



ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

КУРЬЕР

декабрь 2024 № 6

- 9 Трикотажные полотна «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ» в руках мастера
- 30 Дмитрий Грацков: «Поддержка отрасли в области цифровизации остается для нас самой важной»
- 36 Российский пух: мягко стелют, но жестко спят
- 54 Оборудование JWEI: технологии будущего для вашего производства

Уникальные МОДУЛЬНЫЕ утеплители для одежды

C2 GROUP

ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВЫЙ ХОЛДИНГ

c2group.ru
Тел. 8-800-777-22-11

г. Москва
Тел. +7 (495) 908-83-50

г. Новосибирск
Тел. +7 (383) 233-22-11



Наши полотна – ваш успех!

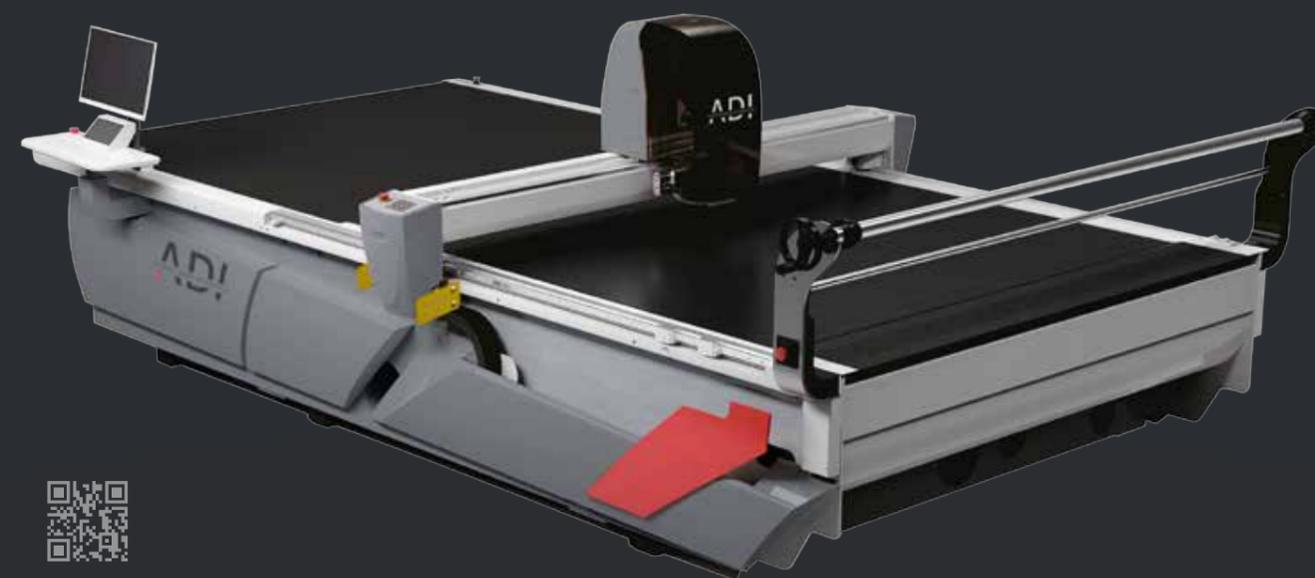


Показ коллекции Сергей Сысоева из трикотажных полотен «Дилан-текстиль» на Неделе моды в Москве



ADI AURUM 7/9
 6500 ОБ/МИН

**ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ
 РАСКРОЙНЫЙ КОМПЛЕКС**



ВОЗМОЖНОСТЬ ТЕСТ-ДРАЙВА
 В МОСКОВСКОМ ШОУРУМЕ

ОТЛИЧНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ПРИ
 РАСКРОЕ ЛЮБЫХ ГИБКИХ МАТЕРИАЛОВ

🛡️ **Стабильный и точный крой** за счет надежной конструкции станины и сбалансированного привода ножа

🇷🇺 **Удобное ПО полностью на русском языке** с большим набором функций и гибкими настройками

🔄 **Возможность менять направление реза** заданное в файле в реальном времени

🔄 **Система непрерывного раскроя** и автокорректировки траектории реза в движении

⚙️ **Автовосстановление** после экстренной остановки и заточка одним камнем

🔧 **Дрель с универсальным держателем**, с большим выбором подходящих сверел

- Трикотаж
- Детская одежда
- Нижнее белье

- Сумки
- Обувь
- Детейлинг

- Деним
- Верхняя одежда
- Спецодежда и СИЗ

- Мягкая мебель
- Корсетная группа
- Мягкая игрушка

- Домашний текстиль
- Форменная одежда
- Туристическое снаряжение



5



9



24



44



62



30



36



82

СОДЕРЖАНИЕ

ИНТЕРВЬЮ

- 5 Наталья Ощепкова: «Несмотря на определенные особенности этого года, общий результат положительный»
- 9 Трикотажные полотна «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ» в руках мастера
- 15 Илья Иванов: «Я основал компанию с нуля»
- 19 Андрей Разбродин: «Настало время не мер поддержки, а мер развития»
- 24 Алёна Габерланд: «Функциональная одежда – новые вершины качества требуют нового подхода»
- 30 Дмитрий Грацков: «Поддержка отрасли в области цифровизации остается для нас самой важной»

ТКАНИ И МАТЕРИАЛЫ

- 36 Российский пух: мягко стелют, но жестко спать
- 42 Связанные одной нитью PROYARNS

ЭКСПЕРТ

- 44 Цифровая печать – экономичное и экологичное решение для текстильной промышленности

ОБЗОР

- 48 Российский рынок обуви для взрослых

ИСТОРИЯ УСПЕХА

- 50 Любовь Закирова: «Качество нашей продукции должно быть безупречным»

ОБОРУДОВАНИЕ

- 54 Оборудование JWEI: технологии будущего для вашего производства
- 58 ДТФ-принтеры для любого уровня и кошелька от «РУССКОМ»

- 62 Михаил Нестеренко: «2024 год стал для нас годом запуска нового бренда ECHOCUT»
- 66 «ПромЭксперт»: автоматизация производства – это не будущее, это наша реальность
- 71 ZOJE – надежные машины для тяжелых тканей
- 74 Автоматизация швейных процессов открывает новые перспективы

ВЫСТАВКИ

- 79 БИОТ–2024: новый уровень безопасности в масштабах мегаполиса
- 82 «Легпром России – время объединяться»

Издатель
ИП Яковенко О. В.

Зарегистрирован Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи и массовых
коммуникаций по Санкт-Петербургу
и Ленинградской области
Свидетельство ПИ № ТУ78-00098
от 22.09.2008 г.

Руководитель проекта
Ольга Яковенко

Отдел рекламы
Татьяна Сурмач
Whatsapp:+7-911-981-5218
or@lp-magazine.ru

Редактура и корректура
Марина Абакумова

Верстка
Михаил Тимофеев

Отпечатано в типографии
ООО «Принт24»
194044, Санкт-Петербург,
Пироговская наб.,
д. 17, лит. А, к. 6.
Установочный тираж 10 000 экз.
Заказ № 2540 от 19.11.2024

Подписано к печати 25.11.2024

Распространение бесплатное
на предприятиях и в фирмах
текстильной и легкой промышленности,
на специализированных
выставках и семинарах.

Подписка через редакцию
Телефоны редакции:
С.-Петербург:
(812) 380-9475

Адрес редакции:
196607, Санкт-Петербург, г. Пушкин,
б-р Алексея Толстого, д. 50, к. 1, лит. А, 58

lp@lp-magazine.ru
www.lp-magazine.ru

За содержание рекламных объявлений
редакция ответственности не несет.
Все рекламируемые товары и услуги
имеют соответствующие сертификаты
и лицензии.

Перепечатка материалов только
с разрешения редакции.

18+

18–21/2/2025
dreams
by **CPM**

International
Lingerie Trade Show
Moscow

dreams-moscow.ru

Место проведения / Venue:

CROCUS EXPO
International Exhibition Center

Организатор / Organizer:

EXPO FUSION



НАТАЛЬЯ ОЩЕПКОВА: «НЕСМОТРЯ НА ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭТОГО ГОДА, ОБЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ»

Беседовала
Ольга ЯКОВЕНКО

Непростой 2024 год подходит к концу, и многие компании уже начали подводить итоги, ставить планы на следующий. Среди них и известный новосибирский производитель нетканых материалов – компания С2 ГРУПП. Разговор в преддверии нового года с генеральным директором **Натальей Ощепковой** уже стал доброй традицией.

Наталья Николаевна, 2024 год подходит к концу. Можете подвести предварительные итоги для компании С2 ГРУПП?

В уходящем году происходило много разных событий. Из положительного: мы запустили в эксплуатацию новую линию по производству высокотехнологичных утеплителей и тем самым расширили свои производственные возможности, увеличили линейку производимых продуктов. Мы активно продвигали на рынок нашу новую торговую марку АТМО. На швейном производстве укомплектовали одеяльную линию подвесным конвейером. Это первая в России

автоматизированная конвейерная линия, которая позволяет существенно повысить производительность труда на производстве одеял.

Занимались улучшением условий труда на производстве, открыли собственную столовую, продолжили работать по национальному проекту «Повышение производительности труда». В этом году наша компания получила статус высокотехнологичного производственного предприятия.

Конечно, были и трудности: выстраивание новых цепочек поставки и оплаты сырья, увеличение ключевой ставки, нестабильность на рынке.



Несмотря на определенные особенности этого года, общий результат положительный, наш коллектив еще раз доказал, что мы работаем и настроены позитивно.

В прошлом году вы презентовали новинку - модульный утеплитель WarmSet. Напомните, в чем его уникальность, как данный продукт показал себя на рынке.

Мы активно предлагаем WarmSet на рынке, он действительно уникален: обладает отличными характеристиками по тепловому сопротивлению, но при этом показатели по разрывным нагрузкам превышают в десятки раз показатели микроволоконных утеплителей. К тому же материал обладает устойчивостью к многократному сжатию. Имея в своем парке уникальную для России линию, позволяющую применить технологию слияния или, по-другому, технологию модулирования нескольких видов утеплителей в единый продукт, мы расширили линейку модульных утеплителей, в том числе со специальными свойствами, например, негорючесть.

И если говорить в целом о вашей продукции, какая процентовка по разным сегментам готовых изделий?

В настоящее время наиболее емкий сегмент – это специальная одежда, защищающая от холода, ветра, возможно от влаги. Также хорошо развит сегмент форменной одежды. Объемы производства повседневной одежды не настолько большие, но это растущий рынок.

То есть, несмотря на сложные времена и меняющиеся обстоятельства, в этом году вы презентуете еще новинки модульных утеплителей? Вы видите в этом перспективу?

Мы расширили линейку модульных утеплителей, в том числе со специальными свойствами, например, негорючесть

А как происходит процесс создания нового сложного продукта? Вы ориентируетесь на запросы рынка, или может даже работаете на опережение спроса? Как долго создается новинка, где проходят испытания?

Возможен как первый, так и второй вариант. Например, наш продукт Слайтекс Термопан появился в процессе обработки запроса одного из клиентов: нужен был негорючий материал, соответствующий третьему индексу. Во втором случае – материал Слайтекс WarmSet был задуман нами как совершенно новый материал, которого нет на российском рынке с особыми индивидуальными показателями. Время создания продукта зависит от проработанности технического задания либо его наличия. Испытания проходят у нас в лаборатории, а затем подтверждаются в аккредитованных лабораториях.

Еще одна сфера ваших интересов – рынок fashion одежды, товаров для активного отдыха. Спустя год после нашего последнего интервью можете подвести итоги? С какими трудностями столкнулись?

На этом рынке есть свои особенности. В большинстве случаев у каждой компании есть приверженность

Да, конечно. Мы работаем исходя из потребностей наших клиентов. Проектирование новых утеплителей, обладающих свойствами, превосходящими существующие на рынке материалы – непростая, но важная задача. Новые материалы в текущих условиях особенно актуальны: требуются оптимальные решения как по свойствам, так и по цене. Мы готовы предложить индивидуальные продукты для каждого случая.

к утеплителям определенной торговой марки, чаще всего иностранной. Конечно, мы понимаем, что известные торговые марки утеплителей добавляют потребительскую ценность изделиям. Нам непросто улучшать свои позиции в этом сегменте, однако, мы привлекаем новых клиентов, показывая на практике, что наш утеплитель АТМО разработан под требования этой сферы.

Вы видите перспективу роста в fashion сегменте, несмотря на угрозу со стороны импортных производителей, прежде всего китайских?

Да, на мой взгляд, перспектива есть, объемы производства повседневной одежды будут расти. Возможно, это будет происходить не настолько быстро, насколько хотелось бы, но мы хотим быть рядом с этими растущими предприятиями.

Многие компании в этом году продолжили сталкиваться с проблемами логистики, в том числе в части закупки сырья. Как эти вопросы решаете вы?

Что касается закупки сырья, мы имеем объективное преимущество: сами импортируем сырье и можем оперативно реагировать на изменения рынка. Да, как все компании-импортеры, мы столкнулись с рядом изменений в работе. Что мы сделали? Мы расширили ряд поставщиков, благодаря чему снизили риски недопоставки волокна. Мы, как и все импортеры, работаем с агентами по оплатам. Это трудоемкий, но имеющий положительный результат путь. Мы изучаем и применяем различные логистические цепочки для ускорения доставки.

Все эти инструменты известны, ничего нового мы не изобрели.

Утеплитель WarmSet был задуман нами как совершенно новый материал, которого нет на российском рынке, с особыми индивидуальными показателями

Насколько мы видим, на большинстве предприятий остро стоит кадровый вопрос. Насколько он актуален для вас? Проводите ли вы обучение?

Кадровый вопрос актуален сейчас для всех предприятий. Численный состав нашей компании в 2024 году не изменился. Конечно, мы увеличивали уровень оплаты труда наших сотрудников в соответствии с рыночными показателями, организовали доставку до предприятия, построили и запустили столовую для сотрудников компании.

У нас проводится внутреннее и при необходимости внешнее обучение, разработана система ежегодного обучения и аттестации сотрудников.

Что является главным приоритетом компании на ближайший год, и каковы ваши планы по достижению поставленных целей?

На предстоящий год мы не планируем существенных инвестиций, многое сделано в 2024 году. Продолжим разрабатывать, испытывать и предлагать клиентам новые продукты. Хотим больше уделить внимания сервису для наших клиентов, расширить склад в Москве. Нами разработан ряд мероприятий для повышения лояльности наших сотрудников, улучшения условий труда.

Очень скоро наступит новый 2025 год. Что вы можете пожелать читателям нашего журнала, вашим клиентам, партнерам?

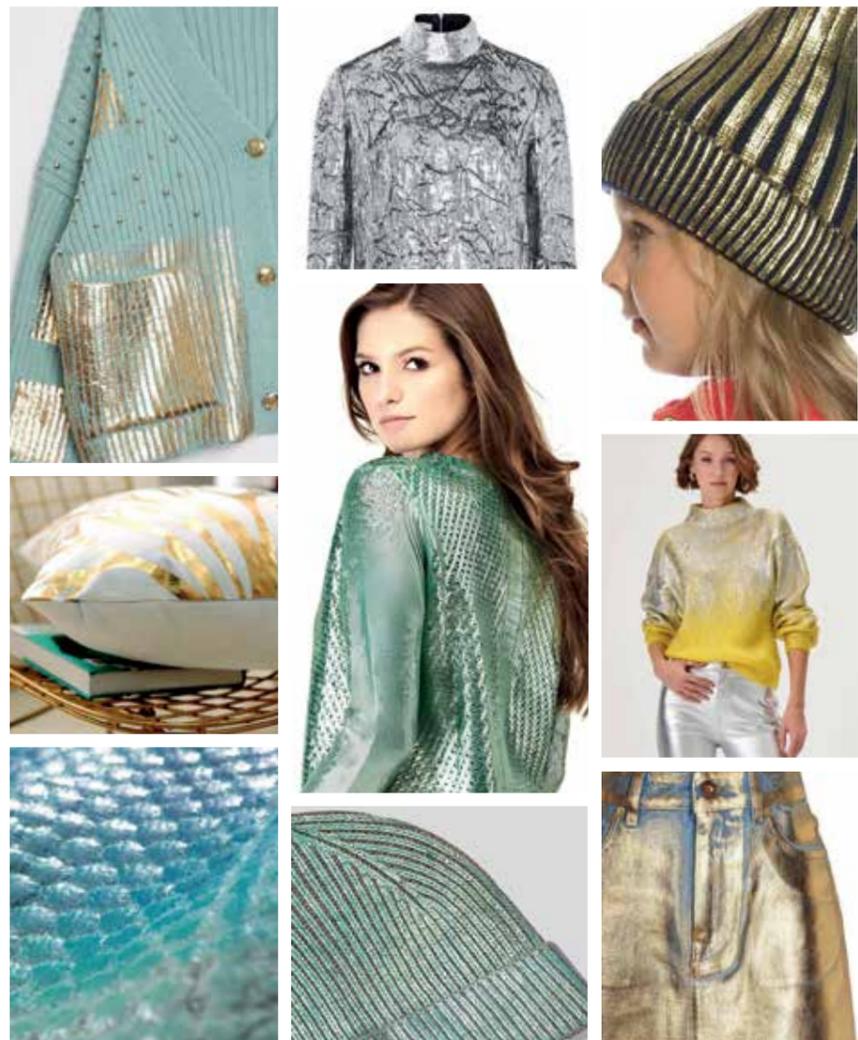
В новом году хочется пожелать всем стабильности, благополучия, развития. Ну и, конечно же, здоровья, семейного счастья и мира. ♦

ФОЛЬГА

ДЛЯ ДЕКОРИРОВАНИЯ ТРИКОТАЖА

ВОПЛОЩЕНИЕ АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ

- декорирование трикотажного полотна
- подетальное декорирование отдельных элементов
- вязаные изделия
- шапки, носки, шарфы, перчатки и другие аксессуары
- свитера, пуловеры, худи, толстовки
- мужская, женская, детская одежда
- домашний текстиль
- светоотражающие покрытия



ГРУППА КОМПАНИЙ «ДУБЛЬ В»

140054, Россия, Московская область,
г. Котельники, мкр-н Ковровый, 37/3
+7 (495) 725-08-96, +7 (495) 725-08-88
folga@doublev.ru

WWW.DOUBLEV.RU

ТРИКОТАЖНЫЕ ПОЛОТНА «ДИЛАН- ТЕКСТИЛЬ» В РУКАХ МАСТЕРА

Беседовала
МАРИНА МОСКАЛЕВА

Одним из самых ярких моментов осенней Недели моды в Москве стал показ коллекции известного российского дизайнера **Сергея Сысоева**, выполненной из трикотажа «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ». Событие нерядовое: обычно высокая мода и российский трикотаж существуют в разных вселенных (в одной из которых подиум, красные дорожки и свет софитов, а в другой – текстильные центры и пижамы), а тут они встретились, и результат получился великолепным. Мы решили узнать о деталях подготовки коллекции и дальнейших планах дизайнера и производителя.

Дизайнер, член Ассоциации высокой моды и прет-а-порте России и Международной ассоциации дизайнеров, создатель собственного бренда одежды **Сергей СЫСОЕВ**

Сергей Викторович, как родилась идея сделать эту коллекцию? Это ведь не первый ваш опыт сотрудничества с «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ»?

