

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



Одежда была и остается самым востребованным товаром. Сегодня можно встретить множество фирм и компаний, которые специализируются на пошиве одежды и вязании. Но не смотря на это, спрос на пошив одежды остается актуальным.

Шитье и вязание отличное хобби, которое можно превратить в заработок. Индивидуальность, натуральность, сегодня в тренде. Уникальные авторские вещи высоко ценятся и пользуются постоянным спросом. В связи с этим, при грамотном подходе, вы можете создать прибыльное дело.

Швейная отрасль имеет большое разнообразие направлений - от детской и повседневной одежды до изделий из кожи и меха, вечерних платьев и костюмов, интерьерных изделий. Очень важно среди всего этого разнообразия выбрать свои направления.



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Любой бизнес начинается с идеи. В первую очередь необходимо определиться с видом производимой одежды, зафиксировать этапы работы и поставить цель.

На чём специализироваться? Какая продукция будет основной, а какое направление – сопутствующим? На эти вопросы необходимо дать ответ уже на этапе планирования. Ваш бизнес будет рентабельным, если акцентировать внимание на самых востребованных или, наоборот, недостающих видах продукции. После аналитической подготовки достаточно просто выбрать ассортимент для запуска вашего проекта.

Если в планах организовать крупное швейное производство, то можно запустить сразу несколько линий. При этом на одном производстве можно отшивать множество видов изделий:

- Детская одежда (для определенной возрастной группы или для нескольких);
- Домашний текстиль (постельное белье, шторы, покрывала);
- Нижнее белье;
- Мужской и женский трикотаж;
- Элементы спортивного гардероба;
- Мужские рубашки и деловые костюмы;
- Официальные, вечерние и свадебные наряды;
- Верхняя сезонная одежда;
- Униформа и спецодежда, в том числе школьная, военная и т.д.;
- Одежда из кожи, замши и меха;
- Карнавальные костюмы.

Для старта желательно выбрать одно-два направления, не больше. Исследуйте потребности и финансовые возможности населения, конкурентную среду.



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. Рекомендуется открыть ИП и купить патент.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Для организации по производству пошива одежды и вязанию, как основной код ОКВЭД подойдет :

Код ОКВЭД

14 - Производство одежды

95.29 - Ремонт прочих предметов личного потребления и бытовых товаров



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Вязальная машина Silver Reed	147 000
2	Стол для машины	32 450
3	Кетельная машина	23 000
4	Вязальная машина 10 кл.	12 000
5	Распошивалка	10 000
6	Петельная машина	8 000
7	Машина цепного стежка	5 000
8	Швейная машинка	50 000
9	Распошевальная машинка	69 550
10	Манекен, 2 шт.	8 000
11	Отпариватель	4 000
12	Машина для перемотки и парафинирования пряжки	5 000
9	Ножницы	2 000
10	Материалы	70 000
11	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда, коммунальные и т.д., не больше 15%)	50 000
	ИТОГО:	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Детская одежда, костюм	5 500	5	27 500
2	Верхняя одежда, пальто жен.	18 000	3	54 000
3	Женский трикотаж, платье	5 000	8	40 000
			ИТОГО:	121 500

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

ВЫРУЧКА = КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ * ЦЕНУ ТОВАРА

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда помещения	20 000
2	Коммунальные услуги	3 000
1	Реклама	10 000
2	Приобретение расходных материалов	20 000
	ИТОГО	53 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

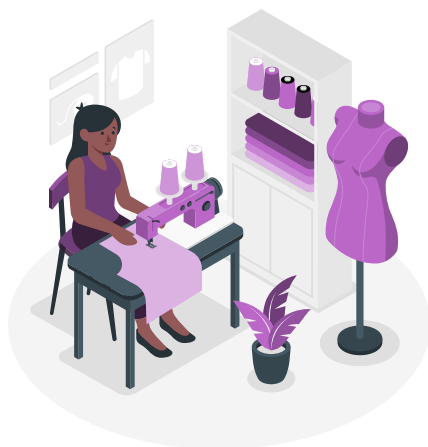
Если пытаться шить разнородные товары, существенно страдает скорость работы и продуктивность бизнеса. Сотрудникам сложно сосредоточиться на одном технологическом цикле и обеспечить хорошую производительность труда. Предпочтительнее всего сконцентрировать внимание на востребованных модных тенденциях. Хороший результат даст анализ спроса и грамотное определение целевой аудитории, на которую будет ориентировано производство.

- Технологии

Одним из наиболее важных этапов является пошив изделий. Для этого используются различные технологии, такие как петлевой шов, оверлочный шов, двойной шов и другие. Каждая технология имеет свои преимущества и недостатки, и выбор конкретной технологии зависит от типа изделия и его назначения.

- Качество

Качество является одним из главных критериев. Качественные изделия должны быть изготовлены из высококачественных материалов и обладать хорошей посадкой и отделкой. Кроме того, они должны быть прочными и долговечными, чтобы не терять своих потребительских свойств после стирки или носки.



ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

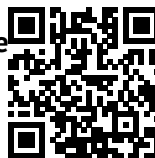
Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
«Соц. контракт»

05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
для самозанятых

06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант
для молодых

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОШИВА ОДЕЖДЫ И ВЯЗАНИЯ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](https://moibiznes14.rf)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**