощность – до 80 тыс. тонн волокна в


Фабрика «Пиллаи Точик»


Фабрика «Пиллаи Точик»


Продукция фабрики «Джунтай-Дангара Сил Силу»

год), но загрузка низкая из-за дефицита оборотных средств и ограниченного спроса.

Ассортимент швейной отрасли Таджикистана шире, чем принято думать: военная, специальная, школьная и спортивная форма, детская, мужская и женская одежда, постельное белье, матрасы, подушки, сумки, головные уборы. В последние годы введены мощности в чулочно-носочном сегменте. Пять ковровых фабрик (мощность свыше 10 млн кв. м в год) выпустили в 2025 году 7,6 млн кв. м продукции.

Российский импорт подтверждает рост: в 2025 году поставки выросли на 10,2%, до $59,2 млн. Лидируют трикотажные футболки – $8,6 млн (+46,4%), мужские брюки – $4,2 млн из хлопка (рост в 7,1 раза) и $4,0 млн из синтетики (рост с низкой базы в 40,5 раза). Деним – отдельная специализация: брюки, шорты, рубашки и спортивная одежда идут в Россию, Турцию и другие страны.

Сильная сторона Таджикистана – базовый ассортимент и одежда среднего ценового сегмента с высокой долей хлопка. При этом производство костюмных изделий из смесовых тканей и многослойной верхней одежды сдерживает нехватка оборудования. Предприятия сосредоточены на выполнении заказов по уже разработанным моделям брендов, объясняет **Малика Ярбабаева, генеральный продюсер Tajikistan Fashion Week**, советник по вопросам текстиля и международного сотрудничества Министерства промышленности и новых технологий Республики Таджикистан.

«На многих фабриках установлены современные машины Juki, Jack, Bruce. Есть специализированные аппараты Rotondi и эквивалентные китайские агрегаты. На некоторых предприятиях используются системы Gerber и китайские аналоги», – рассказывает Малика Ярбабаева.

Доступность передовых технологий сильно различается от фабрики к фабрике. На предприятиях-лидерах есть аппараты автоматического раскроя, в то время как компьютеризированные вышивальные машины доступны не на всех производствах.

«На "Гулистони Душанбе" в эксплуатации две шестиголовые машины компьютерной вышивки, а также лазерное оборудование для нанесения рисунков, – объясняет эксперт. – *Национальная одежда чакан вышивается ручным методом. Машинки для тамбурной вышивки в основном используются в ателье и на мелких производствах, но и крупные предприятия готовы их закупить, если заинтересует заказ».*

Малика Ярбабаева добавляет, что оборудование для варки и крашения джинсов есть на предприятиях «САТН», «Гулистони Душанбе», «Лидер». Цифровая печать по ткани – на фабрике «Пиллаи Точик», но компания предпочитает объемные заказы, чтобы использовать установку на полную мощность. Современные вязальные машины доступны на фабрике «Гарди».

«На уровне мировых стандартов работают фабрики "САТН" и "Джавони", запущенные в свое время итальянскими инвесторами, которые внесли колоссальный вклад в профессиональное развитие местных специалистов, – объясняет Малика Ярбабаева. – *Также внимания заслуживают предприятия "Рахимов АА" и "Лидер", которые привлекали к себе на работу специалистов с опытом работы, и "Ситораи Тодж", учрежденная российской БТК – группой с международной экспертизой».*

По оценке эксперта, остальные предприятия закрывают потребности брендов среднего сегмента. Уязвимая зона – нехватка квалифицированных швей, конструкторов, наладчиков, операторов современного оборудования.

Относительно низкая стоимость труда – одно из преимуществ страны. Зарплата швеи в зависимости от опыта в 2025–2026 годах составляла 1500–5000 сомони (13 000–44 000 рублей). Себестоимость швейного часа в Таджикистане ниже российской, и на этом строится его торговое предложение.

ГЕОГРАФИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Основной производственный пояс Таджикистана – Согдийская область на севере с центром в Худжанде. Лидерами в этом регионе являются:

- **«Джавони»** – запущенное итальянской Carrera предприятие полного цикла, переработка хлопка, готовые хлопчатобумажные изделия, включая деним;
- **«САТН»** – производитель джинсовой ткани и одежды, также запущен Carrera;
- **«Ситораи Тодж»** – предприятие российской группы БТК, выпуск спецодежды, униформы, трикотажа;
- **«Рахимов АА»** – производитель спортивной одежды с опытом экспорта в РФ;

- **«Лидер»** – производство и экспорт спортивной, повседневной, джинсовой одежды;
- **«Нохид»** – производство базового трикотажа преимущественно из материалов Узбекистана, опыт работы с компаниями РФ;
- **«Атласи Худжанд»** – единственный в стране промышленный производитель атласа и адраса;
- **«Ортекс»** – производитель хлопчатобумажных тканей и одежды, включая деним и вельвет.

Еще один центр производства – Душанбе. Здесь внимания заслуживают:

- **«Гулистони Душанбе»** – одно из старейших производств мужской, женской, детской, спортивной одежды, спецодежды, трикотажа, денима;
- **«ПО Нассочии Точик»** – хлопчатобумажный комплекс, выпускающий в том числе медицинские изделия, ватин, постельное белье;
- **«Сифат Саноат»** – производитель медицинской, корпоративной и спецодежды, в том числе из смесовых тканей;
- **«Арвис»** – производство махровых изделий (полотенца, халаты, пледы, постельное белье, детская линейка);
- **«Пиллаи Точик»** – предприятие полного цикла переработки шелка от кокона до готовой продукции;
- **«Гарди»** – новое производство мужской, женской и детской одежды (45 наименований) из хлопка и смесовых тканей.

Инвесторов привлекают пять свободных экономических зон – «Сугд», «Дангара», «Кулоб», «Пяндж» и «Ишкашим». Резиденты освобождены от 8 из 10 основных налогов, отменены НДС и пошлины на ввоз сырья и оборудования. В Дангаре работает китайский кластер «Джунтай-Дангара Син Силу Текстиль» – четыре производственные очереди, технологии переработки хлопка, прядильные цеха, испытательные лаборатории.
«У лидеров рынка высокий потенциал для работы с зарубежными заказами. У большинства есть опыт отгрузки продукции в РФ, – поясняет Малика Ярбабаева. – *Тем не менее необходимо предоставлять лекала и технологические карты. Иначе следует прорабатывать образцы и только после этого размещать заказы».*

ЛОГИСТИКА И ПОШЛИНЫ

Таджикистан не имеет выхода к морю и общей границы с РФ – это определяет всю логистику легпрома. Базовый автомобильный маршрут Душанбе – Москва измеряется в 3900 км и трое суток чистого хода: Дусти/Сариассия (Таджикистан – Узбекистан), Гашт-Куприк/Жибек Жолы (Узбекистан – Казахстан), Жайсан/Сагарчин (Казахстан – Россия). Северный промышленный пояс – Сугд и Худжанд – расположен ближе к транзитному Ташкентскому узлу, что сокращает плечо до российской границы. Железнодорожных выходов два: северный – через ташкентский узел, южная линия Термез – Амузанг – Галаба обеспечивает сообщение через Хатлонскую область. Состав по маршруту Душанбе – Москва находится в пути около четырех суток.


Фабрика «Джунтай-Дангара Сил Силу»

У Таджикистана и РФ нет единой таможенной территории, и импорт в Россию оформляется декларацией по ставкам единого тарифа для Таможенного союза. Но действуют Соглашение о зоне свободной торговли СНГ и двустороннее бессрочное соглашение с РФ о беспошлинной торговле, поэтому большинство товаров пошлиной не облагается, если происхождение в Таджикистане подтверждено сертификатом СТ-1. Декларирование, уплата НДС, соответствие техрегламентам ЕАЭС и маркировка – зона ответственности импортера.
«Таджикистан находится в сложном положении с точки зрения логистики и при этом не входит в ЕАЭС. Это одни из главных нюансов при размещении заказов, – объясняет Евгения Павлова. – *Экспорт в Россию подлежит таможенному оформлению, и прохождение границы увеличивает себестоимость продукции. В этом страна проигрывает, например, Кыргызстану».*
Фрахт 20-тонной фуры из Москвы в Душанбе на октябрь 2026 года стоил в среднем 390 000 рублей с НДС. Сборные отправки в столицу России агрегаторы декларируют от пяти дней с учетом простоя при оформлении на двух границах, поэтому реальный срок оценивается в пределах полутора недель.
Железная дорога – сдерживающий фактор мультимодальной перевозки в регионе: Министерство транспорта республики


Фабрика «Гарди»


Продукция фабрики «Дурдона»

признает нехватку вагонов и локомотивов. Складская инфраструктура для сборных партий формируется: в 2025 году было анонсировано строительство трех складских комплексов площадью более 50 000 кв. м.

При дефиците вагонов и доминировании автоперевозок импортерам стоит консолидировать партии, диверсифицировать маршруты, заранее готовить документы для таможенного оформления. Сама же доставка в среднем занимает неделю, что делает таджикское предложение сопоставимым по срокам с практиками «ближнего шоринга».

ФОРМАТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Базовый формат работы – давальческий пошив. Заказчик передает фабрике ткань, фурнитуру, лекала и технологические карты. Полный цикл под ключ требует собственных ткацкого и отделочного звеньев, и в республике таких предприятий немного.

«Пока основная часть сырья для швейной промышленности завозится из Узбекистана, Китая, Турции, Индии и Пакистана. Опыт показывает, что российским компаниям пока выгодней работать с давальческим сырьем, – рассказывает Малика Ярбабаева. – *У Таджикистана сильные позиции в трикотажном полотне, махровых и вафельных полотнах, атласе и адрасе».*

Она добавляет, что базовая фурнитура может быть приобретена в Таджикистане, но популярная у брендов схема – это закупка в Узбекистане, где спрос уже сформировал предложение.

«Размещая заказы в Таджикистане, мы самостоятельно обеспечивали доставку всех материалов как из Москвы, так и из Китая, – вспоминает Евгения Павлова. – *Для некоторых брендов это может показаться сложным, так как в России большинство компонентов всегда доступно. А в Таджикистан приходится ввозить абсолютно все, включая фурнитуру, которая, казалось бы, должна быть в изобилии».*

При выборе партнера следует учитывать наличие сертификатов, опыт экспортных поставок и загрузку производственных мощностей. Например, «Гулистони Душанбе» обладает сертификатом ISO 9001:2015 (идентичен ГОСТ Р ИСО 9001-2015) и проектной мощностью до 2 млн изделий в год, а «Нассочии Точик» поставляет продукцию более чем в 20 стран.

Отношения строятся в три шага: пробная партия, передача лекал и техкарт, приемочный контроль с фиксацией брака в договоре. Сертификацию по международным регламентам и маркировку оформляет импортер, поэтому этот контур следует запускать параллельно с производством.

Потребуется полный контроль, предупреждает Евгения Павлова. Бренду нужна собственная база кадров на фабрике – от технологов до управления производством и документооборота. Техзадание должно быть предельно подробным: процесс пошива расписывать полностью, не полагаясь на то, что фабрика его достроит.

«Сроки в контракте, скорее всего, будут отличаться от реальных. Причина не в халатности: производственная система, которая была здесь 30 лет назад при СССР, еще не выстроена заново, – отмечает она. – *Но Таджикистан развивается очень быстро, и мы добились желаемых качества и сроков. Нареканий к предприятиям по средним и крупным заказам нет».*

«На многих предприятиях есть технологи, но сильных кадров в конструировании одежды не хватает. Также индустрия не видит потребности в привлечении дизайнеров на фабрики, – добавляет Малика Ярбабаева. – *Я рекомендую не рисковать и размещать заказы на уже разработанные модели».*

Окно возможностей не останется открытым надолго. Пока роли в регионе не распределены, у российского заказчика есть переговорное преимущество. Раннее знакомство с местными производителями может дать российским брендам больше возможностей для выбора партнеров и согласования условий сотрудничества. Предприятия республики уже могут выполнять заказы на базовый ассортимент и изделия среднего ценового сегмента, если заказчик готов предоставить материалы и лекала. Однако сотрудничество потребует времени: выстроив процессы сейчас, бренд сможет наладить долгосрочные отношения с местными производителями.





Фабрика «Арвис»

Бизнес-образование PROfashion

ОНЛАЙН



FASHION PRACTICUM WEEK

Онлайн-практикумы для владельцев и специалистов фешен-бизнеса. Работа с реальными кейсами, разбор ваших задач и инструменты, которые можно внедрить сразу после встречи — с понятным бизнес-результатом.



ВЕБИНАРЫ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ BEE-ONLINE.RU

Еженедельные встречи с практиками индустрии моды.
Каждый четверг — реальные кейсы, рабочие инструменты и разбор ваших бизнес-задач в прямом эфире.

ОФЛАЙН



БИЗНЕС-ЗАВТРАКИ

Образовательные встречи ассоциации РАФИ, которые проходят в камерном формате в разных городах России. Живые дискуссии, обмен опытом, нетворкинг и возможность задать вопросы спикерам и коллегам по индустрии.



ИНТЕНСИВ «КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕАТИВ В МОДЕ»

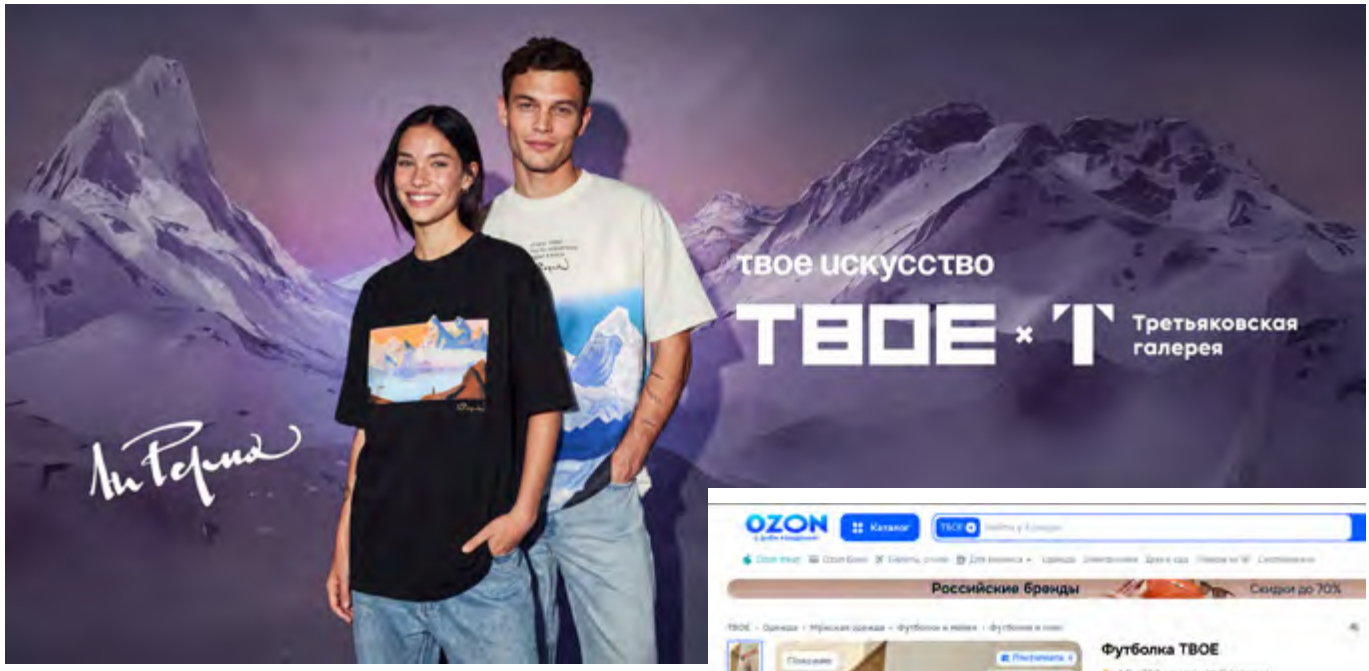
Очный курс Андрея Бурматикова — эксперта по фешен-ритейлу и продукту с 30-летним опытом работы с ведущими модными домами и розничными сетями. Государственный сертификат МГУ им. М. В. Ломоносова — по окончании интенсива.

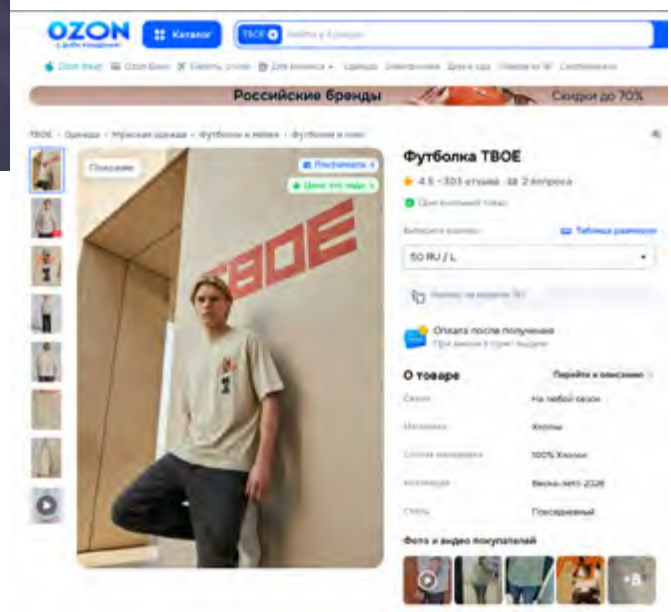
РЕКЛАМА

profashion.ru/business-education

ВОЙНА МАТРИЦ

Как компания «Твоё» изменила стратегию продаж, перейдя на маркетплейсы





ТОЧКА ОТСЧЕТА

За последние годы маркетплейсы превратились для российского fashion-ритейла из площадки в основной канал сбыта. Бренды классической розницы столкнулись с необходимостью изменить не только дистрибуцию, но и саму логику продукта.

21 мая на бизнес-встрече Omnidata Fashion Club, посвященной продуктовому позиционированию, опытом такой перестройки поделился **Игорь Карпов, заместитель коммерческого директора «Твоё».**

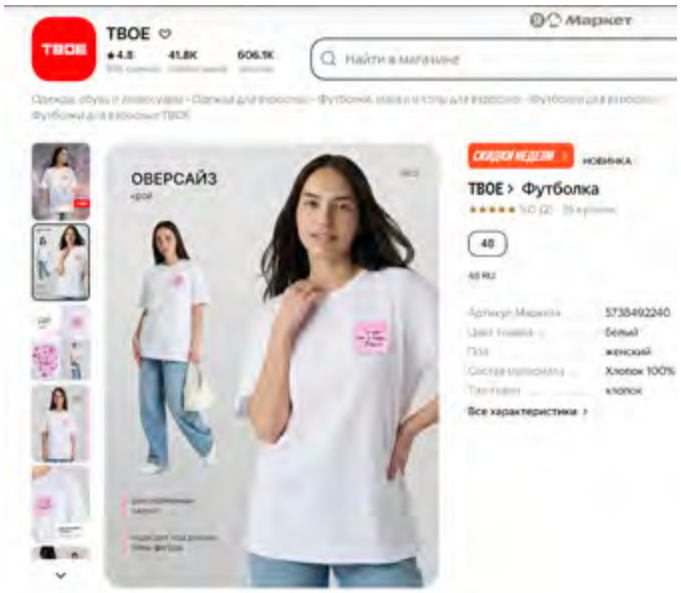
Сегодня маркетплейсы формируют около 70% оборота компании – путь к этому показателю занял несколько



лет последовательной смены подхода к продукту. Бренд «Твоё» вышел на российский рынок в 2002 году и развивался в рознице. Компания выросла из собственной трикотажной фабрики, сегодня владеет крупными площадками в России, а также развивает производство в Узбекистане. В пиковые годы объем производства достигал 2 млн единиц трикотажной продукции в месяц – преимущественно футболок, той категории, по которой бренд прежде всего известен покупателю.

К моменту, когда компания начала всерьез изучать продажи на маркетплейсах, у «Твоё» насчитывалось около 330 магазинов в России. Это сеть из семи разных форматов, от мегасторов площадью почти 1000 м^2 до мини-точек

около 50 м². Все они имели разную оборачиваемость, для успешных продаж требовался максимальный охват потребителей.
«В идеологии компании заложена доступность для клиента, – объясняет Игорь Карпов. – И *маркетплейсы стали для нас органическим решением этой задачи».*
К старту трансформации у бренда были четыре сильных преимущества: узнаваемость, широкий ассортимент, регулярный сток, которым можно быстро управлять, перенаправляя между каналами, и собственные фабрики, которые быстро отшивали дозаказанные успешные артикулы.



ОТ СТОКА К СТРАТЕГИИ

Первый этап работы «Твоё» с маркетплейсами выглядел так же, как и у большинства игроков рынка. *«Я помню те времена, когда туда можно было кидать остатки и они быстро превращались в деньги»,* – рассказывает Карпов. В 2021 году доля маркетплейсов в обороте была небольшой, а цены формировались по простой логике – +5–10% к рознице. Позже компания начала более экспертно выбирать модели и тиражи под конкретные площадки.
Перелом наступил в 2024 году, на фоне взрывного роста канала. *«Мы приняли стратегическое решение увеличивать долю на маркетплейсах,* – говорит Карпов. – *Сейчас компания занимает одну из лидирующих позиций в категории «одежда».*
Однако чем глубже «Твоё» погружался в работу на онлайн-платформах, тем очевиднее становилось: модель «один ассортимент на все каналы» не работает.
Команда столкнулась с четырьмя ключевыми проблемами.
Первая – конфликт идеологий ассортимента. Розничная сеть «Твоё» построена на быстрой сменяемости коллекций: еженедельные поставки, постоянное обновление витрины, короткий жизненный цикл модели. *«Нам важно, чтобы наш клиент всегда видел в наших магазинах что-то новое»*, – подчеркивает Карпов. На маркетплейсах логика обратная: ключевой эффект дает не новизна, а развитие успешных карточек и их своевременная наполняемость.
Второй вызов – отсутствие тактильного контакта. На онлайн-платформе покупатель не может оценить мягкость ткани, качество принта, удобство посадки – все это переносится на этап примерки в ПВЗ. *«Нам пришлось продумывать, как объяснять продукт: помимо того, что ты создал модель, разработал и произвел, нужно снабдить ее красивой историей, которую клиент прочитает на карточке».*



Третья проблема – каннибализация каналов. Команда наблюдала ситуацию, ставшую типичной для рынка: клиент примеряет вещь офлайн, видит ценник, заходит на маркетплейс, обнаруживает ее там, например, на 100 рублей дешевле – и оформляет заказ онлайн. Часть розничного трафика превращалась в продажу маркетплейса.
И последнее – разная механика продвижения. Привычные инструменты – подсветить модель, акцентировать выгоду цены – на маркетплейсе не работают.

ГЛАВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Стратегический ответ «Твоё» на эти вызовы оказался радикальным. «*Сейчас мы пришли к тому, что мы делаем разные коллекции для каждого из каналов сбыта*», – объясняет Карпов.
Для розницы команда выпускает более яркие, трендовые, модные коллекции – ставка делается на новизну и ощущение эксклюзивности. «*Клиент должен видеть обновления, и важно быстро привлекать его в наши магазины*», – отмечает Карпов.
В приоритете – коллаборации и специальные коллекции, которые первое время доступны только офлайн.
Продукция для маркетплейсов, напротив, стала более спокойной и консервативной: фокус смещен на генерацию продаж, углубление заказов и допоставки к успешным карточкам. Параллельно компания развивает эксклюзивные коллекции и коллаборации непосредственно для онлайн-платформ – с целью их масштабирования. «*Это помогает нам избежать каннибализации между каналами сбыта и контролировать прайс-индекс между маркетплейсами*», – резюмирует Карпов.
Изменение продуктовой логики потребовало перестройки операционной модели. «*Разные онлайн-площадки*

имеют абсолютно разную AIDA (базовая техника в продажах и маркетинге. – *Ред.*), *абсолютно разные ценовые группы,* – объясняет Карпов. – *На категорийном уровне один маркетплейс классно продает джинсы, второй – платья*».

Ассортиментный план теперь формируется отдельно для каждого канала. Команда постоянно анализирует конкурентную среду, ищет пробелы в собственной матрице и быстро тестирует категории, где можно нарастить обороты.

Под скорость маркетплейсов перестроена и работа с поставщиками. Сформирован отдельный пул партнеров, работающих в формате fast fashion с циклом дозаказа 1,5–2 месяца. На собственных фабриках команда резервирует дополнительные швейные мощности и материалы – специально под быстрые допоставки успешных моделей.

Производственная география сегодня выглядит так: около 40% – собственное предприятие; еще 10–15% – Узбекистан (контрактные фабрики и собственная площадка), остальное – Китай. Логистика из КНР – автотранспортом.

КАРТОЧКА КАК ПРОДУКТ

Особый пласт изменений – работа с карточками на маркетплейсах. Опыт «Твоё» здесь показателен: в какой-то момент количество цветомоделей бренда на онлайн-платформах достигало 15 000 единовременно. «*Этим очень сложно управлять, и такая энтропия не дает эффекта*», – признает Карпов.

Стратегия сместилась к объединению моделей под успешные карточки и их развитию в ширину и глубину. *«Эффект дает детальная проработка карточек и их раскрутка на заказе»,* – формулирует Карпов рабочий принцип.

Параллельно команда системно работает с контентом: тестирует фотографии, анализирует воронку продаж, корректирует креативы, если реакция не соответствует ожиданиям. Качественная инфографика и описание частично компенсируют отсутствие тактильного контакта. Активно используется искусственный интеллект, который помогает сильно снизить затраты и ускорить обработку карточек.

«Текущий стратегический фокус – уход в нацеленную рекламу конкретных успешных карточек и их развитие», – обозначает Карпов.





СВОЯ ЛОГИКА

За пять лет «Твоё» прошел путь от использования маркетплейсов как канала для сброса стока до выстраивания продаж на них как самостоятельного продуктового направления. На фоне роста онлайн-торговли офлайн-сеть была оптимизирована примерно до 260 магазинов – это отражение общего для рынка тренда сокращения трафика и точек.

Кейс «Твоё» формирует несколько отраслевых выводов, применимых далеко за пределами одного бренда. Маркетплейс перестал быть «довеском» к рознице – это отдельный канал со своей продуктовой и ассортиментной логикой. Единая матрица на все каналы провоцирует каннибализацию. Управление прайс-индексом между площадками становится самостоятельной компетенцией. Успех на маркетплейсе определяется не шириной ассортимента, а глубиной проработки топ-карточек. И наконец, производственная гибкость – короткий цикл, резервные мощности – превращается в критический ресурс там, где побеждает скорость подстройки под алгоритмы площадок.



Бренд «Магия Черного моря» – это российское производство полного цикла, которое с любовью и заботой предлагает вам в любое время года ощутить богатство природной морской воды Черного моря. В каждом флаконе заключена не только свежесть и чистота морских волн, но и истинное вдохновение, которое наполняет вас энергией.

ПРИРОДНАЯ ВОДА ЧЕРНОГО МОРЯ – ЭТО ВАШЕ ЗДОРОВЬЕ!

РЕКЛАМА

bswater.ru

black_sea_magicB

swater2019

8 (800) 234 07 24

Не для приема внутрь!

ЛИФТ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

Текст: АЛЕКСАНДР КОСАЧЁВ

Зачем начинающим брендам маркетплейсы

ЦИФРОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

Онлайн-платформы кардинально изменили путь от эскиза до потребителя. В 2024 году, по данным агентства INFOLine, интернет-продажи fashion-товаров впервые обогнали офлайн и превысили долю 54% в обороте. В 2025-м, согласно РБК, 31 из 100 селлеров торговал одеждой.

Маркетплейсы стали практически обязательным каналом продаж, мостом к широкой аудитории клиентов, «социальным лифтом» для стартапов. Выход на площадку электронной коммерции позволял молодым предпринимателям начать торговлю за максимально короткий срок, не ограничиваясь одним городом или регионом.
В 2023–2024 годах маркетплейсы оказывали поддержку российским представителям МСП. Это и льготная логистика, и бесплатное размещение товаров на складах площадки, и скидки на кросс-докинг.
В конце 2025-го – начале 2026-го платформы стали поднимать ставки. По данным Ассоциации представителей электронной торговли и Mpstats, комиссии крупнейших маркетплейсов для селлеров с 2023-го по 2025 год выросли на 58–63%, стоимость их логистических услуг – на 33–89%. При этом из-за скидок продавцы лишены возможности повышать стоимость товаров и сталкиваются со снижением доходности.

НА РАЗВИЛКЕ

Молодой бренд ограничен в ресурсах: нет бюджета на мощный маркетинг, нет узнаваемости, зато есть амбиции и первые коллекции. Марке нужно быстро получить продажи и понять спрос.

Маркетплейс привлекает огромным трафиком и готовой логистикой. Площадка дает мгновенный доступ к миллионам покупателей. Не нужно вкладываться в разработку сайта, привлечение курьеров, рекламу с нуля.
Однако есть у этой медали и обратная сторона. Самый болезненный удар по молодому бренду, который еще не заработал репутацию, – потеря контроля над клиентским опытом. Потребитель запомнит не дизайн бренда, а грязный ПВЗ, помятую упаковку, тесную примерочную и т.п.
Маркетплейс диктует скидки и комиссии. Все бренды вынуждены играть по этим правилам, потому что платформы заточены под ценовую конкуренцию. А бороться за кошелек потребителям часто приходится с noname-селлерами, которые просто дают минимальную цену. Молодой бренд не потянет постоянные распродажи – его задавят алгоритмы.



Zarina

Опытные селлеры отстраивают коллекции на маркетплейсах – выставляют либо лимитированные, либо остатки, – а новинки реализуют в своих каналах продаж. Для молодого бренда, у которого нет товарного запаса, это означает, что у него везде будет одинаковый ассортимент. При этом торговля на маркетплейсе будет приносить меньшую маржу.
Эксперты сходятся во мнении, что основная прибыль сейчас не в товаре, а в сервисе. Молодой бренд может выиграть за счет уникальной упаковки, открытки от дизайнера, быстрой реакции в чате, бережной доставки. На маркетплейсе он этого лишен.
И главная проблема: построив известность бренда на исключительно электронных платформах, молодой дизайнер может в один момент лишиться всей клиент-

ской базы, если уйдет с площадки. У него не будет ни адресов, ни телефонов, ни контактов в соцсетях. В сложный экономический период он не сможет обеспечить себе повторные продажи, которые — основа выживания в кризис, когда общее потребление падает.

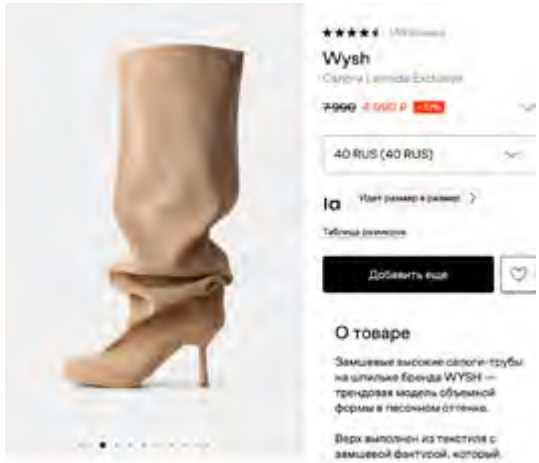
ГИБРИДНАЯ ВИТРИНА

Выходит, выгоднее развивать продажи в своих каналах? Не все так просто.

Согласно исследованию сервиса финансового учета «Финтабло» (декабрь 2025), создание полнофункционального интернет-магазина сопоставимого с маркетплейсами уровня потребует бюджета от 650 тыс. до 2 млн рублей, а может превышать и 4,1 млн рублей.



Wysh



Брендовые витрины на готовых площадках по-прежнему дешевле. Например, на Wildberries подключение такого мини-сайта стоило 9900 рублей в месяц, Ozon предлагал тарифы от бесплатного базового до премиального (от 4990 до 24 990 руб./мес.) или индивидуальное решение от 570 тыс. руб. в год, а на «Яндекс Маркете» эта опция вообще бесплатна.

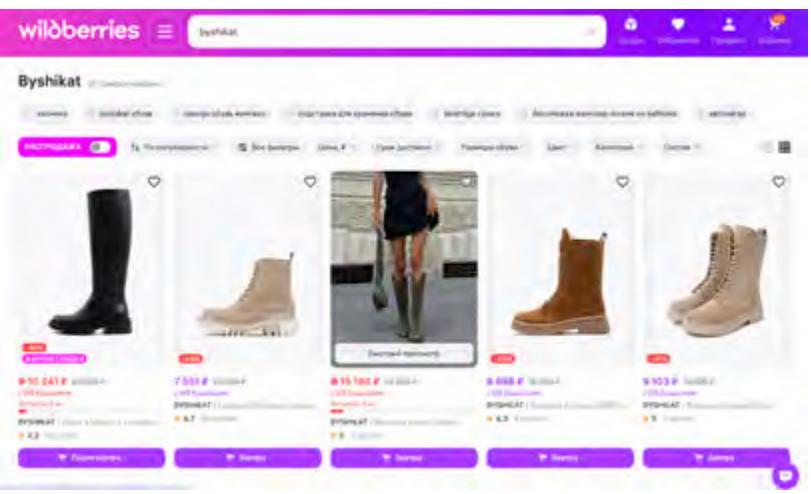
Наиболее разумной выглядит гибридная стратегия продаж на онлайн-площадках с приоритетом собственного сайта, соцсетей и других каналов, где есть контроль над аудиторией. Но нужно найти способы переводить покупателей с маркетплейсов, которые дают охваты, в собственные DCT-каналы. Например, за счет дополнительного мерча в комплекте с заказом — брелоков, октрыток, стикеров с QR-кодами на Telegram, VK и других ресурсах. Кроме того, маркетплейсы можно использовать для тестовых дропов (например, предложить там капсулу по сниженной цене, чтобы привлечь аудиторию), для утилизации прошлых коллекций, остатков или как витрину для поискового трафика с обязательной ссылкой на собственный сайт.

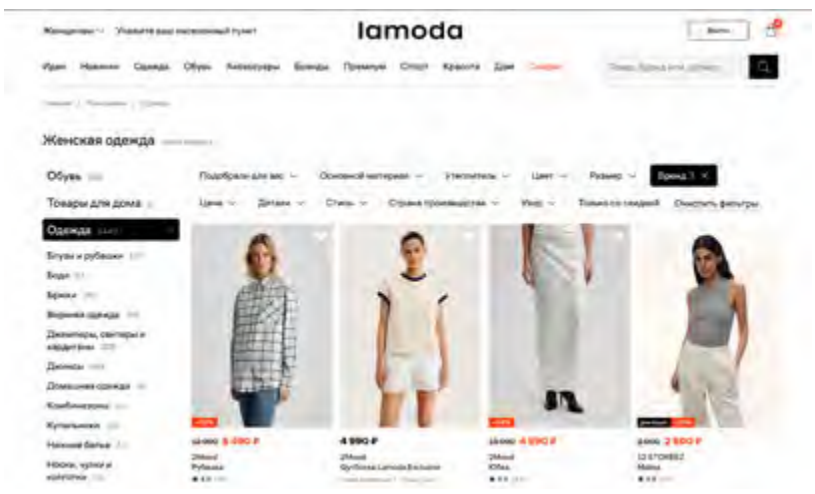
Главный вывод: контроль над сервисом важнее объема продаж. В условиях ценовой конкуренции устойчивое преимущество молодого бренда — это создание настоящей, душевной, запоминающейся коммуникации с каждым клиентом. А это возможно только на своей территории.

ПРОФИЛЬНЫЙ ПРОВОДНИК

Один из оптимальных для стартапов вариантов развивать продажи — выход на Lamoda, который сознательно уходит от модели «поисковой выдачи» в сторону медиа- и вдохновляющей платформы.

Однако этот маркетплейс подходит только для брендов, соответствующих профилю «нишевый/аутентичный». Заявка от очередной марки базовых футболок со скидками просто не пройдет модерацию. Также нельзя продаваться на других площадках — Lamoda придерживается строгой ценовой политики и стремится не допускать, чтобы один и тот же ассортимент был представлен где-то дешевле.





Lamoda позиционирует себя как проводник фешен-индустрии. А для молодого бренда критически важно попасть в среду, где покупатель ищет вдохновение, а не дешевизну. На конец 2025 года на маркетплейсе были представлены 2352 российских бренда – платформа заинтересована в локальных продавцах как в уникальном контенте, чтобы отличаться от Ozon и Wildberries.

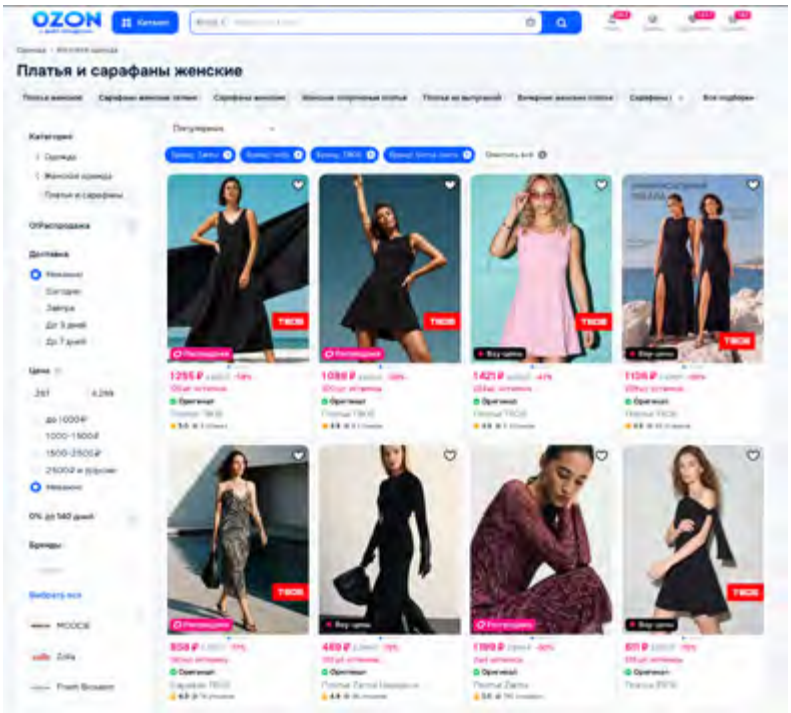
Эксклюзивный ассортимент продается на Lamoda с меньшим дисконтом. Для молодого бренда это возможность не участвовать в гонке скидок. Если марка сможет дать то, чего нет у других, то попадет в «белую зону» с высоким чеком.

Что противопоказано на Lamoda? Как ни странно, сезонные коллекции. Если бренд планирует ее на полгода вперед и выгружает 50 SKU сразу, он провалится. Система Lamoda любит новинки в поиске. Без частых дропов пользователи просто не увидят товары марки.

Нельзя повышать цены на постоянный ассортимент. Если бренд вышел на Lamoda с одной стоимостью, а через год резко поднял ее на тот же артикул, то он не получит повторных продаж. Lamoda советует выпускать новые модели с более высокой ценой.

Итак, создавайте эксклюзив для Lamoda. Не выставляйте туда тот же ассортимент, что в вашем магазине или на других площадках. Выделите 20% мощностей на капсулу только для маркетплейса с товаром дороже на 15–20%, чем базовая стоимость. Это даст вам ранжирование и защитит от ценовых войн.