Именно для моего дома моды это первый опыт. Но я всегда держу нос по ветру и смотрю, чем российские производители могут удивить, как они развиваются. И если вдруг вижу что-то интересное, рассматриваю возможность сотрудничества. С «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ» я уже работал в другом качестве. Как заведующий кафедрой, профессор РГУ им. А. Н. Косыгина я руковожу небольшой «армией» молодых дизайнеров. И с «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ» мы реализовали проект «Жизнь в розовом цвете» на выставке «ИНТЕРТКАНЬ»: при входе на выставку посетитель встречала группа из пяти манекенов, на каждом из которых был представлен образ от молодого дизайнера – моего ученика. Компания специально для нас покрасила материал в нужный оттенок розового, а дальше уже каждый дизайнер выполнил образ в своей концепции: кто-то декорировал наряд кружевом в цвет, кто-то печатал детали из биоразлагаемого пластика на 3D-принтере, кто-то делал вышивку. Во время реализации проекта я оценил возможности полотна и понял,

что можно рассмотреть определенные артикулы для работы над своей коллекцией. Производители ответили на все мои «хочу», и в итоге коллекция процентов на 90 состоит из материалов «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ».

Российские дизайнеры часто публично высказывают претензии производителям: мол, из ваших материалов ничего приличного не сделать. Вы взяли трикотаж, выпущенный в России, и создали очень интересную коллекцию. Как вам работало с полотном производства «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ», устроило ли оно по качеству, свойствам?

Я считаю, мы должны поддерживать российских производителей. Ругать могут все. А вот найти решение, как использовать материал, который не по всем своим свойствам тебя устраивает, какие технологии ты можешь предложить как художник, дизайнер, чтобы изделие стало не просто носимым, но и более желанным, уникальным – это ценно.

У меня большой опыт работы с российскими предприятиями: от «БТК-Груп» до фабрики «Большевичка». Если я и ругаю производителей, то всегда предлагаю пути решения, подсказываю, что изменить. Но если я понимаю, что сегодня они могут делать только так, то нахожу решение, как это можно использовать, чтобы это было носимо, приятно тактильно. Я люблю отдавать, хочется, чтобы все развивалось.



Дизайнер – на то и дизайнер, чтобы из простых материалов творить красоту. И в своих коллекциях, наравне с французскими, итальянскими и немецкими тканями я использую и турецкие, и российские материалы, создавая красивые грамотные миксы.

В данном случае я использовал полотно (даже такое простое как кулирная гладь) нестандартным образом, поднял его на уровень выше, применив чуть иначе, чем каждый из нас привык. Если швейники делают из этого материала простые футбочки, то я выполнил даже вечерние платья со сложными драпировками. Пластика полотна это позволяла. Кроме того, у компании есть полотно сложного переплетения. Тут включился мой внутренний технолог. Для деталей, которые при традиционной обработке выглядели бы грубо – горловины, проймы, заломы, мы использовали нестандартные приемы: например, фольгирование необработанного края. Мы запекали верхний слой с фольгой, внося оттенки серебра, золота, меди. Как художник работает с красками, так я работал с фольгой.

Коллекция предназначена для сезона весна-лето 2025 года. Выбирая оттенки, вы использовали полотна, имеющиеся в продаже, или для вас их красили специально?

Палитру я определял исходя из того, каким я вижу следующий сезон, что, на мой взгляд, будет наиболее желанно потребителю. На время работы я полностью отключаюсь от информационного поля. Источником вдохновения для меня стала моя коллекция керамики Гжели 1950-х годов. Это не привычные нам сине-белые изделия, а статуэтки, изображающие людей самых простых профессий: доярку, свинарку с новорожденным поросенком, девочку, которая кормит козлят, мальчика-механизатора с гаечным ключом, птичницу. Также там есть швея и вышивальщица. До 1960-х годов предприятия Гжели выпускали такие фигурки, авторами были известные скульпторы. Мы сейчас мало задумываемся о людях труда. А, между тем, даже в нашей индустрии большой голод: не хватает портных, вышивальщиц, декораторов, словом, золотых рук. Нужно поднять престиж этих простых профессий. Как художник я это делаю через подиум.

Фото этих скульптур стали принтами, которые украсили футболки, поло, жакеты и так далее. Но и палитра во многом оттуда, из этих поливных глазурей: нежные оттенки розового, бирюзового, голубого, кофейного, бежевого в очень красивом сочетании.

Я использовал ряд готовых полотен, а часть на предприятии покрасили специально для меня. Мы делали выкрасы, добивались нужного оттенка.



Какие материалы использовались, кроме трикотажа «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ»?

Для нескольких моделей я добавил материалы из своих запасов – итальянское полотно, дорогие французские жаккарды, хлопок с принтом, напоминающим вид самолета на сжатое поле. Тут я как раз показываю, как можно миксовать материалы. Также использовался декор из рафии, которая похожа на сено или солому. Поскольку я люблю работать как декоратор, мы накручивали много цветов из пластикового полотна. Главным образом, роз. Они у меня присутствуют во многих коллекциях начиная с 1996 года.

Потом в магазине мы увидим модели вечерних платьев для выпускного или дня рождения. И упрощенный вариант, но не менее интересный, который можно надеть с резиновыми сапогами на дачу.

В коллекции использовались очень интересные фартуки. Из чего они выполнены? Кстати, фартук – это только для подиума?

Действительно, там есть два фартука. Это старинный гобелен на тему снокоса, он относится к тому же периоду, что и скульптуры. Он хранился в моей коллекции и был разрезан пополам. Вообще фартук как часть ассортимента у меня присутствует давно. Это и дань русскому национальному костюму, и очень современный аксессуар, который пользуется спросом, и который мы тиражируем в разных вариантах. Мои клиентки носят их как с платьями, так и с брюками и даже джинсами. Но именно эти фартуки я не смогу тиражировать, поскольку гобелен у меня был в единственном экземпляре.

Все модели имеют большой практический потенциал. Подозреваю, что некоторые из них посетители показа хотели немедленно унести с собой. Что будет дальше: модели будут тиражироваться или это, так сказать, источник вдохновения и пример для подражания для швейников?

Были модели, которые заинтересовали зрителей с практической точки зрения. Кстати, вот вы спросили, и я вспомнил такой момент: в этот раз обратная связь была такова, что люди хотели купить модели с крупной надписью SERGEY SYSOEV на спине. Ранее я себе такого не позволял. А сейчас, оказывается, есть запрос на то, чтобы носить вещи российского дизайнера и гордиться этим. Нам даже подали мысль выпустить серию футболок с моим логотипом. В принципе все модели могут тиражироваться.

Конечно, коллекция в какой-то мере показывает швейникам, как еще можно использовать полотна «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ». Возможно, производители с этой точки зрения на них не смотрели.



Можно использовать не модели, а какие-то приемы, реплики, цитаты. Никто не мешает сделать футболку с фольгированной горловиной или интересной складкой.

Сейчас мы обсуждаем взаимодействие на будущее. Будем решать, какие из этих вещей мы будем тиражировать в моем доме моды. Пока я даже не понимаю стоимость полотен. Мы настолько увлеклись подготовкой коллекции, что такие вещи не обсуждали. Если проводить аналогии с человеческими отношениями, у нас с предприятием была помолвка. А банкетное меню мы еще не считали. И с мамой невесты не познакомились.

Какие планы по дальнейшему сотрудничеству с предприятием?

Я рад, что появился такой партнер. Теперь нужно двигаться дальше. Наш бизнес стоит на четырех китах:

Как технолог для некоторых деталей – горловины, проймы, заломы, я использовал фольгирование необработанного края

Источником вдохновения стала моя коллекция статуэток 1950-х годов, изображающих людей самых простых профессий. Палитра оттуда

художник, производитель ткани и фурнитуры, производитель, который хочет тиражировать наше искусство, и, наконец, продавец. Мы как дизайнерский дом объединяем полный цикл работ. Но сейчас я планирую найти партнера в сфере производства трикотажной одежды (предположительно, в Иванове). Тогда может получиться более массовая продукция, некая вторая линия от дизайнера. Вот о чем я сейчас мечтаю и какую задачу поставил перед партнерами «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ». И затем предстоит переход к четвертому солисту нашего квартета – продажам. По сути, это проектная деятельность, которой я занимаюсь все эти годы. И, поскольку я работаю с крупным производителем, это должен быть крупный проект, интересный всем четырём сторонам. Пока мы в поиске единомышленников.





Руководитель отдела снабжения компании «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ»
Эльвира КРЫЛОВА

Эльвира Александровна, на осенней выставке «ИНТЕРТКАНЬ» на стенде «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ», помимо огромного ассортимента полотен была продемонстрирована одежда из ваших материалов, что вызвало интерес у клиентов. Как вы пришли к этому и зачем?

Да, всё верно, в этот раз мы поставили себе задачу показать посетителям выставки наше полотно не только на выставочных модулях, но и в готовых изделиях, в образах коллекции, разработанной опытным учеником Сергея Сысоева – Львом Хлебниковым.

Идея возникла из личных наблюдений. В последнее время у нас появляется много новых клиентов, которые только начинают шить. И у них возникает масса вопросов по технологии, пошиву, возможностям полотна. Они нередко спрашивают: из чего лучше пошить определенное изделие, какое трикотажное полотно подойдет для одежды разных сегментов. Часто показывают эскизы и просят совета наших технологов, менеджеров, какое полотно выбрать – интерлок или кулирку – например, для детского комбинезона, женского пиджака, костюма, спортивной одежды и т. д.

Вопросов у начинающих предпринимателей очень много, и наша дружная команда менеджеров и технологов всегда старается помочь! Поэтому мы и решили показать возможности полотна на примерах. На выставочном рейле была представлена одежда для новорожденных, для младенцев от месяца до года, для детей ясельного возраста от 1 до 3 лет, для дошкольников от 3 до 6 лет, для младших школьников от 7 до 11 лет, а также шикарная линейка мужской и женской одежды.

Наши посетители были приятно удивлены и благодарны нам за такую обширную коллекцию одежды. Интерес был огромный, некоторые даже хотели приобрести отшитые изделия. Было очень приятно. Мы стараемся для наших клиентов!

Почему решили работать с Львом Хлебниковым?

Мы пришли к этому после проекта «Жизнь в розовом цвете» на предыдущей выставке «ИНТЕРТКАНЬ» в марте 2024 года. В этом проекте молодые дизайнеры – студенты РГУ им. Косыгина под руководством Сергея Сысова в коллаборации с нашей компанией создали fashion-образы по авторским концепциям. Из нашего трикотажного полотна получилась превосходная коллекция, которая никого не оставила равнодушным. Посетители выставки задерживались возле манекенов, фотографировали модели. Я сама, если честно, была удивлена результатом. Проект широко освещался в СМИ и социальных сетях. Лев Хлебников, ученик Сергея Сысоева, молодой, но уже опытный дизайнер, также принимал участие в этом проекте.

Тогда же началось и сотрудничество с самим Сергеем Сысоевым?

Да. Я буквально влюбилась в коллекцию «Жизнь в розовом цвете», вышла на связь с Сергеем, попросила его сотрудничать с нами, и он мне не отказал.

Сергей предложил разработать коллекцию из нашего полотна и продемонстрировать ее на Неделе моды в Москве.

Что потребовалось от вас, как от представителя производителя, как строилась совместная работа? Был ли это для вас тоже творческий процесс?

Работать с Сергеем Сысоевым – одно удовольствие. При первой встрече и знакомстве с Сергеем я продемонстрировала новинки трикотажного полотна, разработанные нашими технологами, и он остановил свой выбор на некоторых из них. Я была удивлена, что у Сергея при виде трикотажного полотна сразу рождаются идеи, как можно его воплотить в изделие. Это, конечно, талант, тут ничего не скажешь! Было

После коллекции Сергея Сысоева нам захотелось двигаться дальше, и у нас появились новые идеи и задумки

интересно наблюдать, как Сергей выбирал ткань, оценивая цвет вживую, а не через экран монитора, ощущая фактуру кончиками пальцев... Это непередаваемо.

Из выбранных полотен была отшита оригинальная коллекция, которая была продемонстрирована на Московской неделе моды SPRING-SUMMER/2025 FASHION SHOW.

После показа у меня в душе царил ощущение праздника. Это была для меня не просто одежда, разработанная Сергеем. Его творчество, искусство, настроение, магия дизайнера были вложены в постановку дефиле, шоу, перформанс. В коллекции я увидела его как дизайнера, увидела его эмоции... Это тоже огромный талант и огромная работа, потому что ничем не заменишь вот эту энергетику живого показа. Думаю, Сергей сам подбирает моделей, и не только по внешности, но и по какой-то энергии, эмоции.

Когда мы видим обычную одежду, как у всех, это одно, но в одежде, разработанной Сергеем Сысоевым, я увидела совсем другую историю. Это не просто коллекция – это абсолютно другое: это искусство, атмосфера, энергия, то, что хочется ценить.

Какие виды трикотажа использованы в коллекции? Есть ли среди них новинки?

В коллекции Сергея Сысоева были использованы как наш основной трикотаж – кулирное полотно, так и новинки, разработанные нашими технологами в 2024 году – «Селаник Пике», «Селаник», «Дама Десен», «Жаккард Кулирка», «Раппорт кулирка», «Интерлок Пике», «Дабл Фэйс Пике» – разной плотности, разных рисунков, разного плетения и состава.

Может быть, вы увидели для себя некоторые виды собственной продукции по-новому? Сергей Сысоев расширил ваши представления о трикотаже «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ»?

Вы знаете, да, действительно, после коллекции Сергея, которая произвела огромное впечатление на публику, нам захотелось двигаться дальше, и у нас появились новые идеи и задумки.

Наша компания не собирается стоять на месте, мы планируем развиваться в сотрудничестве с Сергеем Сысоевым. Хотим быть такими же креативными, не похожими на других. Как известно, все дизайнеры исключительно придирчиво относятся к выбору материалов и расцветок, теперь мы планируем разработать переходящие оттенки от светлого к темному, которые будут в тренде и подойдут для общей концепции с Сергеем.

Также думаем поработать над новыми видами полотна. Новые технологии кардинально поменяли наши представления об одежде! Мы хотим, чтобы полотно не просто было красивым, фактурным, но и приятным на ощупь, технологичным. Это так называемые ткани будущего, которые способны отлично сохранять тепло в зимнее время и пропускать воздух в жаркую погоду. Уже на этапе проектирования полотна я думаю, как будет себя чувствовать человек, который будет носить одежду из него.

Будем продолжать внедрять и производить трикотажные полотна самых разных нестандартных фактур. Мы считаем, что это одно из ключевых направлений модной индустрии. Дело в том, что все возможные формы и модели одежды уже давно придуманы, и теперь один из способов отличиться или как-то двигаться дальше – использовать

Думаю, мы находимся в той самой вехе модной истории, когда зарождается тесная связь фэшн-индустрии и науки

научные исследования и высокие технологии для разработки новых текстур. Думаю, мы находимся в той самой вехе модной истории, когда зарождается тесная связь фэшн-индустрии и науки. Множество людей сейчас работает над тем, чтобы жизнь других была комфортна.

Для нас самое главное и важное – это качество и натуральность состава изделия. Сергей Сысоев действительно расширил наше представление о трикотаже. Теперь наша цель – выпустить трикотажное полотно, которое стало бы для человека «второй кожей», помогало двигаться, решать какие-то вопросы и просто отдыхать.

Очень достойно выглядела верхняя одежда. Расскажите, что это за полотно? Как вы считаете, в повседневной носке такая верхняя одежда будет практичной? Сохранит презентабельный внешний вид, как на подиуме?

Благодарю! Верхняя одежда пошита из трикотажного полотна «Селаник Пике». Это новый вид материала, который обладает высокой плотностью (до 420 г/м²) и хорошей износостойкостью.





По составу это может быть как стопроцентный хлопок, так и полотно с добавлением полиэстера (можем использовать белый или цветной полиэстер, а также меланжевую серую нить в абсолютно разном составе). Отличительная особенность материала в том, что он двухсторонний: с лицевой стороны применяется одно плетение, а с изнаночной – другое. Полотно имеет интересную фактуру, которая позволяет не наносить дополнительный рисунок с помощью печати. Такой материал можно использовать для пошива верхнего слоя одежды, например юбок, женских и мужских костюмов, жакетов, спортивной одежды и т. д. Да, верхняя одежда из такого материала выглядит очень достойно.

Полотно пользуется огромным спросом среди наших клиентов, и из него отшиваются платья, пиджаки, бомберы и т. д. Клиенты довольны и отправляют нам хорошие отзывы и фотографии отшитых изделий. Из этой же ткани мы отшивали форму для работы наших сотрудников на выставках.

Будете ли рассказывать об этом опыте клиентам-швейникам, чтобы они тоже знали, что еще можно изготовить из вашего трикотажа?

Да, конечно, мы всегда делимся с нашими клиентами такими событиями. Для этого недавно даже создали свою группу в «ВКонтакте» и начали вести собственный телеграм-канал.

Насколько я понимаю, вы настроены продолжать сотрудничество с Сергеем Сысоевым. Что в планах?

Да, будем продолжать сотрудничать. Хотим создать свою бизнес-историю и дополнить творческий процесс, задействовав наших крупных покупателей, а также хороших друзей, которые тоже плотно будут работать с Сергеем Сысоевым и отшивать коллекцию под его наставничеством. Она будет представлена на Неделе моды в марте. Вот такие у нас планы!



ИЛЬЯ ИВАНОВ: «Я ОСНОВАЛ КОМПАНИЮ С НУЛЯ»

Беседовала
Марина МОСКАЛЕВА

Интерес нашей редакции привлекла компания «Фабрика 101», существующая с 2016 года и за это время добившаяся впечатляющих успехов в пошиве брендовой одежды для бизнеса. Сегодня среди ее клиентов крупнейшие корпорации страны. О том, как так получилось, и какие планы у предприятия в обозримом будущем, мы поговорили с основателем компании **Ильей Ивановым**.

Илья Леонидович, ваше предприятие выпускает широкий спектр продукции – от простого трикотажа до высокотехнологичных изделий. А профильное направление – мерч, премиальная корпоративная одежда. Расскажите о ней подробнее.

Это одежда, сделанная по высокой границе качества, которую дарят, вручают почетным гостям, кладут в «велком-боксы» людям, приходящим устраиваться в компанию. Ее используют для мотивации сотрудников, как внутреннюю валюту: при достижении определенных показателей KPI специалисты могут потратить баллы на такую одежду с символикой компании. Сами понимаете, что это должна быть не просто одежда. Это то, что человек носит с гордостью.

Ваша компания создана в 2016 году. С чего вы начинали?

Действительно, компания начала свое существование в январе 2016 года. И начиналась она в буквальном смысле с нуля. На тот момент из ресурсов, которыми я владел, было только желание. Мне кажется, этим и интересен наш кейс, даже безотносительно отрасли, в которой мы работаем. Кстати, мне часто задают вопрос: почему я выбрал эту сферу. Однозначного ответа на него нет. Так получилось.

До этого я работал в команде, которая занималась выборами в Московской области, был «руками и ногами» избирательных кампаний. Как выражаются специалисты, «руководил полем», взаимодействовал с избирателями. На тот момент было принято раздавать на улицах газеты. На одной из кампаний я предложил кандидатам отойти от этой устаревшей схемы и выпустить мерч (кажется, тогда его даже так не называли) – кружки, футболки, бейсболки и так далее. И этот ход имел огромный

успех, людям было приятно получить на станции электрички кружок с портретом кандидата, тем более что мы заказывали подрядчикам изделия хорошего качества.

И я решил заниматься этим и вне выборов. Я работал в центре молодежного парламентаризма при правительстве Москвы. Нам как волонтерской организации выделили бесплатное помещение. Поскольку волонтеры собирались только во второй половине дня, по утрам кабинет пустовал. Он и стал моим первым офисом, где мы сидели с моей мамой. Спасибо ей большое, что она прошла со мной часть пути, помогла мне на старте. После обеда мама уходила, я убирал по шкафам образцы продукции, приходили с учебы и работы волонтеры, и мы начинали социальную работу.

Первый мой сайт был сделан мною лично на конструкторе. Он был выполнен в формате landing page и включал блоки информации с кнопками-триггерами в конце. Один из блоков, где я расписывал наши возможности, назывался «Мощь», а на кнопке-триггере было написано «Ощутить мощь». Друзья до сих пор подкалывают меня: например, спрашивают при встрече: ну что, не пора ли «ощутить мощь»?

Первые 5000 рублей я заплатил за контекстную рекламу. Вот так, ровно с нуля, начиналась эта история. В первый год наша выручка составила 500 000 рублей, через год – 5 млн рублей, на третий год – 45 млн рублей.

А потом, насколько я понимаю, начался ковид, последовали другие кризисы. Как вы с ними справились? Какие уроки вынесли из этих трудностей?

Да, потом началось все самое интересное. Это было нечто невообразимое для такого небольшого предприятия как наше.

Перед ковидом мы только-только начали заключать договоры с достаточно крупными заказчиками, причем это были «длинные» договоры, на два-три года. Как вы понимаете, цена на ткани и трикотажные полотна, которые мы используем в производстве, напрямую зависит от курса доллара. Исходя из курса, мы и фиксируем цены в договорах. И когда цены в пандемию просто улетели в космос, клиенты разделились на две группы. В основном, люди оказались лояльными и адекватными, согласились с тем, что это внешние обстоятельства, в которых нет нашей вины, и пошли нам на встречу. Но нашлись персонажи, которые говорили: нет, ребята, вы не проявили должной коммерческой осмотрительности, и теперь мы будем работать на тех условиях, которые вы согласовали. Они были в меньшинстве, но неприятный опыт мы получили, поэтому в последующих договорах появился пункт о перерасчете цены при значительных колебаниях курса доллара.

В ковид мы приняли решение адаптироваться к ситуации, начали производить маски и одноразовые защитные костюмы, бахилы, перчатки. Конечно, больше всех заработали компании, уже имевшие на тот момент специализированное оборудование для производства медицинских изделий. Мы же нашли в Тульской области мастера, у которого было токарное производство. И по найденным всеми правдами и неправдами чертежам, и чуть ли не по видеороликам и фото, путем проб, ошибок и экспериментов собрали станок для выпуска заготовок масок. Мощности по пришиванию резинок у нас уже были. Поскольку ажиотаж был просто сумасшедшим, мы тоже неплохо заработали. И вышли из этого сложного периода, как бы это цинично ни звучало, с положительным финансовым результатом.

Влияние санкций ощутили на себе?

С одной стороны, многие наши заказчики ушли с рынка. Это фактор со знаком минус. Однако в связи с уходом крупных игроков, брендов, компаний, в стране образовался некий вакуум. Наверняка вы помните картинки из новостей с полупустыми торговыми центрами, закрытыми магазинами. Все, и я в том числе, попали в ситуацию, когда купить банально нечего. Наши предприниматели, естественно, начали этот вакуум заполнять, создавать собственные коллекции, бренды.

У многих из этих компаний нет своих производственных площадок, они работают по системе контрактного производства. Эти бренды начали приходить к нам. Плюс сильно раскрутились маркетплейсы, и оттуда тоже потянулись заказы

В какой момент у вас появилась производственная площадка и что она собой представляет?

Первое серьезное производство я купил на рубеже 2020-2021 годов. Это было предприятие, с которым мы долгое время сотрудничали. В какой-то момент наши заказы в общем объеме их загрузки достигли 90%. И я понял, что настало время купить предприятие. Команда была классная, я до сих пор вспоминаю ее добрым словом.

Мы перевезли их на новую площадку, но проработали там недолго. Все-таки для швейного производства очень важны такие моменты, как подъемники, зона погрузки-разгрузки, вентиляция. А тогда мы в большей степени обращали внимание на цену аренды, возможность круглосуточного доступа и так далее. На практике это оказалось неправильным.

Потом мы нашли отличное помещение в городе Лобня Московской области. Но тут наступил февраль 2022 года. Конечно, опять подскочил курс доллара, но к этому мы уже были готовы. Проблема заключалась в другом: швеями у нас работали исключительно мужчины. И вот часть иностранных сотрудников уехала на родину, часть пошла служить по контракту. Мы начали заниматься аутсорсингом. В этом тоже есть определенный плюс: с собственным производством ты можешь выполнять 100% заказов, а когда у тебя есть знания, экспертиза и команда, ты можешь взаимодействовать с двадцатью производствами и обслуживать 2000% заказов.

При этом мы работали не по стандартной аутсорсинговой схеме. В нашем случае аутсорсинг означает, что на время выполнения заказа мы практически берем управление производством на себя. На предприятие приходят наши технологи, ОТК, упаковка, маркировка, частично даже швеи. Некоторое время мы работали в таком режиме, а потом руководство одного из предприятий, с которым мы имели дело, предложило мне войти в состав учредителей.

Мы на связи с клиентами 24/7, 365 дней в году, а раз в четыре года – 366 дней

Есть категории заказов, с которыми нельзя опаздывать. Например, если высокопоставленный гость должен надеть куртку с логотипом компании

Мне понравилось, как работает команда. Это иностранные граждане, но такого отношения к работе я еще не встречал. Мы увидели немало ошибок в организации производства, помогли их исправить, оптимизировали процесс. Сегодня это достаточно крупная по российским меркам производственная площадка: 1200 квадратных метров в Подмоскowie, куда приобретено много нового оборудования. Например, недавно для выполнения очень важного для страны заказа мы закупили порядка 20 шаблонных автоматических швейных машин, которые позволяют пришивать липучки, стропы и другие детали, делать крепления. В штате у нас 200 швей.

Какие заказы сейчас выполняете, как они распределяются между сегментами?

До августа 2024 года категории наших заказов распределялись так: примерно 70% составлял сегмент B2B. Мы обслуживаем крупных и крупнейших корпоративных клиентов. Исторически так сложилось, что мы успешно работаем с финансовым сектором: являемся генподрядчиком «Альфа-Банка», банка «Уралсиб», периодически сотрудничаем с «Совкомбанком». Еще 5% приходилось на униформу – мы обслуживаем некоторые сетевые магазины и рестораны. 15-20% – на fashion-бренды и сейлеров маркетплейсов и оставшиеся проценты – на государственный сектор. В последние месяцы произошло сильное смещение: fashion-бренды отошли на второй план, их место заняли госзаказы.

Интересно, каково работать, не имея собственной торговой марки? И в условиях, когда клиенты заказывают всё – от простой футболки до тактического снаряжения и костюмов спецназначения?

Вообще не проблема! Самое главное, что выгодно нас отличает от других поставщиков, – это умение взглянуть на ситуацию глазами заказчика. Когда приходит клиент и говорит, к примеру: «Я хочу толстовку», очень важно,

чтобы вы оба одинаково представляли и эмоцию, которую вызывает эта толстовка, и ее функционал. И тогда ты сможешь выстроить всю производственную цепочку, подобрать соответствующие полотна, выкрасы (при необходимости), лекала, фурнитуру, чтобы человек получил максимально желаемый результат.

Что вы можете гарантировать клиенту?

Люди, которые приходят к нам от других подрядчиков, часто делятся впечатлениями. И нам бывает стыдно за коллег. В определенный момент мы поняли, что конкурировать по цене бесполезно. Можно демпинговать бесконечно, и все равно найдется кто-то, кто сделает еще дешевле. Поэтому мы решили кардинально изменить стратегию компании. У нас есть четыре железобетонных правила, выполнения которых я требую от всех сотрудников. По сути, они отражают нашу миссию.

Первое правило: мы никогда не обманываем заказчика. Если мы заявляем какие-то технические характеристики, то соблюдаем их. Заказчик зачастую не является экспертом. Обмануть его очень легко. К примеру, клиенты рассказывали нам, что им в одностороннем порядке заменяли согласованное полотно. И понимали они это, только когда получили тираж. Конечно, заказчик всегда заинтересован в низкой цене. А подрядчики иногда не готовы к неприятному диалогу и объяснению, что чуда не будет. Будет либо подешевле, либо хорошо. Либо дешево и сердито, либо дорого и богато. И они решают пойти по пути наименьшего сопротивления и тупо обмануть. А потом еще и набираются наглости сказать: ну, вы же хотели подешевле. Мы так не поступаем, стараемся подобрать правильные слова и объяснить по-честному, как устроен этот рынок.

Второе правило – это абсолютная пунктуальность. Сбой – это огромная редкость, 99,9% заказов мы сдаем вовремя. Есть компании, для которых это очень важно. Например, бывают ситуации, когда на мероприятие приезжают высокопоставленные гости, первые лица государства. И нужно,

Когда мы слышим от клиентов рассказы о других подрядчиках, нам бывает стыдно за коллег





Если бы я сегодня составлял резюме, я вписал бы только две вещи: пунктуальность и умение видеть конечную точку, которой нужно достичь

чтобы гость надел куртку с логотипом компании. Когда улетают самолеты на мероприятия. Да и просто когда запускаются акции на маркетплейсах. В общем, есть категории заказов, с которыми нельзя опаздывать.

Третье правило – это сервис. 24/7, 365 дней в году, а раз в четыре года – 366 дней – мы находимся на связи, отвечаем в мессенджерах, даем объективную картину происходящего. Если что-то идет не по плану, мы в ту же секунду ставим заказчика в курс дела. За это тоже спасибо обратной связи от клиентов. По рассказам заказчиков, они часто узнавали от прежних подрядчиков, что заказа не будет, утром в день отгрузки или вечером накануне. Представляю, что они чувствовали. Мы понимаем: у наших заказчиков есть свои руководители, свои обязательства и так далее. И если мы заранее сообщаем о проблемах, люди успевают перестроить процессы с минимальным убытком и не понесут репутационных рисков.

Конечно, за всю историю у нас бывали накладки. Например, однажды мы делали форму для компании по продаже запчастей, которая нужна была при открытии флагманского магазина. И вот в 8 утра звонок: «Илья, тут какой-то косяк!» Я смотрю на навигатор и говорю: «Всё понял, буду через 30 минут». Приезжаю на место, и мы начинаем разруливать ситуацию. Часть изделий, которые были нормальными, мы оставили на первый день, остальное исправили в максимально короткие сроки. Заказчик в итоге дал нам такую обратную связь: да, это был косяк. Но зато, как вы отреагировали на эту ситуацию, мы будем работать с вами и только с вами.

Это высокий стандарт сервиса, к которому привыкли наши клиенты.

И четвертое правило – это просто улыбаться. Всегда. Проявлять максимальную доброжелательность.

Расскажите о самых интересных задачах, с которыми обращались клиенты.

Какое-то время назад я уже подумывал, что в легкой промышленности я – старец, познавший бесконечность. Но при этом постоянно появляются новые материалы. Например, термохромные ткани, которые меняют цвет при прикосновении человека. Ткани, накапливающие энергию. Внедряются новые технологии нанесения, различные спецэффекты, которые можно использовать при печати, новые аксессуары и виды отделки, пленки для печати.

Иногда заказчики приходят к нам либо с готовыми решениями, либо с задачей найти такое решение. Из того, что я имею право рассказывать, сходу могу вспомнить кейс «Альфа-Банка». В самом начале нашего сотрудничества мы принимали участие в тендере на изготовление брендированных толстовок. В условиях стоял материал, с которым мы никогда не имели дела. С большим трудом наши закупщики нашли единственную компанию, которая возила его в Россию. Это оказалось турецкое полотно необычного плетения: трехниточный футер, у которого одна из нитей перекручена особым образом, за счет чего материал получается объемным, с интересной фактурой, а изнанка выглядит как ручная вязка.

В остальном адреналин обычно связан со сроками. Достаточно мощная производственная площадка и умение объединить все циклы работ – от кроя и пошива до печати и вышивки, упаковки, маркировки и доставки, позволяет нам выполнять заказы вдвое-втрое быстрее, чем это делает среднестатистический подрядчик. Мы сами себе постоянно бросаем вызов: понимая, что объективный срок исполнения заказа – месяц, мы с коллегами пробуем выполнить его за две недели. Потом сжимаем тайминг до 13, 12 дней и ждем момента, когда мы «не потянем». Но пока у нас получается.

Что, на ваш взгляд, делает предпринимателя успешным?

Здесь я хотел бы привести слова основателя концерна Honda Сачиро Хонда. Он говорил: «Успех – это 99% неудач». Легко не бывает, это факт. Вопрос лишь в том, как ты преодолеваешь препятствия, которые чуть-чуть притормаживают тебя на пути к успеху.

И еще одна важная вещь, которую я чтю. Когда я еще пытался работать в найме, о своих личных качествах в резюме я писал, как и все: стрессоустойчивость, умение работать в коллективе, многозадачность. Если бы я сегодня составлял резюме, я вписал бы только две вещи: пунктуальность и умение видеть конечную точку, которой нужно достичь. Дальше уже здравый смысл и разум подскажут, как дойти до этой точки. И от людей, которых я сегодня нанимаю на работу, я ничего другого не жду. Остальное и так понятно и не обсуждается.

Грядет 2025 год. Расскажите о планах.

В будущем году мы планируем усиливать работу в сегменте B2C, запускаем несколько новых проектов в этом направлении. И, кроме того, займемся раскруткой нашего бренда, чтобы повысить его узнаваемость.



www.fabrika101.ru
+74957926775



АНДРЕЙ РАЗБРОДИН: «НАСТАЛО ВРЕМЯ НЕ МЕР ПОДДЕРЖКИ, А МЕР РАЗВИТИЯ»

Беседовала
МАРИНА МОСКАЛЕВА

В одном из интервью нашему журналу президент Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности (СОЮЗЛЕГПРОМ) **Андрей Разбродин** рассказал о том, что по заказу ассоциации была разработана Стратегия развития текстильной и швейной промышленности Российской Федерации до 2035 года. Мы решили поговорить об этом документе и о том, на каком этапе находится его обсуждение.

Андрей Валентинович, расскажите о Стратегии подробнее: что представляет собой документ, кто принимал участие в разработке, как собирали мнения предпринимателей, работающих в отрасли?

Разработку Стратегии мы заказали Высшей школе экономики. Этим занималась очень профессиональная команда ВШЭ под руководством первого проректора, профессора Вадима Валерьевича Радаева. Эта команда уже имеет опыт подобной работы, в первый раз мы обращались к ним в 2014 году. У ВШЭ разработана система интервью с директорами, главными инженерами и специалистами ведущих предприятий. Для подготовки стратегии был проведен опрос руководителей большого количества предприятий из разных подотраслей.

Стратегия – это серьезный аналитический документ, объемом больше 300 страниц, который дает ответы на вопросы: что происходит сегодня в легкой промышленности в мире, как происходит разделение труда, как и почему идет развитие отрасли в разных странах, как там поддерживают отрасль, какие конкурентные преимущества есть у России и как их можно использовать. Если этот документ будет принят, он позволит отрасли серьезно шагнуть вперед.

Сейчас звучит немало восторженных оценок ситуации в отрасли: ушли иностранные бренды, у российских предприятий появилось много возможностей для прорывного развития. Как бы вы оценили ситуацию?

На мой взгляд, ничего великого в легпроме не происходит, потому что да – многие бренды ушли, много места на рынке освободилось, но занимают его, по большей части, не производственные страны, которые заказывают продукцию в дружественных странах, но под российскими брендами. На российской территории это попадает в статистику как отечественная продукция. Поэтому есть некие псевдоцифры псевдороста, которые не отражают реальную ситуацию. Конечно, некоторый рост действительно есть, особенно в швейной отрасли, но не тот, который нужен стране. В основном растет выпуск продукции, которая не требует высокой квалификации. Швейной отрасли нужно заниматься отдельно, это показывает опыт других стран, где она хорошо развивается.

Пока швейка в России растет за счет ИП, небольших предприятий, где много серых схем выплат зарплаты, ухода от налогов. Это ресурсоемкая отрасль, в ней много ручного труда. Даже при том, что предприятия автоматизируются, швея остается швеей, в определенных видах продукции ее на автомат не заменишь. Чтобы отрасль успешно развивалась, требуется специальная система налогообложения, регулирования. Сейчас даже многие крупные предприятия раздробились на ИП, уйдя в серую зону. Это нехорошо не только с точки зрения социальных последствий, но и с точки зрения технологических моментов (потому что мелкие предприятия не имеют возможности приобрести качественное современное оборудование, использовать современные технологии и так далее). Это, по-моему, очевидно.



Конечно, есть определенное движение вперед. В любом случае, как принято говорить, окно возможностей открывается, те подотрасли, куда сегодня по ряду причин выгодно вкладывать деньги (например, производство трикотажного полотна), активно развиваются, в России появилось много совместных предприятий с ведущими турецкими компаниями. Это хорошо видно и по выставкам, которые проводит СОЮЗЛЕГПРОМ. Этим можно гордиться, потому что это качественная работа, но сегмент очень узкий.

Легпром – очень конкурентная отрасль, и ей нужно заниматься постоянно. Если ее просто отпустить в свободное плавание, то наши конкуренты очень быстро наведут здесь порядок.

Какие вызовы вы считаете основными для отрасли?

Основной вызов – это конкуренция, которая складывается сегодня в мире. И нам важно ответить на вопрос: что нужно делать для того, чтобы мы могли в разумных объемах насыщать собственный рынок. Пусть не на 100 %, но, как говорит наш Президент, мы должны обеспечивать определенную экономическую эффективность и определенный уровень промышленной безопасности.

Давайте обозначим ключевые международные тренды развития легпрома. Находят ли они отражение в России?

Ключевых тренда два. Во-первых, по всему миру растет производство химических волокон, их доля в общем объеме сырья перевалила за 50 %. А во-вторых, Китай сегодня является фактически монополистом в легкой промышленности. В среднем по подотраслям он занимает уже более 40 % мирового рынка. Более нет ни одной страны, которая выходила бы за 10 %. И если мы не хотим из одной

зависимости свалиться в другую, мы должны действовать в соответствии с разработанной стратегией.

Согласно данным, содержащимся в исследовании, в 2024 году сумма господдержки и сумма поддержки через ФПП снизилась. Так ли это, и в чем причина?

Да, это так. О причинах – вопрос не ко мне. Мы можем только предлагать меры поддержки и ждать решения правительства. Конечно, меры поддержки, которые применялись, не были связаны между собой, то есть их нельзя назвать стратегическими, это скорее меры «для поддержания штанов». Развиться на них невозможно, потому что при объеме рынка в 4 с лишним триллиона рублей общая сумма поддержки не выходила за 1,5 млрд. Но и они нужны отрасли.

На мероприятиях с присутствием представителей Минпромторга не раз звучали такие заявления: мы готовы расширить пакет мер поддержки, скажите, что требуется. Какие меры поддержки легпрома вы считаете действенными, и что необходимо добавить?