Готовьтесь к омниканальности. Выход на маркетплейс без своих DTC – ошибка. Используйте платформу как логистического партнера для расширения географии и первого знакомства аудитории с брендом.



Используйте аналитику маркетплейсов. Изучайте поисковые запросы, продажи и отзывы. Это ваш компас в мире потребительских предпочтений.

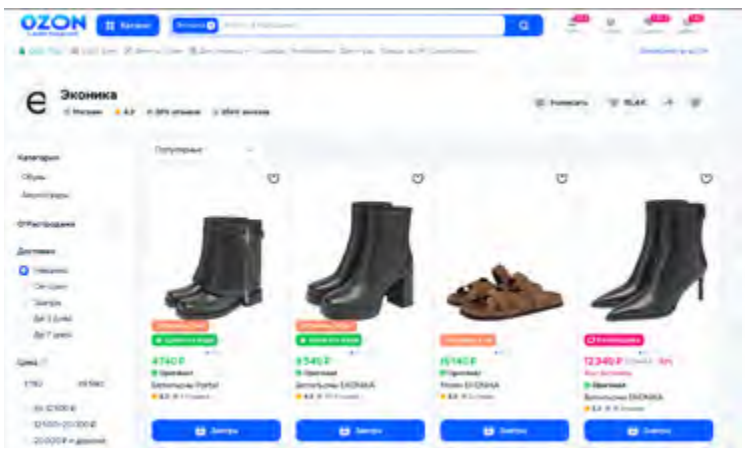
Выстраивайте грамотную финансовую модель. Необходимо учитывать комиссионные и логистику, вести правильную ценовую политику, сочетающую доступность и восприятие значимости марки.

Стройте бренд, а не просто продавайте. Создайте историю, которая найдет отклик у аудитории. Высокое качество контента и уникальный визуальный стиль – ваше главное оружие.

Будьте мультиканальными. Не ограничивайтесь одним маркетплейсом. Используйте разные платформы, социальные сети, а в перспективе – и собственный интернет-магазин.

КАК СТАТЬ ЗАМЕТНЫМ

Чтобы попасть в поисковую выдачу онлайн-платформы и обратить на себя внимание в условиях жесткой конкуренции, молодому бренду необходимо соблюдать несколько ключевых правил.





Ekonica



cpm-moscow.ru

Место проведения:

ВДНХ ЭКСПО

Организатор:

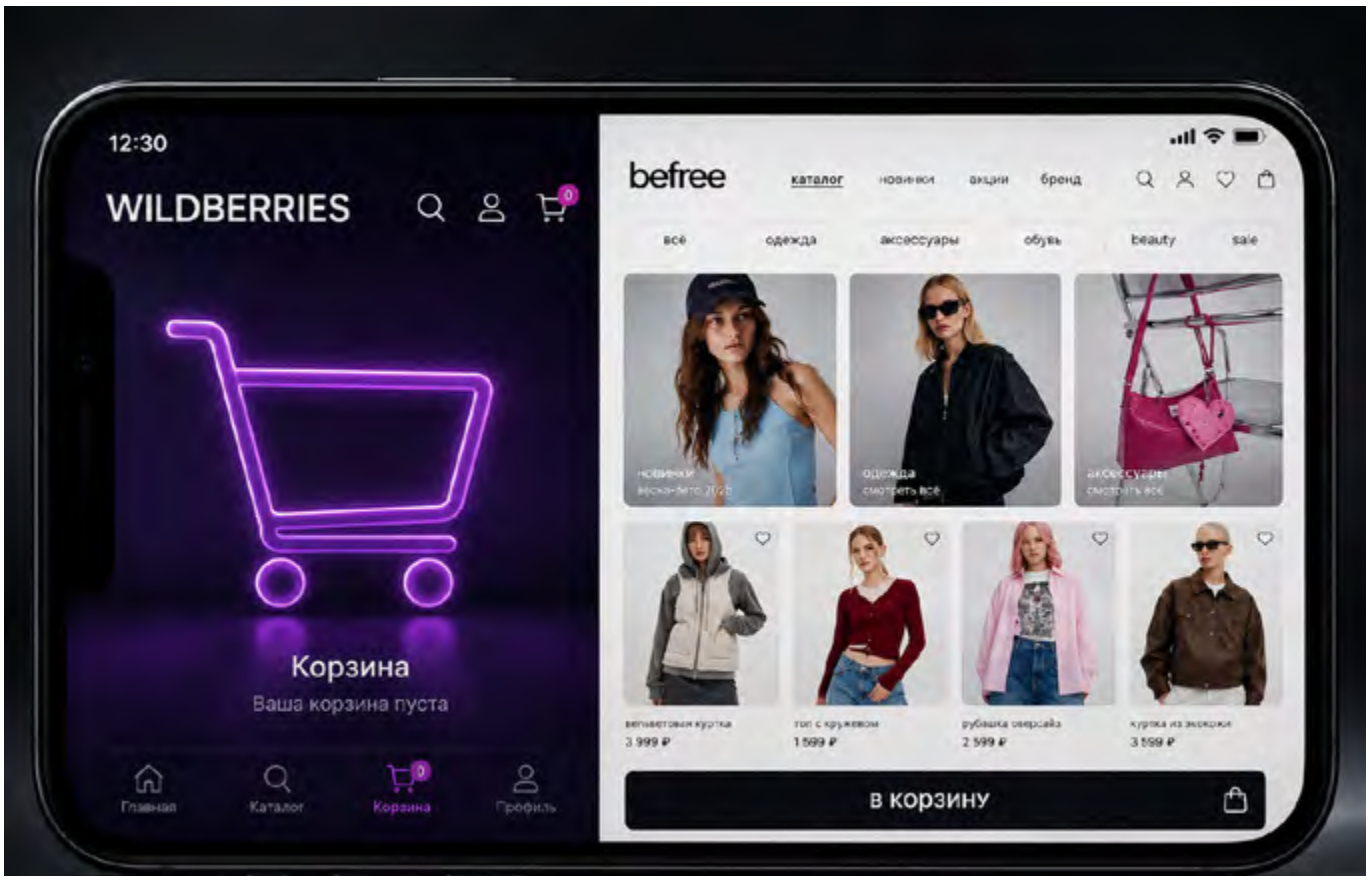
ЭКСПО ФЬЮЖН

РЕКЛАМА

18+

СМЕНА РОЛЕЙ

Где и как вести сегодня интернет-торговлю? Версия экспертов Strategy Partners



НЕПОНЯТНАЯ ЭКОНОМИКА

Российская электронная коммерция в моде проходит этап разворота. Логика последних лет, в которой маркетплейс по определению был выгоднее собственного сайта бренда, перестает работать. Высокие комиссии площадок, выравнивание цен и осознанная стратегия крупных fashion-игроков меняют расстановку сил. **Аналитики Strategy Partners, Максим Третьяков и Евгений Щепелин** во время вебинара «Российский eCom2026: о трансформации эпохи маркетплейсов и форматах развития бизнеса» (17 июня) разобрали этот сдвиг на конкретных кейсах российского fashion-рынка.

Долгие годы маркетплейс был для бренда каналом с понятной экономикой: высокий трафик в обмен на комиссию и обязательство держать цену не выше, чем в собственном магазине. Сегодня эта модель ломается с двух сторон.

Комиссии площадок выросли настолько, что закладывать их в цену стало нормой. У небольших селлеров разрыв доходит до двукратного: они просто включают комиссию в розничную стоимость. Одновременно сами площадки фактически перестали наказывать за нарушение ценового паритета. *«Если раньше какой-то маркетплейс стучал по рукам селлерам, когда они в собственном интернет-магазине продавали дешевле, то сейчас уже это невозможно делать, потому что при такой большой комиссии у брендов, в принципе, не остается каких-то других вариантов»,* – констатирует Максим Третьяков. Жесткое требование онлайн-платформ «не дешевле, чем у нас» в fashion-сегменте стало формальностью, потому что канал, который был самым выгодным для продавца, теперь площадка с самой низкой маржинальностью.

ПРОЗРАЧНЫЙ НАМЕК

В ситуации, когда удерживать паритет цен больше не нужно, стоимость товара на маркетплейсе превращается в маркетинговый рычаг. Fashion-игроки начинают использовать ее осознанно, – очень серьезно поднимая. Цель – увести покупателя на собственный сайт.

Показательный кейс приводит Максим Третьяков*: «Буквально недавно довольно крупный модный бренд демонстративно повысил все цены на маркетплейсе где-то*

в 10 раз. И это привело к увеличению трафика собственного интернет-магазина на 70%».

По той же модели действует и лидер российского fashion-сегмента – Melon Fashion Group. *«Love Republic, Zarina, Befree поставили двойную цену на свою новую коллекцию на всех трех главных маркетплейсах. Даже со скидкой онлайн-платформы товар оказался в полтора раза дороже, чем на собственных сайтах»,* – рассказывает Евгений Щепелин. Цена на площадке превратилась в сигнал для покупателя: «идите на сайт бренда, там дешевле и честнее».

Такая стратегия работает потому, что меняется и поведение аудитории. Российский потребитель, годами тренированный глубокими скидками маркетплейсов, начал перепроверять цены. Евгений Щепелин сравнивает происходящее с кейсом «Яндекса» в доставке еды: «*Как только цена там стала на 30–40 процентов дороже, люди просто перестали заказывать».*

В сегменте моды разрыв уже кратный. *«Бренд поставил аномальную цену. Люди понимают, что штаны не могут стоить 50 000 рублей. Они идут перепроверять цену на собственный сайт продавца. Это очень-очень важный разворот»,* – отмечает Евгений Щепелин.

Аномальная цена на маркетплейсе работает как реклама собственного канала: она заставляет покупателя сделать дополнительный шаг и пойти на сайт бренда. И именно там закрывается сделка.

ЧТО ВСЕ ЭТО ЗНАЧИТ

Происходящее – не тактика отдельных брендов, а системный разворот рынка. Маркетплейс в модной индустрии превращается из основного канала продаж и витрины скидок в рекламный носитель и точку касания, а сделка все чаще закрывается в собственном канале бренда.

Эксперты Strategy Partners формулируют это как смену бизнес-модели, опорой которой становятся четыре элемента, работающих в связке.

Первый – возвращение собственной программы лояльности. По наблюдению экспертов, многие компании когда-то «закопали» свои CRM-программы под давлением скидок маркетплейсов, и сегодня им приходится извлекать их обратно. Именно лояльность станет инструментом конкуренции, когда цены окончательно выровняются.

Второй элемент – поиск новых каналов трафика, в первую очередь сложных, непопулярных и потому дешевых. То, что лежит на поверхности, давно перекуплено крупными игроками. Третий – контроль всей производственной и товарной цепочки и работа с собственным сильным брендом.

Четвертый – стратегия Retail Media. Поиск новых, возможно, более дешевых и эффективных способов продвижения своего бренда, в том числе через нишевых отраслевых игроков, а не только через витрины крупнейших маркетплейсов.

Для fashion-брендов разворот к D2C – это не «отказ от маркетплейсов», а перераспределение ролей внутри стратегии электронной коммерции.

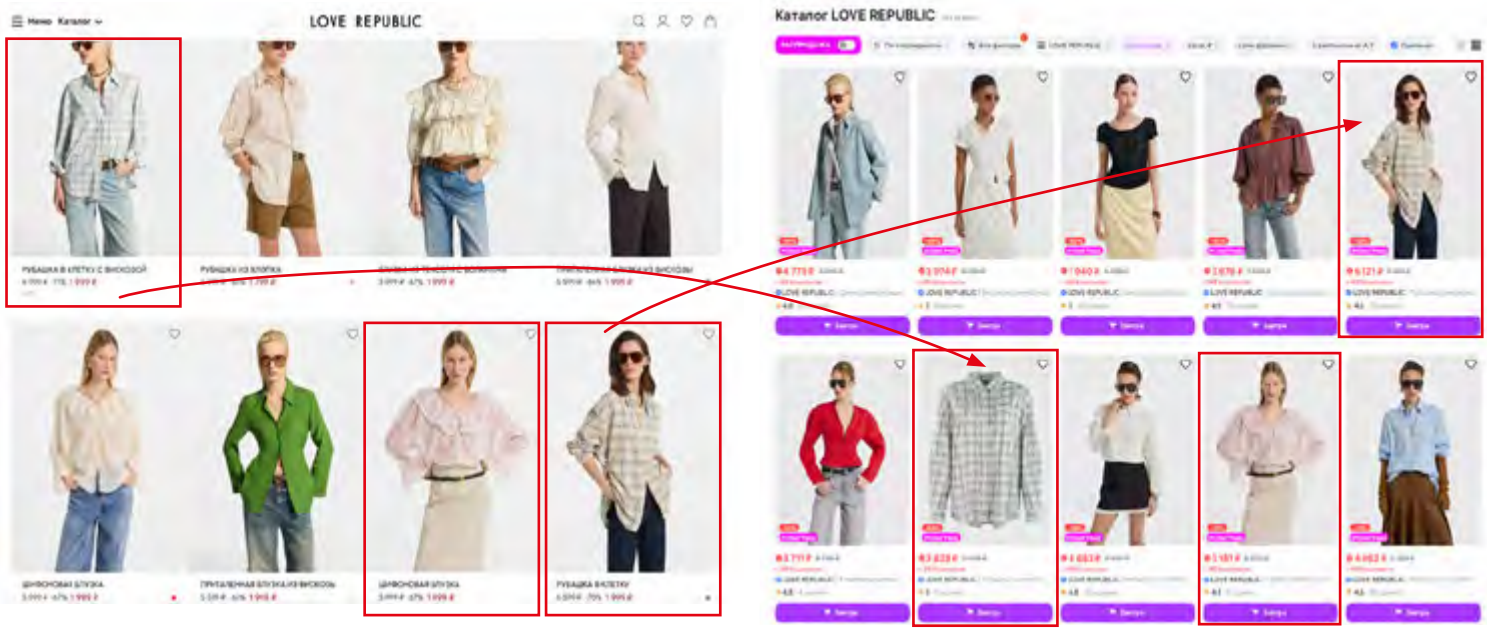
Маркетплейс превращается в медиа. Туда бренд приходит за охватом и узнаваемостью, а не за маржой. Цена на площадке – управляемый параметр, а не результат соревнования, у кого дешевле.

D2C становится центром экономики. Собственный сайт – это не только канал продаж, но и единственное место, где бренд владеет клиентом: знает контакт, историю покупок, может работать с лояльностью без посредника.

Цена перестает быть единственным аргументом. На первый план выходят доверие, сервис, ассортимент, программа лояльности и опыт бренда – все, что маркетплейс по своей природе унифицирует и обнуляет.

Для российской индустрии моды это означает, что побеждать в ближайшие годы будут не те, кто лучше всех «раскручивает» рекламу на маркетплейсах, а те, кто умеет превращать трафик площадок в собственную клиентскую базу.

Пример – блузки/рубашки Love Republic на сайте бренда и на маркетплейсе (июнь 2026 года)



ХАБ ПОД КОНТРОЛЕМ

Текст: АЛЕКСАНДР КОСАЧЁВ

Как приводить покупателей в собственный онлайн-магазин – рекомендации спикеров Russian Fashion Retail Forum (RFRF, февраль 2026, CPM) и BEE-FASHION FORUM (июнь 2026, BEE-TOGETHER.ru)



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АКТИВ

В 2026 году физическая розница на российском fashion-рынке окончательно потеряла роль основного канала продаж. По данным сервиса «ЮMoney» и аналитического центра «Чек Индекс», в мае онлайн-реализация одежды и обуви выросла на 10% по числу покупок и на 9% по обороту (в годовом выражении), при практически неизменном среднем чеке в 11 360 рублей (–1%). Офлайн-ритейл, напротив, показал падение спроса: снижение числа покупок в физических магазинах достигло 20–26% в ключевых сезонных категориях. При этом средний чек по ряду позиций вырос в диапазоне 10–20%. В 2024–2025 годах отток клиентов из традиционной розницы во многом был связан с ростом предложения на маркетплейсах, но к 2026-му универсальные онлайн-площадки превратились в медиаплатформы. Бренды направляют платный трафик на карточки товаров, однако 60–70% привлеченных пользователей уходят к конкурентам через рекомендации и кросс-продажи, средний CTR (click-through rate, показатель кликабельности) не превышает 1–2%. Фактически селлеры субсидируют видимость чужих товаров, теряя контроль над аудиторией и ее данными.

Для fashion-брендов, которые строят идентичность и долгосрочные отношения с клиентом, такая модель становится губительной: невозможность сегментировать аудиторию и персонализировать предложения размывает лояльность и снижает LTV (Lifetime Value, прибыль, которую клиент приносит компании за весь период взаимодействия).

В этих условиях собственный канал продаж direct-to-

consumer (DTC, напрямую клиенту) перестает быть дополнительной витриной и становится стратегическим активом: по оценке экспертов сервиса Mall'ER, он сохраняет 100% привлеченного трафика, повышает повторные визиты на 20–30%, увеличивает LTV на 15–25% и обеспечивает ROI (Return on Investment, возврат инвестиций) в 2–3 раза выше, чем на маркетплейсе.

КАК В ЗЕРКАЛЕ

В канале продаж DTC можно полностью контролировать ассортимент и ценообразование. По мнению **Марка Березского, директора по электронной коммерции брендов Lusio и Luisa Wang**, предложение сайта должно зеркально отражать физическую розницу, обеспечивая бесшовный клиентский путь. В конце 2025 года компания начала наращивать прямую реализацию через интернет. Первым шагом стала синхронизация стоков в офлайн- и интернет-торговле.

«Ранее у нас можно было заказывать онлайн либо те товары, что находятся на складе интернет-магазина, либо в определенной торговой точке. Когда мы обеспечили доставку любых артикулов в любой магазин, смогли нарастить продажи на 40% к прошлому году, – уточняет Марк Березский. *– Увеличились число покупок, процент выкупа и средний чек. Клиенты получили возможно*сть собрать образ из разных точек и получать заказ там, где им удобно».

Контроль за ассортиментом позволяет избежать прямой ценовой конкуренции, которая захлестнула даже премиум-сегмент, отмечает **основательница EcomWeekend Club Ирина Поддубная**. Бренды массово стали «играть в скидки», пытаясь выполнить планы роста, но при этом рискуя восприятием бренда. Собственный канал дает возможность отстроиться от дисконтных войн и делать ставку на сервис, который сегодня и генерирует прибыль.

«Основная маржа fashion-бизнеса сегодня в сервисной модели, а не в товарной, – объясняет Ирина Поддубная. – Как доставят товар, в каком виде, какая будет упаковка, испытает ли клиент удовольствие от вскрытия этой упаковки у себя дома – все это формирует послевкусие и определяет, будут ли повторные продажи».

Того же мнения придерживается и **Оксана Халина, коммерческий директор Lady & Gentleman City**. Собственный онлайн-магазин, как и точка в торговом центре, должен ответить на вопрос клиента: «Зачем он сюда пришел?» Отсюда растут требования к сервису: потребитель больше не прощает ошибок в обслуживании и хочет получить удовольствие от процесса покупки как от услуги.

«Ответив на вопрос, зачем клиент приходит в магазин, бренд сможет удержать его внимание и создать условия для первой и последующих покупок, – комментирует Оксана Халина. *– Закрыть эту потребность на маркетплейсе невозможно, так как в рамках его витрины коммуникация бренда с клиентом сводится к минимуму – к иллюстрациям и описанию характеристик».*

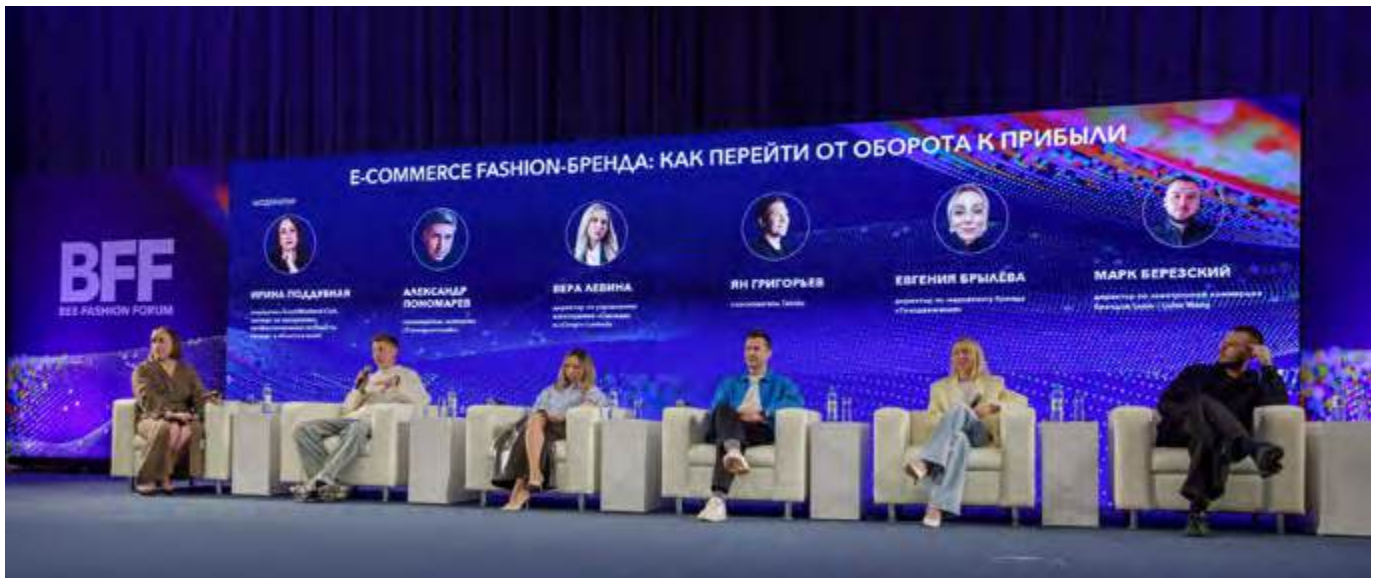
ДУАЛЬНАЯ СВЯЗЬ

Оксана Халина отмечает, что потребитель стал исключительно рациональным. Раньше в традиционном ритейле клиент примерял вещь и тут же принимал решение о покупке. Сейчас он чаще выбирает заказы онлайн из-за разницы в цене, причем подчас использует опцию click & collect – заказывает на маркетплейсе и тут же в розничном магазине на кассе оплачивает и забирает заказ.

«Ритейлеры сами провоцируют переток спроса в онлайн-каналы из-за диспропорции цены, которую потребитель видит в сети и торговом центре, – указывает Евгения Винокурова, старший аналитик «РБК Исследования рынков». – Потребитель идет в тот канал, где может купить дешевле».

Если клиент ищет, где можно меньше заплатить и быстрее оформить покупку, рано или поздно он окажется на маркетплейсе. Поэтому задача бренда – поймать потребителя на этом пути и привести его в собственный онлайн-магазин.

«Теперь важна дуальная связь впечатления и цены, – считает **Андрей Бурматиков, бизнес-консультант по созданию и развитию брендов, преподаватель программы «Теория и индустрия моды» (МГУ).** *– Одна только низкая*



стоимость не способна породить отклик в душе, и эмоциональный аспект бренда остается сильным мотиватором покупок».

В этом ключе собственный сайт – среда для трансляции смыслов и сторителлинга, которые все сильнее влияют на выбор. По наблюдениям Марка Березского, лишь каждый пятый покупатель выбирает товар по бренду, большинство ориентируется на смысловую нагрузку торговой марки.

Например, Lusio и Luisa Wang делают ставку на кинематографичный видеоконтент, рассказывающий истории из жизни аудитории – закулисье офисной жизни или путь женщины на работу. Такого уровня контентной глубины и контроля над нарративом практически невозможно достичь на маркетплейсах, где трафик постоянно рассеивается на конкурентов.

К ЦЕЛЕВОЙ МАРЖЕ

Для модного стартапа выход на рынок без витрины на маркетплейсах практически невозможен – эти площадки обеспечивают быстрый рост, считает Андрей Бурматиков. Но рентабельность собственного онлайн-магазина намного выше на долгой дистанции, поэтому строить бизнес следует на мультиканальной базе.

«На старте собственный интернет-магазин занимает огромную долю в рекламных расходах – 60–65%. Поэтому, на первый взгляд, выход на рынок через маркетплейс кажется практичным решением. Но ставка на свой DTC-канал стратегически оправданна. По мере развития долю рекламных расходов (ДРР) можно сократить до 20%, что в сравнении с 40–60% издержек на комиссиях маркетплейсов дает реальную экономию», – объясняет Андрей Бурматиков.

Марк Березский подчеркивает, что собственный интернет-магазин прибылен при условии соблюдения определенных объемов выполненных заказов в месяц. Структура расходов здесь иная, нежели на маркетплейсах: ДРР, логистика, зарплаты сотрудников и аренда склада. При этом ДРР является самой крупной статьей, так как стоимость привлечения клиента постоянно растет.

«Мы начали по-другому считать перформанс. На каждую рекламную кампанию сразу закладываем целевую окупаемость – сколько денег вложили, сколько получим, и это ведет нас к целевой марже по всему интернет-магазину», – комментирует директор по электронной коммерции брендов Lusio и Luisa Wang. Фокус сместился с валового показателя ДРР на ROMI (окупаемость маркетинговых инвестиций) для каждого канала, что позволило принимать более точные решения о распределении бюджета.

БЕСЦЕННЫЙ ТРАФИК

Собственный DTC-канал становится ключом к построению долгосрочной лояльности в условиях, когда у состоятельной аудитории катастрофически не хватает времени на шопинг.

«Основной KPI наших команд маркетинга и электронной коммерции – это наращивание клиентской базы, удержание пользователей и снижение стоимости привлечения одного покупателя, – делится **директор по маркетингу бренда «Телодвижения» Евгения Брылева.** *– В ситуации, когда трафик супердорогой, наличие собственной базы становится активом, который может монетизироваться через повторные покупки и рост LTV».*

«Мы сделали ставку на продуктовую работу с сайтом: смотрим каждый этап воронки, куда и кто кликает, какой сегмент покупателей показывает лучшие конверсии в покупки. Изменить какую-то кнопку на сайте стоит 10–15 тысяч рублей. Но если все выгорит, мы благодаря этим тратам в год дополнительно заработаем до 10



миллионов», – объясняет Марк Березский. Именно такая микрооптимизация конверсии, по его мнению, обладает огромным потенциалом в условиях, когда трафик дорожает.
Евгения Брылева выделяет еще один актив, напрямую связанный с развитием DTC-канала, – контент-завод. Бренд планомерно выращивает пул креаторов и выстраивает отдельную воронку с оцифровкой вирусности, стоимости подписчика, стоимости клиента и подписки на сайте. Именно такой подход позволяет накапливать клиентскую базу и впоследствии извлекать прибыль через ретеншн-механики (удержание покупателя).

ТОНКАЯ СВЯЗЬ

DTC-канал способен генерировать продажи и за пределами онлайн-корзины. Связать поведение на сайте с офлайн-покупками позволяет робоаналитика, уточняет Марк Березский.
«Клиент может посетить сайт, но не совершить онлайн-покупки, а прийти потом в розницу и потратить там огромную сумму. Когда эта связь вскроется, появится возможность выстраивать новые воронки – не только чтобы клиент оформил заказ на сайте, но и чтобы он качественно перелился в физический магазин», – объясняет он. Такой взгляд превращает интернет-магазин в полноценную витрину, верхнюю часть воронки, эффективность которой нельзя оценивать лишь прямой онлайн-конверсией.
Эту мысль поддерживает и директор по управлению категориями «Одежда» и «Спорт» Lamoda Вера Левина. Она отмечает, что для многих брендов DTC-канал может быть витриной: покупатель узнает о товаре, но заказ делает на маркетплейсе, где доставка возможна в ближайший ПВЗ уже на следующий день. Поэтому критически важно оценивать совокупный вклад всех каналов, а не изолированную прибыльность каждого.
Закрепляет функцию DTC-площадки как витрины бренда четкое разделение ассортиментных ролей между каналами. Марк Березский делится: их собственный интернет-магазин предлагает актуальную розничную коллекцию, тогда как сток и специально отшитые линейки уходят на маркетплейсы. Сайт, представляя полный и свежий ассортимент, закрепляет статус бескомпромиссной точки продаж.
Принципиальным условием сохранения маржи в собственном онлайн-магазине выступает жесткая политика единой розничной стоимости. **Сооснователь бренда Tezido Ян Григорьев** называет ее ключом к прибыльности бизнеса. Если компания практикует в продажах микс из маркетплейсов и DTC-каналов, она должна поддерживать общую отпускную цену: когда онлайн-платформа увеличивает скидку постоянного покупателя (СПП), продавец должен пропорционально повысить прайс. Такая дисциплина позволяет сохранять рентабельность, а главное – удерживать восприятие ценности продукта.

ОРГАНИЧЕСКИЙ ОХВАТ

Развитие собственного DTC-канала в fashion-сегменте сегодня неразрывно связано с тем, насколько глубоко бренд способен внедрить технологии искусственного интеллекта в клиентский путь. Как отмечает Вера Левина, Lamoda уже использует онлайн-примерку и AI-бота, который подбирает образы на основе ретроспективных предпочтений пользователя, – в 80% случаев предложенный комплект устраивает клиента, и процент выкупа растет. Для собственного интернет-магазина аналогичные механики перестают быть факультативной инновацией и превращаются в обязательный элемент экономической модели, напрямую влияющий на сохранение маржи.
На DTC-площадке можно бесшовно интегрировать AI-сервисы и накапливать данные для их обучения. В то время как на маркетплейсе бренд лишен доступа к поведенческой аналитике и вынужден полагаться на усредненный сервис платформы, собственный сайт позволяет замкнуть на себе всю цепочку – от первого визуального контакта до послепродажного взаимодействия. А это открывает дорогу к инструментам, которые решают две самые болезненные задачи: снижение возвратов и рост конверсии при одновременном сокращении расходов на платный трафик.
Одним из таких инструментов выступает виртуальная примерка, наиболее востребованная аудиторией 18–35 лет: по данным сервиса Mall'ER, ее предпочитают до 70% миллениалов и представителей поколения Z. Технология позволяет сократить разрыв между ожиданиями покупателя и реальностью. Эксперты оценивают падение числа возвратов на 35–40% и рост конверсии на 20–25%. Кроме того, клиенты охотно делятся результатами примерки в соцсетях и мессенджерах, генерируя органический охват и снижая зависимость бренда от аренды трафика у рекламных платформ.
Другой AI-сервис, который отечественные fashion-лейблы все чаще встраивают в свои DTC-площадки, – визуальный поиск. Уже сейчас 60% пользователей в возрасте от 18 до 55 лет ищут товары по фото практически во всех категориях. Для интернет-магазина одежды это критически важно: текстовый запрос часто бессилен передать дизайн, текстуру, оттенок или фасон. Виджет визуального поиска увеличивает глубину просмотров на 25–30%, число повторных визитов – на 20%, а средний чек – на 15%.
Комбинация виртуальной примерки и визуального поиска дает синергетический эффект: суммарный прирост конверсии может достигать 20–40%. При этом бренд не платит за дополнительный трафик – он работает с уже пришедшей аудиторией, максимально полно реализуя ее намерения.
Именно здесь кроется ответ на вопрос, как DTC-каналу конкурировать с маркетплейсами. Пока платформы наращивают комиссии и рекламные сборы, превращая селлеров в доноров чужого трафика, собственный сайт, вооруженный AI-инструментами, аккумулирует аудиторию в едином пространстве: таргетированная реклама, SEO, email-рассылки и UGC приводят клиента, а дальше – реалистичный контент, визуальный поиск и виртуальная примерка удерживают его, повышают чек и минимизируют возвраты.
Таким образом, собственный онлайн-магазин в fashion-стратегии – не альтернатива маркетплейсам, а обязательный хаб, который консолидирует розницу, защищает идентичность бренда от ценовой эрозии, транслирует уникальный сторителлинг и обеспечивает тот уровень сервисного «вау-эффекта», без которого потребитель не вернется.

Текст: ВИТАЛИЙ КРАСНОПЁРОВ, ОСНОВАТЕЛЬ FLEXXT И ИНТЕГРАТОР «БИТРИКС24»

АРХИТЕКТУРА ПРОТИВ РУТИНЫ



Борьба за прибыль в электронной коммерции: как избежать неочевидных потерь



ОПЕРАЦИОННЫЙ ХАОС

За последние пять лет российский fashion-рынок электронной коммерции прошел заметный путь. Локальные бренды успешно адаптировались к современным условиям и ограничениям рекламного инвентаря, научились работать с инфлюенсерами и вышли на маркетплейсы. Внешняя сторона бизнеса – продукт, визуал, продвижение, – стала заметно сильнее.

Но операционные процессы собственной цифровой торговли отстают: обработка заказов, логистика, сервис и возвраты у большинства компаний построены из

разрозненных решений, принятых в разное время под давлением текущих задач. В результате возникают скрытые потери — они сосредоточены внутри операционного контура, не видны в отчетах и системно снижают маржинальность бизнеса.
Операционная модель большинства модных брендов формируется по одному сценарию. На старте всё просто: небольшой объем, CRM настроена под конкретные нужды, логистика делегирована одной-двум популярным службам, возвраты обрабатываются вручную. Эта система держится на конкретных людях, которые хранят в голове общую картину.
По мере роста объемов система не перепроектируется, а достраивается. Добавляется новая служба доставки, новый канал продаж, новый сервис для автоматизации конкретной задачи. Каждое добавление — это еще один источник разрыва между данными и новая точка, где информация может потеряться.
На уровне конкретного рабочего дня это выглядит так: менеджеры смотрят заказы в одной системе, доставку оформляют в личном кабинете курьерской службы, возвраты фиксируют в таблице, аналитику сводят вручную (если сводят вообще). Связующим звеном между всеми этими системами выступает человек. А следовательно – есть ошибки, зависимость от конкретного сотрудника и физический потолок производительности.
Такая конструкция тормозит рост объемов, потому что каждый новый заказ требует пропорционально больше операционных ресурсов.

ЧЕТЫРЕ ТОЧКИ

Финансовые потери от неэффективной операционной модели редко очевидны на уровне отдельной транзакции. Они проявляются как системный эффект в совокупности по тысячам заказов, в динамике нескольких кварталов. Опыт работы с российскими модными брендами позволяет выделить четыре устойчивые точки таких потерь.
Первая — разрозненные каналы без единого центра. Современный fashion-бренд использует одновременно несколько площадок: сайт, соцсети, маркетплейсы, мессенджеры, телефон. Каждый канал генерирует обращения, но если они не собраны в единую систему, часть из них неизбежно теряется из-за физической невозможности отслеживать все потоки сразу.
В среднем бренды пропускают в разрозненных каналах от 3% до 7% контактов. Бизнес с ежемесячной выручкой 10 млн руб. недополучает до 700 тыс. руб. в месяц только из-за того, что часть клиентских запросов просто не удается собрать и обработать вовремя, а не из-за слабого маркетинга или низкого качества продукта.
Вторая точка — логистика без оптимизации. Собственные онлайн-магазины брендов чаще всего работают всего с одной-двумя курьерскими службами — с теми, где отлажены все процессы, настроен документооборот. Но чем меньше логистических партнеров у магазина, тем сложнее подобрать выгодный тариф доставки. Автоматический выбор оптимального перевозчика из большого числа партнеров может снизить себестоимость доставки на 15–35%.
При объеме в 700 заказов в месяц и средней стоимости доставки 520 руб. разница даже в 20% — это около 700 000 руб. в год. Эти деньги остаются у курьерской службы, вместо того чтобы формировать прибыль бренда. Помимо стоимости есть и проблема с покрытием. Бренд с одним-двумя перевозчиками проигрывает маркетплейсам по базовому критерию выбора: покупатель в регионе просто не видит удобного варианта доставки и уходит туда, где их несколько десятков.
Третья точка — клиентский сервис без контекста. Покупки в fashion-сегменте — это эмоциональный процесс. Покупатель выбирает, сомневается, оценивает и, наконец, принимает решение. И после оформления заказа он ждет подтверждения, статуса и уведомлений – того же уровня прозрачности, к которому приучили маркетплейсы. Если операционная модель бренда строится на разрозненных решениях, ни о какой прозрачности не может быть и речи. А это значит, что у клиента разочарование формируется еще до получения товара.
Если информация о клиенте и его заказах хранится в разных системах или нигде, каждый контакт с ним фактически начинается с нуля. У бренда нет понимания, сколько покупок было до этого, что возвращали, какой размер предпочитает потребитель, был ли он чем-то недоволен. Клиент, которого не узнали после нескольких покупок, нелоялен к бренду.
Всё это снижает шансы на возвращение аудитории: из-за слабого сервиса она не совершает повторных покупок. Это уже не просто операционная проблема, а прямые потери на маркетинговом уровне. Деньги, вложенные в первичное привлечение, не конвертируются в LTV (Lifetime Value, средняя прибыль, получаемая от одного клиента за все время его взаимодействия с брендом).
Четвертая точка — возвраты без аналитики. Уровень возвратов в российской электронной коммерции в fashion составляет 20–40% в зависимости от категории, ценового сегмента и модели продажи. Это нормальный показатель для отрасли, отказ после примерки — часть покупательского поведения. Но обработка возвратов часто становится неочевидной причиной финансовых потерь. В большинстве брендов это цепочка ручных операций: письмо клиенту, запись в Excel-таблицу, звонок на склад, корректировка суммы в CRM. Каждая из них требует времени нескольких сотрудников. При 200–300 возвратах в месяц такой процесс становится значимой нагрузкой на команду.
Кроме того, далеко не каждый продавец системно анализирует данные о причинах возвратов. Бренд не знает, какой товар чаще всего возвращают и почему, в каких регионах доля невыкупов выше, как возвраты влияют на реальную маржинальность конкретных SKU.
В результате решения об ассортименте и ценообразовании принимаются на основе данных, которые не отражают реальную картину.

ЕДИНАЯ СИСТЕМА

Каждая из описанных точек имеет конкретное денежное выражение. Сложив их вместе, можно получить представление о том, сколько операционная неэффективность стоит типичному fashion-бренду.
Важная особенность этих потерь: они не проявляются



как отдельная строка в финансовом отчете. Они растворяются в ФОТ, в стоимости доставки, в показателях конверсии. Именно поэтому их сложно обнаружить и трудно обосновать необходимость изменений.

При ручном управлении операционкой рост заказов не только масштабирует выручку, но и увеличивает издержки, а поэтому нередко ухудшает маржинальность.

Решение описанных проблем – это не выбор конкретных инструментов, а выстраивание операционной архитектуры, такой модели организации бизнес-процессов, при которой данные, процессы и инструменты связаны между собой и работают как единый контур.

В такой системе статус заказа, профиль клиента и информация о доставке существуют в одном месте и доступны всем участникам процесса одновременно. Менеджер видит полную картину о клиенте до начала разговора. Руководитель знает реальную стоимость обработки каждого заказа, а не «ощущает», как в общем идут дела. Склад и логистика получают данные автоматически, без ручного переноса между системами.