Мы считаем, что наступило время не поддерживать штаны, а научиться в них нормально ходить. Нужны меры для развития отрасли. Потому что сегодня отечественные производители занимают 17 % российского рынка легкой промышленности, это менее 700 млрд рублей из 4,5 триллионов. Но и это неплохо: если учесть, как относились к отрасли 30 последних лет, она должна была бы в руинах лежать! Просто

В легпроме сейчас есть некие псевдоцифры псевдороста, которые не отражают реальную ситуацию



Наступило время не поддерживать штаны, а научиться в них нормально ходить, нужны меры для развития отрасли

у нас есть уникальные люди, директора, которые работают «не благодаря, а вопреки». И добиваются результата. Но это не будет продолжаться бесконечно, потому что Китай движется семимильными шагами. И нам нужно понимать: мы можем с Китаем успешно сотрудничать, но для этого мы не должны быть слабыми. То есть необходима именно системная поддержки отрасли, все остальное, как в народной поговорке – мертвому припарки.

Мы должны понять, где наши конкурентные преимущества. Стратегия говорит о нескольких вещах. Первая и базовая – это то, что если Россия не будет иметь собственного сырья, то в принципе бессмысленно говорить о развитии отрасли. Сырье, которое мы можем сегодня эффективно производить – это химические и синтетические волокна. Потому что при производстве одних используется целлюлоза, то бишь лес (а точнее даже отходы), при выпуске других – продукты переработки нефте- и газохимии. Это то, что мы сегодня отправляем в Китай, чтобы потом привезти оттуда волокно. И если вы смотрели нашу стратегию, то знаете, что по расчетам исследователей производство в России при правильной организации обойдется как минимум в два раза дешевле, чем в Китае. И, соответственно, это даст нам конкурентное преимущество на рынках оптимальной логистики, где мы можем занять свою нишу. Мы можем наладить эффективное взаимодействие с тем же Узбекистаном, где Россия закупает основной объем хлопка.

Второй момент: поскольку мир меняется, нам обязательно нужно развивать свою швейку. Сейчас, когда из страны ушли определенные бренды, самое время создать в России в кооперации с Китаем свой центр моды. У нас много талантливых молодых дизайнеров, которым нужно выходить на рынок. В данный момент мы пытаемся совместно с партнерами

своими силами создавать кластер индустрии моды в Москве. Все-таки Москва – город большой, креативный и начинать нужно отсюда.

В том числе необходимо реформировать Недели моды. Пока они не отвечают потребностям отрасли, потому что не носят коммерческого характера. Это такое событие, event. А дальше не происходит движения по вертикали: то есть, нет системы заказов, взаимодействия со швейными предприятиями, производителями ткани здесь и за рубежом, нет системы распространения по мультибрендовым бутикам и так далее. Тут велосипед изобретать не надо, он изобретен не нами. Нам нужно только использовать его у себя.

К вопросу о сырье. Россия ведь может производить еще шерсть и лен. Тут нам никто не мешает...

От этого никто не отказывается. Но надо понимать, что производство льна и изделий из него, к примеру, в мире составляет не больше одного процента. То есть это не решает задачу развития легпрома. Это поддерживает определенную подотрасль, которая характерна для России. Что, впрочем, тоже неплохо. Подотрасль может быть высокоэффективной и производить качественную продукцию. Важно только еще выпускать правильные ткани. В качественном варианте это ткани смесовые, то есть мы опять возвращаемся к вопросу об искусственных волокнах.

Что касается шерсти, здесь ситуация немного другая. На сегодняшний день на уровне Совета Федерации РФ этот вопрос проработан, и, благодаря четкой позиции руководителей Совета Федерации и профильных комитетов, сегодня существует поручение Правительства РФ по разработке дорожной карты по развитию производства шерсти на территории России. СОЮЗЛЕГПРОМ принимает участие в этом процессе, поскольку мы впервые получили такое поручение от правительства. Здесь свои сложности, но, тем не менее, есть свет в конце туннеля. Работа ведется совместно с Минпромторгом, Минсельхозом, коллегами из регионов. Процесс, может быть, медленнее, чем бы хотелось, но движется.

Правильно ли я понимаю, что производство химических волокон должно курироваться государством? Мы ведь знаем примеры проектов комбинатов химического волокна, которые, к сожалению, не были реализованы.

Это должна быть программа с четкой позицией государства и с его участием. Это крупные инфраструктурные проекты, нацеленные на решение проблем, о которых даже не стоит говорить на уровне такого интервью. Часть вопросов, которые при этом решаются, относятся к интересам Министерства обороны. Приведу самый простой пример. Так называемое черное крыло МС-21 – это продукт ткацкий, пропитанный композитными материалами. И он гораздо эффективнее и прочнее любого металла.

Опыт каких стран в поддержке легпрома стоит учесть России?

Я бы, прежде всего, рассматривал здесь две страны: дружественный Китай и недружественную Германию. И там, и там есть правильные подходы, правильная регулирующая роль государства, выстроена вертикаль управления отраслью, и это позволяет быстрее добиваться результата. В нашем итоговом документе китайские меры поддержки занимают порядка 10 страниц. Вот и ответ на вопрос, почему они заняли такой объем рынка.

В легпроме высокие скорости оборачиваемости средств. Соответственно, решения, которые принимаются год-два, не имеют смысла. Регулирующие решения нужно принимать и вводить очень быстро и так же быстро менять. Если предложить грамотную льготу, уже через год ее можно будет сокращать. Получил преимущество, вышел на новый рынок, закрепился – всё, через год тебе уже эта поддержка не нужна. И государство может двигаться с инструментами развития дальше. Как выстроить необходимую вертикаль, это другой вопрос.

При этом все меры поддержки должны быть связаны стратегически, иначе очень сложно понять их эффективность.

Возможно, имеет смысл шире использовать отраслевые организации при разработке программ поддержки?

Конечно. Именно так сделано и в Китае, и в Германии. Тогда не будет ассоциаций без прав и обязанностей, которые, как мы, сами себе придумывают работу, для того чтобы развивать отрасль. Нужно, чтобы отраслевые структуры через торгово-промышленные палаты (как это сделано в Германии) или как-то иначе были встроены в систему управления экономикой.

Есть ли на государственном уровне понимание важности отраслевых организаций, ситуация меняется?

Меняется. Понимание, что нам нужно быть эффективнее, есть. Рычаги, как это сделать, ищутся. У нас страна, которая способна развиваться, двигаться, меняться. Мы к этому будем прикладывать усилия, в том числе, и с вашей помощью.

Сейчас говорят о переходе на мобилизационную экономику и затягивание поясов в неприоритетных отраслях. Какой вы видите выход для легпрома с учетом ставки по кредитам в 21% и более? Ведь отрасль является приоритетной только с точки зрения производства обмундирования.

Мобилизационная экономика – это и есть точное и системное управление. Это не переход на черный хлеб, а максимально эффективное качественное расходование ресурсов, желание получить максимальный эффект с каждого рубля.

Не все, что нужно привезти в Европу, имеет смысл производить в Китае. Многие выгоднее выпускать на территории России

В начале 2000-х годов ставки по кредитам были еще выше, чем сегодня. Тогда у нас и родилась идея (и ваш покорный слуга принимал в этом участие) ввести меру по субсидированию процентной ставки кредитов на пополнение оборотных средств на сезонную закупку сырья и материалов. До последнего времени эта мера существовала и даже расширялась и давала определенный результат. Объем средств был невелик, меру поддержки получало небольшое количество предприятий. Но зато все, кто участвовал в программе, не просто сохранились, но и развились. Это пусть и не плановая, но контрактная экономика. Когда финансирование выделяется под определенную задачу.

То есть все-таки меры «по поддержанию штанов» тоже нужны?

Да. И они тоже приносят плоды. Например, насколько поменяла ситуацию мера по субсидированию закупки тканей для производства школьной формы у российских предприятий! Когда мы начинали, 90% рынка занимали импортные ткани. А сейчас эта доля снизилась до 35%. То есть 65% уже занимают российские производители. И это правильно, потому что, помимо всего прочего, от тканей для школьной формы зависит еще и здоровье детей. И на отечественном рынке вариантов контроля качества гораздо больше.

На каком этапе сейчас находится обсуждение стратегии?

Последний раз мы ее обсуждали на закрытом заседании правления СОЮЗЛЕГПРОМА вместе с руководством профильного управления Минпромторга на сентябрьском форуме в рамках российской Недели текстильной и легкой промышленности. Будем обсуждать документ на Форуме «Содружество моды» в Санкт-Петербурге, есть договоренности об этом. Надеемся, что Совет Федерации, под эгидой которого проводится форум, нас тоже поддержит (как было в случае с шерстью).

Расскажите, с какими итогами СОЮЗЛЕГПРОМ подходит к концу 2024 года. Какие планы на 2025-й?

Однозначно отрасль жива и развивается, пусть и не теми темпами, которыми бы хотелось. Отрасль с большим экспортным потенциалом консолидируется, это тоже важно. В основном вокруг нашей ассоциации, поскольку мы понимаем, куда нужно двигаться дальше, у нас выстроена работа с различными правительственными структурами, органами власти, международными отраслевыми ассоциациями. И когда у предприятий возникают какие-то вопросы, мы помогаем их решить. Несмотря на все сложности, в 2024 году было многое сделано с точки зрения импортозамещения. Мы надеемся, что в 2025 году продолжится движение вперед по взаимодействию с нашими партнерами (Китаем, Вьетнамом, Турцией, Пакистаном, Ираном). Они заинтересованы не только в нашем рынке, но и в новой системе логистики. СВО рано или поздно закончится, и европейские рынки, хоть они и серьезно страдают с точки зрения покупательской способности (и пострадают еще), все равно будут в определенной степени интересны. Современная логистика говорит о том, что не все, что нужно привезти в Европу, имеет смысл производить в Китае. Многие выгоднее выпускать на территории России. При правильном подходе и содействии со стороны государства зарубежный бизнес будет эффективнее вкладывать сюда деньги.

Год будет, как всегда, непростой, но есть много планов и наработок. Я спокойно и оптимистично смотрю в будущее. В отрасли работают очень качественные люди. Отрасль жива, и если ею заниматься, она покажет очень хорошие результаты.

Простой пример: если в начале 2000-х годов мы покупали так называемые «ножи Буша», то теперь российские сельхозпроизводители успешно кормят страну. А ведь считалось, что половина российской территории находится в зоне рискованного земледелия. И ничего. При грамотном подходе сельское хозяйство из черной дыры превратилось в устойчивую отрасль. Так может быть и с легпромом. ♦





АЛЁНА ГАБЕРЛАНД: «ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ОДЕЖДА – НОВЫЕ ВЕРШИНЫ КАЧЕСТВА ТРЕБУЮТ НОВОГО ПОДХОДА»

Беседовала
МАРИНА МОСКАЛЕВА

Рост спроса на функциональную одежду в России виден невооруженным глазом. Кроме того, наконец, принят предварительный национальный стандарт (ПНСТ) на объемные утеплители с высоким содержанием микроволокон. Большую работу для принятия стандарта несколько лет вела фабрика Нетканых Материалов «Весь Мир» и лично коммерческий директор компании, **Алёна Габерланд**. Мы поговорили о переменах, которые происходят на рынке, и о том, какие новые возможности и перспективы открываются сегодня.

Алёна Георгиевна, прежде всего, позвольте вас поздравить с принятием стандарта. Но к этому мы еще вернемся. А начнем с традиционного вопроса: какие тренды на рынке современной функциональной одежды вы бы выделили?

Сегодня растет запрос потребителя функциональной одежды на качество, эргономику и, как ни странно, ... дизайн. Это, кстати, касается всех сегментов рынка одежды. Вы знаете, что и в городских, и в коллекциях модельной одежды производители всё чаще используют технологические решения, которые раньше применялись только в одежде для активного отдыха, экстремального спорта и в защитных профессиональных изделиях?

Функциональная одежда – это сегодня один из самых быстро растущих сегментов мирового рынка. Этому способствует целый ряд факторов. Всё больше людей предпочитают активный образ жизни – от простых прогулок и ходьбы в городе, выездов на природу, до скалолазания и каякинга. Соответственно, растет и спрос на функциональную одежду, мода на нее, стираются границы между экипировкой, одеждой для спорта и городской одеждой. Можно сказать, что мы сегодня хотим выглядеть модно и стильно, чем бы мы ни занимались, и на работе, и во время отдыха.

Основными конкурентными преимуществами для производителей и продавцов становятся качество и уникальные особенности изделий, их технологические «фишки».

Спортивный, здоровый образ жизни – это новый сильнейший мировой тренд. Как я уже сказала, он стирает границы между спортивной и повседневной одеждой. Известные бренды инкорпорируют высокие технологии профессиональной спортивной одежды в свои изделия, используя эти находки в дизайне, создавая новый образ, формируя новый подход. При этом потребители оценили эти новшества, дающие им новые ощущения в повседневной одежде, делающие ее более не только более стильной, но и почти «профессиональной».

Растет и популярность «умной» одежды. К примеру, сенсоры, встроенные в ткани, аксессуары и обувь, могут собирать биометрические данные владельца одежды (пульс, сожженные калории, пройденное расстояние, воздействие UV, потерю тепла, температуру тела) или данные об окружающей среде, помогая владельцу стать более здоровым, давая ему новый уровень психологического комфорта. И с помощью технологии BLE передают их на телефон.

В аутдор изделиях активно применяются продвинутые технологические решения, такие как ткани, регулирующие отвод и впитывание влаги, температуру, обеспечивающие

защиту от UV, антимикробные технологии и другое. Все больше производителей движутся в направлении создания одежды концепции защиты «вторая кожа»: ткани становятся более легкими и дышащими, регулируемыми температурой и влажностью под одеждой, иногда они способны практически мимикрировать под условия окружающей среды. Сложные высокотехнологичные пакеты тканей и утеплителя обеспечивают многосторонние свойства, необходимые в различных условиях эксплуатации.

А что появилось в этом сегменте для людей с нестандартными фигурами? Они ведь тоже хотят вести активный образ жизни!

Вы как раз раскрыли еще один важнейший тренд рынка функциональной одежды! Люди всех возрастов, всех типов фигур хотят иметь красивую и удобную одежду, действительно отражающую их предпочтения и индивидуальный стиль. Многие бренды отразили это в новом подходе к продажам. Они дают клиентам возможность выбрать цвет, детали, шевроны и т. д. Это может быть индивидуальная вышивка, длина изделия, цвет или другие возможности персонализации выбора при покупке. Также покупателю предлагается наиболее полный размерный ряд.

Теперь функциональная одежда становится доступной не только для атлетов и спортивной молодежи, но и для потребителей всех возрастных и физических категорий. Это по-настоящему важные изменения в разработке коллекций и подходе к продажам.

А что нового происходит в ритейле?

Бренды, развивающиеся с 1990-х годов, переходят к системе D2C – прямых продаж без дополнительных наценок. Благодаря прямым продажам эти торговые марки дают своим потребителям дополнительные преимущества, не только в цене, но и в персонализированном обслуживании. Пионеры

модели D2C – такие компании как Patagonia, Outdoor Voices and Cotopaxi – доказали, что этот подход может дать успешные продажи и без дистрибуции и традиционных посредников большого ритейла.

Огромное влияние на потребление и выбор покупателей функциональной одежды оказывают инфлюенсеры и энтузиасты аутдор стиля, блогеры. Растет популярность платформ, рассказывающих о приключениях и путешествиях, спорте. Создаются даже коллаборации дизайнеров и брендов с инфлюенсерами рынка. И это тоже то новое, что происходит в рынке одежды.

Во всем мире большое внимание уделяется технологиям и материалам, созданным на основе устойчивого развития. Для России этот тренд характерен?

Да. Многим российским потребителям, особенно молодежи, небезразличны вопросы экологии. Они делают осознанный выбор в пользу экологических материалов из переработанного сырья. Полиэфирные материалы из вторичного сырья, органический хлопок, конопля – это новые предпочтения покупателей.

Одно из проявлений тенденции ответственного потребления – рост количества площадок аренды узкоспециализированной функциональной одежды и магазинов секонд-хенд. Арендные площадки делают высокотехнологичное оборудование и одежду, которые раньше могли себе позволить немногие, доступными для более широкого круга потребителей, вовлекая многих в активный образ жизни и спорт.

Кроме того, потребитель ожидает от любимых брендов честности и социальной ответственности.

По данным Grand View Research, мировой рынок «умного» текстиля достигнет \$21,85 млрд. к 2030 году





Плюс-сайз рынок, по прогнозу Grand View Research, достигнет \$696,7 млрд к 2027 году

основе микроволокон давно существуют на рынке, и клиенты отмечают, что теплозащитные свойства комплектов на их основе намного выше, чем у одежды с обычным утеплителем. Но при этом не было понимания, какие же именно утеплители считать микроволоконными. Отсутствие стандартизованного термина позволяло вводить в заблуждение потребителей с помощью подмены понятий и создавало благодатную почву для недобросовестных поставщиков. Это критически важно, когда речь идет об одежде для экстремальных температур, как и для высокотехнологичной функциональной одежды.

Стандарт дает определение нетканым микроволоконным материалам, а также содержит методики испытаний для качественной оценки процентного содержания микроволокон в нетканых материалах, включает более высокие требования по суммарному тепловому сопротивлению, что, собственно, эти материалы и должны обеспечивать. Для применения этих методик испытательным центрам не потребуются дополнительные оснащения, оно у них уже давно есть.

В процессе подготовки был проведен ряд исследований, которые подтвердили, что ключевым фактором, определяющим улучшение теплозащитных свойств нетканых утеплителей, является присутствие в их составе микроволокон в количестве не менее 60%. А еще чем больше микроволокон в составе нетканого материала, тем его свойства более устойчивы к процедурам ухода. Микроволоконные материалы прекрасно драпируются, с ними удобно работать швейным компаниям, которые заинтересованы в создании изделий с повышенными эргономическими свойствами и комфортом.

Теперь у всех участников рынка есть инструмент, который позволяет различать материалы по их реальным свойствам. Мы никогда не говорили, что микроволоконный утеплитель нужно применять везде и всюду. Да и не все могут себе это позволить. Но важно честно информировать потребителя и дать ему возможность выбора.



А что нового происходит на рынке СИЗ?

Разумеется, мы видим тот же рост интереса к функциональности и умным свойствам материалов. Рынку СИЗ это как раз свойственно в полной мере. Сейчас работодатели уделяют колоссальное внимание сохранению ресурсного состояния каждого сотрудника, его здоровья и спокойствия. Дают ему возможность долгой и здоровой профессиональной жизни.

Еще один важный тренд на рынке СИЗ – это развитие сегмента демисезонной одежды. Он обусловлен также существованием нового стандарта ГОСТ 59497-2021 «Одежда специальная для защиты от прохладной окружающей среды». У нас более шести месяцев во многих регионах «переходные» температуры при сильных порывистых ветрах и высокой влажности. Вот это идеальная область применения демисезонной функциональной одежды. И, конечно, уже появились новые решения.

Есть очень интересные проекты. Например, один из лидеров рынка – компания «Восток-Сервис» – начала новый проект по производству функциональной одежды в коллаборации с домом моды Сергея Ефремова и компаний «Весь мир». Идет поиск новых технологий, решений, дизайна. Это не просто профессиональная одежда, а новый уровень дизайна и качества.

Насколько я понимаю, принятый недавно ПНСТ 929-2024 позволит использовать лучшие утепляющие материалы для функциональных изделий. Расскажите, как строилась работа над документом. Это ведь был очень длительный процесс.