Заказ не требует ручного сопровождения на каждом этапе. С момента оформления система самостоятельно выбирает оптимального перевозчика, формирует заявку, трекает статус и уведомляет покупателя. Если клиент инициировал возврат, то система запускает стандартный сценарий: заявка, инструкция, отслеживание, возврат денег. Менеджер вмешивается только в нестандартных ситуациях.

Такой подход освобождает сотрудников от рутины и кратно увеличивает производительность.

Подключение к нескольким курьерским службам одновременно (СДЭК, «Яндекс Доставка», Dalli, DPD, 5POST, «Почта России», Logsis и др.), позволяет организовать аукционный выбор тарифа в момент оформления каждого заказа. Система сравнивает условия доступных перевозчиков для конкретного адреса и направления, выбирает оптимальный вариант без участия менеджера. Так бренд решает сразу две задачи: снижает себестоимость доставки и расширяет покрытие ПВЗ до уровня, сопоставимого с маркетплейсами. Покупатель в любом регионе видит несколько вариантов и выбирает наиболее удобный, а не единственно доступный.

Единая система дает возможность видеть то, что в разрозненной операционке остается незаметным: реальная стоимость обработки одного заказа, причины возвратов в разрезе товаров и регионов, сравнительную эффективность курьерских служб по направлениям, динамику доли выкупа. Эта аналитика – основание для принятия решений по ассортименту, логистике и клиентскому сервису.

РАССЧИТАНА НА ОБЪЕМ

Приведу в пример кейс российского бренда женской одежды NICEONE, продающего через собственный сайт, соцсети, Lamoda и офлайн-точки. Операционная ситуация у марки до перестройки системы была типичной для рынка: разрозненные инструменты, ручная обработка на каждом этапе, команда из четырех менеджеров клиентской службы и двух логистов.

Компания сотрудничала с единственным перевозчиком, СДЭК. Возвраты полностью обрабатывала вручную. Ключевая проблема: увеличение заказов прямо транслировалось в рост операционной нагрузки без увеличения маржинальности.

Что изменилось после перехода к единой системе? Все каналы (сайт, соцсети, телефония, мессенджеры) были собраны в единый центр управления. CRM синхронизирована с системой учета в реальном времени: наличие и цены всегда актуальны. Подключено более 10 курьерских служб с автоматическим выбором оптимального тарифа по каждому заказу. Возвраты и частичные выкупы полностью автоматизированы. 70% ручных операций переведены в автоматический режим.

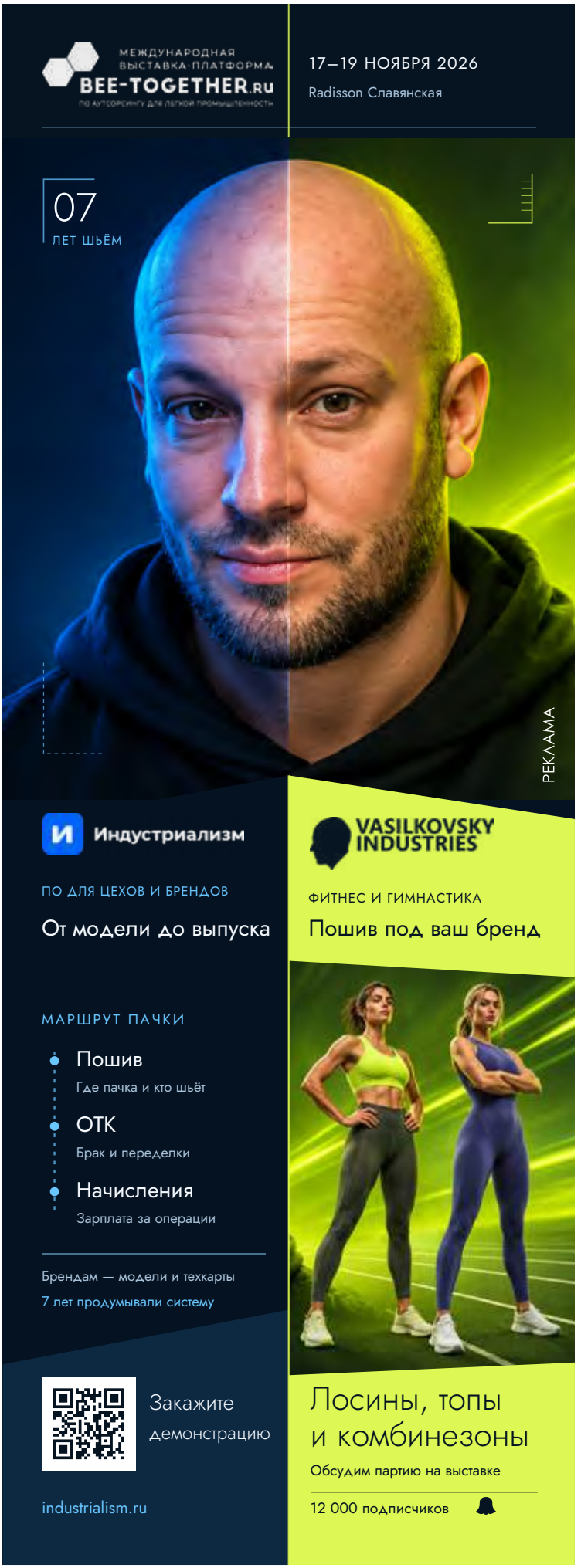
Измеримые результаты перестройки: стоимость одной доставки снизилась на 20%, доля выкупов увеличилась с 55% до 60%, скорость обработки обращений выросла на 30%, производительность менеджера – в три раза. Стоимость обработки одного заказа сократилась на 70%, ФОТ в год (после сокращения двух менеджеров и двух логистов) стал меньше на 70%, а рост EBITDA составил 22%.

В этом примере важны не только цифры экономии. Бизнес перестал зависеть от того, каким объемом информации о клиенте, товаре и т. д. обладает каждый сотрудник, задействованный в обработке заказа. Процессы стали воспроизводимыми и предсказуемыми. Теперь бренд может масштабировать продажи, не опасаясь пропорционального роста операционной нагрузки, потому что система рассчитана на объем, а не ограничена им.

Бренды, которые выстраивают единую операционную систему сейчас, получают преимущество, которое со временем будет только усиливаться: система масштабируется, издержки снижаются, а качество клиентского опыта растет без пропорционального увеличения команды.

Игроки же, которые продолжают решать операционные проблемы наймом и точечными инструментами, рискуют обнаружить: при дальнейшем росте маржинальность не улучшается. Не потому что продукт плохой и маркетинг неэффективен, а потому что издержки масштабируются вместе с выручкой.







Название компании
AMA kids

Страна
Россия

Группа продукции
Вязаные головные уборы

О компании

Компания AMA kids на протяжении 10 лет осуществляет крупносерийное производство вязаных головных уборов. В ассортименте: детские и взрослые головные уборы. Предприятие работает как на давальческой основе (под ключ), так и под своим брендом. Большой ассортимент продукции высокого качества по оптимальной цене.
Основные клиенты: сетевые магазины и маркетплейсы.

О производстве

На фабрике установлены: вязальные машины японского и китайского производства разных классов вязания, швейное и другое оборудование.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 20.
Производственная мощность в месяц – до 30 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 100 ед. на модель, цвет, размер.
Срок разработки образца – от 2 до 5 дней. Срок производства минимального заказа – одна неделя.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–50%

Контакты

Тел.: +79283685888
Email: maryasha.gerbeckova@yandex.ru












OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



AutoJack

Название компании
AutoJack & LimoLady

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда

О компании

AutoJack & LimoLady – фабрика, специализирующаяся на производстве высокотехнологичной верхней одежды. В ассортименте компании одежда с системой «климат-контроль». AutoJack & LimoLady – это воплощение технологий и функционала для тех, кто ценит комфорт и качество. Куртки обеспечивают комфорт в любую погоду и подходят для городской жизни.

О производстве

На фабрике установлены швейные машины, оборудование ВТО, раскройные машины.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 15.
Производственная мощность в месяц – 1000–1500 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 ед. Срок разработки образца – до 3 недель. Срок производства минимального заказа – до 3 месяцев. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%

Контакты

Тел.: +79697150723
Email: Anna.Gasieva@auto-jack.com
Web: www.auto-jack.com









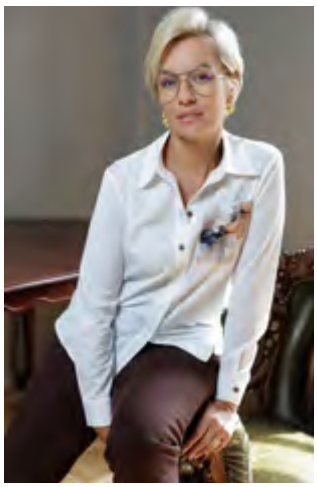




OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ











Название компании
BUSINESS LINE/
ИП Ланков Е.В.
Группа продукции
Женская одежда

Страна
Россия

Мы предлагаем комплексные решения для брендов и дизайнеров, специализируясь на пошиве женской одежды. Наша фабрика оснащена передовым оборудованием, что позволяет нам работать с широким спектром материалов – от плотных, держащих форму тканей до тонких и деликатных, требующих особого подхода.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОЙ ДЕТАЛИ

Разнообразие внутренней обработки: Мы готовы реализовать ваши идеи, предлагая варианты внутренней отделки от эконом-класса до премиального уровня, соответствующего самым высоким стандартам качества.

Уникальная фурнитура: Наша собственная производственная линия по обтяжке фурнитуры, пуговиц и пряжек позволяет создавать эксклюзивные элементы, подчеркивающие стиль вашей коллекции.

Яркие принты: Мы не только шьем, но и печатаем – предлагаем услуги по нанесению любых уникальных принтов, превращая ваши идеи в реальность на ткани.

ПРОИЗВОДСТВО, КОТОРОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ

Современное оборудование: На фабрике установлено новейшее швейное и производственное оборудование, гарантирующее высокое качество и точность исполнения.

Сертификация: Мы работаем в соответствии со всеми необходимыми стандартами и имеем полный пакет разрешительной документации. Мы специализируемся на пошиве:

- БЛУЗЫ
- РУБАШКИ
- ЖАКЕТЫ
- БРЮКИ
- ЮБКИ
- ПЛАТЬЯ
- ПАЛЬТО
- ТРИКОТАЖ

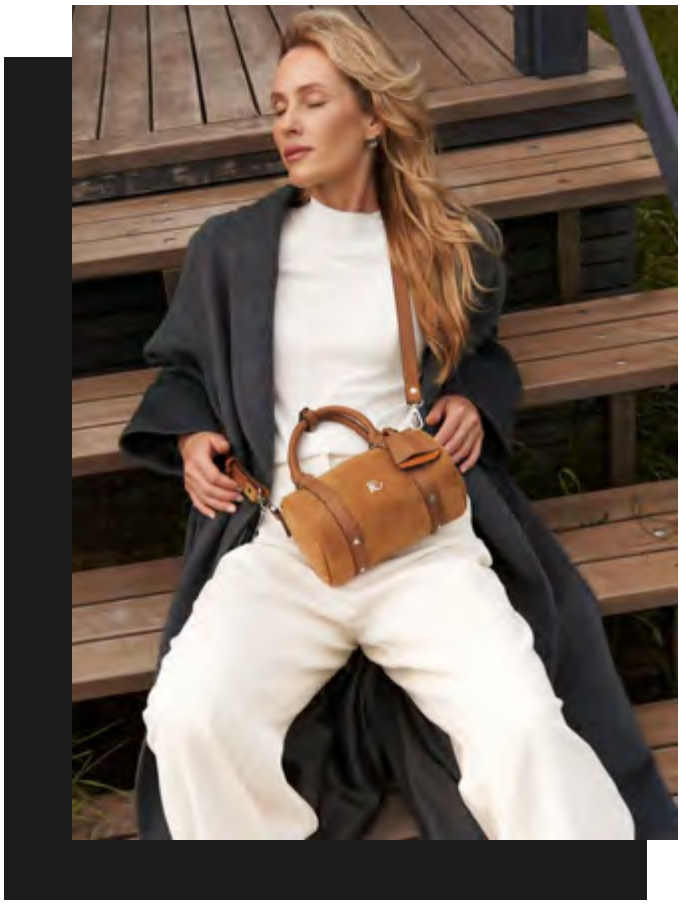
Масштаб и опыт: Производственная мощность до 16 000 единиц продукции в месяц, что позволяет нам справляться с крупными заказами.

ГИБКИЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Сырье: Мы готовы работать как с вашим давальческим сырьем, так и с материалами, предоставленными нашей фабрикой.
Минимальный заказ: Мы открыты к сотрудничеству с брендами любого масштаба, принимая минимальный заказ от 300 единиц на цветомодель.
Скорость и оперативность: Срок разработки образца составляет всего 5 дней, а производство минимального заказа занимает не более 7 дней.
Индивидуальные условия оплаты: Процент предоплаты обсуждается индивидуально для каждого клиента, исходя из специфики заказа.

Контакты: тел.: +7 927 832 61 00
Email: gshneyderman@bisline.ru
Web: www.bisline.ru

OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
InterStellar, Fabrizio Club

Группа продукции
Женская одежда, кожгалантерея, мужская одежда, сумки и аксессуары, упаковка, верхняя одежда, lifestyle











OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ











KaiLu

Название компании
KaiLu

Страна
Россия

Группа продукции
Вязаные головные уборы, вязаный трикотаж, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, женская одежда, кроеный трикотаж, мужская одежда, пряжа

О компании

Kailu – это контрактное вязальное производство полного цикла, за плечами которого 25 лет истории и собственный цех площадью более 1000 м². В ассортименте: женская и мужская одежда из вязаного трикотажа, вязаные головные уборы и многое другое.
Основные клиенты: бренды одежды, селлеры маркетплейсов (WB, Ozon, Lamoda), ритейлеры.

О производстве

На фабрике установлено вязальное оборудование: Shima Seiki NSVR 112 (Япония) – компьютеризированные плосковязальные машины с системой контроля плотности DSCS (погрешность ±1%), представленные в 3 классах: 7/5 класс (универсальный, для средней плотности), 12/10 класс (тонкий, изящный трикотаж, ажур) и 12/8 класс (плотный, эластичный, для базовых моделей).
Отделочное оборудование: итальянские кетлевочные машины для эластичного, аккуратного соединения деталей и передовые прямострочные китайские машины для финишной обработки.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – более 100.
Производственная мощность в месяц – более 25 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 50 ед. на цвет и модель.
Срок разработки образца – от двух дней. Срок производства минимального заказа – от 14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 70%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Свитер оверсайз с воротником-хомутом, джемпер с объемной косой, ажурный джемпер, кардиган-миди, укороченный кардиган-боло, жакет на пуговицах, платье-комбинация, платье-свитер, ажурный топ, поло мужской/женский, объемная шапка-бини, снуд, шарф, варежки.

Контакты

Тел.: +79992155694
Email: info@kailu.ru
Web: www.kailu.ru





OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
Lovely Lady (Lovely Lady, YANABI, SURAT)

Группа продукции
Lifestyle, вязаные головные уборы, вязаный трикотаж, женская одежда, головные уборы

Страна
Россия

О компании

Lovely Lady – российский бренд вязаной одежды с собственным производством в Карачаево-Черкесии.
В ассортименте – свитеры, джемперы, кардиганы, жилеты, платья, юбки, костюмы, шапки и аксессуары с акцентом на комфорт, посадку и качество обработки.
Компания продаёт коллекции в розницу, поставляет готовые модели оптом и изготавливает партии под брендом заказчика для магазинов, брендов и продавцов на маркетплейсах. Изделия разрабатываются по эскизам, фотографиям и образцам с подбором пряжи, переплетений, цветов и размерного ряда под задачи и бюджет клиента.

О производстве

Производство оснащено плосковязальными машинами STOLL.
Количество швей на предприятии: 15.
Производственная мощность в месяц – от 1000 до 5000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – до 500 ед.
Срок разработки образца – до двух недель. Срок производства минимального заказа – 2–3 недели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79632826275
Email: urusova.xalimat1973@mail.ru
Web: www.lovelyladies.ru

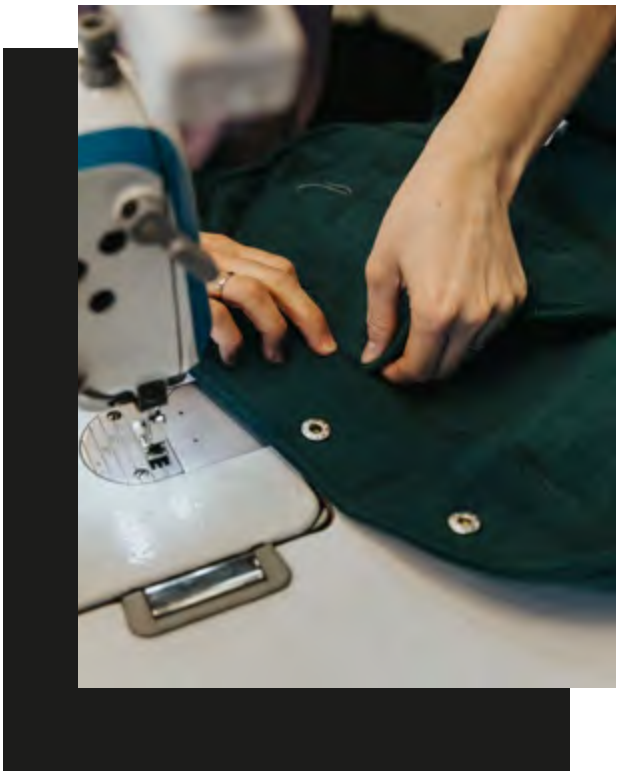








OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



LUXFACTORY
швейно-печатная мануфактура

Название компании
Lux Factory (ИП Гонтарева)

Страна
Россия

Группа продукции
Большие размеры, верхняя одежда, вышивка, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, женская одежда, кроеный трикотаж, упаковка

О компании

Фабрика Lux Factory работает с 2007 года и оказывает услуги по пошиву, печати, вышивке и вязанию. На производственных площадях более 2000 м² установлено современное швейное и печатное оборудование. В работе используются качественные европейские краски, ткани и фурнитура. В команде – менеджеры, дизайнеры-иллюстраторы, конструкторы, технологи, закройщики и специалисты ОТК. Предприятие совершенствует технологии и повышает качество продукции, ориентируясь на требования мирового рынка. За время работы выполнено более 10 000 заказов.
При производстве действует шоурум, где можно ознакомиться с выпускаемой продукцией.
Основные клиенты: рекламные агентства, бренды одежды, корпоративные заказы, мерч, федерации спорта.



О производстве

Полный цикл производства текстильных изделий: пошив, окрашивание, варка, печать и вышивка. Цеха оснащены промышленным швейным оборудованием из Японии и Китая, тремя печатными машинами MHM и тремя вышивальными машинами Barudan. Используются европейские водные, пластизольные и вытравные краски, DTF и специальные пленки. Все этапы – от подготовки изделия до нанесения изображений и финальной обработки – выполняются на одном производстве.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 13.
Производственная мощность в месяц – 2000–5000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – футболки от 100 ед., изделия из футера от 60 ед., печать шелкографии от 50 ед., вышивка и DTF – индивидуальная договоренность.
Срок разработки образца – 3–5 рабочих дня. Срок производства минимального заказа – 2–3 дня.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – от 30%.

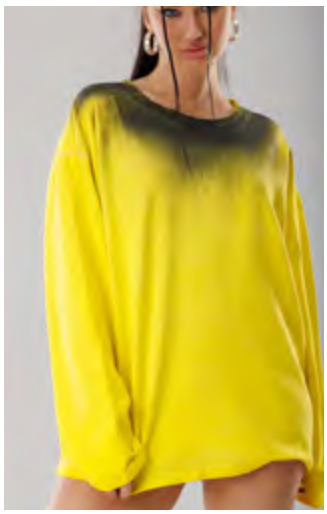
Контакты

Тел.: +79269843577
Email: topmanager@premiumposhiv.ru
Web: www.luxfactory.ru















PRO COLOR MASTER

Название компании
PROCOLORMASTER

Группа продукции
Финишная обработка

Страна
Россия

О компании

PROCOLORMASTER (ИП СТОР) – производство и креативная лаборатория окрашивания текстиля. Компания превращает готовые изделия в уникальный продукт, который продает. Предлагаемые услуги: гармент-дай (окрашивание готовых изделий); полимерное окрашивание с эффектом глубины и фактуры; энзимная обработка, дистресс, создание визуальных эффектов; перекрашивание и редизайн неликвида; производство мерча и кастомных коллекций.
Основные клиенты: бренды одежды, селлеры маркетплейсов, фабрики, заказчики мерча.

О производстве

PROCOLORMASTER работает на современном промышленном оборудовании, рассчитанном на стабильность, масштаб и точность. Автоматизированные линии позволяют контролировать каждый этап – от загрузки до финального оттенка. Это не «ручная покраска», а управляемый технологический процесс, где повторяемость и качество – норма, а не удача.
В обработке используются профессиональные красители, полимерные составы и функциональные добавки, которые дают не просто цвет, а глубину, тактильность и визуальный эффект – от сложных винтажных оттенков до современных плотных и насыщенных покрытий. Каждый состав подбирается под конкретную задачу: ткань, плотность, желаемый эффект, износостойкость.
В команде работают технологи и специалисты с практическим опытом работы с текстилем и окрашиванием.

Контакты

Тел.: +7 985 231 83 95
Email: storyes@gmail.com
Web: procolormaster.ru
istracolor

@ISTRACOLOR









Название компании
Zhakko

Группа продукции
Женская одежда, домашняя одежда и текстиль, верхняя одежда, вязаный трикотаж, вязаные головные уборы

Страна
Россия

О компании

Zhakko – вязальное производство полного цикла оснащено современным оборудованием и включает конструкторское бюро и экспериментальный цех. Фабрика предлагает услуги выполнения заказов под ключ – от разработки моделей до выпуска готовой маркированной продукции. Компания специализируется на производстве верхнего трикотажа и головных уборов: жакетов, джемперов, платьев, брюк, классических шапок, чепчиков, балаклав и панамок.
Основные клиенты: крупные сетевые компании и селлеры на маркетплейсах под брендами заказчиков.

О производстве

В парке оборудования представлены вязальные машины Stoll классов 1,5; 3; 5; 7; 8 и 12, кеттельное оборудование Complete (Италия). Для стирки и сушки используются профессиональные машины Ipso (Бельгия) и сушильные барабаны Gerbau.
Декларации о соответствии ЕАЭС. Сертификаты соответствия.
Количество швей на предприятии – более 100.
Производственная мощность в месяц – 50 000 ед.

Условия сотрудничества

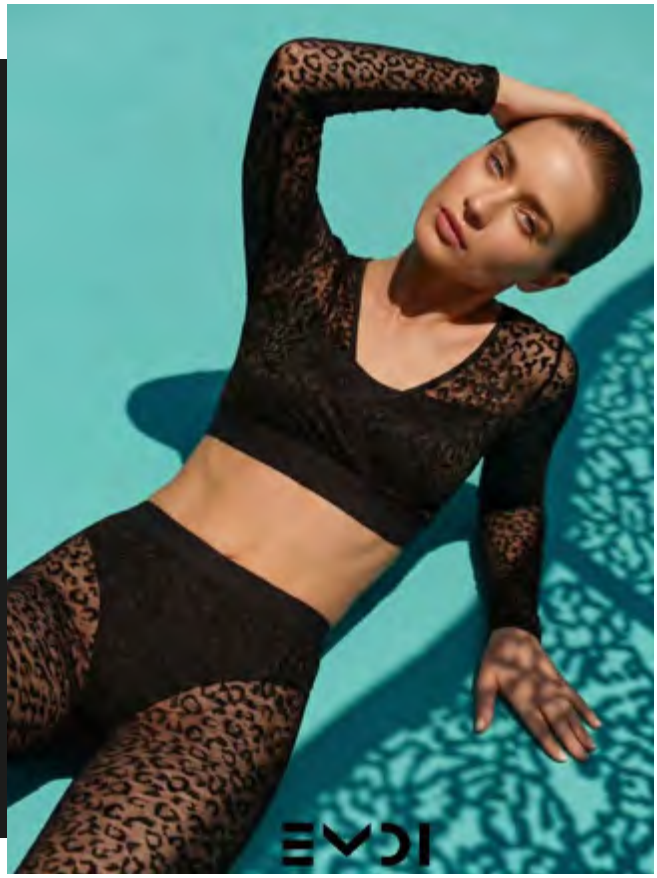
Предприятие работает на давальческом сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 200 ед., на цвет, артикул – от 20 ед.
Срок разработки образца – от 2 недель. Срок производства минимального заказа – от 1 месяца.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79380347579
Email: mamheg@gmail.com
Web: www.Zhakko.com



OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
«АЙСБЕРГ» (собственный бренд ЕМДИ, emdi.ru)

Страна
Россия

Группа продукции
Купальники, танцевальные костюмы, спортивная одежда, ткани, фурнитура, материалы

О компании

Группа компаний, куда входят производственно-торговая компания, швейное трикотажное производство полного цикла, оптовая продажа трикотажных полотен.
Основные заказчики: компании со своими брендами, селлеры на маркетплейсах, дизайнеры, рекламные агентства, спортивные команды.

О производстве

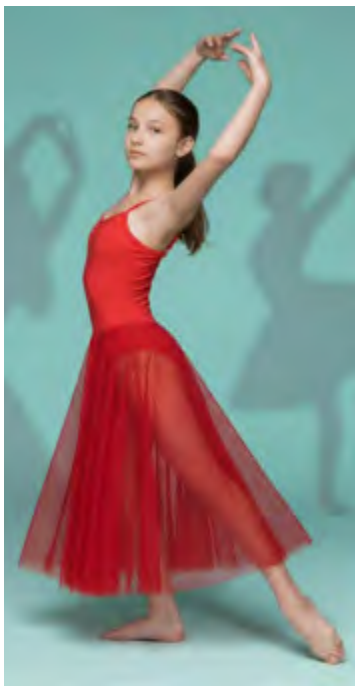
На фабрике установлено оборудование для трикотажного производства, каландровый термопресс для сублимационной печати, термопрессы для трансферной печати, промышленные вышивальные машины, лазерный плоттер, ленточные и сабельные раскройные ножи.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 50.
Производственная мощность в месяц – 12 000 ед.

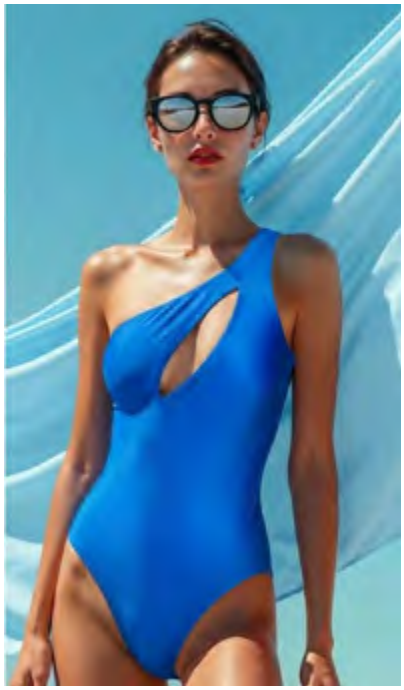
Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 1 ед. – экипируем спортивные команды, до оптовых заказов от 1000 ед. для продажи на маркетплейсах.
Срок разработки образца – 2 дня. Срок производства минимального заказа – 2 недели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–50%.

Контакты

Адрес: Санкт-Петербург, Домостроительная ул., 16М
Тел:+78123256993, 88003023406
Email: iceberg@iceberg.spb.ru
www.iceberg.spb.ru





ТРИКОТАЖНОЕ ПОЛОТНО ОПТОМ



CARVICO
Qualità e Servizio Clienti | *Quality &* C

JL
JERSEY LOMELLINA

HYOSUNG

OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
«Анда» (Chickstyle)

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда, мужская одежда, детская одежда, верхняя детская одежда, кроеный трикотаж

Страны
Китай, Россия

О компании

Компания «АНДА», расположенная в городе Циндао провинции Шаньдун в Китае, занимается производством качественной, модной, удобной одежды для женщин, мужчин и детей. Одним из направлений швейного производства является пошив верхней одежды. Внедрение новых технологий позволяет развивать направление и привлекать новых клиентов. Используются только качественные современные материалы.
Основные клиенты – селлеры маркетплейсов.

О производстве

Оборудование, установленное на фабрике: швейные машины Juki, Brother, прямострочные швейные, оверлочные, плоскошвейные машины.
Количество швей/смен на предприятии – 1000/2.
Производственная мощность в месяц – 1000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье.
Минимальный заказ – 1000 ед.
Срок разработки образца – 2 недели. Срок производства минимального заказа – 2 недели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +9 268 742 886
Email: gege.duan@gmail.com







OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Контрактное швейное производство
АРБАТ
Страна Россия

Название компании
«АРБАТ»
ИП Галкина Ю.В.

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, кроеный трикотаж, спортивная одежда, школьная форма

О компании

Контрактное швейное производство «Арбат» предлагает услуги по пошиву на давальческой основе. Предприятия находятся в трех городах: Ростове-на-Дону, Шахтах, Новошахтинске. Основные клиенты: ТД «Сима-Лэнд», Sheryshef, No Face, Anna Queen, Vittoria Vicci и др.

О производстве

Цех оснащен современным оборудованием: прямострочные автоматы, 4-ниточные, 3-ниточные, 5-ниточные, плоскошовные, поясные, закрепочные машины, петельные и пуговичные спецмашины. В штате есть технологи и контролеры ОТК. Количество швей на предприятии – 120. Производственная мощность в месяц – 30 000 ед.

Условия сотрудничества

Возможность работы на давальческом и собственном сырье.
Минимальный заказ на партию – 3000 ед. Минимальный заказ на цвет/артикул – 1000 ед.
Срок разработки образца – 2 дня.
Срок производства минимального заказа – 1 неделя.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +7 989 633 79 27
Email: galkina19-09@mail.ru









мой бизнес
РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ррапп
ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства



НЕВИННОМЫССК
территория опережающего развития
44° 38' 00" N
41° 56' 00" E

Швейное производство
«Велес»

Название компании
«ВЕЛЕС»
(CHIAROSKURO. DEEP PRESSURE)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, школьная форма

Страна
Россия

О компании

Швейное производство «ВЕЛЕС», расположенное на Территории Опережающего Развития г. Невинномысск, более 20 лет успешно специализируется на производстве мужских брюк в стиле smart casual.

О производстве

На фабрике установлены: автоматический раскройный комплекс, дигитайзер, швейные автоматы, вышивальные машины, оборудование для вто, пароманекен. Производится стирка изделий для смягчения хлопковых, льняных и смесовых тканей с энзимами и силиконом.
Количество швей на предприятии –120.
Производственная мощность в месяц – 18 000 ед.

Условия сотрудничества

Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – на один артикул от 50 ед. при общем заказе от 100 ед.
Срок разработки образца – от 7 рабочих дней. Срок производства минимального заказа – от 30 рабочих дней.

Контакты

Тел.: +79187524697
Email: velesstyle@yandex.ru













OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
«Джамппер»

Группа продукции
Женская одежда, вязаный трикотаж

Страна
Россия

О компании

«Джамппер» – трикотажное производство с более чем 20-летним опытом. Фабрика создает изделия любой сложности и разрабатывает уникальные коллекции на заказ – от идеи до готового продукта. Философия компании – свобода в работе, ответственность за результат и создание качественного продукта без лишней бюрократии.
В ассортименте: современный трикотаж для женщин, сочетающий комфорт, актуальный дизайн и универсальность.
Основные клиенты: «Малина Бонита», Yana Luckacher, HOROSH, LC lab, MONZA.

О производстве

На фабрике установлены: вязальные машины CIXING 3, 7, 10, 12-го классов.
Количество смен на предприятии: две смены.
Производственная мощность в месяц – 5000–10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 30 ед. на цвет, 100 ед. на модель. Срок разработки образца – один месяц. Срок производства минимального заказа – один месяц.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79257511816
Email: jumpper.msk@gmail.com

















Название компании
ИП Джуккаев Мурад Алиевич

Группа продукции
Головные уборы, вязаные головные уборы

Страны
Россия, Китай

О компании

Компания занимается производством качественных головных уборов для женщин, мужчин и детей. Накопленный опыт и самое современное оборудование позволяют изготавливать оригинальную продукцию, отвечающую всем запросам моды, а внедрение новых технологий дает возможность развивать направление и привлекать новых клиентов. При производстве используется только высококачественное сырье, отвечающее всем современным нормам и требованиям. Основные клиенты: селлеры маркетплейсов.

О производстве

На фабрике установлены: швейные машины Juki, Brother, прямострочные швейные, оверлочные, плоскошвейные машины. Количество швей на предприятии – 1000/2. Производственная мощность в месяц – 1000 ед.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ – 1000 ед. Предприятие работает на собственном сырье.
Срок разработки образца – две недели. Срок производства минимального заказа – две недели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79268742886
Email: dalei168@mail.ru



















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



TORRISS

Название компании
«ДИ ШАН»

Страны
Россия, Китай

Группа продукции
Верхняя одежда

О компании

ООО «ДИ ШАН» работает на российском рынке более 20 лет, производит широкий ассортимент верхней одежды для женщин и мужчин под брендами TORRISS и CRAME. Компания активно сотрудничает со многими торговыми центрами, магазинами и шоурумами по модели оптовых продаж готовых изделий: шуб, пальто, курток, плащей, ветровок. Модели разрабатываются в собственном дизайн-бюро с учетом актуальных трендов и высоких требований к качеству и функциональности. Лекала рассчитаны на российского потребителя, а характеристики одежды учитывают климатические особенности РФ.

О производстве

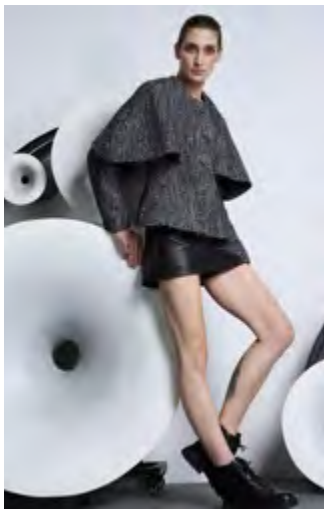
Наличие производственной площадки в Китае (ближайший транспортный узел – Пекин) позволяет компании выстраивать эффективные цепочки поставок, отслеживать соблюдение стандартов и предлагать заказчикам наиболее выгодные условия сотрудничества. Ключевые преимущества: гибкий подход к объему заказа, оптимальные сроки поставки, предоставление таможенных документов и сертификатов соответствия.

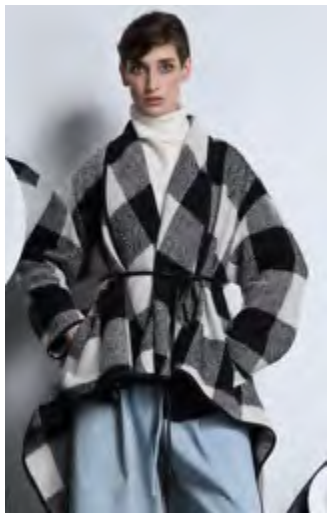
Условия сотрудничества

Объем заказа стартует от 30 позиций (6 артикулов по 5 штук). Необходимый размер предоплаты – 30%. Наличие свободного склада дает возможность межсезонного пополнения коллекций и подсортировки. Компания использует собственное сырье, при этом предпочтение отдается натуральным материалам и высококачественной фурнитуре.

Контакты

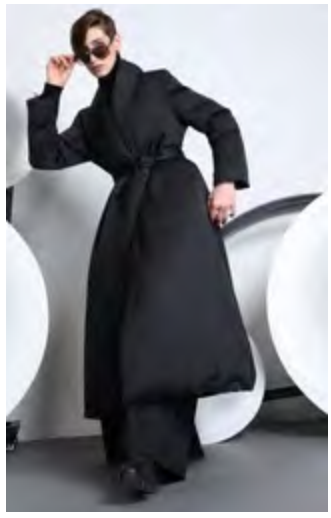
Тел.: +7 926 623 62 34, +7 925 299 99 77
Email: di-shan@mail.ru

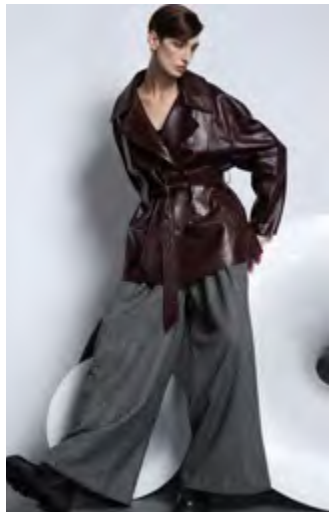
























Название компании
ЁС

Группа продукции
Детская одежда, женская одежда, школьная форма

Страна
Россия

О компании

ЁС – российское производственное швейное предприятие основано в 2010 году. Находится в Пермском крае. Фабрика специализируется на производстве детской и подростковой одежды, школьной формы. Есть опыт работы по производству женской одежды для контрактных заказов. Работает с костюмными тканями, костюмным и спортивным трикотажем, с блузочными, рубашечными тканями, softshell и тканями заказчика.
Основные клиенты: оптовики России, контрактное производство.

О производстве

На производстве установлено современное оборудование: швейные автоматы и полуавтоматы, спецоборудование, раскройный комплекс, пресс, петельная, пуговичная машины.
Сертификаты: ЕАЭС RU C-RU.HA57.B.01002/25, ЕАЭС RU C-RU.HA57.B.01003/25
Количество швей на предприятии – 15.
Производственная мощность в месяц – 4000 ед.

Условия сотрудничества

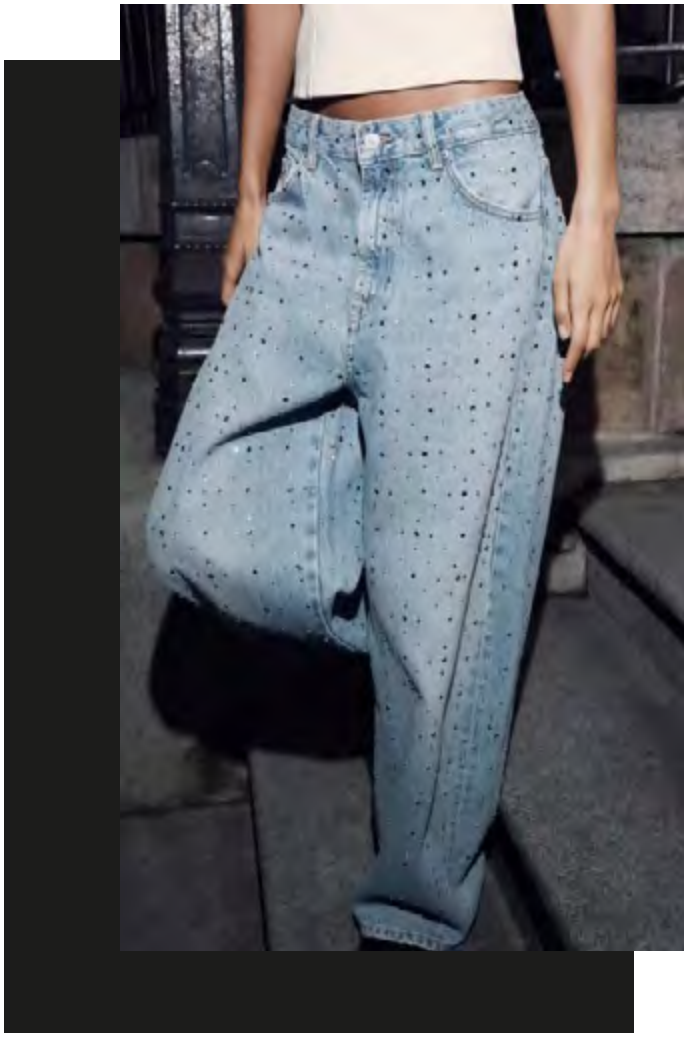
Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 100 ед.
Срок разработки образца – 5 дней. Срок производства минимального заказа – от 15 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%

Контакты

Тел.: +79128806362
Email: juniorperm1@mail.ru
Web: www.ёс-ёс.рф



OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
ИП Ким С. Р.