Да, работа велась несколько лет, проводились научные исследования, вопрос изучался специалистами отрасли. Сейчас принят предварительный стандарт ПНСТ 929-2024 «Материалы нетканые объемные с высоким содержанием микроволокон. Технические требования. Методы испытаний». Но стандарт не просто позволит использовать лучшие утеплители для СИЗ-рынка, он даст потребителю возможность контролировать качество этих материалов. В этой сфере жизнь заметно опередила стандарты. Утеплители на



Владимир КОТОВ, президент Ассоциации разработчиков, изготовителей и поставщиков средств индивидуальной защиты (АСИЗ)

Владимир Иванович, как вы оцениваете ситуацию на рынке защитной одежды накануне 2025 года?

Один из серьезных трендов, которые мы видим, – это повышение требований к качеству и защитным свойствам продукции для создания в полной мере безопасных условий труда. В текущей ситуации, чтобы сохранить ресурсное состояние работника и его производительность, необходимо не только обеспечить безопасные условия труда, но и минимизировать негативный эмоциональный фон, понизить тревожность. Это делается в том числе и за счет более комфортных условий, качественной спецодежды и СИЗ. Каждый работодатель стремится соответствовать ожиданиям работников.

АСИЗ является активным драйвером изменений, которые позволяют крупнейшим промышленным предприятиям России повысить уровень защиты и комфорта СИЗ. Одним из таких изменений стало принятие ПНСТ 929-2024 «Материалы нетканые объемные с высоким содержанием микроволокон. Технические требования. Методы испытаний». Вы можете прокомментировать это событие?

Документ создавался одной из наших членских организаций – фабрикой «Весь Мир». На пути его принятия пришлось преодолеть ряд подводных камней. Были несогласные. Мы наблюдали даже признаки недобросовестной конкуренции. И хотя всё это осталось позади, хотелось бы остановиться на этой ситуации. Потому что методика разработки ГОСТов, которая действует в России, мягко говоря, несовершенна. Обсуждение происходит в различных технических комитетах. И при разработке документов действует правило о необходимости достижения консенсуса, что некоторые коллеги трактуют как необходимость достижения единогласия. То есть все единогласно должны согласиться с каким-то решением. Но мы понимаем, что это утопично. На сегодняшний день в такой комитет может записаться любой желающий. И, даже не проводя какую-то работу, а принимая участие только в голосовании, блокировать полезные нововведения. На мой взгляд, это нонсенс. В решении таких вопросов должны принимать участие только профессионалы. Это странно, когда люди, имеющие поверхностное представление о проблеме, начинают диктовать свою волю, а фактически –

шантажировать участников процесса. Конечно, это нужно корректировать. И, я считаю, принятие решений по таким вопросам должно достигаться большинством голосов. А те, кто против, должны обосновать свою позицию, обратить внимание коллег на угрозы и возможные риски. Пока же некоторые высказывают свое мнение зачастую огульно.

Принятие стандарта соответствует требованиям времени. Сейчас создаются все необходимые технологии, чтобы повысить эффективность деятельности работающего человека. Микроволоконные утеплители позволяют решить несколько задач: при сохранении тепловых характеристик уменьшить вес изделий, увеличить срок службы пакета теплозащиты и, по сути, сделать работу более комфортной. Плюс – добиться лучших характеристик по теплосбережению, чем у имеющихся аналогов, что важно в экстремальных условиях.

ГОСТ, безусловно, был необходим. Просто заверений производителей, что их материалы хороши, недостаточно. Выпуск продукции, соответствующей стандарту, гарантирует определенные показатели. Этот этап пройден. Сейчас наступает следующий этап – внедрения стандарта.

АСИЗ аккумулирует запросы рынка защиты и чутко реагирует на их изменения. Какие задачи вы бы выделили на следующий год?

Стратегически наша задача – это повышение культуры безопасности. Это, что называется, цель за горизонтом жизни. И ассоциация в рамках своей миссии развивается в нескольких направлениях: нормотворчество (федеральное, региональное, отраслевое), консалтинг, общественный контроль выполнения требований к СИЗ, аналитика, информирование участников рынка. Во главе угла всегда стоит работающий человек и необходимость сохранения его ресурсного состояния. И мощное направление – это деятельность в рамках экосистемы БИОТ.

Какие планы на 2025 год?

Прежде всего, это актуализация правил по охране труда, корректировка неточностей. Также активно набирает обороты система добровольной сертификации СИЗ на базе ассоциации.





Владимир БОГДАНОВ, сооснователь ООО «БАСК»

Владимир Фёдорович, компания БАСК является лидером российского рынка функциональной одежды, производителем экипировки, экспертом и адептом высоких технологий и качества. Как на нас влияет изоляция от европейского рынка?

Влияние санкций и изоляция проявляется в том, что сегодня недоступны многие западные технологии. После 2022 года компания БАСК начала использовать графены, очень легкие пуходержащие ткани толщиной 7, 8, 15 ден. Для облегченной одежды из таких тканей необходимы микроволоконные утеплители. И мы поздравляем нашего партнера, компанию «Весь Мир» с тем, что наконец-то принят стандарт, описывающий такие утеплители.

Вы поддержали разработку стандарта на утепляющие материалы с высоким содержанием микроволокон с самого начала. Почему вы считали его принятие важным?

Он необходим для нормальной работы всех участников рынка. До сих пор было так: производитель добавил в утеплитель 5 % волокна и называет его микроволоконным. Это вводит и швейников, и потребителей в заблуждение. Производства должны указывать, какой процент микроволокна содержит утеплитель. Это важно. Регулирование в итоге балансирует рынок, делает его более прозрачным и понятным.

Какие еще регламентирующие документы, по вашему мнению, нужны рынку функциональной одежды и почему?

В нашем сегменте не хватает очень большого количества документов, которые бы регламентировали тепловые свойства изделий (курток, брюк, спальня мешков), описывали натуральные утеплители и их смеси, несвязанные композиционные утеплители, пух, мембранные материалы. Сейчас мы инициировали создание первых четырех ГОСТов по безопасности пух-пера, они выйдут в конце 2024 года. Запланирована разработка еще 15 ГОСТов по натуральным утеплителям. Отдельная тема – это термобелье, где очень нужен хотя бы описательный ГОСТ. Пока некоторые производители сознательно манипулируют терминами, называя термобельем даже хлопок.

Принятие регламентирующих документов очень важно для России. Технологии, о которых идет речь, используются не только в сегменте аутдор, но и в производстве СИЗ, в

военной области. Все участники рынка, в том числе и при крупных закупках по тендерам, должны понимать, что именно они покупают. Особенно это важно в высокотехнологичном сегменте, когда хочется облегчить изделие, или сделать его более теплым при том же весе. Или когда используется комбинация нескольких слоев одежды.

Вы сотрудничаете с компанией «Весь мир» много лет. Партнерство и коллаборации – это мощный мировой тренд, очень перспективный и интересный. Что в вашем случае дает сотрудничество обеим сторонам?

Мы начали активно работать с компанией «Весь Мир» в 2013 году, когда фирма БАСК участвовала в создании одежды для сил специальных операций. Тогда понадобились новые материалы, технологии. И компания «Весь Мир», у которой как раз появилось новое оборудование, произвела утеплитель по сформированным нами требованиям. Конечно, с ними нам работать намного легче, чем закупать материалы за рубежом.

Компания «Весь Мир», в свою очередь, получает обратную связь от наших амбассадоров, которые тестируют продукцию. И это позволяет им улучшать свои утеплители. Это серьезная эволюционная работа, которая возможна, когда предприятия друг другу доверяют.

Мы обсуждаем с компанией «Весь Мир» и другие проекты – в частности, производство несвязанных композиционных утеплителей. Поскольку пух во всем мире только дорожает, мы наладили производство таких утеплителей у себя. Также обсуждаем возможности производства аэрогелей, которые используются как утеплители в аутдоре и в военной продукции. И очень важно, считаю, чтобы в России хотя бы задумались о развитии этой технологии.

Мы продолжаем сотрудничать, и очень довольны таким взаимодействием.



SPORT CASUAL MOSCOW

XX ВЫСТАВКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ОСЕНЬ-ЗИМА 2025 / 2026

ЭКСПОЗИЦИЯ
«ЭКИПИРОВКА/SPORT EQUIP»
«ФИТНЕС КЛУБ»
«ТЕХНОЛОГИИ SPORT CASUAL»

20-22 ЯНВАРЯ 2025

Гостиница
Измайлово «Альфа»
sportcasualmoscow.ru
+7 903 213-01-91





ДМИТРИЙ ГРАЦКОВ: «ПОДДЕРЖКА ОТРАСЛИ В ОБЛАСТИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОСТАЕТСЯ ДЛЯ НАС САМОЙ ВАЖНОЙ»

Беседовала
ОЛЬГА ЯКОВЕНКО

«Смарт-Т» уже более двадцати лет, и на рынке цифровых технологий, пожалуй, это самая известная и крупная компания в стране. К тому же она является первопроходцем в области цифровой печати по текстилю. Первый цифровой текстильный принтер был представлен на выставке «Текстильлегпром» уже в начале двухтысячных. Мы поговорили с директором по маркетингу **Дмитрием Грацковым** о том, как происходило освоение цифровых технологий в нашей стране и как компания этому способствовала.

Какими темпами, на ваш взгляд, формировался спрос на цифровое оборудование для легкой промышленности? Или, возможно, даже не спрос, а осознание необходимости применения этих технологий?

Первое десятилетие двухтысячных – это в области цифровых печатных технологий поистине уникальное время. В этот период повсюду шло совершенствование традиционных струйных технологий, и закономерно создавались предпосылки для их приложения к текстилю. Первые опыты с новыми тогда сублимационными чернилами не давали особо положительных результатов, но производители чернил настойчиво продолжали свои эксперименты совместно с поставщиками широкоформатных принтеров, так как запрос со стороны рекламных производств уже был очевиден.

И когда сублимационная печать по текстилю в рекламном секторе уже стала практически делом привычным, эту технологию стали продвигать в сферу текстильного производства. Но в нашей стране для внедрения «цифры» в этой отрасли существовали очень серьезные препятствия – достаточная стоимость и неповоротливость текстильных предприятий, десятилетиями использующих аналоговые методы окрашивания тканей и работающих с большими тиражами, и неготовность швейных производств обременять себя дополнительными производственными надстройками.

Да, это так. Поговорка «Семь раз отмерь и один отрежь» – как раз про нашу легкую промышленность. И когда появились первые успехи?

Картина в корне стала меняться, наверное, ближе к 2010 году, когда цифровая печать на текстиле вошла на западе в тренд быстрой моды, и стало выгоднее использовать для пошива одежды недорогие синтетические ткани. О новых возможностях задумались и у нас, и постепенно небольшие швейные фабрики стали организовывать у себя печатные участки.

Буквально взрыв спроса на сублимационную печать произошел, когда в нашей стране активно заработали маркетплейсы. Возник спрос потребителей на уникальные дизайны тканей, доступную оригинальную одежду и домашний текстиль «не как у всех». За малыми предприятиями стали подтягиваться и крупные текстильные производства, оценившие широкие перспективы инноваций.

Что касается прямой пигментной печати по натуральным тканям, то здесь ситуация немного иная. В этой технологии используются пигменты, а не красители, и для них специально дорабатывали печатающие головки. Плюс к этому пигменты не отличались особой яркостью и из-за отсутствия сродства с тканями быстро состирывались. Но уже полученный колоссальный опыт производителей оборудования и растущая мода на одежду из натуральных тканей придали пигменту значительное «ускорение».

По наблюдениям, компании, пришедшие на рынок легкой промышленности из рекламного бизнеса, очень быстро его освоили и обладают самыми высокими компетенциями. Вы согласны? Сколько лет «Смарт-Т» работает в рекламе и сколько уже в текстиле?

Вы абсолютно правы, это то, о чем я уже говорил: рекламщики оказались в текстильной цифре раньше, отрабатывали свои навыки и приобретали компетенции годами, по мере совершенствования оборудования и расходных материалов. На каком-то этапе они даже могли пренебречь качеством печати из-за удаленности обзора графики, что абсолютно недопустимо для текстильного производства.

Компания «Смарт-Т» с самого начала своей деятельности (с 2002 года) была нацелена на охват текстильной индустрии. Основатель и бессменный руководитель нашей компании Андрей Николаевич Макачев начал эксперименты в области сублимационного термотрансфера еще в конце девяностых, и с образованием «Смарт-Т» своих идей о продвижении печати на текстиле не только не оставил, но и со своей энергичной командой вел постоянную работу в этом направлении. Поэтому могу однозначно сказать, что «Смарт-Т» всегда занималась рекламой и текстилем параллельно, и в этом, конечно же, принимали активное участие и наши клиенты. Так, например, компания «Смарт-Т» неразрывно связана с предприятием «Символь» – одним из крупнейших и авторитетнейших производителей флажной продукции. Наши первые шаги в текстильной печати были сделаны в далеком 2002 году с утверждения первой цветопробы сублимационного отпечатка. С тех пор «Символь» использует поставляемое нами оборудование и технологии, является нашим верным другом и надежным партнером, а его успехи мы воспринимаем, как свои собственные.

Какие главные направления развития «Смарт-Т» вы можете обозначить?

Наряду с сублимационной печатью мы будем продолжать продвигать технологию текстильной пигментной печати, спрос на который в последнее время возрастает в

связи с востребованностью натуральных тканей для пошива оригинальной одежды. Для этого метода печати мы предлагаем уникальный по функционалу текстильный принтер GongZheng Apsaras G4-P, который, не без участия наших инженеров, был доведен практически до совершенства и сегодня позволяет качественно и беспрепятственно печатать даже на эластичных и тончайших тканях.

В этом году мы дополнили наш портфель предложений комплексами для текстильной DTF-печати под брендом ARK-JET, которые представлены принтерами, шейкер-сушками, устройствами фильтрации воздуха и двухпозиционным термомпрессом. Это доступные современные решения, которые мы будем развивать и дальше, так как DTF-технология имеет массу преимуществ и идеальна для экономичного и оперативного декорирования предметов одежды.

Помимо уже существующих направлений текстильной печати большое внимание мы уделяем автоматизированному раскрою. Все больше швейных предприятий, которые сейчас активно развиваются и находятся в условиях жесткой конкуренции, стараются оптимизировать свои производства и модернизировать раскройные участки. Мы сейчас предлагаем не только однослойные и многослойные раскройщики iECHO GLSA и GLSC, но и настольные машины GuangDong YUC с вспомогательным оборудованием, инженерные принтеры и принтеры-каттеры для печати и резки лекал, дигитайзеры для оцифровки бумажных выкроек. Наш масштабный демозал позволяет разместить полный комплекс такого оборудования, работу которого мы полноценно демонстрируем посетителям.

В прошлом году компания «Смарт-Т» наряду с коллегами из США и Турции вошла в тройку мировых лидеров по продажам оборудования iECHO и получила статус эксклюзивного дистрибьютора в России





Мы взяли за практику готовить высококвалифицированные кадры внутри своей структуры. Проводим постоянные тренинги менеджерского и технического состава, который, получив глубокие знания, работает на высоком уровне

Среди наших клиентов очень много производителей спортивной одежды, которые используют преимущественно синтетические ткани, со многими из которых трудно работать на оборудовании механической резки. Для них у нас есть высокотехнологичные лазерные станки для бесконтактного раскроя Photonim Scan Pro, которые удобны еще и тем, что позволяют осуществлять прецизионную резку по контурам отпечатанного кроя.

Если говорить о развитии компании в целом, то мы делаем все, чтобы обеспечить пользователей нашего оборудования профессиональными услугами в максимальном объеме. Так, в этом году мы создали новый технологический отдел, в котором работают семь первоклассных инженеров. Этот отдел занимается испытаниями техники и материалов, подбором оптимальных режимов работы оборудования, подготовкой сопроводительной документации, проведением тренингов для сервисных инженеров. Технологический отдел находится в тесном контакте со специалистами наших поставщиков и является эффективной компетентной структурой для быстрого решения любых технических вопросов.

Вы поставляете раскройные комплексы iECHO. Что они собой представляют, и сколько их поставлено в Россию?

Мы представляем широкую линейку раскройных комплексов iECHO, позволяющих кроить тканые и нетканые материалы, а также кожу. Автоматизированные раскройщики представляют собой мощные планшетные устройства большой производительности с разными размерами рабочего поля, с системами конвейерной подачи и размотчиками рулонов. Для многофункциональных станков предусмотрен широкий набор инструментов для разных материалов, включая поролон и синтепон, для машин для раскроя настила толщиной до 90 мм – высокоскоростной электрический осциллирующий инструмент, три пробойника отверстий разного диаметра и дополнительные иглы для прокалывания настила.

В прошлом году компания «Смарт-Т» наряду с коллегами из США и Турции вошла в тройку мировых лидеров по продажам оборудования iECHO и получила статус эксклюзивного дистрибьютора в России.

За 2023 год мы продали 199 единиц оборудования этой фирмы. Цифра, согласитесь, внушительная.

Вы настоящие рекордсмены! А если говорить о самих технологиях и, соответственно, оборудовании – как изменились цифровые машины за то время, что вы с ними работаете? Какие новые усовершенствования появились?

Если говорить о текстильных принтерах, то здесь изменения аппаратной и программной части происходили наиболее заметно. Принтеры стали оснащаться промышленными быстродействующими печатающими головками с переменным объемом капли и высоким разрешением. Для повышения производительности головки размещаются в шахматном порядке, и вместо картриджных систем устанавливаются объемные СНПЧ. Были внедрены функции распознавания и замещения сбойных дюз, управление волной колебания пьезодиафрагмы для идеальной формы капли и правильной траектории ее выброса, компенсации межпроходного положения. На текстильные принтеры стали устанавливать датчики препятствия для безопасности печатающих головок. Конечно же, заметно расширился функционал RIPов, повысилась скорость рипования, работа с цветом стала более результативной.

Существенно модернизировались системы протяжки материалов, позволяющие контролировать натяжение полотна, корректность его перемещения и обеспечивающие стабильность подмотки. В некоторых моделях принтеров приводной двигатель устанавливается теперь не с одной, а с двух сторон, что гарантирует равномерное усилие при подмотке.

А в области раскройного оборудования какие изменения произошли?

В раскройных комплексах была реализована система автоматической оптимизации скорости резки, которая подбирает оптимальную скорость раскроя для достижения идеального соотношения производительности и качества кроя. Параметры работы комплексов можно менять в процессе раскроя без необходимости перезапуска задания. Была внедрена новейшая интеллектуальная система заточки лезвия, которая позволяет обрабатывать материалы с неизменным качеством и без ущерба полотнам. В модели iECHO GLSC был оптимизирован вакуумный прижим материала, силу которого можно регулировать в процессе резки. Также станки оборудуются серводвигателями, которые обеспечивают плавность перемещения инструментального модуля и равномерность ускорения и движения портала. И постоянно улучшается программное обеспечение раскройных комплексов: появляются новые функции, упрощается управление.

По вашим наблюдениям, спрос на цифровое оборудование вырос? Например, по сравнению с прошедшим годом? Можно ли сказать, что уходящий год был успешным?

Спрос на цифровое оборудование, как для печати, так и для раскроя, растет однозначно, это мы наблюдаем ежегодно, существенно увеличивая продажи. За текущий год у



нас прирост только по раскройщикам 20 % относительно 2023 года (сравниваю период январь-октябрь). По сравнению с прошлым годом объем продаж текстильных принтеров GongZheng для сублимационной и пигментной печати вырос в три раза, перевалив за полсотни единиц. Можно сказать, что мы не устаем ставить рекорды.