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, джинсовая одежда

Страны
Россия, Китай

О компании

Компания ИП Ким С. Р. выпускает джинсы на собственной фабрике в Китае и поставляет продукцию на российский рынок. Наличие собственного производства позволяет жестко контролировать каждый этап – от выбора сырья до финальной упаковки – и гарантировать стабильное качество от партии к партии.
Основные клиенты: магазины одежды, маркетплейсы.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
Количество швей на предприятии – 90.
Производственная мощность в месяц – 100 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 300 ед.
Срок разработки образца – 5 дней.
Срок производства минимального заказа – 7 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +79647180889
Email: kim_s.r@mail.ru



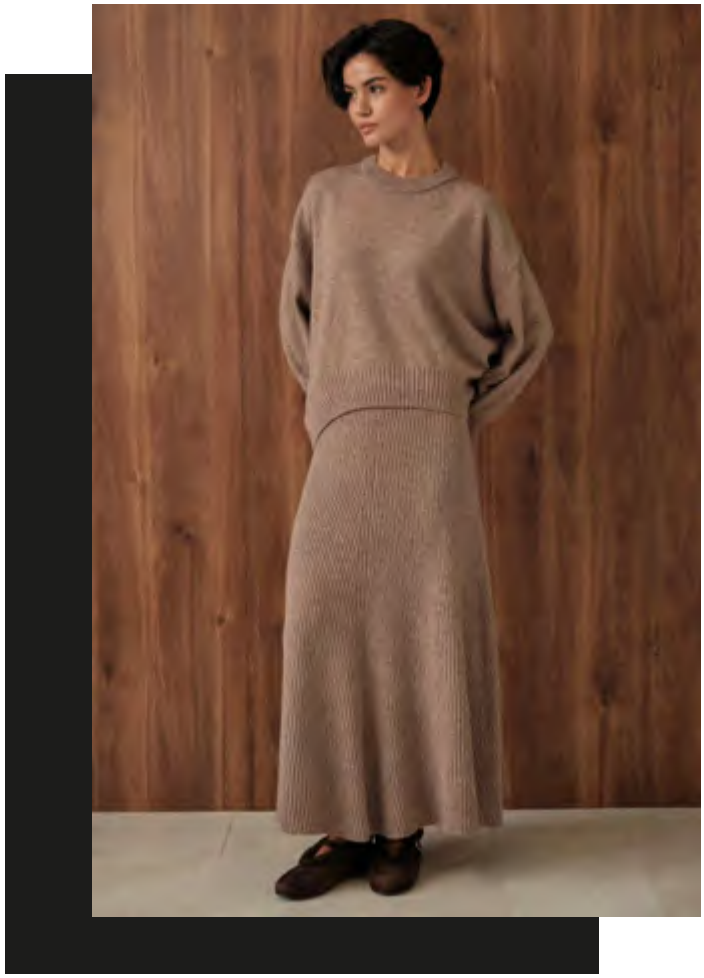








OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ











Страна
Россия

Название компании
«КРЕАТИВ» (DBR, DEBORO, AZARO)

Группа продукции
Кожаные женские и мужские сумки и аксессуары
Вязаный трикотаж и аксессуары

О компании

Компания «КРЕАТИВ» с 2003 года работает на рынке fashion-индустрии как российский производитель кожгалантерейной продукции. «КРЕАТИВ» принимает заказы на производство под торговой маркой клиента на изготовление сумок и аксессуаров из натуральной кожи, вязаных трикотажных изделий и аксессуаров.
Преимущества компании: качество, дизайн, надежность, индивидуальный подход к каждому клиенту, мобильность и готовность изготовить изделия любой сложности в минимальные сроки. Компания создает качественную кожгалантерею и трикотажные изделия, сочетая современные технологии с вниманием к деталям. В ассортименте – сумки и аксессуары из кожи, а также одежда и аксессуары из трикотажа, производимые на собственных вязальных машинах. Компания принимает заказы на выпуск продукции под брендом клиента, обеспечивая полный цикл – от идеи до готового изделия.
Основные клиенты: «Рогов», «Пан Чемодан», Vitacci, Basconi, Eleganzza, Sergio Belotti, Dr.Koffer, Brialdi, Mascotte, NO ONE, Дембикова.

О производстве

Компания работает на кожгалантерейном оборудовании известных мировых марок: Atom, Camoga, Fratelli Alberti, Sarema, Omac, Juki.
Вязальное оборудование: Stoll, Complett (5,7,10,12 классов).
Производственная мощность в месяц – 5000 ед. кожгалантереи, 5000 ед. вязаного трикотажа.

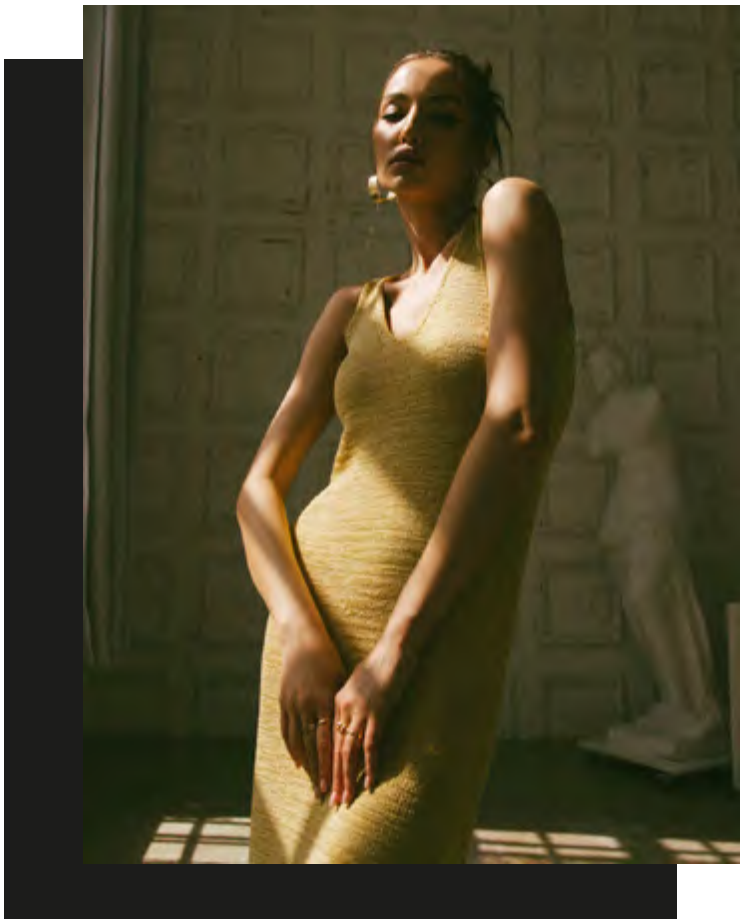
Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 80–100 ед., минимальный заказ на цвет/модель – 20 ед.
Срок разработки образца – 7 дней. Срок производства минимального заказа – 30 дней.

Контакты

Тел.: +7 495 707 2350
+7 495 605 5821
+7 906 067 7667
Email: info@deboro.ru
Web: www.deboro.ru
www.dbrstore.ru.ru

OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
«Московская Экспериментальная Трикотажная Фабрика» МЭТФ (Farandole Casual, Farandole Dancewea)

Страна
Россия

Группа продукции
lifestyle, женская одежда, школьная форма, домашняя одежда и текстиль, вязаный трикотаж, детская, печать на тканях, одежда для дома, вязаные головные уборы, детская одежда

О компании

«Московская Экспериментальная Трикотажная Фабрика» была основана в 1930 году. На фабрике полного цикла производства сохранили лучшие традиции качества, дополнив их современными технологиями и вниманием к деталям. Каждое изделие, которое выходит с фабрики, сочетает в себе эстетику, инновации и комфорт.

О производстве

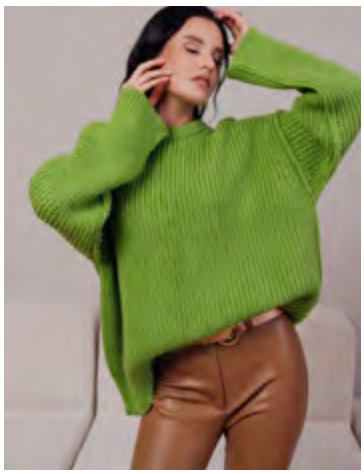
На фабрике установлено немецкое плосковязальное оборудование STOLL, кеттельное и швейное оборудование.
В наличии все необходимые сертификаты.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье.
Минимальный заказ – 50–100 ед.
Срок разработки образца – до 14 дней. Срок производства минимального заказа обсуждается индивидуально.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 75%.

Контакты

Тел.: +79161462982
Email: metf@bk.ru
Web: www.metf.ru



















Название компании

МП-ПРОГРЕСС (МЕТА·СИБИРЬ)

Группа продукции
Выделка и покраска натурального меха. Продажа мехового сырья и готового мехового полуфабриката

Страна
Россия

О компании

МП-ПРОГРЕСС – производство по выделке и покраске натурального меха.
Продажа мехового сырья и готового мехового полуфабриката.
Фабрика работает с 1995 года и обеспечивает дизайнеров и бренды уникальным материалом, который является не сырьем, а готовым выражением их творческой мысли и основой для создания предметов роскоши с историей и душой. Компания использует уникальные экотехнологии дубления и жирования.

О производстве

На фабрике установлено промышленное оборудование от 300 единиц различного назначения.
В наличии все необходимые сертификаты.
Производственная мощность в месяц – 50 000 ед. готового полуфабриката.

Условия сотрудничества

Разработка образцов, предоставляем услугу по подбору образцов меховых полуфабрикатов.
Минимальный заказ – от 10 шт.
Срок разработки индивидуального образца – около 2 недель. Срок производства минимального заказа – от 1 месяца.
Предоплата на момент размещения заказа по договоренности с каждым клиентом оговаривается индивидуально.

Контакты

Тел.: +79137489883, +79833202157
Email: fur.fashion.progress@gmail.com
Web: www.metasibir.ru



OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
«РозТех» («Дефиле», Wild Orchid)

Группа продукции
Домашняя одежда и текстиль, купальники, нижнее белье

Страна
Россия

О компании

ООО «РозТех» (Смоленская обл.) специализируется на производстве корсетных и бельевых изделий любой степени сложности. В состав компании входят производственные площадки, расположенные в России, а также дизайн-конструкторское бюро для разработки и отшива опытных образцов. Фабрики выпускают товар для розничных сетей «Дефиле» и «Дикая Орхидея» ООО «РозТех».

О производстве

На фабрике установлено большое количество различного оборудования, позволяющего производить продукт любой сложности, в том числе автоматический раскройный комплекс Gerber. Количество швей на предприятии – 160. Производственная мощность в месяц – 100 000 ед.

Условия сотрудничества

Минимальная партия – 500 ед. Минимальный заказ на артикул/цвет – 100 ед. Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Срок разработки образца – от 3 недель. Срок производства минимального заказа – от 3 недель. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – от 30%.

Контакты

Тел.: +7 906 707 0134
Email: Asokolova@wildorchid.ru
Web: mfwo.ru







OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ





RON
торгово-производственная компания

Название компании
РОН
Торгово-производственная компания (1me, ME TODAY)

Страна
Россия

Группа продукции
Верхняя одежда, джинсовая одежда, домашняя одежда и текстиль, носочно-чулочная продукция, униформа и спецодежда, ткани, фурнитура, материалы

О компании

Группа компаний РОН с 2020 года производит под своими брендами джинсовые изделия и предлагает полное сопровождение производства под торговой маркой клиента. Компания работает напрямую с фабриками в Турции, Туркменистане и Вьетнаме. Гарантирует необходимое качество, экологичность, индивидуальный дизайн изделий. Разработает и произведет модели, осуществит логистику на выгодных условиях.
Основные клиенты: Fun Day (O'stin), Familia, O`Кей, ACOOLA (Concept Group), Ozon, Finn Flare, X5 Group, Leomax, Offprice, «Лента».

О производстве

На производстве установлено современное оборудование. В наличии все необходимые сертификаты.

Условия сотрудничества

Предприятие работает только на собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Полный цикл сопровождения на всех этапах сделки. Минимальный заказ – джинсовые изделия – от 2000 ед. на модель в одном цвете; прочие текстильные изделия – от 1000 ед. на модель в одном цвете; пряжа и ткани обсуждаются индивидуально.
Срок разработки образца – 14–30 дней.
Срок производства минимального заказа – 60–90 дней.
Условия оплаты рассматриваются индивидуально по каждому размещаемому заказу.

Наличие готовой коллекции

Джинсовые изделия – джинсы, куртки, шорты, юбки, комбинезоны. Рубашки, брюки, нижнее белье, носочные изделия, футболки, верхняя одежда.
Пряжа из 100%-ного хлопка. Хлопковые ткани разных видов и обработки в ассортименте.

Контакты

Тел.: +7 (968) 322 8394
Email: hello@rongroup.ru
Web: www.rongroup.ru





OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Трикотажные Технологии

Название компании
«Трикотажные Технологии»

Страна
Россия

Группа продукции
Носочно-чулочная продукция

О компании

Компания «Трикотажные Технологии» была основана в 1997 году. За 30 лет работы фабрика накопила бесценный опыт в создании и реализации всех видов чулочно-носочных изделий для детей и взрослых. На производстве используется самое современное и технологичное оборудование.

О производстве

На фабрике установлены чулочно-носочные одноцилиндровые автоматы с автоматической зашивкой мыска с возможностью вывязывания любых дизайнов, годы выпуска автоматов: 2024–2026.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество смен на предприятии – 2.
Производственная мощность в месяц – 350 000 пар.



Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 100 пар.
Срок разработки образца – 3–10 рабочих дней. Срок производства минимального заказа – 2 недели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–40%

Описание коллекции, доступной для заказа

Базовые носки для детей и взрослых, дизайнерские носки для детей и взрослых, зимняя коллекция, летняя коллекция, спортивная коллекция для разных видов спорта (например, сноуборд, бег, велоспорт и др.), сувенирные носки.

Контакты

Тел.: +79112133139, +79111461805
Email: 1140450@bk.ru, info@knittech.ru
Web: www.knittech.ru









Название компании
Ф ГРУПП (F5 jeans)

Группа продукции
Джинсовая одежда, женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда, кроеный трикотаж, униформа и спецодежда, ткани, фурнитура, материалы, печать на ткани, кожа, вышивка, финишная обработка

Страна
Россия

О компании

«Ф Групп» – экспертное производство джинсовой одежды под ключ в России и за рубежом. «Ф Групп» – ведущая российская производственная компания, специализирующаяся на проектировании, изготовлении и стирке изделий из денима и других хлопковых и смесовых тканей. Опираясь на 30-летний опыт работы в России, Европе и Азии, на предприятии создали прозрачную, понятную и полностью управляемую систему контрактного производства. Компания берет на себя весь цикл задач – от идеи, разработки лекал и фирменного оформления до выпуска готовой партии.
Преимущества для B2B-партнеров:
Огромная экспертиза – за годы работы на международном рынке компания изучила все тонкости обработки, варки и пошива изделий из всех видов денима. Ей доверяют бренды, закупочные компании, предприниматели, которым нужен надежный партнер на каждом этапе создания и производства коллекции.
Локализация в РФ: собственное производство внутри страны минимизирует логистические риски, гарантирует сроки и упрощает контроль качества.
Основные клиенты: Blackford (Сударь), Стокманн, Grunge John Orchestra, Ushatava, Lable B, Red September, Mirracle, F5.





О производстве

Производство полностью укомплектовано современным оборудованием (автоматы с ЧПУ и полуавтоматы) для серийного производства джинсовой серии.
В наличии все необходимые сертификаты.
Производственная мощность в месяц – от 1 шт. до контейнерных партий.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 5 до 500 единиц. Срок разработки образца – 7–10 дней. Срок производства минимального заказа – от 10 до 45 дней (в зависимости от количества моделей и изделий).
Предоплата на закупку ткани, фурнитуры, других комплектующих, разработку и отшив образцов после согласования технического задания.

Контакты

Тел.: +7 903 006 42 05
Email: y.rafalskaya@gmail.com
Web: www.dungaree.ru









OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
«ФЕНИКС»

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда, униформа и спецодежда, медицинская одежда

Страны
Россия, Армения

О компании

Швейное производство «Феникс» расположено в Армении. Большая команда квалифицированных экспертов обеспечивает регулярный выпуск крупных объемов продукции, охватывая широкий ассортимент – от премиальных пальто и костюмов до денима и верхней одежды. Фабрика работает по системе полного цикла, осуществляя оперативное проектирование, оперативную разработку лекал и создание эталона всего за несколько дней, вплоть до финальной маркировки и упаковки готовой продукции. Предприятие располагает масштабным собственным складом тканей, а также полностью открыто для личного визита заказчиков на производство.
Основные клиенты: АО ААК «Прогресс», Магнит, Союз-Спецодежда, ПАО «ОДК-Сатурн», АО «Норильскгазпром», бренд женской одежды «DeaVia».

О производстве

Основное оборудование: прямострочные швейные машины TYPICAL GC6910A-HD3 (181 шт.) и AURORA S-7000D-405 (25 шт.); оверлоки TYPICAL GN 795 (48 шт.) и др.; закрепочные полуавтоматы, пуговичные и петельные машины; вышивальные VELLES (6 голов); раскройные столы 11×1,7 м, ленточные и дисковые ножи Jack, DISON; плоттеры для лекал DOT 180, iECHO; принтеры этикеток Toshiba, XP-365B и так далее.
Сертификаты: «Честный знак», Евразийский экономический союз, Декларация о соответствии.
Количество швей на предприятии: 210.
Производственная мощность в месяц – 32 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – артикулов на цвет от 500 ед, на модель от 1000 ед.
Срок разработки образца – 3 дня. Срок производства минимального заказа – 1 месяц.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +79169772221
Email: t89250548933@gmail.com
Web: www.fabrika-s-harakterom.ru











OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
ООО «Форма» (ВиД)

Группа продукции
Мужская одежда, школьная форма

Страна
Россия

О компании

Фабрика «Форма» работает с 1930 года и является крупнейшим производителем одежды в Восточной Сибири. Основу ассортимента составляют мужские костюмы и школьная форма для мальчиков и девочек. Предприятие оснащено современным швейным и влажно-тепловым оборудованием немецких, итальянских и японских марок, использует сертифицированные ткани. Детская продукция выпускается с соблюдением требований безопасности и качества.
Основные клиенты: оптовые организации, розничные магазины, юридические лица, общеобразовательные учреждения и т. д.

О производстве

На фабрике установлены универсальные машины, утюжильные столы, специальные машины, оверлоки, прессы, пуговичная машина, шлёвочная машина, полуавтоматы, двухигольная машина, поясная швейная машина, закрепочная машина, петельная машина, машина для обивки пуговиц, пневмопресс.
Сертификаты: ЕАЭС №RU Д-RU/PA04.B.61309/25 от 26.05.2025 г.
ЕАЭС №RU.PA02B/69242/25 от 11.03.2025 г.
ЕАЭС №RU Д-RU/PA04.B.61073/25 от 26.05.2025 г.
Количество швей на предприятии: 30.
Производственная мощность в месяц – от 3000 до 6000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 4 ед. на размер/рост.
Срок разработки образца – 20–45 дней.
Срок производства минимального заказа – 1 месяц.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Классические костюмы: детские, подростковые, мужские, брюки, пиджаки, жилеты, юбки, жакеты.

Контакты

Тел.: +79014631410, +79842704191, +7(3952) 717188
Email: info@vidirk.ru
Web: www.vidirk.ru















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
мойбизнес
ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ
ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ










ООО «ШВЕЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Название компании
«Швейные технологии» («Чудо-Кроха», CreaZone)

Группа продукции
Головные уборы, детская одежда, другие аксессуары, кроеный трикотаж, носочно-чулочная продукция, перчатки, печать на тканях

Страны
Россия, Китай

О компании

Фабрика «Швейные технологии» – современное специализированное предприятие по пошиву головных уборов и аксессуаров с 25-летним опытом. Компания не только реализует свою продукцию крупным и малым предприятиям, но и активно принимает заказы на разработку и производство продукции под СТМ заказчика, воплощая дизайнерские идеи любой сложности. Компания имеет собственные производственные мощности как в России, так и в Китае, что обеспечивает возможность контролировать качество продукции, сокращать сроки поставок и удовлетворять потребности клиентов в полном объеме. Современное производственное оборудование и команда опытных профессионалов позволяют компании занимать лидирующее положение в сегменте производителей головных уборов и аксессуаров. Основные клиенты: Rich Family, Nels, Sela, Лента, Bosco, «Бубль-Гум», «ВотОнЯ».

О производстве

На фабрике установлены: АРК, принтер прямой печати, принтер сублимации, вышивальные машины и др.
В наличии вся разрешительная документация, необходимая для выпускаемой продукции.
Количество швей на предприятии – 60.
Производственная мощность в месяц – 150 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 500 ед., на цвет/артикул – 500 ед.
Срок разработки образца – от 10 до 30 дней.
Срок производства минимального заказа – от 30 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Наличие готовой коллекции

Коллекция головных уборов и аксессуаров для детей и взрослых на все сезоны. Разнообразие конструкций и дизайна, современные и востребованные материалы. Всегда есть возможность оформить предзаказ.

Контакты

Тел.: +7 951 372 3632
Email: manager3@kroha-enot.com
Web: www.чудо-кроха.рф



Название компании
«Шумерлинская швейная фабрика»

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Россия

О компании

Шумерлинская швейная фабрика была основана в 2014 году. Фабрика специализируется на производстве женских брюк, шорт, жилетов, жакетов и юбок. Работает с костюмными тканями. Производство полного цикла – от декатировки до упаковки. Контроль качества на каждом этапе пошива. Основные клиенты: ICEMODA, ELENDORA.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование: швейные автоматы, полуавтоматы, спецоборудование, раскройный комплекс, декатировочная машина, разбраковочное оборудование, прессы ВТО, утюжильные столы.
Количество швей на предприятии – 100.
Производственная мощность в месяц – 20 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ на цвет/артикул – 150 ед. на цветомодель.
Срок разработки образца – 5 дней.
Срок производства минимального заказа – от 15 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +7 (961) 346 6123
Email: client@grandtailors.ru
Web: https://shumerlinskaja-shvejnaja.clients.site










OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ


ЦИФРОВОЙ СЕРВИС
для поиска производителей и заказчиков
с проверенными контактами
24/7
BEE-online.ru
be together
ВЫ РАБОТАЕТЕ ТОЛЬКО
С РЕАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ!
РЕКЛАМА
✓ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
Крупные и мелкосерийные фабрики, ателье находят заказы и долгосрочных партнеров
✓ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ
Бренды, ритейл, селлеры и корпоративные заказчики без риска подбирают надежного исполнителя
✓ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ
Производители и дистрибьюторы тканей, пряжи, фурнитуры, комплектующих и оборудования, а также логистические компании, банки и другие сервисы предлагают услуги и товары тем, кто в них нуждается
bee-online.ru











СВІТАНАК

Название компании
«Світанак» (Жодино)

Страна
Беларусь

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, нижнее белье, школьная форма, большие размеры, кроеный трикотаж, термобелье, спортивная одежда

О компании

«Світанак» – крупнейшее в Республике Беларусь предприятие полного производственного цикла по выпуску трикотажного белья и верхнего трикотажа для детей и взрослых. В ассортименте: одежда для детей ясельного, дошкольного и школьного возраста, женская и мужская одежда.

О производстве

Вязальный цех предприятия оснащен новыми вязальными машинами Relanit 3.2 24 и 28 кл., Relanit 1.6R 28 кл. (кулирная гладь), FV 2.0 (ластик), SF4-3.2 20 кл. (футерованные полотна), а также другим оборудованием марок Metin Nov, Multisingle, Jumberca и др. Парк оборудования вязальных машин составляет 80 единиц. Швейное производство оснащено современным оборудованием Juki, Yamato, Kansai Special и др. – всего 750 ед. Красильный цех предприятия оснащен аппаратами производства Thies, MCS, DMS 11. На предприятии имеется участок нанесения печати на полотно, с оборудованием Zimmer, которое позволяет наносить многокрасочные рисунки пигментными красками (до 7 цветов) с помощью круглых шаблонов. Имеется цифровая машина для нанесения принта. Для изготовления вышивки на деталях кроя в производстве используются машины Barudan, в том числе 12-игольные 8-головочные.
Сертификаты: система менеджмента качества СТБ ISO9001 2015, система управления охраной труда СТБ 45001-2020, система управления окружающей средой СТБ ИСО14001 2017.
Количество швей/смен на предприятии – 300/1.
Производственная мощность в месяц – 450 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье, предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 500 ед.
Срок разработки образца – от 2 недель. Срок производства минимального заказа – 30 календарных дней (в зависимости от сложности).
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +375296752392
Email: market-rus@svitanak.by
Web: www.svitanak.by

OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ROMGIL

Название компании
«Ромгиль-Текс» (ROMGIL)

Страна
Беларусь

Группа продукции
Женская одежда, большие размеры, вязаный трикотаж, кроеный трикотаж, униформа и спецодежда, вязаные головные уборы, вышивка

О компании

Фабрика «Ромгиль-Текс» специализируется на производстве вязаного трикотажа и выполняет заказы других компаний. Предприятие работает с давальческой пряжей, а также может предложить необходимое сырье турецкого, узбекского и белорусского производства с содержанием шерсти, хлопка и вискозы. Компания отшивает изделия из трикотажного полотна (футер, хлопок, кулирка, лен и смесовые трикотажные ткани).
Основные клиенты: Elletto, Panda, Moshe, STUDIO 29, INSPIREGIRLS, All we need, MurMur, CozyHome, TOPTOP, Kazaki, Elema, NIV NIV FASHION, Nice One, I AM STUDIO, Dress by Stesha.

О производстве

Предприятие оснащено вязальным, отделочным и швейным оборудованием Stoll (2.5.2, 6.2, 5 и 10 класс), Grandimpianti, Juki, Siruba, Jamato), участком ВТО и стирки, а также ОТК на каждом процессе производства.
Производственная мощность в месяц – 12 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье.
Минимальный заказ – 150 ед. на модель в размере one size, 180 ед. на модель в трех размерах, двух цветах.
Срок разработки образца – от 2 недель. Срок производства минимального заказа – от 1 месяца.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 40%.

Контакты

Тел.: +375295802424
Email: i_netmanager@romgil.com
Web: www.romgil.by















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



A'Studio
SINCE 2012

Название компании
A'Studio since 2012

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

A'Studio since 2012 – трикотажное производство из Бишкека. С 2012 года фабрика шьёт спортивную и повседневную трикотажную одежду для женщин, мужчин и детей. Производство полного цикла.
Основные клиенты: маркетплейсы Wildberries и Ozon.

О производстве

На фабрике установлены: прямострочные машины, четырехниточные оверлоки, пятиниточные оверлоки, распошивальные машины, плоскошовные машины (флэтлок) для легинсов, закрепочные машины, машины для настрачивания лампасов, поясные машины, петельные машины, пуговичные машины, окантовочные машины, венгерочные машины, машины для чистки изделий на этапе ОТК, утюжильные столы.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 40.
Производственная мощность в месяц – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 300 ед.
Срок разработки образца – 7–10 рабочих дней. Срок производства минимального заказа – 3–5 рабочих дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

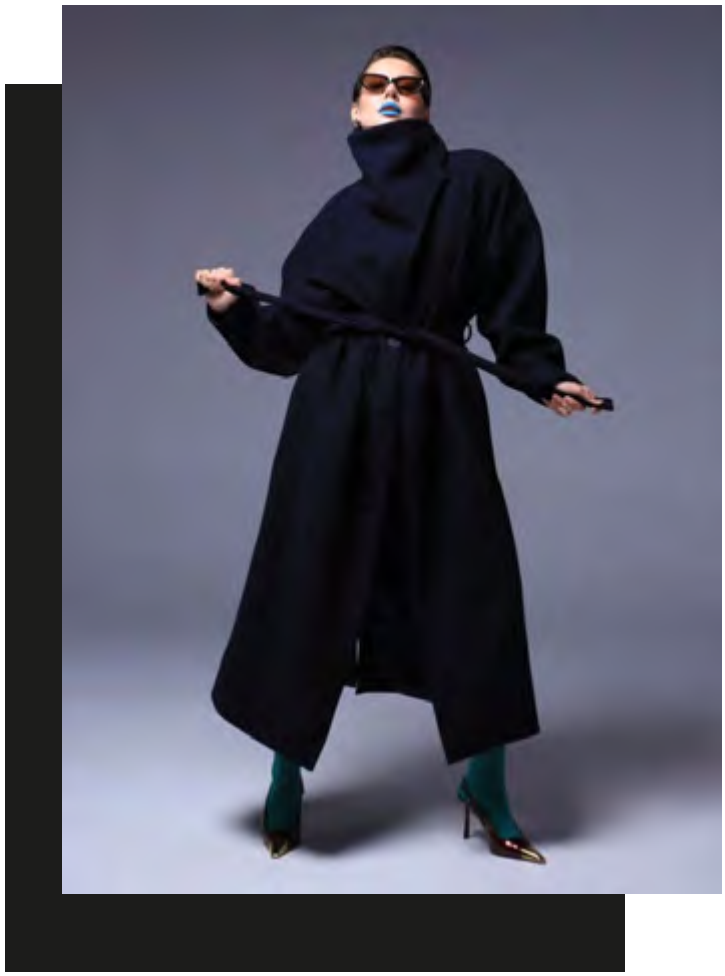
Тел.: +996557888800
Email: akhmatbaevaibek@gmail.com
Web: www.aistudiobrand.kg





OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КЫРГЫЗ ЭКСПОРТ



ADO & I-POSH
The classic brand

Название компании
ADO & I-POSH

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Швейное производство ADO & I-POSH с 2015 года специализируется на пошиве женских классических трендовых жакетов, пиджаков, брюк и костюмов.
Основные клиенты: селлеры маркетплейсов.

О производстве

На фабрике установлены: карманные и шаблонная машины, машинка для стачивания рукавов, глазковая, петельная, пуговичная машины, прямострочные, утюжные машины.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 150.
Производственная мощность в месяц – 25 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 200 ед. на одну модель. Срок разработки образца – 7 дней. Срок производства минимального заказа – 7 дней.

Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%

Контакты

Тел.: +996504880480
Email: iposhfabrik@gmail.com
Web: www.adoiposh.com













OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КЫРГЫЗ ЭКСПОРТ



Название компании
AIKO collection (Bia brand)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

AIKO COLLECTION – современное швейное производство полного цикла в Бишкеке, Кыргызстан. Специализируется на пошиве женской и мужской одежды для брендов, оптовых заказчиков и маркетплейсов. Производственная площадь – 1297 м². Основные клиенты: Bia brand, Cenzura, Toples Migson.

О производстве

На фабрике установлено современное промышленное швейное оборудование: 100 прямострочных машин, 4-ниточные и 5-ниточные оверлоки, поясные и окантовочные машины, специализированные машины для обработки карманов, универсальные шаблонные автоматы, оборудование для втачивания рукавов и формирования вытачек, петельные, пуговичные и глазковые петельные машины. Также есть поясные автоматизированные распошивалки автоматизированные последнего поколения.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 123.
Производственная мощность в месяц – 40 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 500 ед. на модель
Срок разработки образца – от 1 до 4 рабочих дней. Срок производства минимального заказа – 1 неделя.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 40%.

Описание коллекции, доступной для заказа

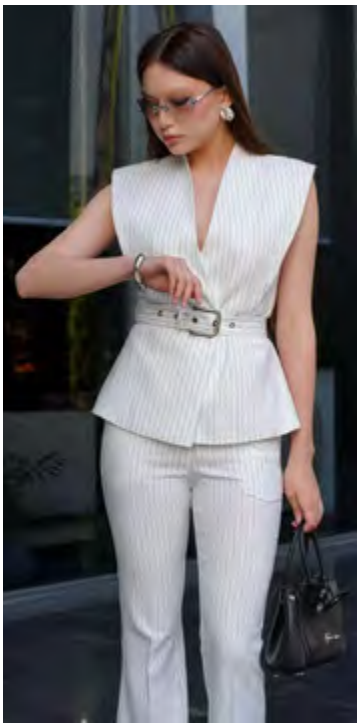
Готовая коллекция женской и мужской одежды: рубашки, классические и повседневные костюмы, брюки, жилеты и платья.

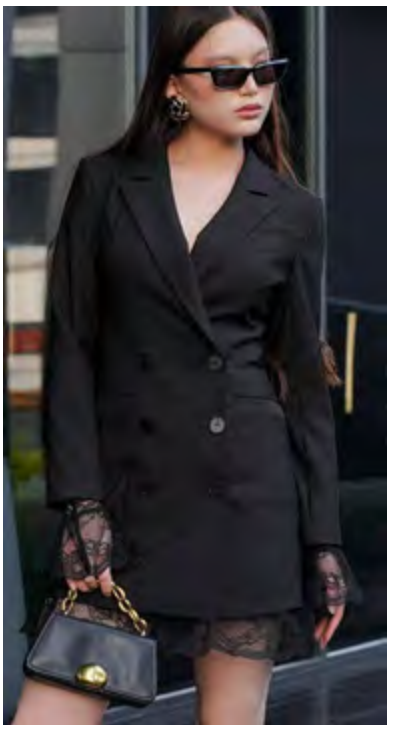
Контакты

Тел.: +996990963966
Email: aikocollection88@gmail.com











Название компании
ARUSHA SINCE 2006

Страна
Кыргызстан

Группа продукции
Женская одежда

О компании

ARUSHA since 2006 – современная фабрика по пошиву качественной женской одежды с 20-летней историей. Компания прошла путь от небольшого цеха до крупного высокотехнологичного производства. Основные клиенты: маркетплейсы, магазины, оптовики.

О производстве

На фабрике установлено передовое оборудование по производству женской одежды.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 40.
Производственная мощность в месяц – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 300 ед. Срок разработки образца – 2 дня. Срок производства минимального заказа – 3 рабочих дня.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Наличие готовой коллекции

Жакет-кимоно с запáхом, сочетающий в себе элементы классического тейлоринга и японского минимализма.

Контакты

Тел.: +996 990 999 062
Email: ainura.osmonbaeva@icloud.com



























Название компании
ASSAI

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

ASSAI - производственная компания, специализирующаяся на пошиве верхней и легкой одежды. В ассортименте: куртки, пальто, пиджаки, брюки и рубашки для мужчин и женщин. В продукции сочетается высокое качество исполнения с современным дизайном. Компания контролирует каждый этап производства, соблюдает сроки, гарантирует гибкий подход к заказчикам.
Основные клиенты: сети магазинов и онлайн-магазины.

О производстве

На фабрике установлены автоматизированные швейные машины, декатировочное оборудование, пухонабивочные аппараты для пуховиков, шаблонные аппараты.
Декларация ЕАС.
Количество швей на предприятии: 50–70.
Производственная мощность в месяц – 7000–12 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 300 ед. на 2 расцветки.
Срок разработки образца – 5 дней. Срок производства минимального заказа – 7–10 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов - от 30%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Готовая коллекция осень-зима 2026-2027: современные силуэты, актуальные цвета, качественные ткани и фурнитура.

Контакты

Тел.: +996706311482
Email: bolotbaeva17@mail.ru



Название компании
Bay aura (Capris, Bay aura)

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Компания Bay aura начала свою деятельность в 2013 году. Дизайнеры внимательно отслеживают актуальные модные тенденции, чтобы создавать коллекции, соответствующие последним трендам. Фабрика предлагает одежду для тех, кто предпочитает консервативный и деловой стиль. В производстве моделей используются исключительно высококачественные материалы и фурнитура. Миссия компании – сделать красивые и стильные вещи доступными для каждой женщины, независимо от ее возраста, дохода или других факторов.

О производстве

На фабрике установлено оборудование: карманный автомат – машина фирмы BROTHER; автомат для втачивания рукава; автомат для обметывания бокового и шагового шва брюк; шаблонные автоматы, выполняющие обработку гульфика, клапан, карман и стачивание борта; окантовочная машина; шлевочная машина, глазковая петельная машина.
Количество швей на предприятии – 96.
Производственная мощность в месяц – 20 000 ед.

Условия сотрудничества

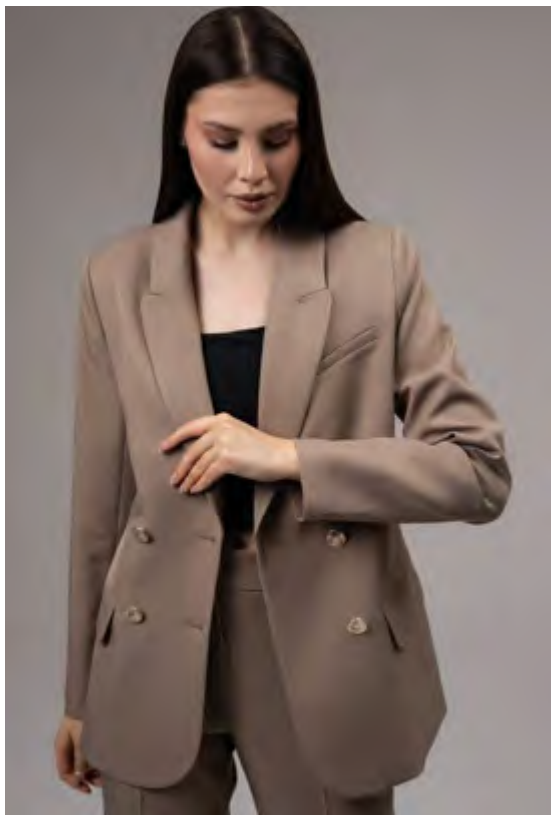
Предприятие работает на давальческом и собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 500 ед. и выше.
Срок разработки образца – 4–5 дней.
Срок производства минимального заказа – 7–15 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 100%.

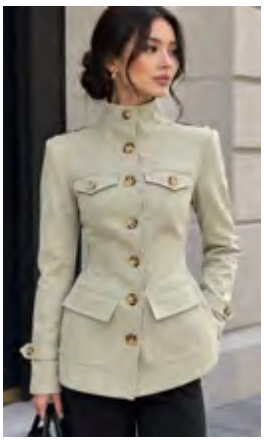
Наличие готовой коллекции

Коллекция деловой одежды для женщин всех возрастов. Каждая модель сочетает в себе элегантность и практичность, при этом отличаясь яркими и насыщенными цветами, которые добавляют индивидуальности и уверенности в образе. Материалы приятны на ощупь и обеспечивают комфорт при носке, что делает вещи идеальными для повседневного использования в деловой среде. Коллекция предлагает современные и стильные решения, подчеркивающие женственность и профессионализм.

Контакты

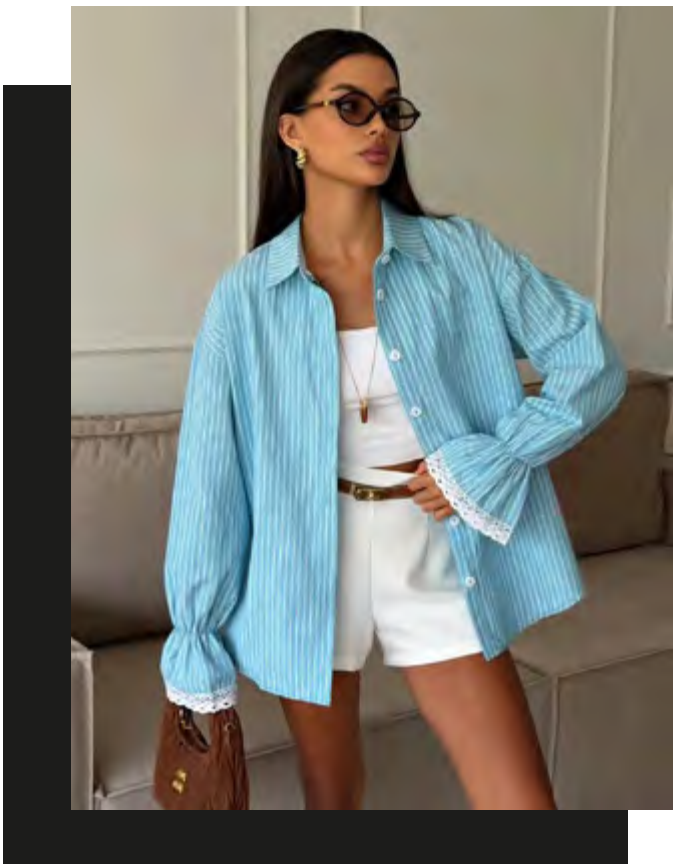
Тел.: +996 703 353 684
Email: bay.company@mail.ru



















Название компании
BAZIKO PREMIUM

Группа продукции
Мужская одежда, женская одежда, детская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Швейная фабрика полного цикла специализируется на производстве женской, мужской и детской одежды. Ассортимент включает в себя рубашки, блузки, сорочки, костюмы-двойки (брюки и шорты на поясной резинке). Основные клиенты: Look online, Happy Wear, Papa jeans, MIST, TOP TOP, Makey Kally, La Lima, Stolnik, Beige Island, Flavista, Ashley Rose, Vera Nova, селлеры на WB, а также крупные сети магазинов Российской Федерации.

О производстве

На фабрике установлено современное высокотехнологичное оборудование. Фабрика готовит Декларации соответствия по изделиям.
Количество швей на предприятии – более 200.
Производственная мощность в месяц – 60 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальная партия – от 1000 ед. на 1 модель.
Срок разработки образца – 1-2 дня. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Наличие готовой коллекции

Готовая коллекция включает в себя широкий ассортимент одежды с учетом последних модных тенденций, доступна для заказа. Имеется большая база высококачественных материалов (ткани и фурнитура).

Контакты

Тел.: +996 557 154 550, + 996 995 154 550
Email: bazikokg@gmail.com
Web: www.bazikostyle.com







BRAVO

Страна
Кыргызстан

Название компании
Bravo

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, большие размеры

О компании

Фабрика BRAVO специализируется на выпуске стильной и качественной одежды второго слоя для женщин, предлагая уникальный ассортимент: от платьев и костюмов до юбок и брюк в широком размерном диапазоне, от 44-го до 70-го. Компания гарантирует контроль качества на всех этапах производства, используя только качественные материалы, фурнитуру и последние технологии.
Основные клиенты: Россия.

О производстве

На фабрике установлены все необходимые спецмашины для производства второго слоя: прямострочки, пятинитки, закрутки, оверлоки, петельная, пуговичная, автоматизированное раскройное, отбраковочное, декатировочное и гофрировочное оборудование.
Вся продукция сертифицирована в соответствии с требованиями Технического регламента Таможенного союза, что подтверждается Декларацией о соответствии и маркировкой единого знака обращения ЕАС.
Производственная мощность в месяц – до 10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 300 ед.
Срок разработки образца – 3-5 дней. Срок производства минимального заказа – 14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Своя коллекция, которая обновляется регулярно. Можно выбрать любую модель под своим брендом.

Контакты

Тел.: + 996551055077
Email: firmbravo@gmail.com
Web: www.firmabravo.com









Название компании
Elizabeth Manufacture (ELIZABETH, SAFFI)

Страна
Кыргызстан

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, спортивная одежда, большие размеры

О компании

Elizabeth Manufacture – швейная фабрика полного цикла в Кыргызстане, основанная в 2006 году. Фабрика специализируется на женской и мужской одежде: жакетах, костюмах, брюках и рубашках. В ассортименте – повседневные модели в стилях casual и sport chic, спортивная одежда и большие размеры. Производство занимает 1500 м^2. Основные клиенты – селлеры маркетплейсов и розничные сети.

О производстве

Производство оснащено современным швейным оборудованием.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 100.
Производственная мощность в месяц – 40 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 500 ед.
Срок разработки образца – 1-2 дня. Срок производства минимального заказа – 5 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 60%

Контакты

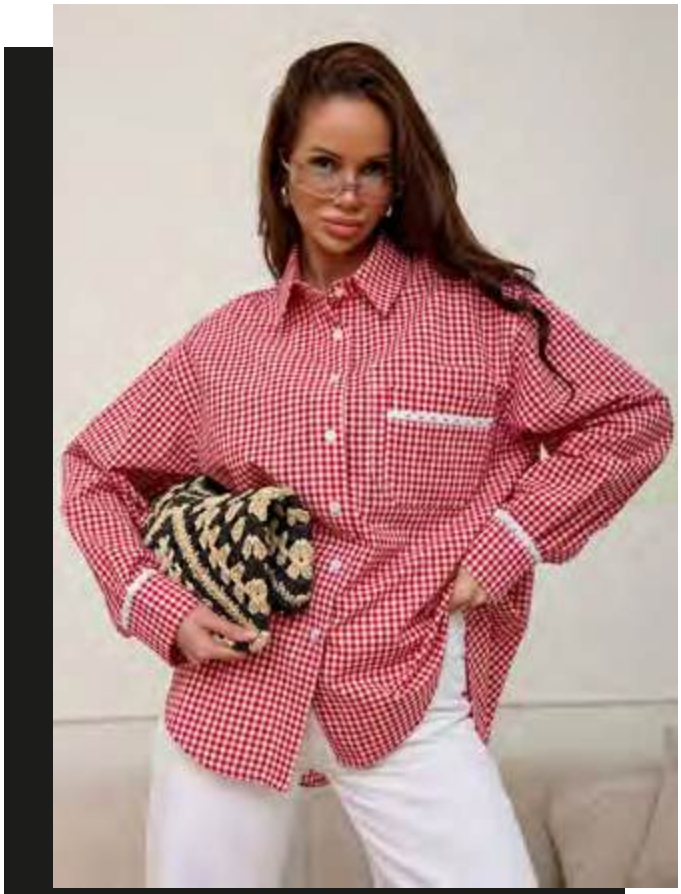
Тел.: +996502048888, генеральный менеджер
+79152746596, менеджер по работе с клиентами
Email: ez.txt.group@gmail.com











Название компании
Elles style (Elles)

Страна
Кыргызстан

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда, школьная форма

О компании

Elles Style – швейное предприятие полного цикла в Бишкеке. Специализируется на пошиве женской одежды второго и третьего слоев.
Сопровождает клиента на всех этапах: подбор материалов, разработка образцов, производство, контроль качества, маркировка и логистика.
Работает с готовыми лекалами клиентов: адаптирует модели под актуальные тренды, усиливает коммерческий потенциал коллекции и помогает увеличить маржинальность продукта.

О производстве

- 100 единиц оборудования Jack;
- 80 швей;
- мощность – до 10 000 изделий в месяц.

Специализация: жакеты, костюмы, брюки, жилеты, юбки, платья, рубашки, верхняя одежда.

Условия сотрудничества

- Работает на давальческом и собственном сырье.
- Минимальный заказ – от 300 ед.
- Разработка образца – 1–3 дня.
- Пошив минимальной партии – от 10 дней.
- Предоплата – 50–80%.

Готовая продукция

Предприятие сотрудничает с брендами, маркетплейс-селлерами, оптовыми покупателями и сетевыми магазинами. При наличии товара на складе отгрузка в течение 3 дней.

Преимущества

Полный производственный цикл в одном месте: от разработки образца и подбора материалов до контроля качества и отгрузки готовой продукции.
Используются технологии ИИ (искусственный интеллект) для разработки новых моделей и анализа актуальных трендов, что позволяет быстрее создать востребованные коллекции.
Обеспечиваются оперативный запуск, соблюдение сроков, стабильное качество и индивидуальный подход к каждому заказу.

Контакты

Тел.: +996 557 885 805
Email: ellesstylekg@gmail.com















ELVIRA

Название компании
ELVIRA

Страна
Кыргызстан

Группа продукции
Детская одежда, женская одежда, одежда для дома

О компании

ELVIRA – швейное производство полного цикла в Бишкеке, которое работает 13 лет. За это время компания выпустила миллионы изделий и обрела тысячи довольных партнеров. Фабрика выпускает детскую, подростковую, женскую одежду и одежду для дома. Быстро, качественно и по цене, которая позволяет заказчикам зарабатывать.
Основные клиенты: розничные магазины, селлеры маркетплейсов (Wildberries, Ozon, Kaspi), бренды и дизайнеры, оптовики и сети.

О производстве

Современный парк оборудования: промышленные швейные машины, оверлоки, раскройные комплексы, настилочные линии, парогенераторы, принтеры для печати по ткани, станки для фурнитуры. 80 опытных швей. Опытные технологи и конструкторы помогут подобрать образцы и разработать лекала под идею заказчика.
Производственная мощность – 50 000 изделий в месяц.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ – от 100 ед. на артикул. Предприятие работает на собственном сырье. Сроки изготовления образца – 7 дней, минимальной партии – 3 дня.
Предоплата при размещении заказа – от 50%.

Контакты

Тел.: +996 501 500 170
Email: elvirastyle11@gmail.com
Web: elvira.style









Название компании
Emir Factory

Группа продукции
Женская одежда, кроеный трикотаж, мужская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

EMIR FACTORY специализируется на пошиве мужской, женской и детской одежды второго слоя. Фабрика работает более 10 лет. Профессиональная команда оперативно и качественно трудится над каждым изделием.
Основные экспортные рынки – страны СНГ.

О производстве

Сертификат ЕАС. На фабрике установлено все необходимое оборудование.
Количество швей на предприятии – 100. Производственная мощность в месяц - от 15 000 ед.

Условия сотрудничества

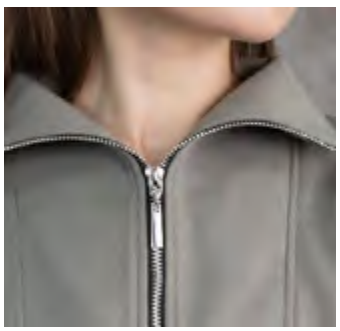
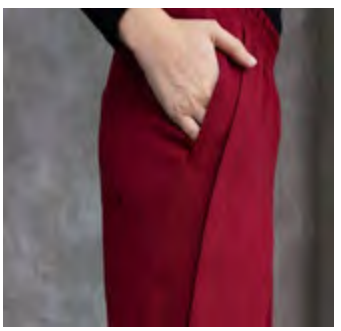
Минимальный заказ - от 300 ед. на модель. Компания работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Срок разработки образца - 3-5 дней. Срок производства минимального заказа - 3-4 дня. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

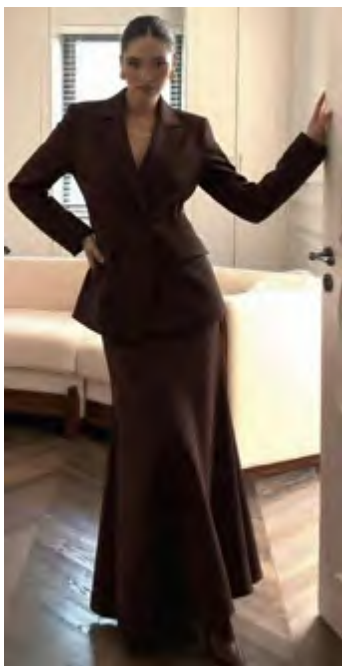
Тел.: +996778762102
Email: bekmurzaevagulzamal789@gmail.com
Web: emirfactory.tilda.ws

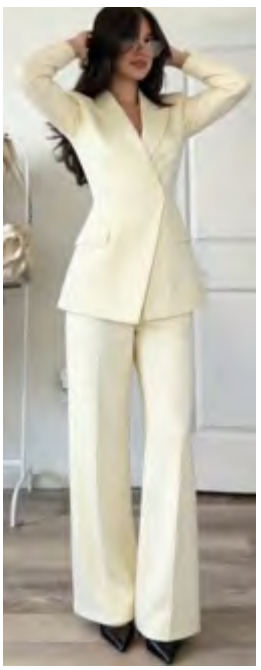


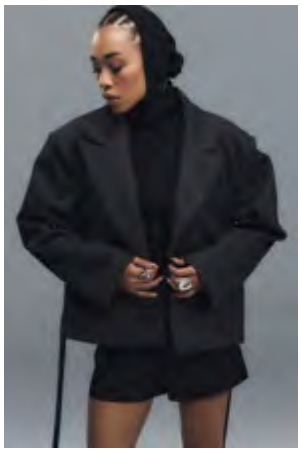


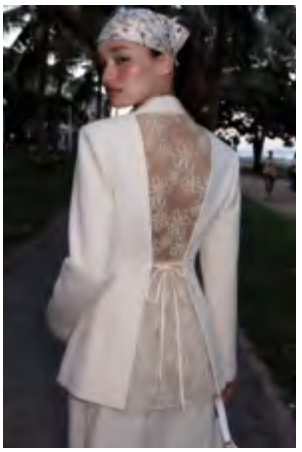














ERDEN
Шьём вашу прибыль

Страна
Кыргызстан

Название компании
Erden Brand

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда, спортивная одежда, изделия из кожи

О компании

ERDEN Brand – швейная компания, специализирующаяся на оптовом производстве женской одежды. Изготавливает костюмы, пиджаки, спортивную и верхнюю одежду, предоставляя полный цикл услуг – от разработки модели до массового производства для брендов и маркетплейсов.
Работает с брендами Sade, Hot Collection, Pretella, Acento, ProvoCanto, Nadi Bordo и Rosi, а также с оптовыми покупателями, байерами и продавцами маркетплейсов Wildberries, Ozon и других площадок.

О производстве

На фабрике установлен полный парк специализированного швейного оборудования для всех этапов производства. Выполняет декатировку ткани и другие технологические операции, обеспечивая стабильное качество и профессиональную обработку изделий на каждом этапе.
Более 100 швей в производственных сменах.
Производственная мощность – до 50 000 изделий в месяц.
Полный цикл производства: от разработки модели до готового изделия.
Работа с собственным и давальческим сырьем.
Подбор материалов, разработка лекал и изготовление образцов.
Наличие декларации соответствия ЕАЭС на одежду.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ – от 500 единиц на один артикул.
Возможна работа как с собственным сырьем, так и с материалами заказчика.
Предоставляются услуги по подбору тканей и фурнитуры, разработке лекал и изготовлению образцов.
Срок разработки образца – 5–7 дней.
Срок производства минимального заказа – от 20 рабочих дней.
Предоплата при размещении заказа – 50%.
Сроки производства согласовываются индивидуально в зависимости от модели, объема заказа и наличия материалов.

Сотрудничество с брендами

Фабрика работает со следующими брендами: Sade, Hot Collection, Pretella, Acento, ProvoCanto, Nadi Bordo, Rosi
Открыты к сотрудничеству с новыми брендами, оптовыми покупателями, байерами и продавцами маркетплейсов.

Наличие готовой продукции

Есть оптовая точка на рынке Дордой в городе Бишкек, где представлена готовая продукция.

Контакты

Телефон: +996 707 233 323
Email: erdenim0312@gmail.com
ERDEN Brand – ваш надёжный партнёр в мире моды.



Название компании

Jas Mir

Группа продукции
Женская одежда, большие размеры, спортивная одежда, домашняя одежда и текстиль

Страна
Кыргызстан

О компании

JasMir – это современное производство, специализирующееся на пошиве высококачественной одежды и текстильных изделий на заказ. Фабрика изготавливает продукцию по индивидуальным требованиям клиентов, обеспечивая быстрые сроки исполнения и высокое качество на каждом этапе. В ассортименте: женская одежда – платья, пиджаки, корсеты, рубашки, а также домашняя одежда, большие размеры. В компании гибко подходят к каждому проекту, учитывая все пожелания заказчика и особенности моделей. Надежность, профессионализм и соблюдение стандартов качества – основа работы фабрики.
Основные клиенты: оптовые заказчики, продавцы на Wildberries, Ozon, Lamoda, бутики, магазины одежды.

О производстве

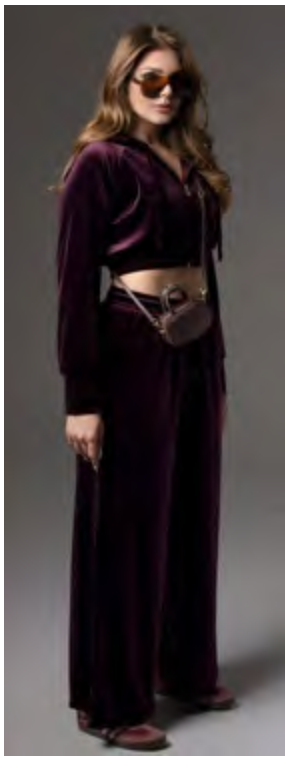
Компания имеет необходимую материально-техническую базу.
Количество швей на предприятии – 100. Производственная мощность в месяц – от 20 000 до 40 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье. Минимальный заказ – от 1000 ед. Срок разработки образца – 1-3 дня. Срок производства минимального заказа – 3 дня. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 60%.

Контакты

Тел.: +996775898989
Email: jasmirtex@gmail.com











eleste

Страна
Кыргызстан

Название компании
KEMINTEX (ELESTE)
Группа продукции
Верхняя одежда

О компании

Компания KEMINTEX поставляет свою продукцию на российский рынок под торговой маркой ELESTE, а также отшивает для партнеров под их брендами. Имея 15-летний опыт, надежных поставщиков сырья и располагая двумя производственными базами, фабрика может предложить качественный товар строго в оговоренные сроки.

О производстве

На фабрике установлены: пухонабивочное оборудование для курток, шаблонные швейные автоматы для простегивания деталей курток, а также прямострочные швейные машинки.
Количество швей на предприятии – 110.
Производственная мощность в месяц – свыше 10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье.
Предоставление услуг по подбору образцов изделий, разработке лекал. Декларация о соответствии.
Минимальный заказ – от 500 ед. на одну модель, может быть несколько расцветок.
Срок разработки образца – 7 дней.
Срок производства минимального заказа – 7 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Наличие готовой коллекции

Коллекция сезона весна-лето 2025: тренчи из хлопка, из джинсы, комбинированные, бомберы из хлопка, из плащевки с утеплением, бомберы и куртки из экокожи.

Контакты

Тел.: +996 708 005 182
Email: sadybakasov87@icloud.com









KING STYLE

Название компании King style

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Фабрика King style, основанная в 2005 году, изначально специализировалась на производстве мужской одежды: классических костюмов, брюк, слаксов, пиджаков, жилетов, пальто. В начале 2024 года компания открыла направление женской одежды, в ассортименте: жакеты, брюки.
Основные экспортные рынки – Россия, Казахстан.

О производстве

Оборудование, установленное на фабрике: Durkop Adler (карманные автоматы, боковые автоматы, втачка рукава), Pfaff, Juki, AMF, Malkan (ВТО прессы), Brizay (пресс).
Количество швей на предприятии – 150.
Производственная мощность в месяц – 8000 – 10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 300 ед. Срок разработки образца – 2–3 недели. Срок производства минимального заказа – 30–40 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30-50%.

Контакты

Тел.: +996705557570
Email: adyl.kudayarov.king@icloud.com









LANA
ESTD 2002

Название компании
Lana Fashion
«Лана фейшн»

Страна
Кыргызстан

Группа продукции
Женская одежда

О компании

«Лана фейшн» – производственная компания с полным циклом создания женской одежды. Фабрика специализируется на разработке и пошиве капсульных коллекций в стиле business-to-casual: жакеты, блузы, платья, брюки, юбки, костюмы. Продукция отличается высоким качеством, точностью исполнения и полным соответствием фото (photomatch). Компания активно работает с байерами, брендами, дистрибьюторами и маркетплейсами, предоставляя услуги как под собственной торговой маркой клиента (private label), так и в формате готовых коллекций.
Производственные мощности включают 3 собственные фабрики и 6 подрядных цехов. География поставок включает Россию, Казахстан, Узбекистан, а также рынки Европы и стран MENA.

О производстве

На фабрике установлены: автоматы для втачивания рукавов, карманов, петлевых машин, прямострочки, пятинитки, оборудование для пошива брюк и пиджаков.
При фабрике работает экспериментальный цех, в котором трудится команда дизайнеров, конструкторов и лаборантов. Здесь разрабатываются трендовые модели, актуальные по сезону, и создаются прототипы для запуска в основное производство. Рядом с цехом расположен шоурум с готовыми изделиями и коллекциями.
Декларация о соответствии ЕАС.
Количество швей на предприятии – 150.
Производственная мощность в месяц – 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 1000 ед.
Минимальный заказ на цвет/артикул – 500 ед.
Срок разработки образца – 1-2 дня.
Срок производства минимального заказа – от 7 рабочих дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: + 996 777 450 576, +996 706 333 929
Email: lanafashion.kg@gmail.com
Web: www.lanafactory.com











Название компании
LUMO (Взмах, NiginArt, Artfamily, MoodLook, Lumo, Sofi)

Группа продукции
Lifestyle, большие размеры, женская одежда, кожа, мужская одежда, школьная форма

Страна
Кыргызстан

О компании

LUMO – швейная фабрика полного цикла с десятилетним опытом, специализирующаяся на пошиве женской, мужской и детской одежды второго слоя. Основные клиенты – селлеры маркетплейсов из России и сети магазинов одежды СНГ.

О производстве

Фабрика оснащена всем необходимым оборудованием для пошива одежды второго слоя.
В наличии сертификаты и декларации соответствия.
Количество швей на предприятии – 40.
Производственная мощность в месяц – до 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье.
Предоставляет услуги по разработке сезонных коллекций и лекал.
Минимальный заказ – от 300 ед. на модель, от 50 ед. на цветоразмер.
Срок разработки образца – 48 часов. Срок производства минимального заказа – 7 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов - 50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Для заказа доступна коллекция Lumo «весна-лето».

Контакты

Тел.: +996700121866
Email: Aisuluu.2424@gmail.com








Marano COLLECTION

Название компании
Marano collection

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Marano collection производит женскую классическую одежду. В ассортименте: женские классические костюмы с брюками и юбками.
Основные клиенты: магазины одежды, селлеры маркетплейсов.

О производстве

Оборудование, установленное на фабрике: специальные машины для карманов, глазковых петель, пуговичные машины, прямострочки. Количество швей на предприятии – 60. Производственная мощность в месяц – 15-20 тыс. ед.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ – от 100 ед. Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Срок разработки образца – 2-3 дня. Срок производства минимального заказа – неделя. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Наличие готовой коллекции

Женские пиджаки классические, двойки с брюками и юбкой, жилеты классические.

Контакты

Тел.: +996 500 729 246
Email: Sh_ledy90@mail.ru
Telegram: @lino_marano_collecthion















Название компании
Max Style

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Max Style – швейный комплекс с 20-летней историей. Предприятие осуществляет пошив женской одежды 1-го и 2-го слоев.
Основные клиенты: селлеры маркетплейсов Wildberries, Ozon, «Яндекс Маркет», оптовые продавцы стран СНГ, премиум-бренды.

О производстве

Вся продукция сертифицирована. Оборудование, установленное на фабрике: закройные, утюжные, петельные, пуговичные, поясные, декатировочные машины, прямострочки, четырех-, пятинитки, оверлок, распошивалка и др.
Количество швей на предприятии – 60. Производственная мощность в месяц – более 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ - от 300 ед. Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Разрабатывает модель под ключ.
Срок разработки образца – до 7 дней. Срок производства минимального заказа – до 10 дней.

Наличие готовой коллекции

Женские пиджаки, блузки, рубашки, брюки и платья.

Контакты

Тел.: +996505015601
Email: nursultankakeev51@gmail.com
Telegram: @maxstylekg











Название компании
MILANO

Группа продукции
Женская одежда, школьная форма, верхняя одежда, большие размеры

Страна
Кыргызстан

О компании

MILANO – компания с 10-летним опытом в сфере производства одежды, предоставляющая полный цикл профильных услуг. Предприятие напрямую сотрудничает с ведущими поставщиками текстиля и фурнитуры из Китая. Фабрика площадью 2000 кв. м оснащена современным высокотехнологичным оборудованием, специализированным для выпуска костюмной и пальтовой групп. Компания нацелена на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество как с постоянными, так и с новыми партнерами. Основные клиенты: селлеры OZON, Wildberries, сетевые магазины.

О производстве

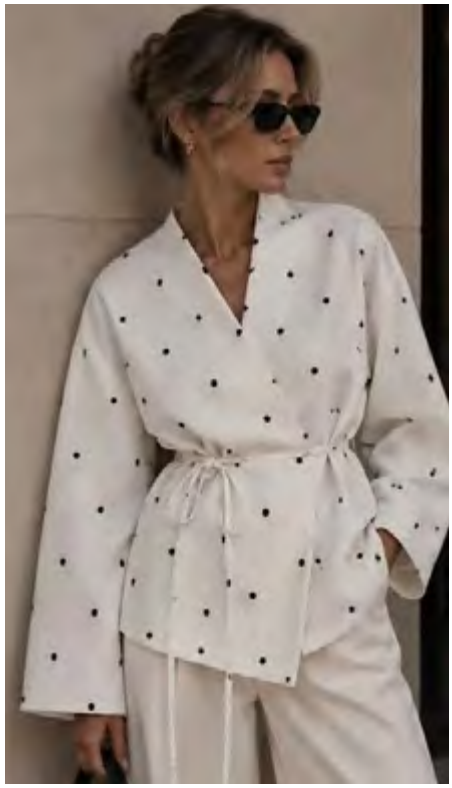
Фабрика оснащена передовым спецоборудованием: раскройный комплекс, усадочный аппарат, линейный нож, разбраковочный нож, карманное оборудование, шаблонное оборудование, шлевочные машинки, машинки для втачивания рукава в пройму и много другого оборудования, необходимого для оптимизации процесса пошива изделий.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 150.
Производственная мощность в месяц – 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 500 ед.
Срок разработки образца – от 3 дней. Срок производства минимального заказа – 7–10 дней
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +996556100024
Email: Aiperiusenova@gmail.com
Tg: t.me/milanokg









Название компании
Novara

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Novara – кыргызстанская фабрика, специализирующаяся на производстве женской одежды. Компания развивает собственное швейное производство и предлагает полный цикл изготовления изделий – от разработки и подготовки моделей до пошива готовой продукции. Фабрика производит женские костюмы, брюки, юбки, платья, рубашки, лонгсливы и другие модели. Работает с оптовыми заказчиками и брендами, принимает заказы на производство партий различного объема. Основные направления – контрактное производство, пошив коллекций и серийное изготовление женской одежды с контролем качества на каждом этапе производства. Основные клиенты: оптовые компании, магазины женской одежды, мультибрендовые магазины, онлайн-магазины, маркетплейс-продавцы и локальные бренды одежды, заинтересованные в серийном производстве и пошиве женской одежды.

О производстве

На фабрике установлены промышленные швейные машины: прямострочные машины, оверлоки, распошивальные машины, машины для выполнения специальных операций.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 30.
Производственная мощность в месяц – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 1000 ед.
Срок разработки образца – от 5 до 10 рабочих дней в зависимости от сложности модели и требований заказчика.
Срок производства минимального заказа – от 1000 изделий – обговаривается индивидуально после утверждения образца, в зависимости от материалов и технического задания.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – от 50%.

Описание готовой коллекции, доступной для заказа

Готовая коллекция женской одежды собственного производства: костюмы, брюки, юбки, платья, рубашки, лонгсливы и другие модели. Коллекция доступна для оптового заказа и может быть адаптирована под требования заказчика по цветам, размерам и объемам.

Контакты

Тел.: +996704202204
Email: talantbekovam97@gmail.com









Название компании
S&A

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда, кроеный трикотаж, верхний трикотаж, сорочки, блузы, трикотаж

Страна
Кыргызстан

О компании

Швейное производство S&A – надежный партнер в создании женской одежды для брендов, розничных сетей и маркетплейсов. Компания работает с 2018 года и осуществляет полный цикл производства: от фотографии до отправки готовой партии. Специализация предприятия: костюмы, платья, рубашки, изделия из экокожи, пальто, тренчи, трикотажные комплекты, корсеты, жилеты и другие востребованные позиции. Компания не выпускает верхние изделия с утеплителем, джинсовую одежду и нижнее белье. Основные клиенты: Look Online, Feelz, Amalove, Multilook, Firroke, Katany, Learko, Leyra, Mutlubi, селлеры маркетплейсов и др.

О производстве

Имеются все необходимые декларации и сертификаты соответствия. Установлено все необходимое оборудование для производства указанного ассортимента. Количество швей на предприятии – 40. Производственная мощность в месяц – 12 000 ед.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ – от 200 ед. Предприятие работает на собственном и давальческом сырье.
Производство под ключ. Срок разработки образца – 10 дней.
Срок производства минимального заказа – 2 недели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +996555015225
Email: syrgak@yandex.ru







Название компании
Samadu Fashion Group

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Фабрика Samadu fashion group, основанная в 2020 году, – это современное производство женской одежды, специализирующееся на пошиве брюк и рубашек. Компания предлагает полный цикл пошива: от разработки лекал до упаковки готовых изделии. Работает с трендовыми лекалами, костюмными тканями. Основные клиенты: селлеры маркетплейсов, бренды и шоурумы. Компания работает по всей России, гарантируя надежность и своевременные поставки.

О производстве

Оборудование, установленное на фабрике: глазковая петля, закрепочная машина, подшивочная машина, поясная машина, шлевочная машина, распошивальная машина, оверлок, беечная машина, закруточная машина
Количество швей на предприятии – 60.
Производственная мощность в месяц – 45 000 ед.

Условия сотрудничества

Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 500 ед. Срок разработки образца – 3 дня. Срок производства минимального заказа – 7-10 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +996502334343
Email: aisuluut191293@gmail.com








Название компании
Styla

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Styla – современное швейное производство полного цикла в Бишкеке. Фабрика специализируется на пошиве качественной одежды из трикотажа и текстиля, гарантируя премиальное исполнение и строгое соблюдение сроков. Компания работает с широким спектром материалов. В ассортименте: топы, майки, футболки, пижамы, лонгсливы, свитшоты, спортивные двойки любой сложности, а также рубашки и блузы.
Основные клиенты: селлеры Wildberries и Ozon, оптовые закупщики рынка «Дордой» и государственные учреждения.

О производстве

На фабрике установлены: умные прямострочки, автоматические оверлоки и распошивальные машины для идеальных и прочных швов, промышленные пуговичные, петельные и поясные автоматы для безупречной проработки деталей.
В наличии сертификаты для пошива трикотажных изделий первого слоя, декларации на пошив одежды второго слоя.
Количество швей на предприятии – 25.
Производственная мощность в месяц – 10 000 ед. рубашек и блузок, 20 000 ед. трикотажных изделий.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 300 ед.
Срок разработки образца – от 3 до 7 дней. Срок производства минимального заказа – 5 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – от 30%.

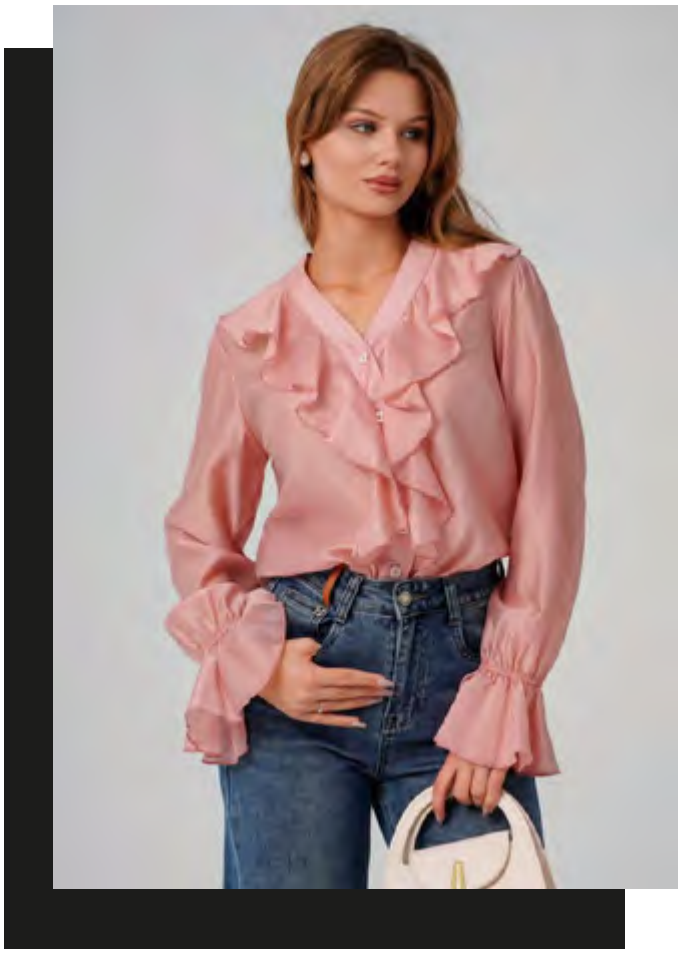
Контакты

Тел.: +996704680176
Email: lirachym@gmail.com
Tg: t.me/styla_brand









Название компании
TexTrend (Guliz*A)

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Компания более 16 лет успешно работает в сфере производства женской одежды второго слоя. Имеет огромный опыт и высокий уровень профессионализма. Полный производственный цикл. Благодаря этому клиенты могут быть уверены, что каждый продукт, выпущенный компанией, соответствует высоким стандартам качества и требованиям моды.

О производстве

На фабрике установлены: настилочная машина, глазковая петельная машина, поясная машина, спецмашинки, прямострочки. В процессе производства каждое изделие проходит тщательный контроль. Фабрика проходит сертификацию.
Количество швей на предприятии – 50.
Производственная мощность в месяц – 30 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ в зависимости от модели/сезона – от 300 шт. Срок разработки образца – 2 дня.
Срок производства минимального заказа – 1 день.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

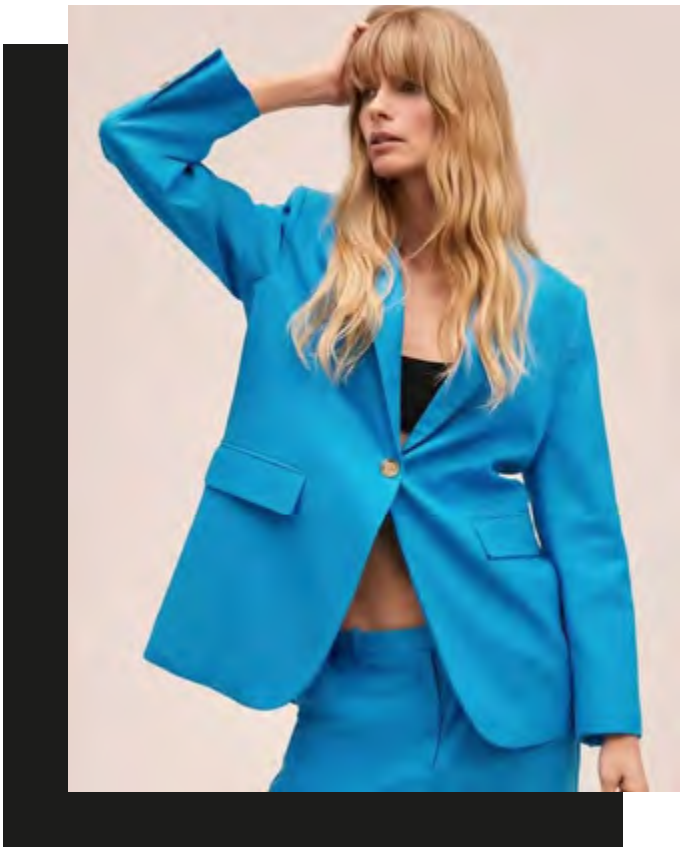
Тел.: +996 772 390 806
Email: textrendinfo@gmail.com











Название компании
Trends.kg

Группа продукции
Женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Фабрика по производству женской костюмной группы.
В ассортименте брюки, пиджаки и др.
Основные клиенты: селлеры маркетплейсов, офлайн-магазины.

О производстве

На фабрике большой парк оборудования: автоматический закройный комплекс, автоматическая настилочная, паровая декатировочная, пресс для декатировки и дублирования, ленточный нож, автомат для проклейки долевика, автомат-пресс для разутюжки швов, автомат для вытачки, автомат для клапана, автомат для прорезных карманов, автоматы для проймы, беспосадочный, пятинитки, межпроцессные утюги с сушкой, беечная, аппарат для резки кособейки, поясная, шлевочная, подшивочная, имитация ручного стежка, закрепочная, глазковые петли, прямая петля, пуговичная на ножке, пуговичные на прокол, машинки с обрезкой края, прямострочки последнего поколения, финиш-пресс для лацкана, финиш-пресс для пиджака, контурные автоматы.
В наличии все необходимые декларации соответствия.
Количество швей на предприятии – 45.
Производственная мощность в месяц – 12 000–15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 500 ед. на модель независимо от количества расцветок и размеров.
Срок разработки образца – 2–5 дней. Срок производства минимального заказа – 3–7 дней со дня запуска.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.
Коллекция, доступная для заказа, – весна-осень 2027.

Контакты

Тел.: +996557227728
Email: mahabat_3009@mail.ru













OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
КЫРГЫЗ ЭКСПОРТ



Название компании
«Азалия коллекшн»

Страна
Кыргызстан

Группа продукции
Женская одежда, школьная форма, одежда для беременных, домашняя одежда и текстиль, большие размеры, кроеный трикотаж, спортивная одежда, униформа и спецодежда, медицинская одежда, мужская одежда

О компании

Швейная фабрика «Азалия коллекшн» предоставляет полный цикл производственных услуг: от разработки моделей до выпуска готовой продукции. Специализируется на производстве мужской, женской и подростковой одежды второго слоя, сочетая современные технологии, качественные материалы и высокие стандарты пошива.
Основные клиенты: крупные селлеры маркетплейсов, розничные сети, оптовые дистрибьюторы и владельцы собственных брендов одежды (Private Label).