Одной из основных причин стабильности роста нашего бизнеса является то, что нам удалось в свое время подобрать очень хороших поставщиков оборудования в Китае. Технологичность, надежность и ценовая доступность стали залогом его успешного продвижения и увеличения популярности у предприятий самых разных сфер текстильного производства. Эти производители принтеров и раскройных комплексов у себя в стране считаются лучшими, пользуются господдержкой и охватывают значительную долю местного рынка. Помимо этого, они успешно вышли на международный рынок благодаря соответствию техники высоким стандартам качества и производительности.

Хорошие показатели у нас и по расходным материалам, нам удалось нарастить продажи как по чернилам, так и по сублимационной бумаге и синтетическому текстилю.

У вас много филиалов по всей стране. Как вы находите кадры? Ведь сегодня это самая большая проблема.

Да, у нас сегодня действуют 10 представительств в разных регионах России и 5 в странах СНГ – Белоруссии, Узбекистане,

Трудно, наверное, поверить, но у нас в штате сегодня 86 (!) сервисных инженеров в Москве и в регионах, что позволяет нам обеспечить практически молниеносное реагирование на запросы пользователей

два в Казахстане и в Кыргызстане. С одной стороны, проблема кадров в нашей стране повсеместна и касается практически всех отраслей. С другой – у нас очень много талантливой молодежи, готовой учиться, и прекрасных опытных специалистов, имеющих за спиной колоссальный профессиональный опыт и желающих работать в компании высокого авторитета.

Мы взяли за практику готовить высококвалифицированные кадры внутри своей структуры. Проводим постоянные тренинги менеджерского и технического состава, который, получив глубокие знания, работает на высоком уровне. К нам также приходят инженеры с хорошей общей подготовкой, и мы направляем их знания в нужное нам русло. Плюс к этому, как в головном офисе «Смарт-Т» в Москве, так и в региональных представительствах созданы все условия для комфортной работы и саморазвития, поэтому текучки кадров у нас нет.

Сервис – тоже большая тема для многих компаний. Оказывать его, тем более качественно и быстро, стало значительно сложнее. Как вы справляетесь?

Компания «Смарт-Т» с первого дня своего существования была «заточена» на предоставление качественного сервиса своим клиентам. Это сразу обозначалось приоритетом работы и никогда не упускалось из виду. Развитие техслужбы у нас часто шло с опережением продаж, так как виделся бизнес всегда стратегически, на перспективу. И та практика, которая была отработана в техническом отделе годами и стремление оказывать поддержку клиентам оперативно, где бы они не находились, сейчас обеспечивает нам несомненные преимущества на рынке.

Трудно, наверное, поверить, но у нас в штате сегодня 86 (!) сервисных инженеров в Москве и в регионах, что позволяет нам обеспечить практически молниеносное реагирование на запросы пользователей. При этом





Одной из основных причин стабильности роста нашего бизнеса является то, что нам удалось в свое время подобрать очень хороших поставщиков оборудования в Китае

в каждом представительстве квалификация специалистов очень высокая, и они прекрасно справляются с задачами самостоятельно.

Но сервис – это не только инсталляции и ремонт, это еще запчасти и расходные материалы. Поэтому, какова бы ни была экономическая ситуация в стране, мы делаем все от нас зависящее, и даже больше, чтобы поддерживать складские запасы в нужном объеме и обеспечивать непрерывность работы клиентов, от нас зависящих.

В заключение поделитесь, пожалуйста, планами на 2025 год.

В числе наших главных приоритетов остается раскройное оборудование iECHO. С начала года нами было осуществлено около двух сотен инсталляций техники этого бренда, половина из которых – промышленные станки серий TK4S для однослойной резки и GLSA/ GLSA для раскроя настила. Это направление подтягивает за собой и настольные машины производства GuangDong YYC, значительный спрос на которые уже наблюдался в этом году. Вообще, отечественная швейная промышленность сейчас, в условиях санкций, показывает мощный рост, и поддержка отрасли в области цифровизации останется для нас самой важной и в следующем году.

Мы также продолжим активно продвигать технологии текстильной печати. Уже сейчас мы предлагаем рынку самые разные модели сублимационных принтеров разных функциональных возможностей, производительности и цены. Нам удалось отобрать лучшие образцы оборудования производства KHP – текстильные принтеры GongZheng и ARK-JET, способные удовлетворить все потребности отечественного рынка. В модельном ряду этих производителей есть простые бюджетные принтеры для небольших ателье и промышленные машины производительностью до



400 квадратных метров в час для крупных текстильных фабрик или РПК, работающих с тканями.

Компания «Смарт-Т» всегда старалась предложить своим клиентам полный спектр самых передовых технологий, поэтому мы в этом году дополнили портфель нашего оборудования завершенными комплексами для DTF-печати бренда ARK-JET. Как обычно, мы выбрали проверенное надежное решение, которое позволит нашим клиентам расширить свой бизнес за счет очень востребованной яркой печати на предметах одежды и отрезках ткани. В следующем году нам предстоит развить это направление и в условиях жесткой конкуренции в этом сегменте добиться устойчивого роста продаж.

Компания «Смарт-Т» очень динамично развивается: мы из года в год улучшаем техническое обслуживание клиентов и поднимаем уровень технической и технологической поддержки. 2025 год не станет исключением – мы продолжим совершенствовать наш сервис и экспериментальную деятельность, благо высококлассные специалисты у нас есть. Мы также продолжим развивать наш масштабный, площадью 900 квадратных метров, шоурум, где будем демонстрировать широкий спектр оборудования, проводить отработку новой техники и технологий, расширять выставочную площадку, которую нам помогают оформлять наши клиенты.

Этот выпуск нашего журнала предновогодний. Что бы вы пожелали нашим читателям, клиентам да и всему сообществу легкой промышленности?

Мне часто доводится бывать на предприятиях наших клиентов, в частности, фабриках одежды и мебели. Я вижу, насколько сегодня стремительно развивается эта отрасль, автоматизируются многие технологические процессы, трансформируется культура производства, меняется настроение людей. Мы наконец перестали играть в «купи-продай», а стали самостоятельно изготавливать современную конкурентоспособную продукцию.

И я желаю коллегам и всем соратникам по нашей отрасли, чтобы рост собственного производства активно продолжался и приносил не только достойную прибыль, но и удовлетворение от достигнутых успехов и ощущения созидания. ♦

www.smart-t.ru

63 международная выставка текстильной и легкой промышленности

Текстильлегпром
Textillegprom

4 - 6 МАРТА 2025

Москва, Крокус Экспо, павильон 2, зал 8

16+

РОССИЙСКИЙ ПУХ: МЯГКО СТЕЛЮТ, НО ЖЕСТКО СПАТЬ



Большое внимание в России сейчас уделяется вопросам обеспечения легкой промышленности собственным сырьем – от полиэфирного волокна и вискозы до шерсти. Серьезные проблемы связаны с пухом – натуральным утеплителем, который традиционно популярен в России. Ситуация с доступностью отечественного пуха ухудшается уже несколько лет. И, похоже, приближается к критической черте. Участники рынка обсудили сложившееся положение в ходе круглого стола «Пух-перо водоплавающих птиц: проблемы российского рынка», который прошел в рамках деловой программы 16-ой международной выставки тканей и текстильных материалов «ИНТЕРТКАНЬ-2024».

Модератором мероприятия выступил президент Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности Андрей Разбродин, в разговоре приняли участие владельцы и топ-менеджеры заинтересованных производственных компаний, магазинов и торговых сетей, представители министерств и ведомств.

ПУХА ВСЁ МЕНЬШЕ

Как рассказали участники круглого стола, пуха водоплавающих птиц (гусь, утки, гаги, казарки) в России производится немного. Птицеводство растет, по официальным данным, сельхозпроизводители

выпускают 12 млн тонн мяса птицы в год, однако водоплавающие птицы составляют только 6-8% поголовья и содержатся, в основном, в небольших частных хозяйствах. Казалось бы, даже в этом случае легпром может рассчитывать на 4200-5000 тонн пуха (как правило, он составляет 2% от веса мяса). Но, как говорят эксперты, и этого объема в России не собирают.

Во многом сбой системы сбора сырья. Она состоит из предприятий, занимающихся глубокой переработкой сырья (их на всю страну меньше десятка) и приемных баз. Однако, поскольку объемы у хозяйств небольшие, везти несколько килограмм пуха за тридцать

земель во многих случаях просто невыгодно. Часть продукции просто пропадает, а часть аккумулируют экипажи сборщиков, которые ездят по деревням на машинах. Большинство из них нацелены на продажу пуха на экспорт.

По словам сооснователя компании БАСК Сергея Богданова, сегодня на мировом рынке сложился дефицит качественного пух-пера, в результате чего львиная доля производимого в России пуха уходит на экспорт. Крупнейшие экспортеры – это Германия, Польша и Италия. В первом полугодии 2024 года начали расти и поставки в Китай, сейчас они составляют 27,7% от всего экспорта.

Россия также закупает пух за рубежом. В 2020-21 годах 95% такой продукции завозилось с Украины. В последние два года начали расти поставки из Польши, Казахстана, Китая, Вьетнама.

В условиях дефицита этот вид сырья дорожает во всем мире, с 2021 года стоимость гусиного пуха в долларовом выражении выросла в три раза. Сейчас это биржевой товар, и его цена определяется стоимостью на Шанхайской бирже.

Но есть и парадоксы: например, поставки из России идут с ценами, отличающимися более чем на два порядка – от \$0,5 до \$186. Причина в том, что весь пух – от элитного до того, которому прямой путь на переработку в костную муку, – экспортируется по одному коду ТНВЭД. Хотя в Исландии, к примеру, только на гагачий пух действует четыре ТНВЭД.

Ввозится в Россию пух по цене около \$1 за кг. И это также смущает производителей, вызывая законный вопрос – что можно ввезти по такой цене.

КАЧЕСТВО НА ГРАНИ ФАНТАСТИКИ

У отечественных производителей складывается стойкое ощущение, что в стране остается и ввозится в нее только то, что не нужно в Европе и в Китае.

Для оценки качества пуха специалисты используют несколько критериев:

FILL POWER – это показатель упругости, способности пуха восстанавливать объем после сжатия.



Кислородное число – отражает микробную обсемененность материала. Чем кислородное число меньше, тем меньше вероятность развития патогенной флоры в наполнителе.

Мутность или спектральный анализ водного экстракта после промывки перопухового полуфабриката.

Также важны содержание влаги и жира и, наконец, запах.

Сегодня в России качество пуха никак не регламентировано: нет ни ГОСТа, ни независимых лабораторий. Эта проблема особенно остро стоит для компаний, которые производят качественную высокотехнологичную продукцию с использованием пуха – БАСК, «Сплав», Red fox и так далее.

Например, компания БАСК уже более трех десятков лет работает с пухом. Свыше 40% одежды, выпускаемой

БАСК, или по ее заказу, предназначена для защиты от низких температур. Примерно половина от этого объема – изделия, утепленные пухом водоплавающей птицы. В ассортименте также – спальные мешки, аксессуары, полуфабрикаты на основе пуха. БАСК принципиально использует только российский пух и только высшего качества. Неслучайно компания очень глубоко погружена в проблемы этого рынка. Изучая ситуацию на протяжении многих лет и ведя мониторинг качества сырья, БАСК фиксирует снижение качества и рост цен. Компания неоднократно поднимала вопрос о необходимости выработать пути решения сохранения сырьевого суверенитета и обеспечения российским сырьем в первую очередь своего производителя.



На круглом столе член правления СОЮЗЛЕГПРОМа, сооснователь и генеральный директор ООО «БАСК» Владимир Богданов отметил, что постоянный рост цен, нестабильное качество, безобразное отношение к маркировке – это боль всех производителей, дилеров, покупателей. И если БАСК смогла позволить себе научно-исследовательскую лабораторию, где проверяет все заявляемые поставщиками характеристики, то у других такой возможности просто нет.

Коммерческий директор ООО «Компания Сплав» Алексей Сашов подчеркнул, что качество пуха сейчас – это вопрос только договоренности с фабрикой, которая поставляет сырье. Результат предсказуем – постоянные поломки пухонабивочного оборудования из-за мусора, нестабильное качество. «Даже в одной партии могут быть разные мешки», – говорит Сашов.

При этом, отмечают специалисты компаний, выпускающих высокотехнологичную продукцию с использованием пуха, далеко не все производители так щепетильны. Многие осознанно идут на выпуск некачественных товаров, нарушение маркировки. Пользуясь в том числе и тем, что покупатели часто выбирают по цене.

«На рынке сложилась недопустимая ситуация с маркировкой продукции. Искажение информации стало нормой. Проверкой качества пуховых изделий занимается «Роскачество». За



последние годы исследования проводились трижды. В 2016 году исследовались куртки, и неверная маркировка утеплителя была определена в 30 куртках из 68. В 2023 году проверялись пуховые одеяла, и нарушение маркировки наблюдалось у 16 одеял из 18. Как мы видим, ситуация ухудшилась. Сейчас «Роскачество» изучает пуховые подушки, и это тоже наверняка закончится скандалом. Особенное беспокойство вызывает то, что изделия из пух-пера стали опасными для использования. «Роскачеством» были выбраны очень мягкие критерии: кислородное число – не больше 20 и прозрачность – не менее 300 миллиметров. И 30 % одеял не прошли эти требования. Если бы были применены требования, которые действуют сейчас в Китае – кислородное число – 5,6 и прозрачность

раствора – 500 мм, им соответствовало бы только одеяло «Икея», произведенное в Китае. Приходится констатировать, что в России при отсутствии ГОСТов и независимых лабораторий, а также при слабом участии Союзов и коммерческих организаций, имеющих отношение к пуху, сложилась очень тревожная для рынка и для страны ситуация, когда продукция большинства коммерческих организаций становится опасной», – сказал Владимир Богданов.

Зачастую такую продукцию выпускают те же компании, которые занимаются заготовкой пуха. Качественное сырье они отправляют на экспорт, а некачественным (проще говоря, отходами) набивают подушки. На которых люди спят по 8 часов в сутки. И здоровым этот сон не назовешь.



ГОСТЫ НА ПУХ – СВЕТ В КОНЦЕ ТУННЕЛЯ

По мнению участников круглого стола, ситуацию отчасти должны изменить принятые в России ГОСТы по качеству пуха, которые будут введены в конце 2024 года. Это ГОСТ EN 1162 «Перо и пух. Методы испытаний. Определение содержания влаги», ГОСТ EN 1161 «Перо и пух. Методы испытаний. Определение кислородного числа» ГОСТ EN 1163 «Перо и пух. Методы испытаний. Определение содержания масла и жира» ГОСТ EN 1164 «Перо и пух. Методы испытаний. Определение мутности водной вытяжки».

Разработка документов была инициирована «Роскачеством», отраслевым испытательным центром, 442-м техническим комитетом, СОЮЗЛЕГПРОМом и лично Андреем Разбродиним, а также рядом компаний.

Этих ГОСТов ждали не только предприниматели легкой промышленности, но и производители качественного пуха, которые сейчас сталкиваются с недобросовестной конкуренцией.

Как отметил Владимир Богданов, на основании этих документов уже можно создавать независимую лабораторию и заниматься госрегулированием рынка.

«Обязательно нужно внести изменения в техрегламенты, которые связаны с пухом. И требования по безопасности для готовых изделий. Должна проверяться маркировка изделия. Если организация пишет, что в составе 90 % пуха и 10 % пера, она должна это подтвердить», – добавил Владимир Богданов.

На круглом столе обсуждался и ряд других возможных мер по исправлению ситуации. В том числе необходимость ввести дополнительные ТНВЭД для экспорта пуха, чтобы отличать его

по видам и качеству, возможный запрет на вывоз отдельных видов пуха.

Андрей Разбродин озвучил предложение создать аукцион по торговле пухом по аналогии со схемой, которая сегодня обсуждается для торговли шерстью. На аукционе предприятия сельского хозяйства смогут получить честную цену на свою продукцию, которая пройдет проверку качества. А для того, чтобы сделать покупку доступной для российских производителей, предлагается ввести целевую субсидию.

Участники круглого стола предложили создать комитет по пух-перу в рамках Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности, который будет отслеживать ситуацию и аккумулировать предложения участников рынка.

По итогам мероприятия подготовлена резолюция, которая будет в дальнейшем транслироваться профильным ведомствам.

Тем не менее, в текущих условиях спасение утопающих остается делом рук самих утопающих. Компании-производители вынуждены сами контролировать качество входящего сырья, и, как это делает компания БАСК, создавать высококачественные смеси на основе натуральных и искусственных наполнителей. И всё же производители надеются на внимание к проблеме государства, которое обеспечит контроль на этом рынке.

Полный текст резолюции





3 ДЕКАБРЯ

ЮБИЛЕЙ ОТМЕЧАЕТ

ВЛАДИМИР БОГДАНОВ –

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

ООО «БАСК»

Сооснователю «легенды», аудитор-компании БАСК, ее бессменному генеральному директору – 65!

Выпускник факультета аэрофизики и космических исследований физтеха 1983 года, более десяти лет проработавший математиком-программистом в НПО «Энергия», в аудитор, вместе с братом Сергеем, Владимир Богданов стремительно вошел на излете 80-х годов прошлого века. Именно тогда братья начали отшивать первые куртки под всемирно известной сегодня маркой. До этого были байдарки и катамараны под немного странным названием БАСК – Байдарочно-Строительный кооператив. БАСК-1, БАСК-2, БАСК-3 – много плавсредств, много водных шестерок, сплавов, стартов и наград. И, как только стало понятно, что куртки Богдановых пользуются невероятным спросом и пора регистрировать бренд и ставить производство на поток, – сомнений не возникло: компания будет называться БАСК. Лишь позже основатели вспомнили, что «to bask» в переводе с английского означает «греться, согреваться». Так контекст «to bask in glory» – «греться в лучах славы», – прочно закрепился за «брендом, проверенным стихией».

Однако почитать на лаврах Владимир Богданов не спешит. В 2023-м окончил аспирантуру Донского государственного технического университета и получил степень кандидата технических наук. Возглавив созданную с братом компанию, он до сих пор начинает и заканчивает свой рабочий день в кабинете генерального директора, вникая в каждый бизнес-процесс, каждую новую разработку или кадровое назначение.

Второе «место работы» гендиректора БАСК – собственная научная лаборатория, единственная в стране ведущая изыскания в области натурального пуха, разрабатывающая новые утеплители, являющаяся частью глобальной системы контроля качества производителя. А еще Владимир Богданов развивает несколько бизнесов, связанных с промыслом и обработкой элитных видов пуха, дистрибуцией оборудования для путешествий и туризма, возглавляет большую семью, воспитывает внуков, занимается меценатством и благотворительностью.

С 2024 года руководитель БАСК занял пост члена правления Союзлегпром, а недавно в рамках своей экспертной деятельности в Союзе возглавил комитет по пух-перу. Для Владимира Богданова, много лет ратующего за стандартизацию, цеховую согласованность в работе с этим уникальным материалом, это открывает новые возможности по решению задач, важных для всей отрасли. А значит, уверены, всё будет хорошо – с пухом, с качеством и с аудитор в целом.

Ответственность, самоорганизация и непрерывное саморазвитие – вот движущие силы и источник энергии «на все», как признается сам юбиляр. А мы желаем многие лета, новых вершин и горизонтов вам и вашему делу, Владимир Федорович Богданов!



СВАРТЕКС 490
СВАРТЕКС 440
БАНОКС 440
СВАРТЕКС 350
СВАРТЕКС АРАМИД
СВАРТЕКС АРАМИД Р



Почему Вам стоит
написать нам
или позвонить?

ПОТОМУ, ЧТО У НАС:

- **Гарантия стабильности качества материалов в промышленных партиях.** Подтверждено протоколами регулярных выборочных испытаний в аккредитованных лабораториях.
- **Огнестойкая технология, сохраняющая огнезащитные свойства на 100 промышленных стирок / сушек.**
- **За 20 лет поставок отсутствие рекламаций на костюмы сварщиков из материалов ООО «Торговый Дом Текстиль».**
- **Оптимальное соотношение высоких защитных свойств и стоимости тканей.**
- **Финансовые инструменты: гибкая система оплаты и возможность отсрочки платежей.**
- **Двухуровневая складская программа:**
- готовой ткани на складе ООО «Торговый Дом Текстиль»;
- суровой (неокрашенной) ткани - у производителя;
позволяет оперативно реагировать на запросы заказчиков.
- **Солидарная ответственность со швейными компаниями за качество материалов на весь период эксплуатации костюмов сварщиков.**



СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ НИТЬЮ PROYARNS

Компания PROYARNS является импортером-поставщиком высококачественных швейных ниток и специальной пряжи для самых разных сегментов. В каждом сегменте легкой промышленности, а также смежных сегментах очень важно обеспечить бесперебойные поставки и высочайшее качество материалов, к которому так привыкли российские производители.

Качество соединения деталей одежды – один из факторов, определяющих качество всего готового изделия. Качество ниточных соединений оценивают по показателям внешнего вида и соответствием принятых технологических решений условиям эксплуатации конечного изделия. Кроме того, надежность и долговечность швейного изделия в целом будут определяться соответствующими показателями надежности и долговечности ниточных соединений.

При выборе правильной нитки увеличивается производительность за счёт сокращения обрыва ниток, ремонтов шва, перенастройки машины. Особенно часто это наблюдается при использовании многониточных и высокоскоростных автоматических машин, которые требуют большего внимания к качеству нитки. Говоря об экономическом восприятии, обобщенно можно сказать, что дешёвая нитка – это экономия лишь в краткосрочной перспективе.

Так как ниточное соединение – это комплекс показателей (эстетические, деформационные, механические,

эксплуатационные и экономические), при выборе низкокачественных ниток, не соответствующих требованиям швейного процесса, возрастает риск финансовых потерь и увеличения объема брака в производстве. А если учитывать сложность и технологичность тканей, а также обработку изделий в процессе производства, таких как абразивная стирка эластичного денима, окрашивание уже сшитой футболки, агрессивное отбеливание, производство пуховых изделий, то минутная экономия на нитке или унификация неизбежно приведут к незапланированным расходам.

При правильной комбинации игольной нитки и нитки петлителя можно добиться конкретного результата или необходимых свойств шва – более мягкий, более эластичный, более прочный, износостойкий или сочетающий несколько свойств. И здесь компания PROYARNS становится не просто поставщиком, но партнером, готовым участвовать в технических разработках качественно новых и инновационных продуктов, консультируя своих партнеров на всех этапах производства.

Существует 4 базовых типа нитки, которые используются в большинстве случаев (зависит от типа изделий, швейной операции).

Штапельная нитка: производится из натуральных или синтетических волокон. Одна из наиболее используемых ниток, доступна во многих толщинах и цветах.

Армированная нитка: комбинация штапельного и непрерывного волокна. Каждое сложение имеет сердцевину из непрерывного волокна и штапельную оплётку. Такая конструкция имеет высокую прочность и отличные швейные характеристики. Данная нитка используется на высокоскоростном оборудовании и там, где нужна повышенная прочность.

Комплексная нитка: производится из нейлона или полиэстера и используется там, где прочность – главное требование. Обычно применяется для производства обуви, кожаных изделий или промышленных товаров.

Текстурированная нитка: обычно производится из полиэстера и используется в петлители. Текстурированные волокна обеспечивают лучший застил и растяжимость шва.

Одним из ключевых направлений деятельности PROYARNS также является поставка широкого ассортимента пряжи и нитей с разнообразными свойствами – огнестойкими, термостойкими, противопорезными и другими, для различных применений и производства разных продуктов: будь то трикотажное полотно, ткань для спецодежды, перчатки и нарукавники, ткань для производства рукавных фильтров, уточная нить для кордной ткани и прочее. Пряжи могут включать в себя до 5-6 компонентов, что позволяет клиентам производить ткани или трикотажные полотна с необходимыми характеристиками.

Например, при необходимости увеличить устойчивость к истиранию можно добавить определенное количество полиамидного волокна. А для увеличения прочности ткани или полотна на разрыв может быть увеличена доля параaramида. Также важно отметить, что возможности компании позволяют окрашивать пряжу в цвета, необходимые заказчику, или использовать уже окрашенное волокно (окрашивание в массу).

Не менее важным направлением является реализация швейных, технических и гигиенических ниток для различных сегментов - начиная от ниток для чайных пакетиков и заканчивая рип-кордом для вскрытия оптического кабеля.

Ассортимент ниток очень разнообразен и доступен клиентам PROYARNS в разных намотках и исполнениях: метаарамид, параарамид, бондированный нейлон 6.6, полипропилен, полиакрилонитрил, органический хлопок, PTFE и так далее. Многие из поставляемых швейных ниток не имеют аналогов в России и разработаны специально для своих сегментов. Европейское качество способно обеспечить высокую производительность и предсказуемость поведения швейного оборудования, а специалисты компании PROYARNS подскажут наиболее технологичное решение, руководствуясь лучшими мировыми стандартами. Также важно отметить, что сильной стороной PROYARNS является оперативность поставок и поддержание складского запаса для клиентов.

PROYARNS

PROYARNS

Эксперт в области современных высокотехнологичных материалов

НИТКИ ШВЕЙНЫЕ

для производства:

- Одежда;
- Обувь;
- Кожгалантерея;
- Спортивные товары;
- Outdoor.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ШВЕЙНЫЕ НИТКИ

для сегментов:

- СИЗ (одежда, обувь);
- Фильтрация;
- Термоизоляция;
- Автомобилестроение;
- Производство кабелей;
- Пищевая промышленность;
- Производство средств личной гигиены

ОГНЕСТОЙКАЯ ПРЯЖА

- Мета-арамид, параарамид, Модакрил, Вискоза FR, СВЭМП, Антистатик;
- Смесовые составы из химических и натуральных волокон;
- Окрашенная и суровая



Среднестатистически одной швее



понадобится 30 секунд



для переправки нити



на челночной машине



и 90 секунд понадобится



для переправки нити



для оверлочной машины

Формула проста:

$$30 * 8 * 30 * 10 = 1200$$

секунд

часов в день

рабочих дней

швей

минут полезного времени из-за неправильного выбора ниток.



ЦИФРОВАЯ ПЕЧАТЬ – ЭКОНОМИЧНОЕ И ЭКОЛОГИЧНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



Максим МАКСИМОВ,
глава текстильного департамента
компании Konica Minolta Business
Solutions Russia

Текстильная промышленность сталкивается с серьезными вызовами, связанными с нехваткой воды и ограниченной инфраструктурой для её очистки. Осенью 2024 года текстильные фабрики в Ивановской области, исторически известной как центр текстиля в России, были вынуждены временно остановить свою работу. Очистные сооружения экономической зоны «Родники» не справились с объемами загрязненной воды, так как были рассчитаны на меньшие производственные мощности.

Эта ситуация подчеркнула уязвимость текстильного сектора, зависящего от доступности воды и очистных сооружений.

Возник вопрос: смогут ли традиционные методы производства, требующие большого объема воды и использующие много химикатов, оставаться актуальными в условиях дефицита воды и недостатка очистных систем?

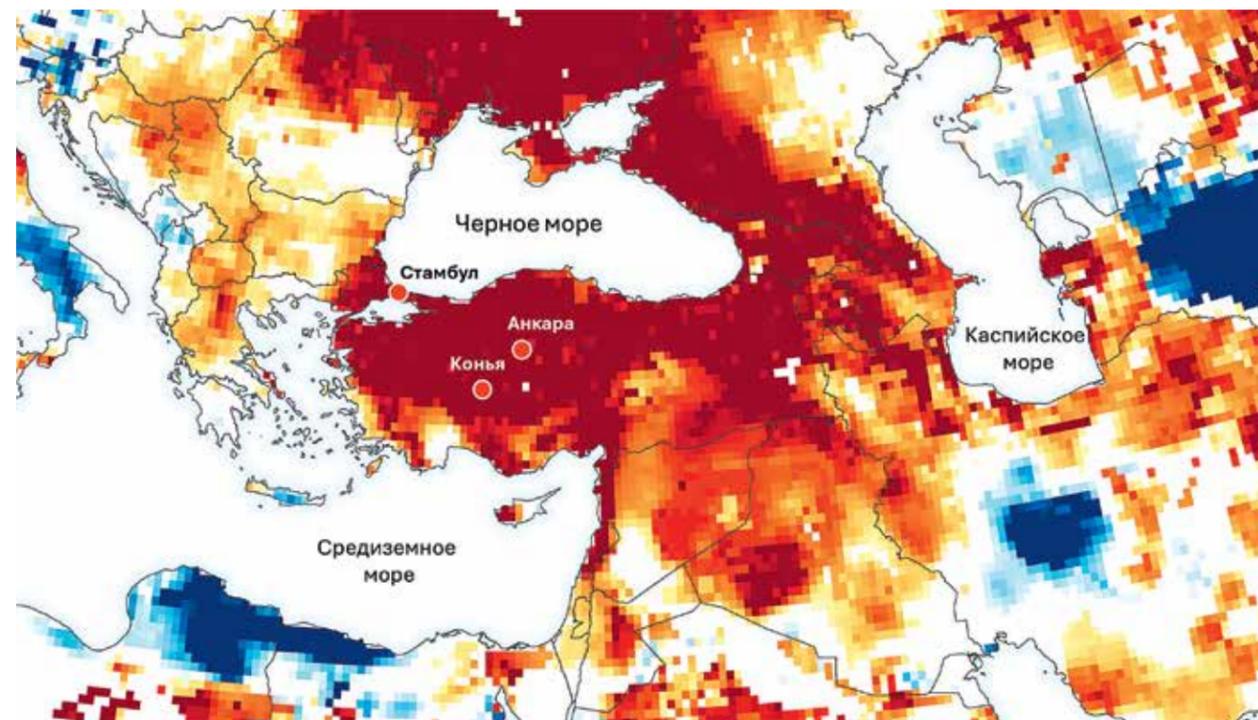
ВОДА – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Текстильное производство требует огромного количества воды. Например, для изготовления одной хлопковой футболки необходимо около 2 700 литров воды, а для пары джинсов — свыше 8 000 литров. Согласно оценкам экспертов, мировая текстильная промышленность ежегодно использует 378 миллиардов литров воды. На индустрию моды приходится пятая часть всего объема загрязнения пресной воды на планете.

Вода используется для окрашивания тканей, фиксации красителей, многократной промывки и других этапов. Эти процессы также создают загрязненные стоки. В отчете Quantis International за 2019 года было установлено, что тремя основными факторами глобального воздействия загрязнения в отрасли являются окрашивание и отделка (36 %), подготовка пряжи (28 %) и производство волокон (15 %).

В Турции из-за роста потребления воды в промышленности и климатических изменений высохло более 70 озер, включая знаменитое Соленое озеро. В Индии водные ресурсы также истощаются, что вынуждает компании искать более эффективные решения.

Производители текстиля в этих странах пытаются оптимизировать свои производственные площадки или переносить производство в страны с лучшими ресурсными условиями и ближе к рынкам сбыта, например, в Россию и Узбекистан.



Но переезд решает проблему лишь временно, так как основной фактор – устаревшие методы работы – остается неизменным, а любые изменения или дополнительные инвестиции в организацию водоочистки, естественно, вызывают раздражение.

Однако отрицание необходимости изменений и отсутствие долгосрочной стратегии развития порождают ошибки уже на стадии планирования.

НЕГАТИВНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ

Традиционные методы окрашивания оставляют углеродный след, сравнимый с выбросами в строительной и химической промышленности.

В процессе окрашивания применяются синтетические красители, фиксаторы и другие химические добавки. На каждом этапе вода загрязняется токсичными веществами, включая гипохлорит натрия, хлор, едкий натр и различные кислоты, такие как серная или соляная. Многие из этих химикатов трудно разлагаются и представляют опасность для окружающей среды и человека.

Аналоговая ротационная пигментная печать на водной основе, широко применяемая в России для набивки постельного белья, и трафаретная для нанесения изображений на футболки требуют кратно меньшего количества химикатов и красителей. Но даже они представляют существенную опасность, в первую очередь для потребителя, из-за присутствия формальдегида в пигментах и цинка в белилах.

По мере увеличения объемов выпуска возрастает и нагрузка на очистные системы, что приводит к дополнительным расходам и рискам. В Ивановской области эти ограничения уже привели к простоям предприятий и наглядно показали уязвимости традиционных методов.

В условиях, когда каждая тонна воды становится стратегическим ресурсом, обостряется и необходимость модернизации производственных процессов.

ПЕРЕХОД К ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ: УСТОЙЧИВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ТЕКСТИЛЯ

Цифровая печать предлагает текстильной промышленности новый подход, который поможет снизить водопотребление и уменьшить загрязнение. Исследования компании Advanced Market Analytics (AMA) показывают, что при переходе на цифровую печать потребление электроэнергии может сократиться на 75 %, а воды до 95 %: нанесение краски на ткань происходит непосредственно, а процесс требует минимальной промывки, что существенно сокращает водоемкость.

Кроме того, для цифровой печати используются экологически безопасные водорастворимые красители. Они практически не содержат токсичных добавок, что облегчает процесс очистки и снижает уровень загрязнения сточных вод. В отличие от традиционных методов текстильной печати, где для фиксации красителя требуются химические реагенты и агрессивные вещества, цифровая печать использует тепло для закрепления чернил, что позволяет сократить потребление воды.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ

Цифровая печать не только экономически выгодна, но и помогает сохранять окружающую среду. За счет использования безопасных чернил на водной основе и меньшего количества химикатов эта технология минимизирует загрязнение. Агрессивные фиксаторы, применяемые в традиционных методах печати, практически не используются в цифровых процессах, что в свою очередь снижает токсичность сточных вод, а также углеродный и водный след производства. Сокращаются и расходы на модернизацию очистных сооружений, поскольку объем сточных вод уменьшается, а их очистка упрощается.

Такие экологические преимущества помогают текстильным компаниям соответствовать строгим экологическим



ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ:

Экономия воды: цифровая печать снижает потребление воды на 90 %, так как требует меньше циклов промывки, при ней происходит точное нанесение красителя и используются современные технологии для его фиксации.

Меньше химического загрязнения: экологичные чернила на водной основе и минимальные добавки уменьшают выбросы токсичных веществ.

Энергоэффективность: цифровая печать сокращает энергопотребление до 75 %, так как в ней меньше этапов обработки материала.

Гибкость производства: возможность печати небольших партий, быстрая смена дизайна и персонализация делают процесс удобным, менее затратным и позволяют минимизировать складские запасы.

стандартам и повышать свою устойчивость, отвечая растущим требованиям потребителей к экологически чистым и безопасным продуктам, а также к ESG-ответственности компании в целом.

ПРИМЕРЫ ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ПЕЧАТИ И ЕЕ УСПЕШНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Крупные текстильные компании в Европе, США и Азии уже активно используют цифровую печать. Например, в 2018 году эта технология помогла сэкономить более 40 миллиардов литров воды по всему миру, что демонстрирует её эффективность в управлении водными ресурсами. Переход на цифровую печать позволил не только снизить объемы

водопотребления, но и уменьшить расходы на подогрев воды.

Для российского текстильного сектора — особенно в таких регионах, как Ивановская область, где инфраструктура для очистки воды ограничена — цифровая печать также может стать стратегическим решением.

Сокращение водных и энергетических затрат позволит производителям сохранить мощности, снизить негативное воздействие на окружающую среду и, что главное для каждого производителя, обеспечить непрерывность производства. А приобретение нескольких цифровых печатных устройств или использование печатных линий с однопроводной технологией печати на текстиле создаст потенциал для устойчивого развития. ♦

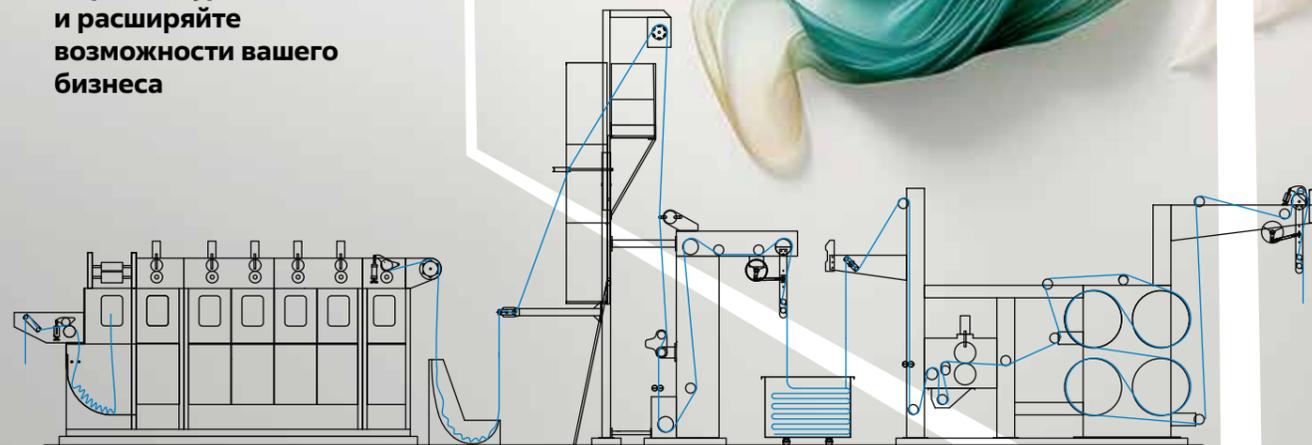


KONICA MINOLTA

ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Все для создания полного цикла цифровой печати по текстилю

Внедряйте технологии мирового уровня и расширяйте возможности вашего бизнеса



- » Оснащаем текстильные производства цифровым оборудованием «под ключ»
- » Предлагаем решения на базе продуктов индийских и других производителей, признанных мировыми брендами
- » Обеспечиваем высокую автоматизацию процессов и их интеграцию
- » Поддерживаем и обучаем команду клиента



Свяжитесь с нами, чтобы узнать больше о комплексных решениях для вашего текстильного производства

+7 (499) 553-12-12

www.konicaminolta.ru/textile



РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОБУВИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Людмила
ФОМЧЕНКОВА,
канд. техн. наук

Тенденцией последнего времени является увеличение объемов обуви внутреннего производства в связи с уходом зарубежных брендов и появлением новых свободных объектов. Российские предприятия производят широкий ассортимент современной обуви различного назначения и видов, на рынке присутствует множество моделей различных производителей. Представляет интерес современное состояние динамики отечественного производства обуви.

Данные, характеризующие объемы производства обуви для взрослых в натуральном выражении за 9 месяцев 2024 г., по сравнению с аналогичным периодом 2023 г., приведены в табл. 1.