О производстве

На фабрике установлены: Durkopp Adler, Astron, Jack, Juki, Brother, закройный комплекс, автоматизированные шаблонные и карманные автоматы, прямострочные машины и пятиниточные, четырехниточные оверлоки, плоскошовные машины, петельные, пуговичные и закрепочные машины, оборудование для выполнения московского шва, машины для втачивания рукавов и обработки узлов изделия, оборудование для изготовления плиссе и гофре, вышивальное оборудование, лазерная обработка и декоративная отделка, оборудование для выполнения отделочных и декоративных строчек.
В наличии декларация о соответствии.
Количество швей на предприятии – 103.
Производственная мощность в месяц – от 40 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 500 ед. на модель.
Срок разработки образца – от 1 до 5 дней. Срок производства минимального заказа – от 7 до 10 дней
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

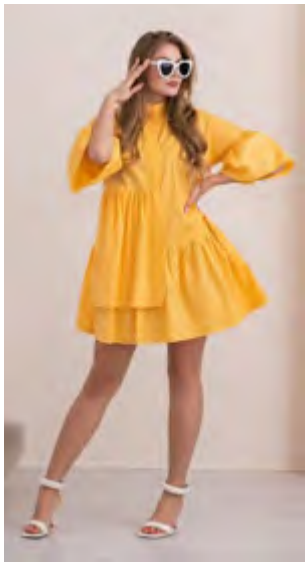
Описание коллекции, доступной для заказа

Большой выбор современных моделей, богатая цветовая гамма, широкий размерный ряд.

Контакты

Тел.: +996550810404
Email: Azaleafactory@gmail.com









OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КЫРГЫЗ ЭКСПОРТ











Название компании
Дизайн-студия RIN

Группа продукции
Женская одежда, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, большие размеры

Страна
Кыргызстан

О компании

Дизайн-студия RIN – это разработка и подготовка коллекций одежды для брендов под ключ. Компания сопровождает проект от идеи до запуска в производство. Фабрика работает с отдельными моделями, капсулами и полноценными коллекциями. В ассортименте: детская и женская одежда, домашняя одежда, большие размеры.
Основные клиенты: бренды одежды, селлеры на маркетплейсах, дизайнеры одежды, шоурумы, магазины.

О производстве

Швейное производство укомплектовано под производство одежды 2-го слоя. Есть все необходимые машины и оборудование.
Сертификат на производство детской и подростковой одежды.
Количество швей на предприятии – 15.
Производственная мощность в месяц – от 2000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Производство моделей из своей коллекции под брендом клиента, под ключ.
Минимальный заказ – от 100 ед.
Срок разработки образца – от 3 до 5 рабочих дней с отработкой на макете, без отработки – 2-3 рабочих дня.
Срок производства минимального заказа – 10-14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание готовой коллекции, доступной для заказа

Школьная коллекция одежды на 2027/2028 учебный год.
Блузки, брюки, жилеты, юбки.

Контакты

Тел.: +996551904100, Ирина
Email: rin.studio90@gmail.com





Название компании
«Раима» (RAIMA)

Группа продукции
Большие размеры, женская одежда

Страна
Кыргызстан

О компании

Швейное предприятие полного цикла «Раима» основано в 2011 году. Выпускает женские брюки, шорты и юбки.

О производстве

Специализированное оборудование производства Германии, Турции, Китая.
Количество сотрудников на предприятии – 70.
Производственная мощность в месяц – 25 000–30 000 единиц. Сертификаты соответствия.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье.
Предоставление услуг по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 500 ед.
Срок разработки образца – 3–6 дней.
Срок производства минимального заказа – 10–20 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

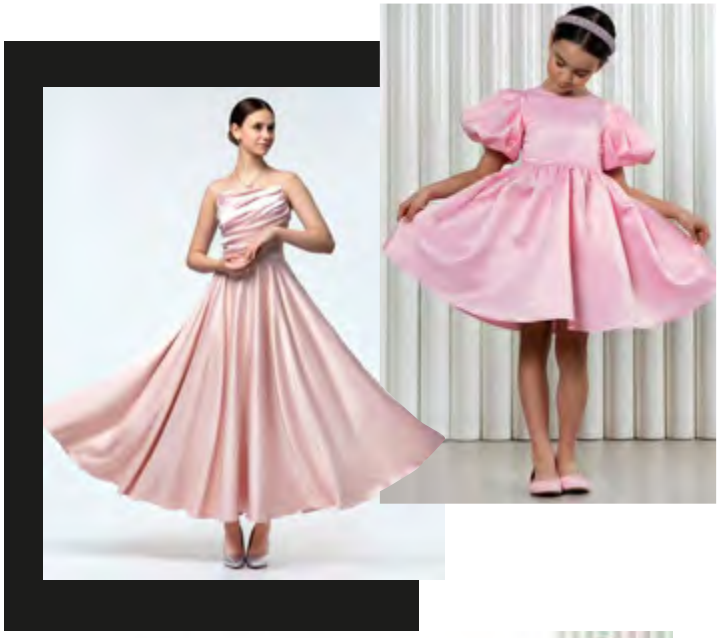
Контакты

Тел.: +996 700 672 762
Email: raimacompany@gmail.com









Название компании
«Соллиса» (LisaWeta, Knyajeva, Everford)

Группа продукции
Женская одежда, детская одежда, школьная форма, ткани, фурнитура, материалы, банковские услуги, логистика

Страна
Кыргызстан

О компании

«Соллиса» – швейная фабрика полного цикла в городе Бишкек, Кыргызская Республика, работающая на рынке с 2012 года. Фабрика предоставляет полный комплекс производственных и ВЭД-услуг: от разработки моделей и прямого импорта текстиля из Китая до выпуска готовых партий и логистики. Специализируется на производстве детской (праздничной и школьной формы), женской (вечерней, офисной классики, трикотажа) и мужской одежды.
В структуру фабрики входят собственное конструкторское бюро, экспериментальный цех для отработки образцов, библиотека моделей собственных брендов, а также специализированный пакет автооборудования.
Основные клиенты: «Рич Фэмили», Wildberries, «Озон», «Детский мир» (маркетплейс), «ЛаМода».

О производстве

На фабрике установлено автоматизированное оборудование: шаблонные и карманные автоматы, плиссе, декатировка, вышивка, набивка жемчуга, лазер, венгерочная машина, прямострочки, спецмашины, пуговичная, петельная, глазковая петля.
Вся продукция сертифицирована по требованиям ЕАЭС.
Количество швей на предприятии – 190.
Производственная мощность в месяц – 90 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 5000 ед. Срок разработки образца – по договоренности. Срок производства минимального заказа – по договоренности. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – по договору.

Описание коллекции, доступной для заказа

Широкая база актуальных моделей, разнообразие цветовых решений и развернутая размерная сетка.

Контакты

Тел.: +702264665
Email: esien.smailova@mail.ru
Web: www. sollisa.kg

















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
КЫРГЫЗ ЭКСПОРТ

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА-ПЛАТФОРМА

BEE-TOGETHER.kg

ПО АУТСОРСИНГУ ДЛЯ
ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСТАН

7–8 апреля 2027

✓ Лучшие фабрики из Кыргызстана и зарубежья, готовые принять заказы на отшив товаров легкой промышленности, на одной площадке

BFTF | BEE FASHION & TEXTILE FORUM

6 апреля 2027

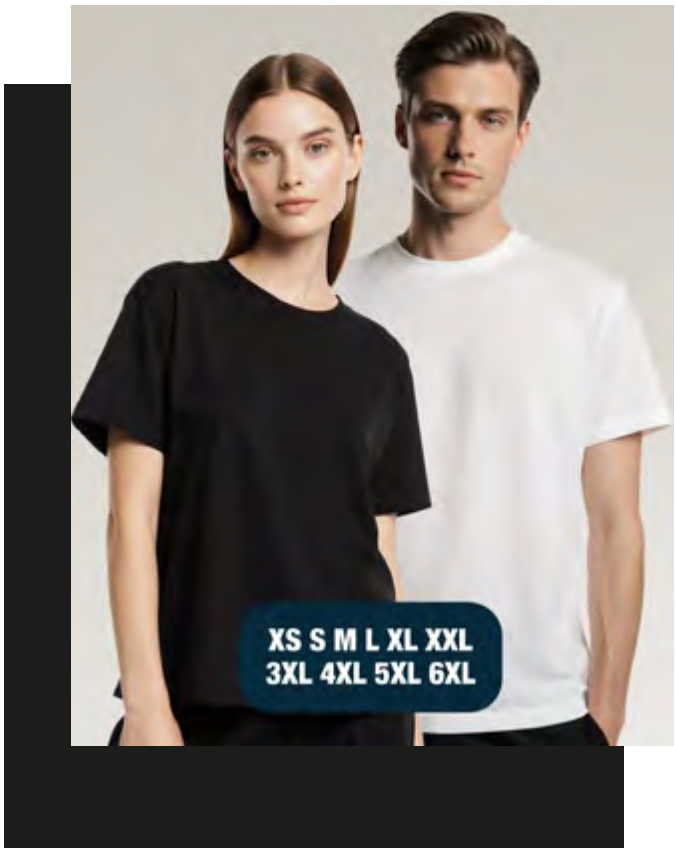
✓ Форум текстильно-швейной и модной индустрии – ключевая площадка для объединения профессионалов текстильно-швейного сектора Кыргызстана







РЕКЛАМА



Название компании
BARAKA-TEKSTIL GROUP (ООО «БИНТЕКС»)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, большие размеры, кроеный трикотаж

Страна
Узбекистан

О компании

Фабрика «Бинтекс» – собственное производство базовых футболок и лонгсливов. Фабрика полного цикла: трикотаж, крашение, пошив, а также склад с шоурумом в Москве. Два формата работы: со склада в Москве и пошив под ТЗ клиента на фабриках в Узбекистане. Все изделия промаркированы в «Честном знаке». Основные клиенты – селлеры маркетплейсов, бренды одежды, типографии и производители мерча.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей/смен на предприятии – 451/1.
Производственная мощность в месяц – 300 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – со склада в Москве – от 50 ед., на фабриках в Узбекистане – от 1000 ед. на цвет. Срок разработки образца – от 5 до 30 дней. Срок производства минимального заказа – от 25 до 45 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – от 30%.

Описание готовой коллекции, доступной для заказа

Футболки классика 160 г/м², карде и пенье, XS–3XL. Футболки оверсайз 180 г/м², пенье. Лонгсливы 180 г/м², XS–6XL. Детские футболки 180 г/м², пенье. Худи, свитшоты, поло, нательное белье – под заказ, с брендированием. Более 200 000 футболок постоянно в наличии на складе в Москве, пополнение каждые две недели.

Контакты

Тел.: +79770895358
Email: sale@bintex24.ru
Web: www. bintex24.ru











OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
BOBUR XBK (DIROMM JEANS)

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда, мужская одежда, детская одежда, джинсовая одежда, домашняя одежда и текстиль, большие размеры, кроеный трикотаж

Страна
Узбекистан

О компании

Фабрика BOBUR XBK входит в холдинг DIROMM, который включает в себя трикотажную фабрику, кластер по выращиванию хлопка, прядильную, ткацкую и красильную фабрики. Фабрика специализируется на производстве джинсовой одежды любой сложности, а также в ассортименте есть домашняя одежда.
Основные клиенты: Zarina, Omi, Let's Go, Bochetti, Ostin, Acoola, Happy Fox, Telodvijeniya.

О производстве

На фабрике установлено самое современное технологическое оборудование из Европы, Японии, Турции и США.
Количество швей на предприятии – 600.
Производственная мощность в месяц – 300 000 ед.

Условия сотрудничества

Фабрика предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 1000 ед. Минимальный заказ на цвет, артикул – 1000 ед. на 1 цвет.
Срок разработки образца – 1 неделя. Срок производства минимального заказа – 2 месяца. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +998888500017
Email: nurbekkhmdov90.uz@gmail.com
Web: www.diromm.com









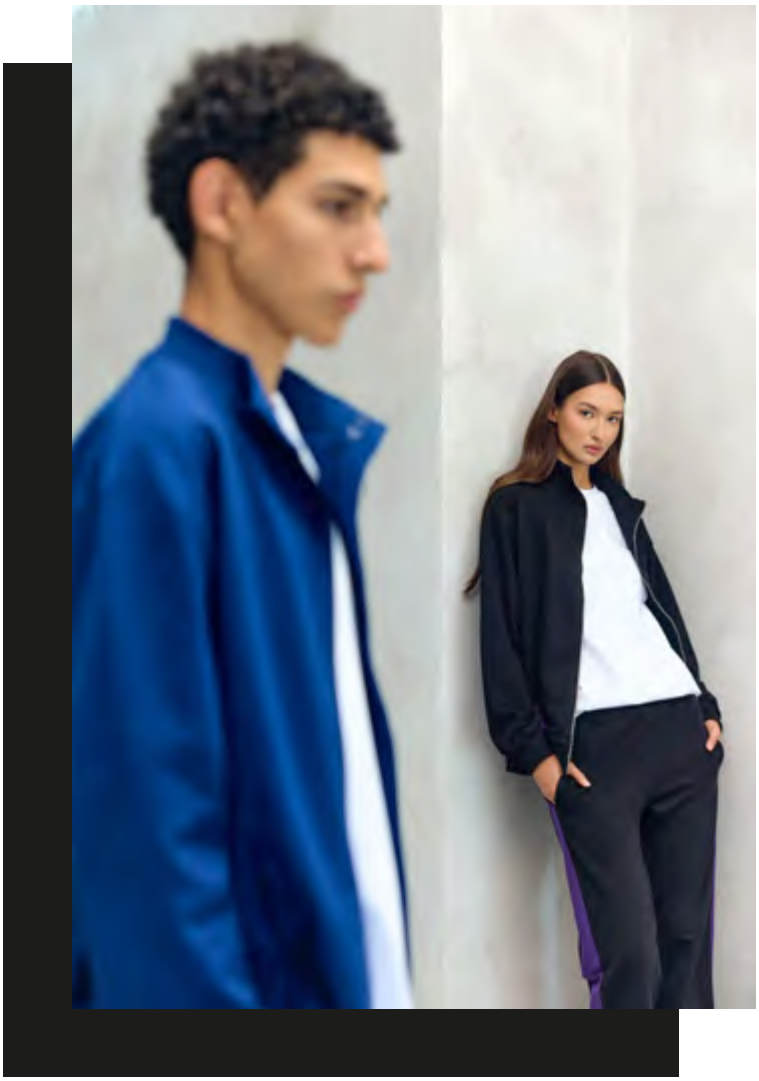








OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
GLOBAL TEXTILE (R-line, Humo Texellence)

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда, мужская одежда, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, спортивная одежда, пряжа

Страна
Узбекистан

О компании

Global Textile – один из крупнейших и лидирующих хлопково-текстильных кластеров в Центральной Азии и СНГ, охватывающий весь производственный процесс, от посева хлопка до создания готовой трикотажной продукции. Компания выращивает хлопок, производит высококачественную пряжу, суровое и окрашенное трикотажное полотно, а также шьет готовую одежду для женщин, мужчин и детей.
Основные клиенты: продавцы маркетплейсов, типографии и студии печати, рекламные и event-агентства, корпоративные клиенты, оптовые покупатели и дистрибьюторы, бренды одежды.

О производстве

Сертификат соответствия, Oekotex, BSCI, ISO 9001:2015, SEDEX, GOTS, OCS, BCI. Изделия маркируются «Честным знаком». Оборудование, установленное на фабрике: швейные машины Juki, Pegasus, Brother. Количество швей на предприятии – 300. Производственная мощность в месяц – 180 000–200 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает как с небольшими, так и с крупными заказами. Минимальная партия – от 100, 1000, 5000, 10 000 ед. Используется собственное сырье. Предоставляются услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Срок разработки образца – 3–5 дней.
Срок производства минимального заказа – до 1–2 месяцев.

Наличие готовой коллекции

Футболки из 100%-ного хлопка, 170 г (9 цветов); футболки с лайкрой, 200 г (черный/белый); футболки оверсайз из 100%-ного хлопка, 200 г (черный/белый), детская одежда, пижамы, свитшоты.

Контакты

Тел.: +79647721010
Email: jakhangir.abd@gmail.com
Тел.: +99899 2092975 Алишер Раметов
Email: alisher.rametov@global-textile.com
Web: www.global-textile.com







OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
SAM TEXT PLAS LLC (STS, Velaro)

Группа продукции
Носочно-чулочная продукция

Страна
Узбекистан

О компании

SAM TEXT PLAS LLC – крупная производственная фабрика, специализирующаяся на изготовлении высококачественных носочных изделий. Для производства фабрика использует высококачественную пряжу из отборного хлопкового волокна Узбекистана.
Основные клиенты: Новомосковский трикотаж, Zolla и др.

О производстве

На фабрике установлены: GE 616 F Lonatti 120.144.156.168.200 needle, GE 625 EV Lonatti, GE 625 F Lonatti.
Сертификаты: OEKO TEX, BSCI, ISO.
Количество швей на предприятии – 96.
Производственная мощность в месяц – 750 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 1 500 пар на каждую модель и размер.
Срок разработки образца – от 3 дней до 2 недель. Срок производства минимального заказа – от 7 до 14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Широкий ассортимент классических, спортивных и повседневных носочных изделий различных цветов, дизайнов и классов вязки, доступных для заказа по каталогу или индивидуальному техническому заданию.

Контакты

Тел.: +998904664549
Email: soxibtoshpulotov@gmail.com
Web: www.samtexsock.com









Название компании
UZTEX GROUP

Страна
Узбекистан

Группа продукции
Детская одежда, домашняя одежда и текстиль, вязаный трикотаж, носочно-чулочная продукция, ткани, фурнитура, материалы, махровая продукция

О компании

Uztex Group – ведущий мировой вертикально интегрированный производитель текстильной продукции. Производственные мощности предприятия позволяют поставлять все виды текстильной продукции, такие как суровая и крашеная хлопчатобумажная пряжа, ткани, готовые трикотажные изделия, чулочно-носочные изделия.
Основные клиенты: компании РФ, СНГ, Евросоюза.

О производстве

Фабрика оснащена европейским передовым оборудованием, а также лабораторно-испытательным оборудованием.
Сертификаты: BSCI-A, ISO, OEKO-TEX, USTERIZED.
Количество швей/смен на предприятии – 8000/2.
Производственная мощность в месяц – 1 800 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ: готовые трикотажные изделия – 3000 ед. на цветомодель, чулочно-носочные изделия – 3000 ед., на махровые изделия – 500 кг, окрашенное трикотажное полотно – 500 кг, окрашенная пряжа – 500 кг.
Срок разработки образца – 10 дней. Минимальный срок производства – 90–120 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–70%.

Описание готовой коллекции, доступной для заказа

Окрашенная хлопковая пряжа, окрашенное трикотажное полотно, полотно с ротационной печатью, готовые трикотажные изделия, чулочно-носочные изделия.

Контакты

Тел.: +998 99 880 80 22, +998 70 717 19 00
Email: e.gabitova@uztex.uz, marketing@uztex.uz, info@uztex.uz
Web: www. uztexgroup.com









OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Страна Узбекистан



IMRON Imron Textile Group

Название компании
IMRON TEXTILE GROUP (IMRON)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, кроеный трикотаж, детская одежда

О компании

Фабрика IMRON TEXTILE GROUP работает с 2015 года и входит в число крупнейших производителей трикотажной одежды в Узбекистане.

О производстве

На фабрике установлены современные специальные швейные машины. Сертификаты ISO 9001-2015, ISO 14001-2015, ISO 45001-2018, OEKO-TEX STANDARD 100. Количество швей на предприятии: 75 Производственная мощность в месяц – 150 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье. Минимальный заказ – футболки 10 000 ед.; худи 5000 ед.; футболки поло 10 000 ед. Срок разработки образца – 3-5 дней. Срок производства минимального заказа – 40 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +998913634443. Email: nasrulloxon@imron.uz
Web: www.imron.ru

BEKMEN SINCE 1992



Название компании
ISTIQLOL DIZAYN MARKAZI

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда, детская одежда

О компании

Текстильная компания производит классические костюмы, рубашки, обувь, верхнюю одежду, школьную форму и др.

О производстве

На фабрике установлено оборудование последних моделей из Германии, Китая, Турции, Японии. Количество швей на предприятии: 400. Производственная мощность в месяц – 12 000 ед., брюки – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 600 ед. Срок разработки образца – 5 дней. Срок производства минимального заказа – 30 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–50%.

Контакты

Тел.: +998902600812. Email: zsh.shavkatbek@gmail.com
Web: www.bekmen.uz







Название компании
Sultana Lyuks Biznes

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, джинсовая одежда, детская одежда

О компании

Современная фабрика по производству и экспорту джинсовой одежды.

О производстве

На фабрике установлены Juki, Brother, Gerber и др.
Сертификаты ISO 9001.
Количество швей на предприятии: 110
Производственная мощность в месяц – 45–50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 1000 ед. на модель и цвет.
Срок разработки образца – 10–14 дней. Срок производства минимального заказа – 3 месяца при наличии ткани.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30–50%.

Контакты

Тел.: +998917787828
Email: sultana.ilyaich@mega-biznes.uz
Web: www.slbdenim.uz

GUZAR ATTIRE CONCEPTS

GUZAR by UNIDO

Узбекские производители одежды – новые возможности для международного сотрудничества

GUZAR – инициатива, реализуемая при поддержке Организации Объединённых Наций по промышленному развитию (UNIDO), объединяющая 10 узбекских предприятий текстильной и швейной промышленности с целью развития их экспортного потенциала и выхода на международные рынки.
Предприятия, представленные под брендом GUZAR, предлагают широкий ассортимент продукции: мужские и женские костюмы, повседневную и деловую одежду, джинсовые изделия, трикотаж, верхнюю и детскую одежду, рубашки, униформу и домашний текстиль.
В рамках проекта UNIDO «Устойчивая модернизация текстильной и швейной промышленности Узбекистана» предприятия получают экспертную поддержку в разработке сезонных коллекций, совершенствовании производственных процессов, повышении качества продукции, развитии маркетинга и установлении прямых деловых контактов с международными покупателями.
GUZAR открывает международным брендам, ритейлерам и дистрибьюторам доступ к перспективным производителям Узбекистана, предлагая новые возможности для размещения заказов, контрактного производства и долгосрочного партнёрства.





GUZAR – ваш партнёр в поиске надёжных производителей одежды в Узбекистане.

Контакты

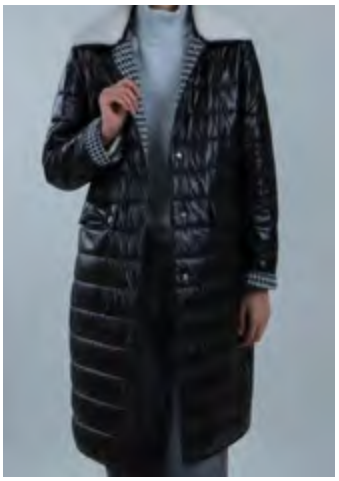
Тел.: +998777096776
Email: m.dosov@unido.org

UNIDO

OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ











Название компании
Beijing Baimuni International Fashion

Страна
Китай

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда, дубленки

О компании

С 2015 года Beijing Baimuni International Fashion Co., Ltd. производит широкий ассортимент продукции, включая пуховики, дубленки, изделия из хлопка, кожи и меха, а также плащи. Компания предлагает продукцию под собственным брендом, а также изготавливает ее на заказ с доставкой по всему миру.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
Производство полного цикла работает с оптовыми заказами OEM и ODM.
Сертификат регистрации импорта и экспорта.
Сертификат регистрации бренда.
Количество швей/смен на предприятии – 50 смен, 6–12 швей в одной смене. Производственная мощность в месяц – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

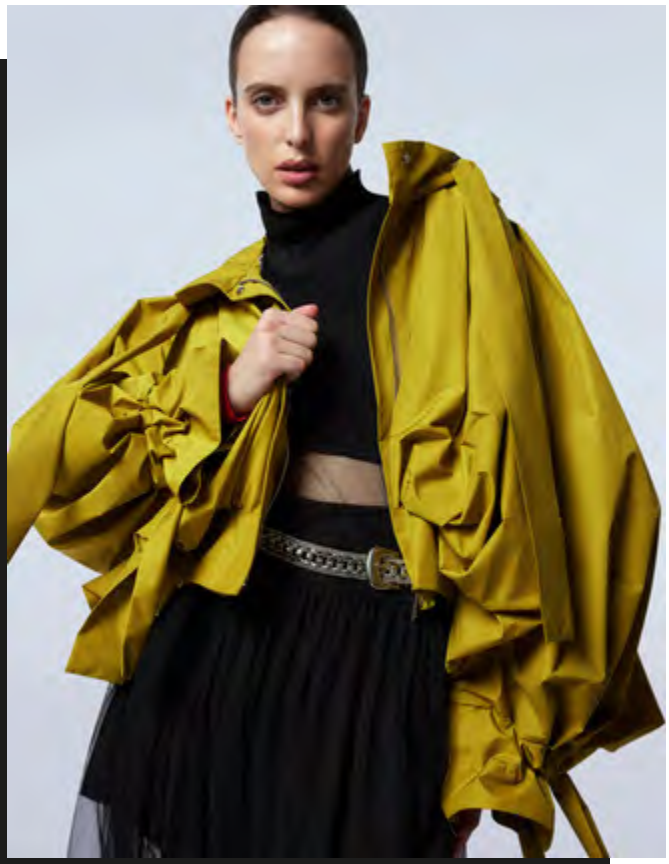
Предприятие работает на собственном сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 300 ед.
Срок разработки образца – 7–10 дней.
Срок производства минимального заказа – от 45 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.
Доставка в РФ от 10 дней.

Контакты

Тел.: +8613522922108,
+8613520765282
Email: business@baimuni.com
Web: www. baimuni.com



OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



MELISA CITI®

Название компании
Beijing Melisa International Clothing (MELISA CITI)

Страна
Китай

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда

О компании

Beijing Melisa International Clothing Co., Ltd, основанная в 2013 году, – крупное современное предприятие модной индустрии. Компания полного цикла объединяет исследования и разработки, дизайн, логистику, производство, маркетинг и информационные технологии. В своей работе предприятие опирается на международный опыт управления брендами, профессиональные исследования и разработки, мировые тенденции в дизайне, а также масштабное производство и логистику для достижения мультибрендового статуса. Компания владеет собственным операционным центром и производственной базой, развивает независимый бренд одежды для городских жительниц MELISA CITI с годовым объемом продаж 200 000 изделий.

О производстве

На фабрике установлены 100–120 ед. оборудования.
Количество швей на предприятии – 150.
Производственная мощность в месяц – 20 000–25 000 ед.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ: от 300–1000 ед. на цвет/модель в зависимости от выбора ткани и загруженности фабрики. Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал: копирование образца заказчика; изготовление образца по изображению заказчика; предоставление имеющихся образцов на выбор; разработка вариантов дизайна на выбор по запросу заказчика.
Срок разработки образца – 7–15 дней для 3–5 образцов.
Срок производства минимального заказа – 40–50 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +8613811555775
Email: melisa_citi@163.com







OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



L&R®

Название компании
Beijing LiRui JianHe Trading (L&R)

Страна
Китай

Группа продукции
Верхняя одежда, изделия из меха и кожи, женская одежда

О компании

Компания Beijing LiRui JianHe Trading Co., Ltd. основана в 2015 году в Пекине. Это внешнеторговое предприятие полного цикла, специализирующееся на исследованиях, разработках и экспорте одежды, обуви, головных уборов и предметов повседневного спроса. Основной ассортимент: пальто из кашемира, пуховики, одежда из экомеха и органического хлопка.
Продукция экспортируется в Россию, на Украину, в Казахстан, Узбекистан, Турцию, Польшу и другие страны Евразии.

О производстве

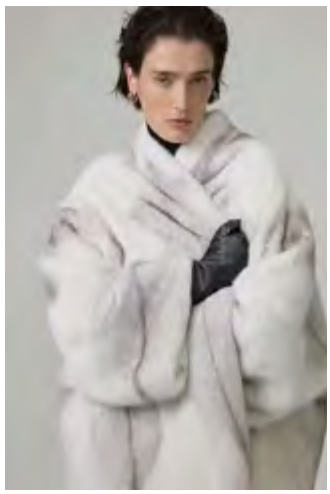
Фабрика площадью 10 000 м^2 оснащена интеллектуальными системами раскроя и 3D-моделирования, 200 высокоскоростными швейными машинами, паровым гладильным оборудованием и др.
В 2023 году на предприятии была внедрена система проектирования на основе искусственного интеллекта, что на 40% повысило эффективность и сократило цикл реагирования на индивидуальные запросы клиентов до 15 дней. Профессиональная команда из 30 дизайнеров выпускает более 1000 наименований товаров ежегодно. Более 65% используемых тканей экологичны.
Количество швей/смен на предприятии – 50/2. Производственная мощность в месяц – 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальная партия – 300 ед., минимальный заказ на цвет/артикул – 300 ед. Срок разработки образца – 7 дней. Срок производства минимального заказа – 15 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

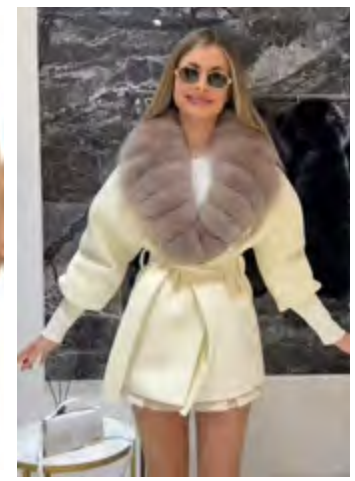
Тел.: +8613911218976
Email: 13911218976@139.com



















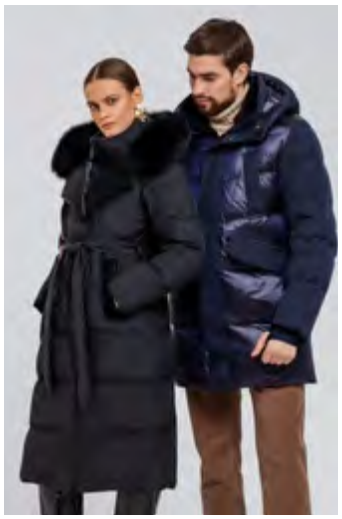
OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ


L&R®











Название компании
Beijing Omilai International Trading (NAVANTE, SNOW CLASSIC, YKUT)

Страна
Китай

Группа продукции
Верхняя одежда, женская одежда, мужская одежда, детская одежда

О компании

Beijing Omilai International Trading Co., Ltd, являясь международным предприятием с 30-летним опытом работы в сегменте премиальной верхней одежды для мужчин, женщин и детей, интегрирует полный цикл услуг: от дизайна, разработки и производства до продаж.
Наличие представительства в Москве позволяет проводить регулярные презентации сезонных новинок, обеспечивая коммуникацию с клиентами без задержек во времени и языковых барьеров, что создает эффективное и удобное сервисное сопровождение на всех этапах производства.
Основные экспортные рынки: США, Канада, Россия, страны СНГ.

О производстве

Компания обладает собственным дизайн-центром, командой технических разработчиков и сбытовой структурой, что обеспечивает замкнутый цикл работы: от исследования трендов и разработки тканей до конструирования лекал и поставки готовой продукции. Каждый сезон компания выпускает 100–150 новых моделей, поддерживая производство под частными торговыми марками (OEM и ODM).
Производственная мощность в месяц – 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Минимальный заказ на цвет/артикул – 300 ед.
Предприятие работает на собственном сырье. Команда оперативно изготавливает образцы на основе технической документации, предоставленной заказчиком, что гарантирует высокое качество исполнения при значительном сокращении сроков разработки.
Срок разработки образца – 7–15 дней. Срок производства минимального заказа – 35–65 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30% предоплата, остаток оплачивается до отгрузки.

Контакты

Тел.: +79060761825
Email: ykut-moda@mail.ru







OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Navante











AOSILEIBANG®

Страна
Китай

Название компании
Beijing Ouchuang Weiye Trading (AOSILEIBANG)

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда

О компании

Компания Beijing Ouchuang Weiye Trading Co., Ltd уже более 22 лет сотрудничает с российскими покупателями. Фабрика специализируется на производстве женских твидовых пальто, пальто с имитацией под шерстяные, хлопковой одежды и других изделий. Основные клиенты: сетевые онлайн- и офлайн-магазины.

О производстве

Компания имеет необходимую материально-техническую базу и сертификаты.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье.
Минимальный заказ – 1000 ед.
Минимальный заказ на цвет, артикул – от 1000 ед.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

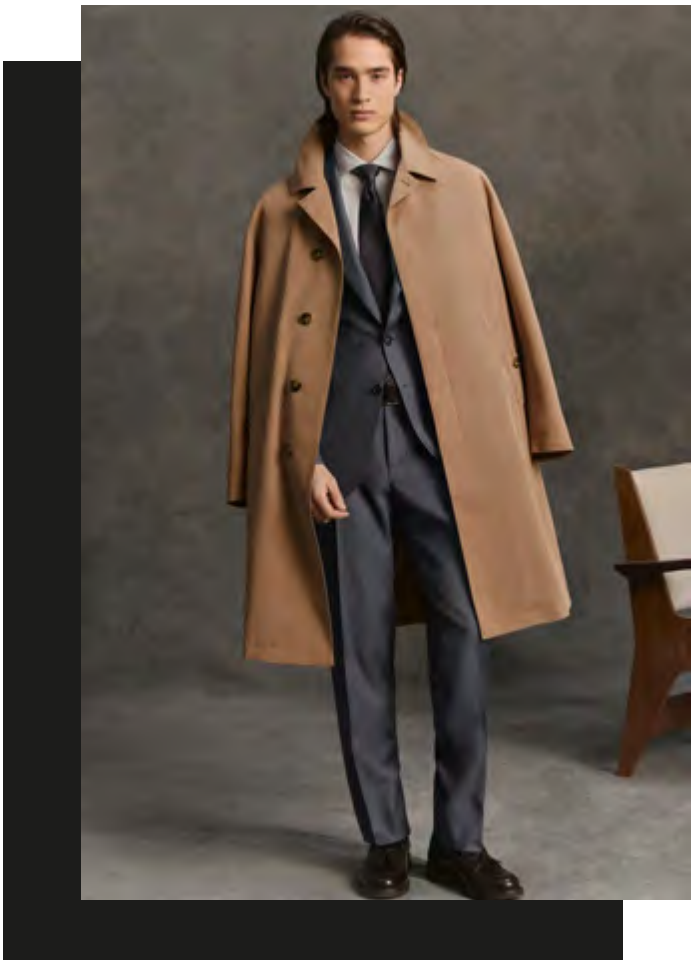
Тел.: +8615801168775
Email: 13321194488@163.com






OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ


AOSILEIBANG®















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Название компании
Beijing Yuanying International Trade (MORCELLY, MORELLY)

Страна
Китай

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда, спортивная одежда, детская одежда

О компании

Beijing Yuanying International Trade Co., Ltd – ведущий экспортер одежды с многолетним опытом работы в международной торговле. Основной ассортимент – пуховые и хлопковые куртки с утеплителем, ветровки и другая легкая верхняя одежда. За годы работы по всему миру было продано более 10 млн изделий, разработано более 400 моделей мужской и женской зимней одежды, более 500 моделей легкой хлопковой одежды. Компания владеет производственными мощностями по выпуску одежды в Цзилине, Тяньцзине, Хэбэе и других регионах. Предприятие принимает заказы в форматах OEM и ODM. Основные клиенты: Россия, Турция, Украина, Казахстан.

О производстве

Предприятие располагает профессиональным программным обеспечением для дизайна, таким как CED, а также профессиональным оборудованием для электрокроя, лазерными раскройными станками и сканерами.
Количество швей на предприятии – 600.
Производственная мощность в месяц – 100 000 ед.

Условия сотрудничества

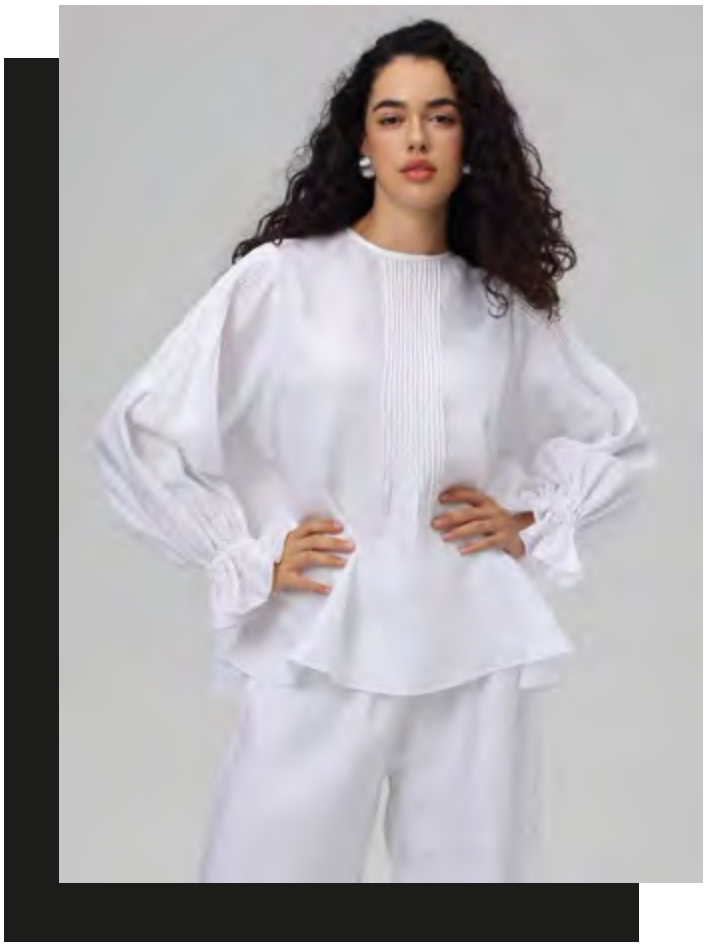
Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальная партия – 500 ед., минимальный заказ на цвет/модель – 500 ед.
Срок разработки образца – 20 дней. Срок производства минимального заказа – 60 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 40%.

Контакты

Тел.: +8613522355655
Email: morelly5655@163.com
Web: www.morellyclothes.com







Dongguan Hongshi

Название компании
Dongguan Hongshi Garment

Страна
Китай

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда

О компании

Dongguan Hongshi Garment Co., Ltd. – компания, расположенная в г. Хумень (Дунгуань, провинция Гуандун), известном центре швейной промышленности Китая, работает в сфере экспорта одежды более 10 лет. Предприятие специализируется на разработке и производстве женской одежды из тканей (не трикотажа) среднего и высокого ценовых сегментов. Основной ассортимент – платья и блузки. Компания предлагает клиентам услуги по быстрому изготовлению образцов, разработке индивидуального дизайна и полному циклу производства (OEM/ODM), обеспечивает гибкие сроки выполнения заказов и возможность корректировки минимального объема партии (MOQ).
Основные клиенты: Австралия, Польша, Южная Корея, Япония, США.

О производстве

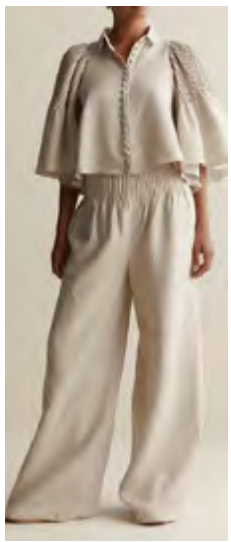
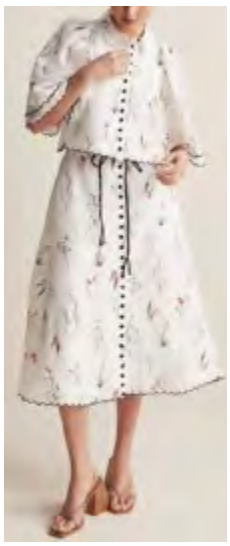
Фабрика оснащена швейными, распошивальными, раскройными машинами, оверлоками, раскройными и гладильными столами, оборудованием для контроля качества ткани.
Количество швей на предприятии – 200 в смену.
Производственная мощность в месяц – 50 000–100 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 ед. на цвет, модель.
Срок разработки образца – 7–14 дней в зависимости от сложности. Срок производства минимального заказа – 15–20 дней в зависимости от сложности.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

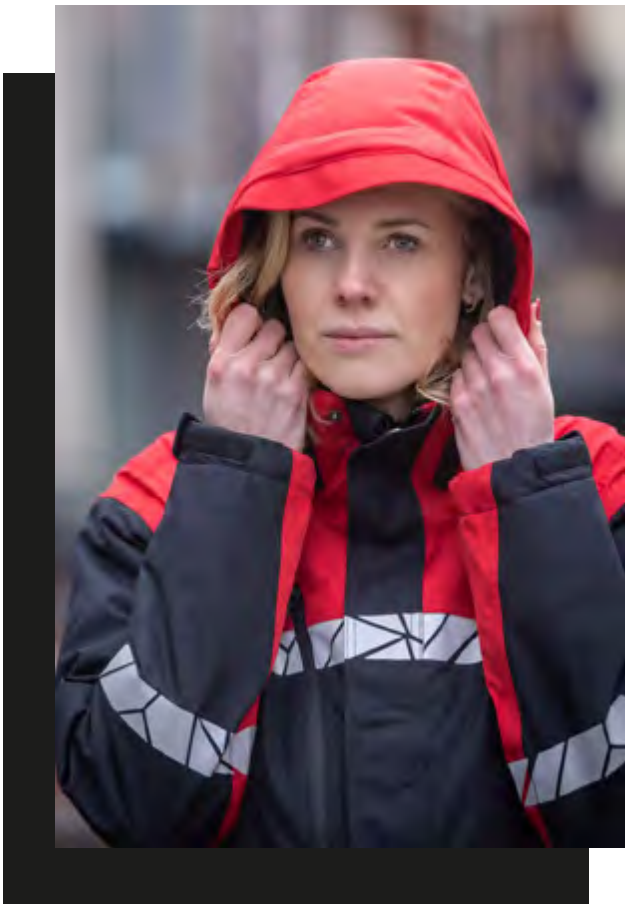
Тел.: +8613798872175
Email: tiffanyzhang@hs-fashion.cn
Web: www. shop6k82907163b38.1688.com





OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ











HITSEASON

Название компании
Hitseason Garment (HITSEASON)

Страна
Китай

Группа продукции
Верхняя одежда, мужская одежда, женская одежда, большие размеры, кроеный трикотаж, униформа и спецодежда, СИЗ, одежда для активного отдыха

О компании

Hitseason Garment Co., Ltd – профессиональный производитель одежды премиум-класса с оптимальным соотношением цены и качества. Принцип компании – «Ценность выше цены» – лежит в основе каждого изделия. Ключевое направление производства: повседневная верхняя одежда – ветровки, куртки, пуховики, пальто. Предприятие специализируется на сложном крое и больших размерах. Также выпускает функциональную одежду, в которой используются инновационные материалы и обработки для достижения быстрого высыхания, высокой водонепроницаемости и воздухопроницаемости, спецодежду и униформу. Компания работает более 20 лет, что гарантирует продуманные решения и стабильность; в штате более 30 дизайнеров и технологов и более 1000 других специалистов. Ежегодно Hitseason Garment создает 300+ новых моделей. Основные российские клиенты: OZON, POCTEX, S7, «Магнит», Nortfolk. Клиенты других стран: ICEPEAK, Haglöfs, LUHTA, WEAR COLOUR, PINEWOOD, JOBMAN, PROJOB, TEXSTAR, JACK JONES,RYDER CUP, EUROPEAN TOUR.

О производстве

Сертификаты OEKO-TEX®Standard 100®ISO9000, GRS.
На фабрике установлено автоматическое раскройное оборудование, лазерное раскройное оборудование, шаблонная стегальная машина, пухонабивочная машина, круглопетельная машина, термопресс для бесшовной одежды, конвейерная подвесная система.
Количество швей на предприятии – 1000.
Производственная мощность в месяц – 100 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет образцы готовой продукции. Выполняет индивидуальное проектирование по требованиям заказчика. Компания принимает заказы на изготовление образцов по предоставленным эскизам/образцам. Минимальный заказ – 100–500 ед. на модель. Срок разработки образца – 5 дней. Срок производства минимального заказа – 15–30 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 35%.

О готовой коллекции

Срок приема заказов на зимние товары: с конца октября по конец июня следующего года. Последний срок поставки: середина августа. Срок приема заказов на весенние товары: с конца июля по конец ноября. Последний срок поставки: до 20 января.

Контакты

Тел.: +8613611084899
Email: hitseason@163.com

OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Название компании
MOJJEWELL

Группа продукции
Большие размеры, верхняя одежда, вязаный трикотаж, детская одежда, джинсовая одежда, женская одежда, кроеный трикотаж, мужская одежда, униформа и спецодежда, печать на тканях

Страны
Китай,
Россия

О компании

Компания MOJJEWELL основана в 2000 году специалистами России, Китая и Камбоджи, имеет большой опыт в производстве одежды OEM И ODM.
С 2008 года компания занимается в основном экспортным бизнесом, ориентируясь на западные и азиатские рынки.
Основная продукция: женская и детская одежда, подарочные юбки, тканый и вязаный трикотаж, одежда больших размеров и джинсовая ткань.
Основные клиенты: российские бренды LIME, «Снежная Королева», Belle You, Fashion Rebels, Choupette, а также Bolide – I (Канада), Alquema (Австралия), Roberto Verino (Испания).

О производстве

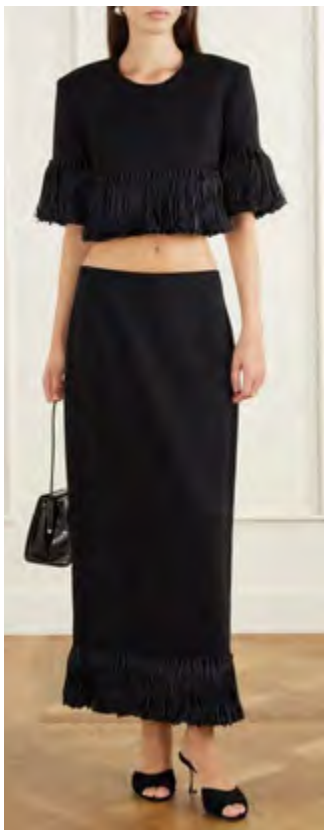
Компания владеет двумя фабриками, оснащенными по последнему слову техники. Первое предприятие занимает площадь 6700 м² и насчитывает 420 сотрудников, второе – 2000 м² и 250 сотрудников. Годовой объем производства – более 1,6 млн изделий.

Контакты

Менеджер Дорис
Тел.: +86 17846873314
Email: pink@springw.cn

Менеджер Анна
WhatsApp: 7 903 168 68 66
Тел.: +86 1501901833
Email: orange@springw.cn

Web: www.mojjewell.ru











OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Shanghai EBEST Textile

Название компании
Shanghai EBEST Textile (EBEST)

Группа продукции
Женская одежда, трикотаж, верхняя одежда

Страна
Китай

О компании

Компания Shanghai EBEST Textile Co., Ltd, основанная в 2010 году в Шанхае (прежнее название Jiangyin Tianye Knitting Co., Ltd), специализируется на производстве женской одежды. Основной ассортимент – блузки, комбинезоны, пиджаки, брюки, а также пальто. Предприятие осуществляет полный цикл под ключ – от разработки образцов до доставки готовых изделий. Также предоставляются пакетные услуги, такие как покупка сопутствующих товаров, например, шапок, носков, шарфов, зонтов и т. д.

О производстве

Фабрика укомплектована оборудованием, в том числе петельными, двухигольными машинами, промышленными оверлоками, зигзаг-машинами.
Количество швей на предприятии – 158.
Производственная мощность в месяц – 40 000–50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 100 ед. на цвет, модель.
Срок разработки образца – 7–10 дней. Срок производства минимального заказа – 30 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +8613761684481
Email: anton@texmi.cn
Web: www.ebest.cn









OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Shanghai Galaxy

Название компании
Shanghai Galaxy (AEROSPACE, NAVIGATOR)

Страна
Китай

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда, униформа и спецодежда

О компании

SHANGHAI GALAXY с 2004 года сотрудничает с китайскими фабриками и организует производство и поставки мужской и женской одежды для российского рынка. В ассортимент входят куртки, классические костюмы, плащи, пальто, мужские сорочки, женские блузки и трикотажные изделия.
Компания развивает собственные марки NAVIGATOR и AEROSPACE, поставляет готовую продукцию со склада в Москве и организует выпуск одежды под брендами заказчиков (Private Label). Также принимает заказы на поставки к будущим сезонам.
Через собственный офис в Шанхае SHANGHAI GALAXY размещает заказы на китайских фабриках, контролирует качество продукции и сопровождает поставки. Среди фабрик-партнёров есть предприятия, которые выпускают одежду для международных брендов.
Основные клиенты:
крупнейшие авиакомпании России.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 до 500 ед.
Срок производства минимального заказа – 6 недель.

Контакты

Email: sg@many.ru









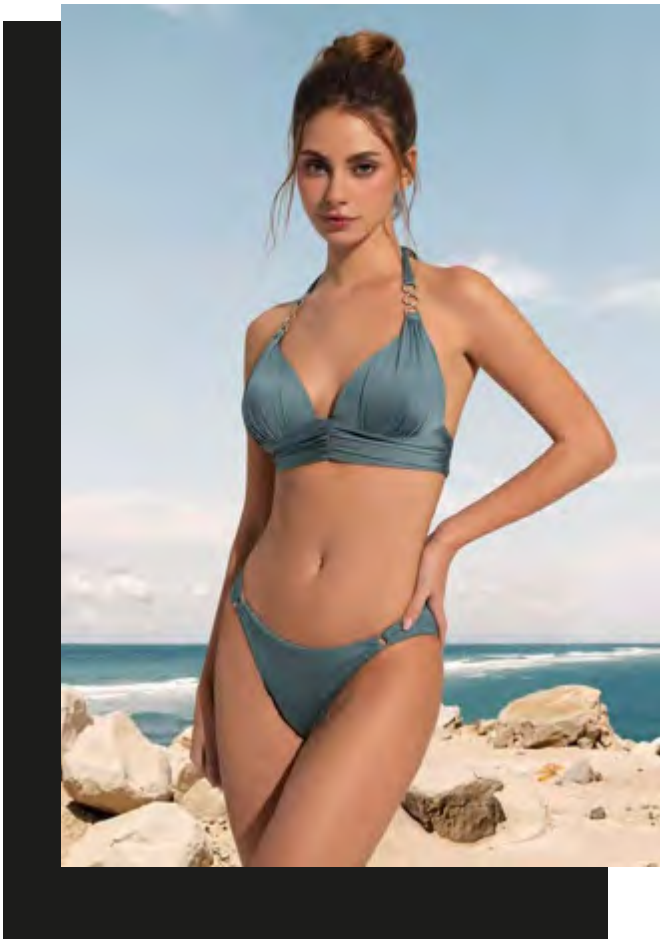








OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



atlantic beach®

Название компании
Taizhou Bluechips Apparel (Atlantic Beach)

Страна
Китай

Группа продукции
Женская одежда, купальники

О компании

Компания Taizhou Bluechips Co., Ltd уже более 10 лет специализируется на производстве, дизайне и продаже купальных костюмов, мужских плавательных шорт, шорт-бордов, пляжной одежды, одежды для йоги и др.
Фабрика также принимает заказы как OEM-производитель. Компания экспортирует продукцию в Европу, США, Россию и другие страны.
Основные клиенты: Gottex, Argentovivo, La Vie en Rose, House of Fraser, Rain Bow, NKD, Sunsets, Champion и др.

О производстве

На фабрике установлено оборудование Yamato, Brother и Pegasus. Количество швей на предприятии – 100. Производственная мощность в месяц – 300 000 комплектов.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 10 000 ед.

Контакты

Тел.: Лилия +8615910360871 | Юля +8613901073795
Email: atlantic_3n1617@163.com
www.atlb-swimwear.com





OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ









atlantic beach®

WeChat

WhatsApp




NEW YORK





WD FASHION

www.wdfashion.com









Название компании
WD Fashion

Страна
Китай

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, верхняя одежда, спортивная одежда

О компании

WD Fashion – компания по производству одежды, основанная в 2000 году в Ханчжоу, Китай. Ее главные принципы – высокое качество, эффективность, командная работа и клиентоориентированность. Компания стремится к тому, чтобы бренд клиента приобрел еще большую ценность и авторитет. У WD Fashion есть официальный представитель в России, готовый оказать поддержку в Москве и регионах. Основные клиенты: Top of the World, Melon Fashion Group, «Стокманн», Calzedonia, Seven Lemon, Playtoday, Gulliver, Maxima.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование, в том числе машины для кроя, шитья, глажки, упаковки.
Сертификаты BSCI, Sedex.
Количество швей на предприятии – 260.
Производственная мощность в месяц – 150 000–200 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальная партия – 1800 ед., минимальный заказ на цвет, модель – 600 ед. при использовании ткани, которую нужно дорабатывать (окрашивать); 300 ед. при использовании готовой ткани.
Срок разработки образца – 7–14 дней. Срок производства минимального заказа – 60–75 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 20–30%.

Контакты

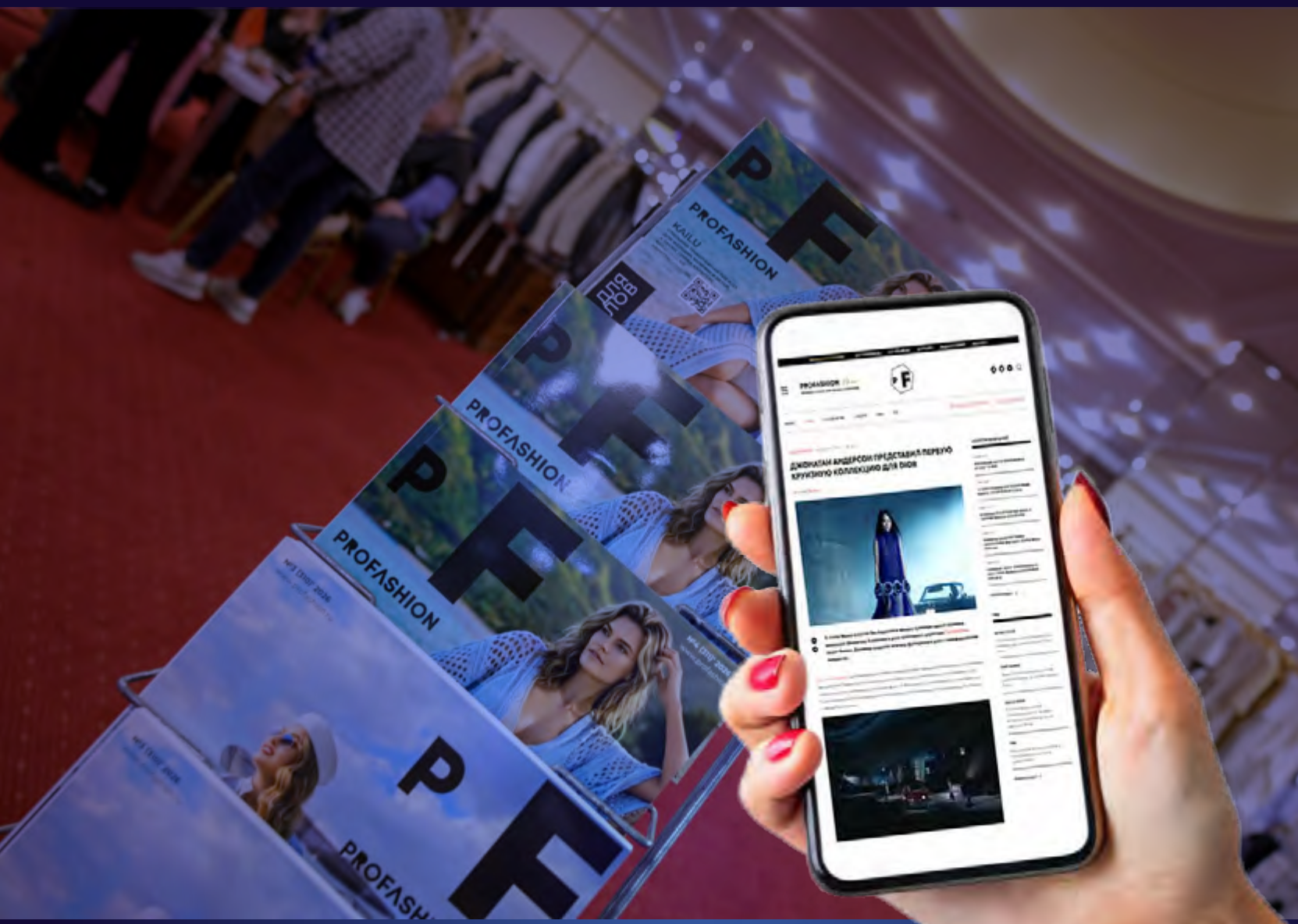
Тел.: +8613906710671
Email: kary@wdfashion.com
Web: www.wdfashion.com





OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

PROFASHION 20 лет



✓ Ведущее издание об индустрии моды
в онлайн-пространстве России и стран ЕАЭС

✓ Мы говорим о том, что действительно важно
профессионалам: стратегии, цифры, кейсы и аналитика

Подписывайтесь и будьте
в курсе главных новостей рынка:

РЕКЛАМА



Название компании
Wohaisen (Beijing) Outdoor Products (WHS)

Страна
Китай

Группа продукции
Верхняя одежда, верхняя детская одежда, спортивная одежда, одежда для активного отдыха

О компании

Wohaisen (Beijing) Outdoor Products Co., Ltd специализируется на производстве профессиональной лыжной одежды под брендом WHS. Компания также выпускает другую одежду для спорта и активного отдыха, широкий ассортимент верхней одежды. Сеть продаж охватывает многие страны мира. В производстве используются функциональные ткани с применением инновационных технологий, обладающие высокой прочностью, износостойкостью и ультрадышащими свойствами. Основные клиенты: Amazon (США), Hollies (Швеция), China's ice and snow/Chinese Torchbearer.

О производстве

На предприятии установлено современное швейное оборудование. В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 150. Производственная мощность в месяц – 20 000 ед./комплектов.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 300 ед.

Наличие готовой коллекции

Лыжная коллекция, зимняя спортивная одежда, хлопковая одежда.

Контакты

Тел.: +8618516915391
Email: whsoutdoor@163.com









OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

WHS®

















INSPIRATION

Название компании
2e Textile Industry and Trade (Inspiration)

Страна
Турция

Группа продукции
Вязаный трикотаж, женская одежда, мужская одежда

О компании

2e Textile Industry and Trade – турецкая фабрика по разработке и производству премиального трикотажа, специализирующаяся на женской и мужской одежде. Уже более пятнадцати лет компания разрабатывает коллекции для модных брендов по всей Европе, в частности в Германии, Великобритании и Франции.
Основные клиенты: Manuka, Nihan, Aheltasarim, Россия, Code5 (Германия), Qvc-Aminati (Великобритания).

О производстве

На фабрике установлены: 8 шт. NSSG122SV 14GG электронных плосковязальных машин, 6 шт. SIR122SV 07GG электронных плосковязальных машин.
Количество смен на предприятии – 3 смены.
Производственная мощность в месяц – 6000 ед.

Условия сотрудничества

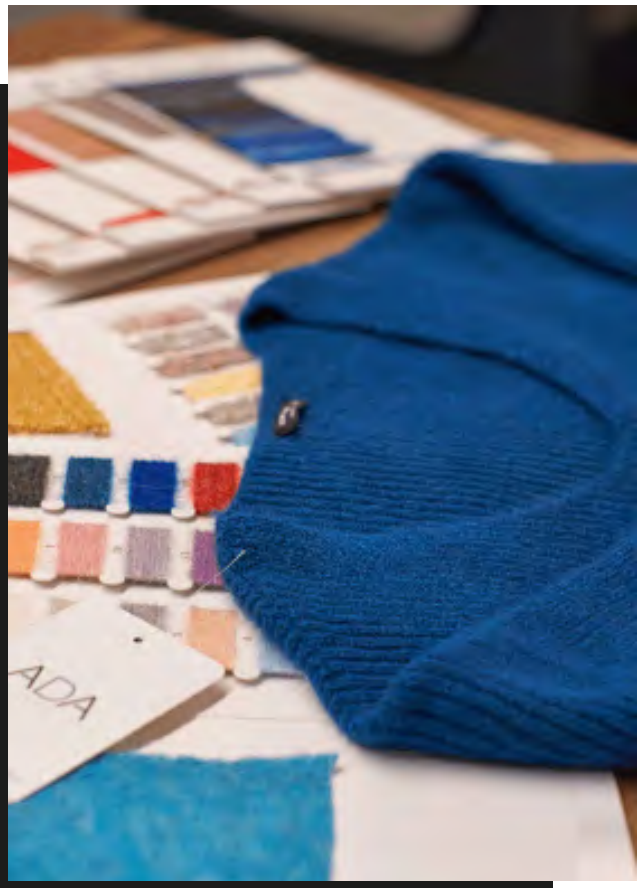
Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 150–250 ед. на цвет и артикул.
Срок разработки образца: на собственном сырье – 3 дня; давальческое – 10 дней. Срок производства минимального заказа: на собственном сырье – 10 дней; на давальческом – один месяц.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +905321001230
Email: info@2etextile.com
Web: www.inspiration.com.tr







ADA TRIKO

Название компании
ADA TRIKO

Группа продукции
Женская одежда, вязаный трикотаж

Страна
Турция

О компании

Компания ADA TRIKO, расположенная в Стамбуле, занимается производством изделий вязаного трикотажа. Фабрика обладает сильными компетенциями в области поиска и подбора сырья и материалов. В ассортименте фабрики: женская одежда, детская одежда и др.
Основные клиенты: INDITEX Group, New Look, Promod, Maison 123, Etam, Mint Velvet, Free People, Urban, Anthropologie, Parfois, Selected, Subdued, Brownie, Oysho.

О производстве

На фабрике установлены: плосковязальные машины, машины для кетлевания, гладильное оборудование, петельные машины для обработки отверстий под пуговицы.
Сертификаты: GOTS, OCS, RCS, GRS, SEDEX, социальный аудит BSCI, OEKO-TEX.
Количество швей на предприятии – 200.
Производственная мощность в месяц – 250 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 200 ед. на один цвет. Срок разработки образца – одна неделя. Срок производства минимального заказа – 8 недель.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +902125390749
Email: tugba@adatriko.com
Web: www.adatriko.com















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Türkiye Turkish Apparel iHKiB







Название компании
AKTAŞ KONFEKSİYON (EMILIO RENE)

Группа продукции
Верхняя одежда, мужская одежда

Страна
Турция

О компании

Фабрика AKTAŞ KONFEKSİYON была основана в 1970-х годах. Компания занимается производством верхней одежды, а также костюмов, жакетов и т. д.
Основные клиенты: турецкие бренды: Network, Beymen, W Collection, Brooks Brothers, Ted Baker, Fabrika, Ramsey, Kip
Экспортные бренды: Fairfax and Favor, Corneliani, Boggi, River Woods, Lord Maul.

О производстве

На фабрике установлены: раскройное оборудование, швейные машины, оборудование для пришивания пуговиц и обметывания петель, оборудование для ВТО (глажения), конструирование лекал и т. д. Все необходимое оборудование для производства верхней одежды.
Количество смен на предприятии – одна смена.
Производственная мощность в месяц – 10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 100 ед. на цвет.
Срок разработки образца – 3-4 недели. Срок производства минимального заказа – 4-5 недель.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +905497170570
Email: akadirkartal@aktaskonfeksiyon.com.tr
Web: www. aktaskonfeksiyon.com.tr











ASF MODA TEKSTİL TİC. LTD. ŞTİ

VAL D'ORCIA

Название компании
ASF MODA (Val D'orcia)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, джинсовая одежда

Страна
Турция

О компании

Компания ASF MODA была основана более 10 лет назад. Фабрика является одним из ведущих турецких производителей изделий из джинсовой ткани. Продукция выпускается в Стамбуле и других городах Турции, что помогает быстро выполнять заказы. В производстве используется высококачественный 100%-ный хлопок, хлопок с эластаном, все виды тканей PFD, оригинальная фурнитура YKK.

О производстве

На фабрике установлены: плоттеры, режущие машины, промышленные швейные машины, петельные машины, машины для пришивания пуговиц, заклепочные машины, прессовое оборудование, упаковочные столы и др.
Сертификат соответствия ЕАС.
Производственная мощность в месяц – 30 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 300 ед. Минимальный заказ на цвет, артикул – 300 ед. Срок разработки образца – от 7 до 14 дней в зависимости от сложности модели. Срок производства минимального заказа – от 3 до 4 недель. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +90 531 508 43 72
Email: yasir@asfmoda.com
Web: www.asfmoda.com











DAMASQUINO

Название компании
DAMASQUINO KIDS

Группа продукции
Детская одежда

Страна
Турция

О компании

Компания DAMASQUINO KIDS предлагает повседневную и сезонную одежду, комплекты и праздничные коллекции для девочек и мальчиков разных возрастов. Фабрика стремится сочетать стильный современный дизайн, отражающий актуальные тенденции детской моды, с хлопковыми и эластичными тканями, обеспечивающими детям свободу движений.

О производстве

На фабрике установлено современное швейное оборудование.
Количество швей на предприятии: 100.
Производственная мощность в месяц – 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 250 ед. на цвет.
Срок разработки образца – 7 дней. Срок производства минимального заказа зависит от модели.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 40%.

Контакты

Тел.: +905369134355
Email: info@mumbinokids.com













Название компании
HAYIRLI TEKSTIL

Группа продукции
Джинсовая одежда

Страна
Турция

О компании

Компания Hayirli Tekstil San Ve Diş Tic. Ltd Şti. основана в 2013 году. С момента основания компания работает с брендами из Европы, особенно из Нидерландов. Первый офис и фабрика расположены в Стамбуле, вторая фабрика – в Адыямане.
Общая площадь – 3500 м².
Основные клиенты: Sting Bv, Cars, We Fashion, By Bar, Dstrezzed, Salsa, Harper, My Jevellery, Catwalk.

О производстве

Используется 150 машин для шитья, настилки ткани и резки, а также для машинной упаковки.
Конструкторские бюро компании расположены в Стамбуле.
Команда дизайнеров занимается разработкой тканей и дизайном для клиентов.
Сертификаты BSCI, GCL, SCOPE, GOTS, OCS, GRS, RCS и др.
Все стадии производства, кроме обработки, выполняются в рамках структуры компании.
Общая производственная мощность – 100 000 ед. в месяц.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье.
Предоставление услуг по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальная партия – 150 ед. на артикул, 150 ед. на цвет. Срок разработки образца – 14 дней.
Срок производства минимального заказа – 6 недель.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79165974857
Email: mustafa@hayirlitekstil.com
Web: www.hayirlitekstil.com











JOHN JF FRANK

Страна
Турция

Название компании
JOHN FRANK

Группа продукции
Верхняя одежда, вязаный трикотаж, кроеный трикотаж, домашняя одежда и текстиль, женская одежда, мужская одежда, спортивная одежда, носочно-чулочная продукция, нижнее белье

О компании

Бренд John Frank основан в Стамбуле в 2012 году. Его слоган: «Будь честен с самим собой». Марка предлагает широкий выбор коллекций для мужчин и женщин – от пляжной одежды до носков, нижнего белья и домашней одежды. Продукция John Frank представлена более чем в 2500 торговых точках в 50 странах. В компании работает команда дизайнеров, которая постоянно создает новые стили и модели, а собственный технический отдел регулярно внедряет в производственные процессы новейшие технологии.

О производстве

Сертификаты EAC.
Количество швей на предприятии – 70-80.
Производственная мощность – 100 000 ед. в месяц.

Условия сотрудничества

Возможность работы на давальческом и собственном сырье. Предоставление услуг по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +90 532 061 7890
Email: bahtiyarkhikmatov@johnfrank.com.tr









Название компании
MUMBINO BABY KIDS (Mumbino Kids, Top Kids, Miss Topkids)

Страна
Турция

Группа продукции
Детская одежда

О компании

Mumbino Kids – производитель одежды для младенцев и детей в городе Бурса, Турция. Компания создает коллекции для разных возрастных групп. В ассортименте представлены футболки, брюки, платья, свитшоты, комплекты и пижамы. В производстве фабрика уделяет внимание качественным тканям, комфорту и аккуратному исполнению. Помимо собственных брендов, компания предлагает производство под марками заказчиков. Преимущества – прямое производство без посредников, широкий ассортимент, гибкие условия заказа и опыт международных оптовых продаж.
Основные клиенты: Россия, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Румыния, Азербайджан, Великобритания, Франция и Германия.

О производстве

Фабрика укомплектована современным швейным оборудованием. В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 100.
Производственная мощность в месяц – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 200 ед. на цвет и артикул.
Срок разработки образца – 3 дня. Срок производства минимального заказа – 7 рабочих дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +905443626214
Email: sami@mumbinokids.com
Web: www. mumbino.com.tr

















OUTSOURCING
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Türkiye Turkish Apparel iHKiB



Название компании
Trendy Giyim San. Tic. Ltd. Şti (Penye Mood, Catherine's, First Touch)

Группа продукции
Домашняя одежда, нижнее белье

Страна
Турция

О компании

Компания Trendy Giyim San. Tic. Ltd. Şti со штаб-квартирой в Стамбуле предлагает широкий ассортимент домашней и пижамной одежды, а также базового нижнего белья для внутреннего и международного рынка.

О производстве

Компания имеет необходимую материально-техническую базу.
Сертификаты Oeko-Tex Standard 100.
Производственная мощность в месяц – 100 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 800 ед. Минимальный заказ на цвет, артикул – 800 ед. Срок разработки образца – 2 недели. Срок производства минимального заказа – 60 дней. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +902164295264
Email: contactmood@penyemood.com
Web: www.penyemood.com











SEVENDAY

Страна Турция

Название компании
SEVENDAY

Группа продукции
Женская одежда, кроеный трикотаж, нижнее белье

О компании

Компания SEVENDAY, основанная в 2011 году, специализируется на производстве женской одежды. В ассортименте: трикотажные и тканые изделия, нижнее белье, одежда второго слоя.

О производстве

Сертификат EAC.
Более 100 сотрудников.
Производственная мощность в месяц – 40 000–50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом и собственном сырье. Предоставляет услуги по разработке образцов изделий и лекал.
Минимальный заказ на партию – 300 ед.
Минимальный заказ на цвет, артикул – 100 ед.
Срок разработки образца – 3 дня. Срок производства минимального заказа – 15-20 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +90 532 710 54 63
+90 533 271 67 89
Email: alicavur63@gmail.com
ensari@sevendayy.com
Web: www.sevendayy.com















Modal-Bamboo-Cotton



Название компании
Rota Tekstil (Aytug)

Страна
Турция

Группа продукции
Носочно-чулочная продукция, нижнее белье

О компании

Бренд Aytug, созданный в 1949 году, с момента своего основания предоставляет высокие технологии, моду и качество. Лидер в секторе производителей носков. Компания одной из первых в Турции стала использовать компьютерные машины в производстве носков, разработала свою систему упаковки и внедрила инновационную организацию продаж. Высокотехнологичные фабрики компании постоянно модернизируются в соответствии с требованиями рынка. Использование высококачественного сырья является обязательным принципом.
В производстве применяется только пряжа, одобренная международными органами по сертификации. В каждом новом сезоне Aytug предлагает трендовые цвета и модели.
Основные клиенты: Lacoste, Gant, Noutica, Tommy, Migros, Mavi.



О производстве

Сертификаты ISO 9001 :2008, OEKO-TEX, OHSAS, ISO14001, GOTS, IEK-A-4, SEDEX.
Производственная мощность – 1 000 000 ед. в месяц.

Условия сотрудничества

Возможность работы на давальческом и собственном сырье. Предоставление услуг по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ на партию – 1200 ед. Срок производства минимального заказа – 1 месяц. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Наличие свободного склада

Размещение заказа на готовую продукцию доступно круглый год. Доставка готовой коллекции – 2 недели.

Контакты

Тел.: +90 212 422 2250
Email: saim@aytug.com
Web: www.aytug.com

Cotton Bamboo Modal



COCOPELLI ANATOLIA

Страна
Турция

Название компании
«Андистанбул Консалтинг и Внешняя Торговля» (Cocopelli Anatolia)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда

О компании

Компания «Андистанбул Консалтинг и Внешняя Торговля» производит женскую и мужскую одежду под брендом COCOPELLI Anatolia. Модели разрабатываются в собственной студии и производятся в Турции.
В ассортимент входят брюки, джоггеры, шорты, футболки, рубашки, свитшоты, худи, кардиганы, кимоно, пончо, куртки и комплекты. Дизайн бренда вдохновлен культурным наследием Анатолии и сочетает этнические мотивы, геометрические формы и минимализм. В коллекциях представлены модели свободного кроя и оверсайз для повседневного гардероба.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
Производственная мощность в месяц – 100 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +905397905118
Email: emre@cocopellianatolia.com
Web: www.cocopellianatolia.com











Название компании
ООО «Мода СНЕ»

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, кроеный трикотаж, спортивная одежда







О компании

Фабрика «Мода СНЕ» работает с 2008 года в городе Рязань. Предприятие создает модели от идеи до конечного продукта, разработка лекал, пошив изделий. Направление – взрослый и детский трикотаж и текстиль.

О производстве

На фабрике установлено современное швейное оборудование.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 10.
Производственная мощность в месяц – 2000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – любая партия.
Срок разработки образца – 14 дней. Срок производства минимального заказа – 14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание готовой коллекции, доступной для заказа

Спортивная, повседневная, верхняя, взрослая и детская, пижамы, ночные сорочки, платья, жакеты, куртки и т. д.

Контакты

Тел.: +79511095798
Email: sugar11@bk.ru
Web: www. альянсдизайнеров.рф

мой бизнес
Рязанская область

Название компании
Fabric Line

Группа продукции
Джинсовая одежда

Страна
Россия





О компании

Фабрика Fabric Line производит в России джинсы и плотный трикотаж под брендом клиента. Полный цикл производства – от дизайна, пошива, варки до бирки с логотипом заказчика. Доставка по РФ любой транспортной компанией.
Основные клиенты: «Кортизол», «Апрель», «Арли деним».

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование для средних и тяжелых тканей.
Декларация соответствия ЕАЭС.
Количество швей на предприятии – 12.
Производственная мощность в месяц – 3500 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – 100 ед.
Срок разработки образца – 10 дней. Срок производства минимального заказа – 5 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%

Контакты

Тел.: +79184789859
Email: Ekaterina_M_29@mail.ru

OUTSOURCING
МЕЛКОСЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Название компании
«Массовый пошив одежды»

Страна
Россия

Группа продукции
Большие размеры, верхняя одежда, вышивка, детская одежда, джинсовая одежда, домашняя одежда и текстиль, женская одежда, кожа, кроеный трикотаж, купальники, махровая продукция, медицинская одежда, мужская одежда, нижнее белье, одежда для активного отдыха, одежда для беременных, печать на тканях, СИЗ, спортивная одежда, термобелье, ткани, фурнитура, материалы, униформа и спецодежда, школьная форма





О компании

«Массовый пошив одежды» – это российское швейное предприятие, расположенное в Краснодаре, по изготовлению одежды любой сложности. Компания объединяет современные производственные технологии, профессиональную команду, экспериментальный цех и собственный склад тканей. Полный цикл производства. Фабрика производит трикотажную и текстильную продукцию. Основные клиенты: бренды одежды, селлеры маркетплейсов, ритейл и корпоративные заказчики HoReCa.

О производстве

На фабрике установлены: прямострочные машинки, оверлок 4-ниточный, оверлок 3-ниточный, оверлок 5-ниточный, флэтлок, распошивальная машина, поясные машины, поясные рукавные машины, машины для потайной строчки, пуговичная машина, петельная машина, полный цикл ВТО, стегальная машина циклического шитья.
Сертификаты: на детскую одежду, сертификат на одежду 1-го слоя, декларация соответствия на 2-й слой одежды, декларация соответствия на 3-й слой одежды.
Количество швей на предприятии – 60–70.
Производственная мощность в месяц – 20 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 50 ед. на цвет и модель. Срок разработки образца – 5 дней. Срок производства минимального заказа – 3 дня. Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%

Описание коллекции, доступной для заказа

Трикотажная коллекция: 5–7 видов футболок, 3 вида толстовок, лонгсливы, свитшоты, шорты, бомберы. Коллекция верхней одежды: охрана, куртки стеганые, бомберы, плащи, ветровки, тренчи. Костюмная группа: пиджаки, брюки, блузы. Головные уборы: кепки, униформа для ресторанов: килты, сорочки, брюки, поло, костюмы. Медицинская одежда: халаты, костюмы. Униформа для гостиничного комплекса.

Контакты

Тел.: +79280435053. Email: kirill.rulon.tkani@mail.ru
Web: www.maccовка.com

Название компании
АО «Швейная фабрика «Элита» (Vester, ZEER, Elita)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда

Страна
Россия








О компании

Швейная фабрика «Элита» основана в 1992 году в городе Новочебоксарске. Фабрика является единственным в Российской Федерации специализированным предприятием по пошиву мужских сорочек. Уже более 33 лет компания стабильно удерживает позиции надежного производителя в данном сегменте.

О производстве

На фабрике установлены: раскройный комплекс IMA (Италия), швейные машины PFAFF (Германия), Brother (Германия), Juki (Япония), машина для моделирования воротников и манжет MACPI (Италия), машина для влажной термообработки MACPI, MAICA, PAMI (Италия), автоматическое и полуавтоматическое швейное оборудование PFAFF (Германия).
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 70.
Производственная мощность в месяц – 20 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – 300 ед.
Срок разработки образца – от 5 дней.
Срок производства минимального заказа – от 5 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов высчитывается индивидуально.

Контакты

Тел.: +7 (8352) 73 35 70
Email: office@elitashirts.ru
Web: www.elitashirts.ru

мой бизнес
Чувашская Республика
ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

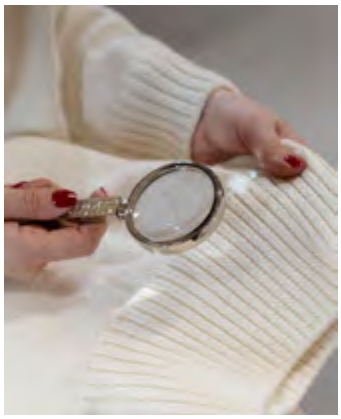
МОДНЫЙ ДОМ АРШИН

Название компании
«МД «АРШИН» (Tricontorme)

Страна Россия

Группа продукции
Вязаный трикотаж





О компании

Трикотажное производство полного цикла в Санкт-Петербурге. Специализируется на выпуске женской, мужской, детской трикотажной одежды премиального качества: джемперы, кардиганы, платья, костюмы, юбки, брюки, а также аксессуары (шарфы, шапки, пледы). Ключевое преимущество – парк плосковязальных машин 7, 10, 12-го классов, благодаря которым фабрика может реализовать любые дизайнерские идеи заказчика – от грубой ручной работы до легкого ажурного трикотажа. Гибкость небольшого, но технологичного производства обеспечивает индивидуальный подход к каждому заказу.

О производстве

Производство оснащено плосковязальными машинами последнего поколения SHIMA SEIKI SVR (Япония) и итальянским кеттельным оборудованием.

Условия сотрудничества

Предприятие работает как на собственном, так и на давальческом сырье.
Минимальный заказ – 100 единиц (2–3 цвета, размерный ряд).
Срок разработки образца – индивидуально, уточняется (обычно от 7 до 14 дней).
Срок производства минимального заказа – от 10 до 20 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +7 (921) 794-71-15
Email: fh.arshin@mail.ru
Web: www. arshinfashion.ru



LEO ARSO
женская одежда от производителя

Название компании
Leo Arso (ИП Кизилов А.С.)

Группа продукции
Женская одежда

Страна Россия









О компании

Швейное производство полного цикла с 30-летним опытом работы принимает заказы любой сложности и возможность сопровождения под ключ: от эскиза модели до выпуска промышленной партии. Есть свое конструкторское бюро. В ассортименте: женская одежда.
Основные клиенты: собственная розничная сеть, селлеры маркетплейсов, модные бренды.

О производстве

На фабрике установлен полный комплект современного оборудования: раскрой, швейная и трикотажная линии.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 20.
Производственная мощность в месяц – 5000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 100 ед.
Срок разработки образца – 3 дня. Срок производства минимального заказа – одна неделя.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 30%.

Контакты

Тел.: +79910861389, +7 903 437-63-23, Елена
по вопросам заказов на производство
Email: kizilov@list.ru
Web: www.leoarso.ru

OUTSOURCING
МЕЛКОСЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

мой бизнес РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ррапп ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства

SOLO by endea

Название компании
«ФЭШНСТАЙЛ»
(Solo by Endea)

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, школьная форма, домашняя одежда и текстиль, большие размеры, кроеный трикотаж, спортивная одежда








О компании

«ФЭШНСТАЙЛ» – швейное производство полного цикла, Владимирская область, город Собинка. Компания принимает заказы на пошив швейных изделий 1 и 2-го слоя из текстиля, кожи, трикотажа и т. д. Дважды были признаны в номинации «Промышленная коллекция» лучшими, Премия Национальной академии индустрии моды «Золотое Веретено», медаль «Знак качества».
Основные клиенты: селлеры маркетплейсов, торговые марки.

О производстве

На фабрике установлены современные спецмашины, плоттер широкоформатной печати, промерочно-браковочное оборудование.
Раскройный цех – 2 стола по 12 метров, 15 утюжильных установок.
В наличии все необходимые сертификаты.
Производственная мощность в месяц – до 50 000 ед.

Условия сотрудничества

Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал.
Минимальный заказ – от 300 ед. на цветомодель.
Срок разработки образца – от 1 до 3 дней. Срок производства минимального заказа – от 2 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 20%.

Контакты

Тел.: +79161193330
Email: svetav_ne@mail.ru
Web: www.endea.ru

Название компании
ИП Гринюк Иван Николаевич
(Olga Grinyuk)

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда






О компании

Фабрика уже 26 лет создает одежду для женщин под брендом Olga Grinyuk. Компания уделяет особое внимание выбору ткани, стремясь предложить клиентам только лучшие новинки производителей из Италии и Турции. В ассортименте: платья из хлопка-атласа, жаккарда, креп-шифона, штапеля, вискозного кружева и итальянского хлопка. Размерная линейка — от 40 до 56-го размера.

О производстве

На фабрике установлено промышленное швейное оборудование.
Сертификаты: ЕАЭС N RU Д-RU.PA05.B.86822/24:::2024-07-10
ЕАЭС N RU Д-RU.PA05.B.86821/24:::2024-07-10.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье.
Минимальный заказ – 30 ед.
Срок разработки образца – от 5 рабочих дней до 3 недель.
Срок производства минимального заказа – 8 рабочих дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 60%.

Контакты

Тел.: +79518294828
Email: ivangrin_1076@mail.ru

мой бизнес РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ррапп ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства

KAYSAROW®

Название компании
KAYSAROW
ИП Кайсаров С.С.

Страна
Россия

Группа продукции
Верхняя одежда, детская одежда, кроеный трикотаж, женская одежда, мужская одежда, школьная форма, большие размеры, верхний трикотаж, сорочки, блузы, домашний текстиль, вышивка





О компании

Компания KAYSAROW – российский производитель детской и подростковой одежды, женского и мужского ассортимента, школьной формы. Собственная команда дизайнеров, конструкторов и площадки для отшива ежесезонно создают новые коллекции для оптового и розничного покупателя. Продукция отличается современными тенденциями и качеством исполнения в трикотажных, деловых, спортивных или повседневных буднях.
Основные клиенты: D'imma, ИП Шатров Д.Н. (школьная форма), NIKASTYLE, Marmelad Lady и другие.

О производстве

На фабрике установлено раскроечное оборудование, вышивальные машины, универсальное швейное оборудование, петельные, кнопочные, пуговичные машины, оверлоки.
Количество швей на предприятии – 75.
Производственная мощность в месяц – 18 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье.
Минимальный заказ – от 300 ед.
Срок разработки образца – 3 дня. Срок производства минимального заказа – 10 рабочих дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79613489935
Email: zakaz@kaysarow.ru
Web: www.kaysarow.ru

мой бизнес
Чувашская Республика

ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

BELLA
ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА

Страна
Россия

Название компании
Bella Collection
ИП Погодина М.В.

Группа продукции
Женская одежда, верхняя одежда, изделия из меха и кожи







О компании

Более 25 лет фабрика выпускает продукцию под собственным брендом Bella Collection. В 2022 г. появились два новых направления Costoso и Solstand. В ассортименте верхняя женская одежда: пальто из шерсти, экошубы, экодубленки, стеганые пальто на синтепоне, плащи, ветровки, изделия из искусственной кожи. Женская одежда: женские костюмы, блузы, платья, юбки, жакеты.
Контроль качества на всех этапах производства: от разбраковки тканей до упаковки готового изделия.
Основные клиенты: YANA,12Storees, Stokmann, Laplandia Cashemire house, USHATAVA, Akhmadullina Dreams, Addicted_to, Namelazz и др.

О производстве

На фабрике используется современное высокотехнологичное немецкое, итальянское, японское, китайское и корейское оборудование марок Durkopp, Strobel, Japsew, Brother, Juki, Jack, FKgroup, Rotondi и др.
А также разбраковочное оборудование, пресс дублирующий, закройно-раскроечный комплекс, оборудование для влажно-тепловой обработки, пароманекен, скорняжное оборудование, карманный автомат, автомат для втачивания рукава. Швейные машины, стачивающие с двойным продвижением материалов (беспосадочные), для средних и тяжелых тканей. Петельные и пуговичные машины, 12-позиционный пресс для установки металлофурнитуры, оверлоки, подшивочные машины, швейные машины имитации ручного стежка, уникальное оборудование для пошива и обработки двухсторонних тканей.
Сертификаты ЕАЭС №RU Д-RU.PA05.B.43972/22, ЕАЭС № RU Д-RU.PA09.B.15969/23, ЕАЭС № RU Д-RU.PA09.B.14510/23, ЕАЭС № RU Д-RU.PA04.B.81931/24
Количество швей на предприятии: 90.
Производственная мощность в месяц – 5000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 ед.
Срок разработки образца – 14 дней. Срок производства минимального заказа – от 2 недель.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

В ассортименте около 100 моделей, различных по стилю и ценовому сегменту. Широкий размерный ряд – от 40 до 64-го.

Контакты

Адрес: Чебоксары, Базовый пр-д, 23
Шоу-рум: ТЦ НОВЬ, Москва, ул. Нижняя Красносельская, 40/12, корп. 2, павильон 140
Тел.: + 78002019980
Email: fabrika@bella21.ru
Web: www.fabrikabella.ru
costoso-solstand.ru

мой бизнес
Чувашская Республика

ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

OUTSOURCING
МЕЛКОСЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Название компании
«ДС ТЕКСТИЛЬ» (D.S)

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, спортивная одежда, большие размеры



О компании

«ДС ТЕКСТИЛЬ» – российская компания – производитель женской и мужской трикотажной одежды. Производственный цикл под ключ - от лекал до логистики. Стабильность, документальное сопровождение, контроль качества на каждом этапе. Компания разрабатывает лекала специально под задачи клиента, делает пробные образцы перед запуском тиража. Работает с нанесением на крой и на готовые изделия.

О производстве

Оснащение фабрики включает в себя как промышленное швейное оборудование, так и специализированные машины для раскроя, влажно-тепловой обработки, нанесения декора и других операций. А также оборудование для всех ключевых видов печати и декора: шелкография, сублимация, вышивка, термоперенос, глиттер, вспенка. Компания реализует как стандартный брендинг, так и сложные кастомные решения, в том числе дисстрес.
В наличии все необходимые декларации и сертификаты соответствия.
Количество швей на предприятии: 25.
Производственная мощность в месяц – 10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 ед. на одну модель (комплект лекал в разных размерах).
Срок разработки образца – от 14 дней. Срок производства минимального заказа – от 14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +7 9164017300 Ольга, +7 9267049211 Оксана
Email: o.krapivina@descrip.ru
Web: https://ds-designstudio.ru/

Название компании
Dika Knit

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, детская одежда, вязаный трикотаж, головные уборы



О компании

Dika KNIT – крупнейшая российская фабрика с двадцатилетней историей. Специализация – вязаные головные уборы. Собственное производство полного цикла в городе Черкесск (Карачаево-Черкесская Республика).
В работе используются преимущественно натуральные составы пряжи европейского и российского производства.

О производстве

Фабрика оснащена современным оборудованием: вязальные станки, 18 шт., кеттель, профессиональные стиральные машинки.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии – 35.
Производственная мощность в месяц – 70 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье.
Минимальный заказ – от 50 ед.
Срок разработки образца – 2 недели. Срок производства минимального заказа – от трех недель.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Огромный выбор головных уборов на любой сезон.

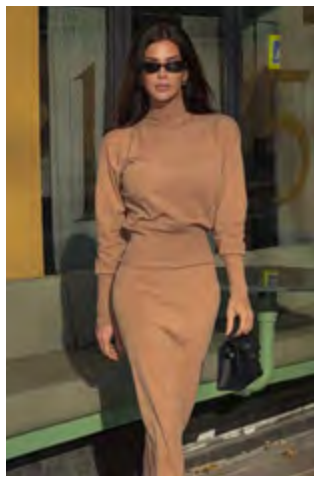
Контакты

Тел.: 8928 025 10 01
8961 470 07 77
Email: dika.knit@bk.ru

Название компании
TRIKO MODA

Группа продукции
Вязаный трикотаж

Страна
Россия




О компании

TRIKO MODA – вязальное производство в Москве. Компания изготавливает вязаные изделия любой сложности на заказ с учетом требований клиента. Особое внимание уделяется качеству изделий и точности исполнения. Основные клиенты: российские бренды

О производстве

На фабрике установлено современное итальянское и немецкое оборудование.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ - 30 ед на цвет/размер.
Срок разработки образца - 7-10 дней.

Контакты

Тел.: +79175886016
Email: Marina70207@yandex.ru
Web: www.triko-moda.ru

Название компании
ООО "Торгово-Промышленный Холдинг ДЮМА"

Группа продукции
Большие размеры, вышивка, детская одежда, домашняя одежда и текстиль, женская одежда, махровая продукция, медицинская одежда, мужская одежда, одежда для беременных, печать на тканях, термобелье, униформа и спецодежда, школьная форма

Страна
Россия




О компании

Швейное производство «ДЮМА» в Саратове с 2004 года оказывает услуги по разработке и пошиву одежды на давальческой основе. В ассортименте – платья, костюмы, сорочки, халаты, брюки, рубашки, лонгсливы и льняные коллекции для жизни, отдыха, путешествий и спокойного городского ритма. Предприятие выполняет полный цикл работ – от идеи и разработки моделей до создания лекал, подбора тканей, пошива партий и контроля качества на каждом этапе. Особое внимание уделяется лекалам для комфортной посадки на разные типы фигур, свободы движений и аккуратного силуэта.

О производстве

На фабрике установлены прямострочные автоматы, 3-, 4-, 5-ниточные оверлоки, плоскошовные, поясные, закрепочные, петельные и пуговичные машины, вышивальное оборудование Amaya, принтер прямой печати Kornit.
Количество швей/смен на предприятии: 50/2.
Производственная мощность в месяц – 10 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ - на партию – 1000 ед., на цвет, артикул – от 100 ед.
Срок разработки образца – от 7 дней. Срок производства минимального заказа – от 7 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – высчитывается индивидуально.

Контакты

Тел.: +79272239224
Email: ao@dyma.ru
Web: www.dyma.ru

мойбизнес Саратовская область
ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ











Tania L'Abate

Название компании
ИП Лабате Татьяна Геннадьевна (Siberian nomad, Tania L`Abate)

Страна
Россия

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, детская одежда, джинсовая одежда, домашняя одежда и текстиль, большие размеры, кроеный трикотаж, одежда для активного отдыха, вышивка

О компании

Студия специализируется на конструировании одежды, разработке коллекций для брендов и организации пошива – от единичных образцов до крупных партий на партнёрских площадках Иркутской области. В работе сочетаются традиции итальянской школы кроя, современные технологии и возможности небольшой мастерской. В основе работы – ручное построение лекал по классической итальянской методике. Приоритет отдаётся натуральным тканям, качественному трикотажу, продуманным конструкциям и ручной работе. Основные принципы – профессиональная точность, разумные сроки и ответственность за результат.
Основные клиенты: на заказ для магазинов, брендов и для обеспечения собственных брендов Siberian nomad и Tania L`Abate.

О производстве

На фабрике установлены традиционные прямострочные машины для толстых и тонких материалов, зигзаги для тонких и толстых материалов, оверлоки, плоскошовки, скорняжки.
В наличии все необходимые сертификаты.
Производственная мощность в месяц – от 30 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от одной единицы до любого объема за счет партнерских площадок.
Срок разработки образца – от трёх дней. Срок производства минимального заказа – от пяти рабочих дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Описание коллекции, доступной для заказа

Джинсы и брюки разной конфигурации, куртки, парки, детская, женская, мужская пижама, одежда для йоги, спортивные костюмы, жакеты женские, платья, детская одежда.

Контакты

Тел.: +79140023029
Email: noradora@mail.ru
ВК: vk.ru/siberianomad



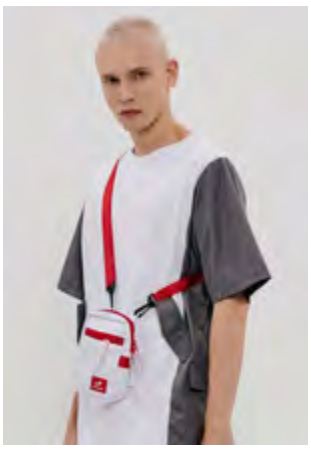


мойбизнес
ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ
ЭКОНОМИКА НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

Название компании
moremerch
ООО «Бейк Бренд Рус»

Группа продукции
Верхняя одежда, вышивка, детская одежда, джинсовая одежда, другие аксессуары, женская одежда, кроеный трикотаж, мужская одежда, печать на тканях, спортивная одежда, сумки и аксессуары, упаковка

Страна
Россия



О компании

Moremerch – это многопрофильный производственный комплекс, объединяющий пошив одежды, нанесение принтов и вышивки, изготовление упаковки, а также рекламную полиграфию и брендирование. Благодаря опыту работы как с масштабными заказами, так и с небольшими проектами, компания сохраняет высокую гибкость и мобильность.
Основные клиенты: Роскомос, Кинопоиск, ОДК.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
В наличии все необходимые сертификаты.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 50 ед.
Срок разработки образца – 7–21 дней. Срок производства минимального заказа – 14–30 день.

Контакты

Тел.: +79889446950
Email: welcometo@moremerch.ru
Web: www.moremerch.ru

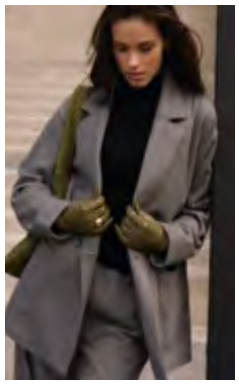
Название компании
ООО «Сартория Уно» (OXOUNO)

Группа продукции
Женская одежда, мужская одежда, домашняя одежда, купальники, кроеный трикотаж, нижнее белье, термобелье

Страна
Россия





О компании

Фабрика «Сартория Уно» производит и продаёт высококачественные трикотажные изделия под собственным брендом OXOUNO. Одежда марки рассчитана на людей, которые ведут активный образ жизни и придерживаются принципов осознанного потребления. Название производства «Сартория Уно» переводится как «Ателье №1» и отражает подход компании к работе: каждое изделие разрабатывают индивидуально, как в ателье.
Основные клиенты: ИП Трубачев Р. С. (Красноярск), ООО «Стильгард» (Самара), ООО «Оксо стор» (Таганрог), ИП Соловьева А. Г. (Иркутск).

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
В наличии все необходимые сертификаты.
Количество швей на предприятии: 60.
Производственная мощность в месяц – 15 000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 ед. на артикул, бельё обсуждается индивидуально.
Срок разработки образца – 14 дней. Срок производства минимального заказа – 14 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: 88002010109
Email: e.nagaytseva@sartoria.uno
Web: www.oxouno.ru, b2b.sartoria.uno

мой бизнес РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
ррапп ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства

VOLUMINOUS

Страна
Россия

Название компании
«Лесстресс»
(VOLUMINOUS)

Группа продукции
Женская одежда



О компании

Современное швейное производство полного цикла, расположенное в Москве. Работает с 2021 года, производит женскую одежду под собственным брендом. Команда профессионалов гарантирует безупречное качество и индивидуальный подход к каждому заказу, чтобы удовлетворить запросы самых требовательных клиентов. Основные клиенты: бренды и дизайнеры в сегменте не ниже средний+.

О производстве

На фабрике установлено современное оборудование.
Количество швей на предприятии: 10.
Производственная мощность в месяц – 3000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на давальческом сырье.
Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 20 ед. на модель.
Срок разработки образца – 3–7 дней. Срок производства минимального заказа – 3–7 дней.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – 50%.

Контакты

Тел.: +79652321155
Email: nhailov@gmail.com
Web: www.Voluminous.shop

ФАКТУРА

ПРОИЗВОДСТВО БЕЛЬЯ

Страна
Россия

Название компании
ООО «Фактура»
(Lorna lingerie)

Группа продукции
Женская одежда, купальники, нижнее белье, домашняя одежда и тестиль



О компании

«Фактура» – российское швейное производство, специализирующееся на выпуске женского нижнего белья под брендами заказчиков. Компания работает с 2020 года и сотрудничает с начинающими брендами и действующими компаниями. Производство охватывает полный цикл: разработку лекал, создание эталонного образца, подбор материалов, серийный пошив, брендирование, маркировку и упаковку. Компания предоставляет сертификаты на готовую продукцию и обеспечивает маркировку в системе «Честный знак». При выполнении заказов учитываются особенности моделей, требования к качеству и задачи заказчика.

О производстве

Производство оснащено прямострочными, оверлочными и распошивальными машинами, двухигольными машинами для настрачивания туннельной ленты, машинами зигзагообразной строчки для пришивания тесьмы и эластичных лент, закрепочными машинами для фиксации швов и специальными машинами для пришивания застежек.
Производственная мощность в месяц – 5000 ед.

Условия сотрудничества

Предприятие работает на собственном и давальческом сырье. Предоставляет услуги по подбору образцов изделий, разработке лекал. Минимальный заказ – от 100 ед. на модель.
Срок разработки образца – от 1 недели. Срок производства минимального заказа – от 2 недель.
Возможный процент предоплаты на момент размещения заказов – от 25%, по согласованию.

Контакты

Тел.: +79372533532
Email: lingerie_opt_production@mail.ru

OUTSOURCING
МЕЛКОСЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

мойбизнес
Саратовская область

ЭКОНОМИКА
НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ

Название компании
Weshine Label

Страны
Китай, Россия

Виды предлагаемой продукции
Печатные этикетки, жаккардовые этикетки, картонные бирки, биркодержатели, влагозащитные молнии, светоотражающие этикетки, кожаные нашивки, металлическая фурнитура (шильдики, пуллеры, бегунки), ПВХ-этикетки, силиконовые этикетки, курточные ткани, мембрана, печать на сатине, печать на нейлоне, печать на хлопке, изготовление пакетов из крафт-картона, изготовление картонных коробок, изготовление магнитных коробок



О компании

Weshine Label – лидер в области поставки материалов и фурнитуры для производства одежды, обуви и аксессуаров, а также эксперт в области разработки спецодежных материалов под заказ. Компания имеет собственный цех по изготовлению форм, осуществляет дизайн образцов в соответствии с требованиями заказчика.
Значимые клиенты: ZNWR, USHATAVA, GULLIVER, SERGINNETTI, STUDIO 29, NAUMI, NUDE STORY и другие.
Минимальная партия для заказа – от 1000 ед.
Срок изготовления минимальной партии – от 14 дней.
Срок доставки продукции – от 14 дней.

Контакты

Адрес: Москва, ул. Нижняя Красносельская, 40/12,
корп. 10, 1-й этаж, помещение 2
Бизнес-центр «Новь»
Тел.: +7 903 101-30-84
Email: weshinelabel@yandex.ru

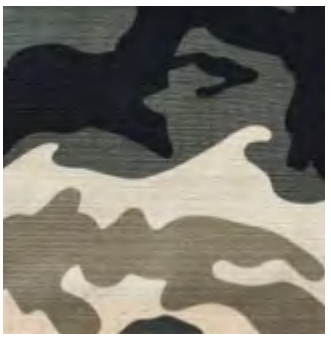




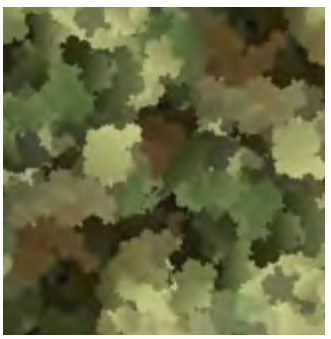
Название компании
«ФЕНИКС»

Страна
Россия

Виды предлагаемых тканей, фурнитуры
Курточные: бесшумная Канада, мембранный
Кошачий глаз (защита от зацепов) и влагозащитная Торнадо.
Смесовые, сорочечные ткани и габардин, антипилинговый флис, гипоаллергенные подкладочные ткани, сетка и атлас













О компании

«Феникс» – текстильная компания полного цикла, основанная в 2024 году. Объединяет восемь филиалов в России, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге и Иванове. Производит и поставляет ткани – от флиса до оксфорда, фурнитуру, спецодежду и спецобувь. Предлагает материалы из готового ассортимента, пошив по индивидуальным требованиям и доставку. На всех этапах действует контроль ОТК. С компанией сотрудничают более 10 000 контрагентов по всей стране, включая «Центр Спецодежды» и «Исток-Пром». Есть шоурум.
Значимые клиенты: «Исток-Пром», ПК «Гарант», «ФирмаФлис», «Текстильный мир», «Глобал Текстиль».

О производстве

Минимальная партия для заказа – от 1 рулона. Срок изготовления минимальной партии – от 3 дней.

Контакты

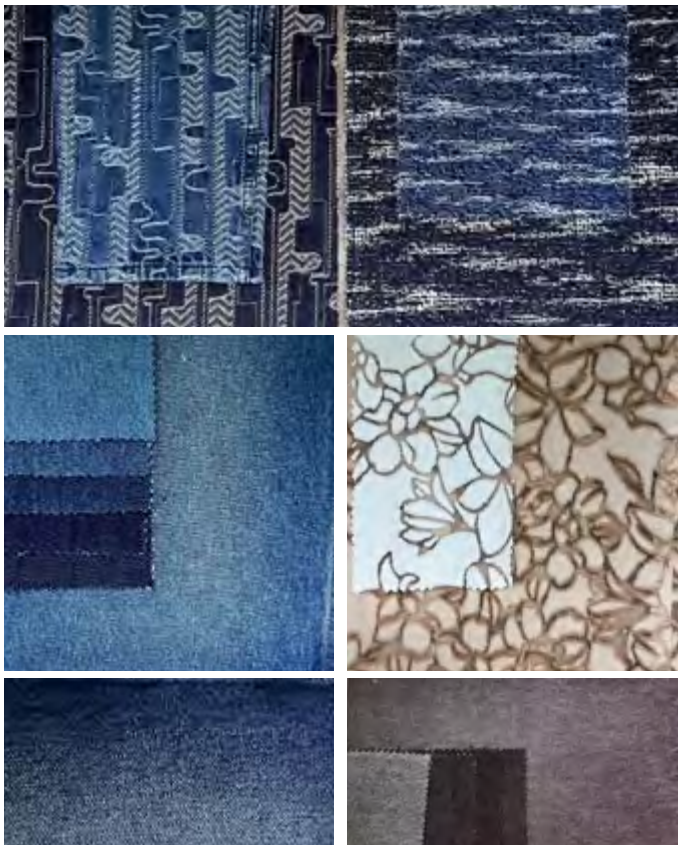
Тел: +79017095820
Email: simonoca2404@gmail.com
Web: www.tkani-opt-moscow.ru

САЛОН ТКАНЕЙ
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Название компании
Haseller

Виды предлагаемой продукции
Джинсовые ткани, ткани и трикотажные полотна

Страна
Турция



О компании

Haseller – семейная текстильная компания, основанная Хасаном Кузом в Стамбуле в 1979 году. Специализируется на разработке инновационных джинсовых тканей. Объединяя традиционное мастерство с современным дизайном, команда из примерно 30 специалистов разрабатывает около 50 новых тканей ежемесячно. Haseller создает оригинальные и экспериментальные джинсовые ткани, в том числе: жаккардовый и фантазийный деним, ткани с традиционными клетчатыми узорами и фактурами под овчину, смесовые материалы со льном, коноплей и волокнами TENCEL™, ткани со специальной отделкой, флокированием и вышивкой.

О производстве

Haseller придерживается принципов устойчивого текстильного производства и имеет сертификаты OEKO-TEX, GOTS, GRS, OCS, RCS, Lenzing и Regenagri. Компания постоянно работает над сокращением потребления воды, использованием экологичных источников энергии и снижением воздействия на окружающую среду.
Производственная мощность – 1 200 000 погонных метров в год. Минимальная партия для заказа – 500 метров. Срок изготовления минимальной партии – две недели. Возможный процент предоплаты при размещении заказа – 30%.

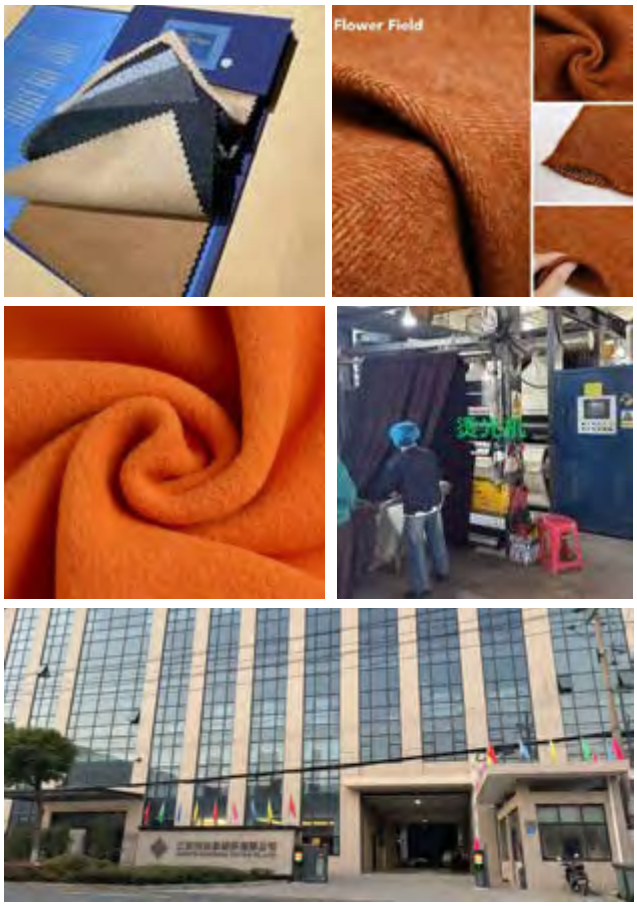
Контакты

Тел: +902126372547
Email: info@hasellertekstil.com
Web: www.hasellertekstil.com

Название компании
UTian Textile

Виды предлагаемых тканей, фурнитуры
Шерстяные ткани для осенних и зимних пальто

Страна
Китай



О компании

Компания UTian Textile, основанная в 2000 году в городе Шаосин, Китай, специализируется на производстве шерстяных пальтовых тканей. Производственная мощность – 1800 тонн в месяц. Предприятие делает упор на премиальное качество продукции, создает уникальные, труднозаменимые материалы и поддерживает достаточные складские запасы для обеспечения стабильных поставок.

О производстве

На фабрике установлено оборудование для крашения и отделки: валяльная машина, промывная машина, красильное оборудование, центрифуга/дегидратор, машина для смягчения/прессования, сушильно-ширильная машина, иглопробивная машина, ворсовальная машина, машина для придания блеска/полировальная машина, ворсостригальная машина, декатировочная машина.
Минимальная партия для заказа – 12 рулонов. Срок изготовления минимальной партии – 10 дней.

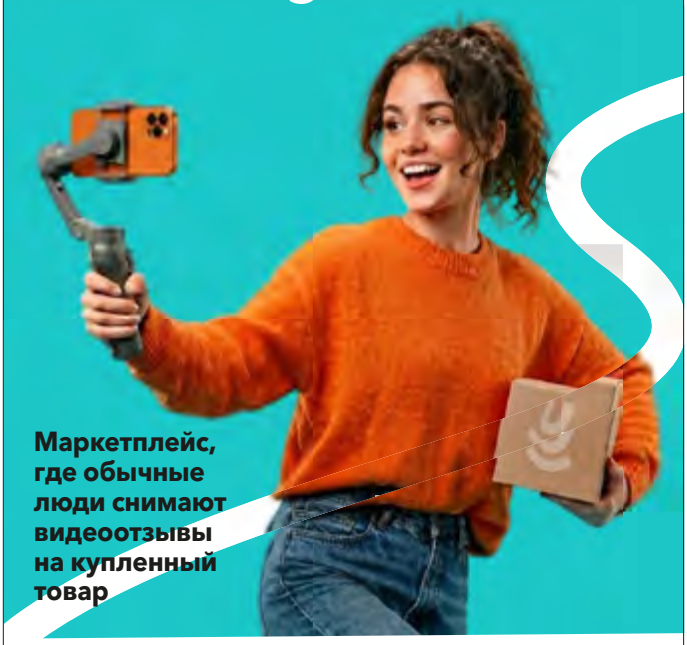
Контакты

Тел: +8615711489096
Email: 3465783425@qq.com

САЛОН ТКАНЕЙ
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

SHUURU маркетплейс без мелкого шрифта

Смотри до покупки



Маркетплейс, где обычные люди снимают видеоотзывы на купленный товар

Что такое видеошоп?

Видеошоп — площадка, где товар не описывают, а показывают. Обзоры снимают не студии и не бренды, а люди, которые купили вещь за свои деньги и пользуются ею.

Креатору невыгодно приукрашивать: при возврате он не получает комиссию.

Продавцу не нужно платить за показы: товар продает обзор, а не место в выдаче.

Покупатель видит вещь до того, как заплатил, и не переплачивает за рекламу.



www.shuuru.kg

Реклама

RED EXPRESS

Страна Кыргызстан

Red Express – ваш надежный партнер по перевозке грузов из Кыргызстана во все города России.

ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ УСЛУГИ:

- **бесперебойные грузоперевозки,**
- **доставка грузов на маркетплейсы,**
- **помощь в документации.**

Компания обеспечивает широкий охват и быструю доставку.



Девиз Red Express: ваш груз – это наша забота!

Тел.: +996 504 222 000
Email: redexpresscargo@gmail.com
Web: redexpress.kg

Реклама

КОМПАНИЯ УЧЕТ И УПРАВЛЕНИЕ

Автоматизация бизнеса – от идеи до результата!

Компания УЧЕТ и УПРАВЛЕНИЕ была основана группой профессионалов с многолетним опытом работы в области автоматизации бизнес-процессов. С самого начала компания сфокусировалась на предоставлении качественных услуг по внедрению и сопровождению программных продуктов 1С.



За годы работы реализовано более 200 проектов различной сложности для клиентов из разных отраслей бизнеса. Компания постоянно развивается, повышая уровень компетенций и расширяя спектр предоставляемых услуг.

Миссия – помогать клиентам повышать эффективность бизнеса путем внедрения современных информационных технологий. Компания УЧЕТ и УПРАВЛЕНИЕ стремится быть надежным партнером для клиентов, обеспечивая высокое качество услуг и индивидуальный подход к каждому проекту.

Ценности: профессионализм и компетентность, клиентоориентированность, надежность и ответственность, инновационность и развитие, эффективность и результативность.

Контакты

Тел.: +79141339445
Email: 9141339445@mail.ru
Web: e-doc.ru

Реклама

AURENTĒ
GLOBAL PARTNERSHIPS

Здесь 250 фабрик. Мы знаем, какие из них — ваши.

Партнёр fashion-брендов по производству, тканям и логистике. Любой участок или весь цикл: от ткани и фабрики до поставки на ваш склад.

Производство
3–5 фабрик под ДНК и цену бренда — Азия от Китая и Индии до Бангладеш, Турция, Египет, Россия и СНГ. Ведение сезона до отгрузки, AQL, контроль на производстве.

Ткани — PUNTO TEXTILE
Фабрики, которых нет на рынке РФ, цены производителя, подборка за 2 дня, тесты и AQL.

ВЭД и логистика
«Белый» импорт под ключ — проверка, сертификация, «Честный знак», таможня, доставка в РФ, ЕАЭС, ЕС, Турцию, Узбекистан.

Мерч
Качество одежды — от дизайна до тиража.

Альтернатива найму
Вместо одного сотрудника — команда в разных странах под ваши задачи.

Разработка коллекции
6 месяцев от идеи до поставки.

aurente.ru
+7 916 175 86 97
МОСКВА · СТАМБУЛ · ДЕЛИ · ШАНХАЙ

Реклама

ЭКСПОЗОНА
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

САДОВОД
ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС

Крупнейший оптово-розничный комплекс России – предлагает полный спектр коммерческих помещений в аренду: торговые, складские, офисные, производственные.



Промышленный парк «Садовод» обеспечен необходимыми мощностями и инженерными коммуникациями для запуска производств легкой промышленности любого уровня сложности.



По вопросам аренды обращайтесь:
Тел.: +7 999 395 8200
Telegram: @sadovodpark
ВКонтакте: @sadovodpark
Web: sadovodtk.ru

Реклама

КИФА
ЦИФРОВАЯ ТОРГОВЛЯ



Платформа КИФА – полный цикл поставок из Китая в одном окне, от документов до финансовой поддержки
✔ Импорт с ваших фабрик из КНР
✔ Поиск товаров и фабрик под запрос
✔ Маркетплейс товаров оптом
✔ Выкуп и доставка с 1688.com
✔ Разные каналы перевода платежей на фабрики
✔ Калькулятор импорта

СМАРТ ПОСТАВКА – исполнение трансграничных сделок под ключ:
✔ Полное сопровождение сделки
✔ Персональный менеджер
✔ Сертификация и маркировка
✔ Таможенное оформление с собственным брокером
✔ Логистические решения
✔ Финансирование поставок
✔ Договор купли-продажи с гарантией поставки

СМАРТ МАРКЕТ – B2B-маркетплейс с ценами DDP:
✔ Финальные цены с доставкой и растаможкой, без последующих пересчётов
✔ 5000+ производителей Китая
✔ 15+ категорий товаров: одежда, обувь, сумки, бытовая техника и т.д.
✔ Товары, адаптированные под требования российского рынка
✔ Гарантия качества и соблюдения сроков
✔ Полный комплект разрешительных и закрывающих документов



Тел.: 8 (800) 555-07-62
Email: support@qifa.ru
Web: www.qifa.ru

Реклама

ЭКСПОЗОНА
АУТСОРСИНГ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

С РАФИ ПО ВСЕМУ МИРУ!

ПОЕЗДКИ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ВЫСТАВКИ ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАТОРОВ

ФЕВРАЛЬ / АВГУСТ
IFCO Istanbul Fashion Connection
Выставка готовой одежды
Стамбул, Турция

ФЕВРАЛЬ / СЕНТЯБРЬ
CPM Collection Premiere Moscow
Международная выставка индустрии моды
Москва, Россия

ФЕВРАЛЬ
VIATT
Выставка одежды, тканей и технологий производства текстиля
Хошимин, Вьетнам

ФЕВРАЛЬ
Bharat Tex
Выставка готовой одежды, тканей, пряжи, технического и домашнего текстиля
Нью-Дели, Индия

МАРТ / АВГУСТ
Intertextile Shanghai Apparel Fabrics and Yarn Expo
Выставка тканей, пряжи, фурнитуры, инновационных технологий
Шанхай, Китай

МАРТ / СЕНТЯБРЬ
Texhibition
Выставка тканей и фурнитуры
Стамбул, Турция

АПРЕЛЬ
BEE-TOGETHER.kg
Выставка-платформа по аутсорсингу для легкой промышленности
Бишкек, Кыргызстан

МАЙ / НОЯБРЬ
BEE-TOGETHER.ru
Выставка-платформа по аутсорсингу для легкой промышленности
Москва, Россия

ИЮНЬ
Intertextile Shenzhen Apparel Fabrics & Yarn Expo
Выставка тканей, пряжи, фурнитуры, инновационных технологий
Шэньчжэнь, Китай

АВГУСТ
Intex Sri Lanka
Выставка тканей, сырья и оборудования
Коломбо, Шри-Ланка

СЕНТЯБРЬ
Moda China Fashion Fair
Выставка обуви, кожаных и меховых изделий, аксессуаров, сырья, технологий и оборудования
Шанхай, Китай



rafi.moscow

РЕКЛАМА

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ ПРЯМО СЕЙЧАС


KaiLu
Вязальное
производство
полного цикла
www.kailu.ru
РЕКЛАМА
+79992155694
info@kailu.ru