За 9 месяцев 2024 г. отечественными компаниями и фирмами в натуральном выражении выпущено 107632,9 тыс. пар обуви для взрослых, что на 22,8 % (19994,7 тыс. пар) больше по сравнению с аналогичным периодом 2023 г. (87638,2 тыс. пар). Доли основных групп обуви в выпуске обуви за 9 месяцев 2024 г. представлены на рис. 1.

Из данных, представленных на рис. 1, следует, что в выпуске обуви за 9 месяцев 2024 г. основную долю, 87 % (87,1 %), или 93794,7 тыс. пар составляет **обувь, кроме спортивной, защитной и ортопедической**. Доля обуви защитной и прочей, не включенной в другие группировки, составляет несколько более 10 % (10,4 %), или 11183,3 тыс. пар, обуви спортивной – порядка 3 % (2,5 %), или 2654,9 тыс. пар. Для производства обуви используются различные материалы: кожа, текстиль, резина, пластмассы и другие. Доли обуви из различных материалов в выпуске основной группы обувной продукции (включая валяную, фетровую и деревянную обувь) за 9 месяцев 2024 г., представлены на рис. 2.

В выпуске основной группы обуви за 9 месяцев 2024 г. наибольшую долю, порядка 46 % (45,4 %), или 47361,6 тыс. пар составляет **обувь с верхом из текстильных материалов**, кроме спортивной обуви. Выпуск такой обуви значительно увеличился – на 64,6 % (на 18584 тыс. пар) по сравнению с аналогичным периодом 2023 года. Доля **обуви с верхом**

из кожи, кроме спортивной обуви, обуви с защитным металлическим подноском и различной специальной обуви, доля которой составляет несколько более 15 % (15,2 %), или 15864,4 тыс. пар. Выпуск обуви из кожи уменьшился на 4,6 % (757,7 тыс. пар) по отношению к аналогичному периоду предыдущего года. Далее следует обувь на подошве и с верхом **из резины или пластмассы**, кроме водонепроницаемой или спортивной обуви, доля которой составляет порядка 15 % (14,8 %). Производство такой обуви возросло на 1,6 % (241,2 тыс. пар) и достигло 15473,3 тыс. пар. Доля обуви **водонепроницаемой** на подошве и с верхом из резины или пластмассы, кроме обуви с защитным металлическим подноском, составляет также порядка 15 % (14,5 %). Выпуск такой обуви увеличился на 10,9 % (на 1489,4 тыс. пар), до 15095,3 тыс. пар.

За 9 месяцев 2024 г. представлено производство **деревянной**, различной специальной и прочей обуви, доля которой составляет порядка 9 % (8,7 %), или 9118 тыс. пар. Следует отметить, что основной объем этой обуви, 79,4 %, или 7241,9 тыс. пар, произведен в двух федеральных округах: Центральном и Приволжском. При этом порядка половины объема выпуска, 49,4 %, или 4501,6 тыс. пар такой обуви, произведены в Центральном федеральном округе. В Приволжском округе выпущено 30 %, то есть 2740,3 тыс. пар. За аналогичный период предыдущего года (9 месяцев 2023 г.) данные по производству такой обуви не приведены. Производство валяной обуви небольшое, 710 тыс. пар, доля выпуска составляет 0,7 % (менее 1 %), поэтому валяная обувь на рис. 2 не представлена. Выпуск фетровой обуви также незначителен, 754,6 тыс. пар, доля

Таблица 1

Продукция	9 месяцев		
	2024 г.	2023 г.	2024 г. в % к 2023 г.
Обувь, кроме спортивной, защитной и ортопедической, тыс. пар	93794,7	74237,5	126,3
Обувь водонепроницаемая на подошве и с верхом из резины или пластмассы, кроме обуви с защитным металлическим подноском, тыс. пар	15095,3	13605,9	110,9
Обувь на подошве и с верхом из резины или пластмассы, кроме водонепроницаемой или спортивной обуви, тыс. пар	15473,3	15232,1	101,6
Обувь с верхом из кожи, кроме спортивной обуви, обуви с защитным металлическим подноском и различной специальной обуви, тыс. пар	15864,3	16622	95,4
Обувь с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной обуви, тыс. пар	47361,6	28777,6	164,6
Обувь валяная, тыс. пар	710	753,1	94,3
Обувь фетровая, тыс. пар	754,6	10	в 75,4 раза
Обувь спортивная, тыс. пар	2654,9	3144,5	84,4
Обувь защитная и прочая, не включенная в другие группировки, тыс. пар	11183,3	10256,2	109
Обувь деревянная, различная специальная обувь и прочая обувь, не включенная в другие группировки, тыс. пар	9118	–	–

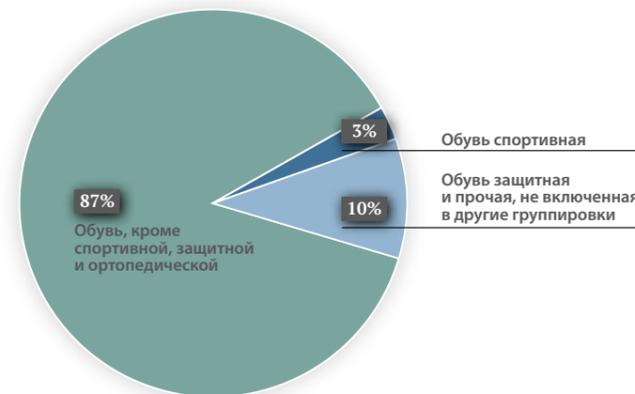


Рис. 1. Доли основных групп обуви в выпуске обуви за 9 месяцев 2024 г.



Рис. 2. Доли обуви из различных материалов в выпуске основной группы обуви

выпуска 0,7 % (менее 1 %), поэтому фетровая обувь на рис. 2 не представлена.

Обувь для взрослых производится в различных федеральных округах. Доли выпуска основной группы обуви: «**Обувь, кроме спортивной, защитной и ортопедической**» в федеральных округах за 9 месяцев 2024 г. представлены на рис. 3.

Из данных, представленных на рис. 3, следует, что за 9 месяцев 2024 г. наибольшая доля основной группы обуви была произведена в Центральном федеральном округе, 48 % (48,4 %), или 45432,9 тыс. пар.

Далее следуют: Южный федеральный округ, в котором выпущено порядка 18 % (17,8 %), или 16734,6 тыс. пар, и Северо-Кавказский, где произведено порядка 14 % (13,6 %), или 12740,2 тыс. пар такой обуви. Таким образом, в трех федеральных округах: Центральном, Южном и Северо-Кавказском округе произведено 80 % основной группы обуви, кроме спортивной, защитной и ортопедической. В Приволжском федеральном округе произведено порядка 8 % (7,6 %) – 7111,8 тыс. пар, в Уральском округе – более 5 % (5,5 %), 5258,5 тыс. пар такой обуви. В Сибирском федеральном округе выпущено порядка 4 % (3,8 %),

3518,3 тыс. пар, в Северо-Западном – несколько более 3 % (3,16 %), 2966 тыс. пар данной обуви. В Дальневосточном федеральном округе произведено менее 1 % (32,2 тыс. пар) обуви этого вида, поэтому на рис. 3 этот округ не представлен. Из основной группы обуви наибольшая доля выпуска, порядка 46 %, принадлежит **обуви с верхом из текстильных материалов**, кроме спортивной обуви. Доли выпуска данной обуви в федеральных округах за 9 месяцев 2024 г. представлены на рис. 4.

За 9 месяцев 2024 г. наибольшая доля выпуска, порядка 67 % (66,8 %), или 31627,3 тыс. пар обуви с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной обуви, приходится на Центральный федеральный округ. Далее следует Северо-Кавказский, в котором выпущено более 12 % (12,3 %), 5814,8 тыс. пар такой обуви. В Южном округе произведено несколько более 9 % (9,2 %), 4360,9 тыс. пар данной обуви. Следовательно, в трех федеральных округах: Центральном, Северо-Кавказском и Южном произведена основная доля, более 88 % (88,3 %), 41803 тыс. пар обуви с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной обуви. В Приволжском округе выпущено более 5 % (5,3 %), 2531,2 тыс.

пар, Северо-Западном – порядка 3 % (2,7 %), 1259,9 тыс. пар такой обуви. В Сибирском округе произведено 2 % (2,1 %), 991,6 тыс. пар, Уральском округе – порядка 2 % (1,6 %), 772,3 тыс. пар обуви с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной обуви. В Дальневосточном федеральном округе произведено небольшое количество обуви этого вида, 3,6 тыс. пар (менее 1 %), поэтому на рис. 4 данный округ не представлен.

Таким образом, за 9 месяцев 2024 г. отечественными компаниями и фирмами увеличен выпуск обуви для взрослых из различных материалов в натуральном выражении на 22,8 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В выпуске различных групп обуви основную долю, 87 % (87,1 %), составляет обувь, кроме спортивной, защитной и ортопедической. В данной группе наибольшую долю выпуска, порядка 46 % (45,4 %), составляет обувь с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной обуви. Наибольший выпуск обуви, кроме спортивной, защитной и ортопедической, более 48 % (48,4 %), и обуви с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной, порядка 67 % (66,8 %), отмечен в Центральном федеральном округе. ♦

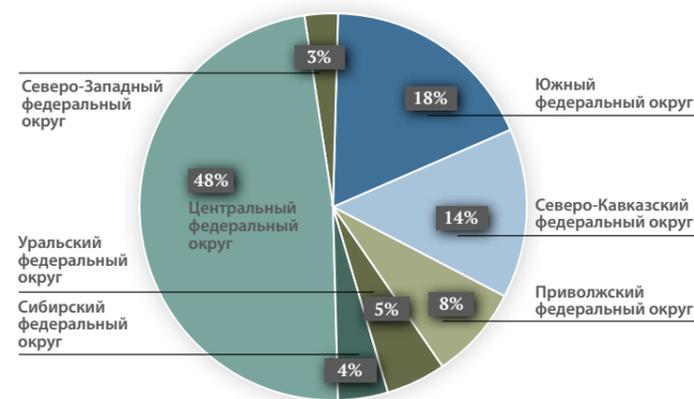


Рис. 3. Доли выпуска основной группы обуви в федеральных округах за 9 месяцев 2024 г.



Рис. 4. Доли выпуска обуви из текстильных материалов, кроме спортивной обуви, в федеральных округах за 9 месяцев 2024 г.



Беседовала
Ольга ЯКОВЕНКО

ЛЮБОВЬ ЗАКИРОВА: «КАЧЕСТВО НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ ДОЛЖНО БЫТЬ БЕЗУПРЕЧНЫМ»

Давно всем понятно, что без должного уровня автоматизации сделать успешным швейное производство сейчас невозможно. Конкуренция на рынке растет, и тем более интересны молодые фабрики, которые успешно развиваются и автоматизируются. И вот как раз с основателем такого производства под брендом Lovetex, **Любовью Закировой**, мы поговорили о рецептах успеха.

Любовь Александровна, ваша компания Lovetex хорошо известна в Иванове, да и не только. Расскажите о себе, о вашем бизнесе. Как вы пришли к идее создать свое производство? Давно оно существует?

По профессии я швея, и моя карьера в этой области насчитывает уже около 10 лет. В течение этого времени я имела возможность работать в различных условиях и столкнуться со множеством аспектов швейного производства. Работая в найме, я поняла, что рабочие нуждаются в лучших условиях. Мне стало интересно производство и начали появляться идеи, как можно создать нечто более масштабное и значимое. Так родилась идея открыть собственный швейный цех. Этот проект начался с небольшой команды – всего одна швея, но за несколько лет нам удалось вырасти до почти ста сотрудников. Это стало возможным благодаря высокому качеству нашей продукции и постоянному стремлению к совершенству.

Все модели, которые мы выпускаем, были придуманы именно мной. Это творческий процесс, который всегда приносит мне радость и удовлетворение. Особенно мне нравится работать с шелкографией, развивать новые цветовые решения для трикотажных изделий и экспериментировать с разнообразием тканей. Каждую модель я стараюсь создать с любовью, что, безусловно, отражается на ее успешности: наши изделия стали популярными и пользуются отличным спросом на рынке.

На сегодняшний день мы располагаем собственной фабрикой, специализирующейся на производстве трикотажных изделий. Она оборудована самым современным оборудованием, что позволяет нам не только поддерживать

высокий стандарт качества, но и активно внедрять инновации в производственный процесс. Я уверена, что качество нашей продукции должно быть безупречным и соответствовать самым высоким требованиям, иначе трудно рассчитывать на успех в столь конкурентной отрасли. Этот подход к бизнесу приносит свои плоды и позволяет нам продолжать развиваться и расширять наши горизонты.

Каков ваш основной ассортимент?

Мы выпускаем одежду для дома и отдыха, а также повседневную верхнюю одежду. Большую долю продаваемых изделий занимает группа женского трикотажа – здесь и всевозможные костюмы, и кофты, сарафаны, пеньюары, платья, юбки, туники, халаты и так далее. Имеются также группы мужского и детского трикотажа, одежды для дома.

А под заказ тоже работаете?

Нет, производство работает только на собственный бренд Lovetex.store.

В производстве вы используете трикотажные полотна ивановских компаний?

Да, мы очень давно сотрудничаем с компанией «ДИЛАН-ТЕКСТИЛЬ», качество их полотен позволяет нам делать качественные вещи для наших покупателей. Мы являемся не только бизнес-партнерами, но также дружественными компаниями, организуем совместные мероприятия, принимаем участие в выставках и гордимся совместными успехами.

Сколько человек работает на предприятии? Как обстоит дело с кадровым вопросом?

На нашей фабрике работает порядка 150 сотрудников, каждый из них – специалист своего дела. Острой проблемы с кадрами никогда не стояло, мы предлагаем достойную заработную плату, комфортные условия труда, уважаем и ценим каждого сотрудника. На работе мы проводим большую часть времени, поэтому мое личное убеждение и цель – организовать рабочий процесс так, чтобы сотрудники работали с удовольствием.

Сейчас российские швейные компании решают множество своих задач, и в том числе кадровый вопрос с помощью автоматизации своих производств. За 10 лет работы вашей фабрики что было сделано в этом направлении?

Самым важным решением является установка автоматизированного раскройного комплекса. Из всех предложенных вариантов мы остановились на итальянском комплексе, также швейное оборудование регулярно обновляем, и за этим обращаемся в компанию «ПромЭксперт», так как эта компания предлагает большой выбор качественного оборудования, которое всегда имеется на складе, и при этом мы находимся в одном городе. А что касается раскройного комплекса, представители «ПромЭксперта» совместно с итальянскими специалистами компании IMA подбирали нам оборудование под наши требования.

Вы оснастили свой раскройный участок автоматизированным настольно-раскройным комплексом итальянской компании IMA. Поясните пожалуйста, почему выбор пал именно на модель TYPHOON 920 H60X180?

Конечно, на этот выбор повлияло несколько факторов. О компании IMA мы уже знали и раньше. В нашем регионе у многих производителей используется оборудование именно этой фирмы. Все отмечают высокое качество сборки и надежность, долговечность в эксплуатации.

Модель, на которой мы остановили свой выбор, отвечает нашим требованиям к стабильности при высоких нагрузках. Комплекс имеет много разных функций и все они автоматизированы. Это особенно актуально для нас, так как мы стремимся оптимизировать производственные процессы и уменьшить человеческий фактор, что, в свою очередь, минимизирует количество ошибок и отходов.

Комплекс позволяет работать с различными типами тканей и сложными выкройками. Мы производим разнообразные трикотажные изделия с разными характеристиками, и TYPHOON 920 H60X180 позволяет нам адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка, обеспечивая высокую точность раскроя, в том числе для маленьких партий. Встроенные программные решения и возможность интеграции с другими системами автоматизации значительно упрощают управление и мониторинг производственного процесса. Это помогает нам следить за эффективностью работы раскройного участка и вносить корректировки в режиме реального времени.

Сотрудники компании «ПромЭксперт», наши давние поставщики, представляют компанию IMA и имеют обученных и сертифицированных специалистов от завода-изготовителя, а это не маловажно для нас. Мы знаем, что можем рассчитывать на квалифицированную помощь 24/7 в случае возникновения вопросов или трудностей, и это поспособствовало быстрой адаптации нашего персонала к новому оборудованию.



А если говорить о стоимости АНРК от IMA – он оправдывает затраты?

Да, комплекс имеет немаленькую стоимость. Но его долгосрочные выгоды, включая снижение расходов на материалы, персонал, а также высокая производительность делают нашу инвестицию оправданной. Мы уже ощутили, что выбор в пользу IMA и модели TYPHOON 920 H60X180 повысил конкурентоспособность нашего производства.

Модель TYPHOON имеет много уникальных конструктивных и технологических решений. Какие вы могли бы отметить?

В комплексе все уникально и автоматизирован каждый этап – мы восхищаемся, насколько все продумано инженерами. Нам очень легко работать на этом комплексе: программное обеспечение TYPHOON имеет современный и удобный интерфейс, что облегчает его использование операторами, сокращая время на обучение. Нам легко создавать и редактировать выкройки, а также управлять процессами раскроя в зависимости от конкретных требований продукта. TYPHOON совместим с различными CAD/CAM решениями, что упрощает передачу данных и позволяет эффективно управлять.

А что вы скажете о «сердце раскроя» – его голове?

Если говорить о голове раскроя, она такая красивая и эргономичная, и главное, что могу отметить – резка очень точная. Имеется система автоматической регулировки давления ножа, что обеспечивает чистый и точный рез.

Мы используем трикотажные полотна и ткани самой разной плотности с разными свойствами, и возможность



установки различных типов ножей (плоские, ротационные, лазерные) решает все наши задачи, включая крой самых сложных и многослойных материалов. На раскройном участке у нас всегда чисто, потому что есть система пылеудаления и отходов стало значительно меньше. Что еще очень понравилось: машина оснащена адаптивными датчиками, которые автоматически определяют тип и толщину ткани, адаптируя настройки резки в режиме реального времени.

В процессе автоматической подачи и натяжения ткани смещения материалов во время раскроя не происходит, и результат сразу налицо! Безупречный!

Оборудование безопасно, так как датчики моментально останавливают машину в случае обнаружения посторонних объектов или нештатной ситуации. Электроэнергии тратится не так много, как мы ожидали – разработка TYPHOON включает энергосберегающие технологии.

Данная модель нас очень устраивает. Мы можем быстро реагировать на запросы рынка, легко перенастраивать оборудование. Производительность увеличилась благодаря отличным эксплуатационным характеристикам комплекса. Мы считаем, что сделали правильный выбор.

А все-таки, что самое главное вы могли бы отметить в АНРК?

С помощью такого станка мы повысили качество кроя, а это самое главное на производстве. Это 70% успеха в изделии.

Если говорить о сопряженности TYPHOON со всей технологической цепочкой, насколько это было сложно сделать – рассчитать и запустить?

Рассчитать было не сложно, нам помогли специалисты компании. При запуске АНРК установили дополнительно пневматическую систему для подачи воздуха, которая требуется для работы.

Как персонал фабрики принял и освоил новое оборудование?

Любое новое оборудование – это то, чему нужно обучаться, а к этому мы всегда готовы. При поддержке наших итальянских партнеров, специалистов компании «ПромЭксперт», мы очень быстро освоили комплекс.

Многие компании, которые используют автоматизированные комплексы, жалуются на дополнительные расходы на сервисные услуги. Что вы можете сказать по сервису производителя IMA?

Приобретая лучшее оборудование на рынке, мы понимаем, что расходные материалы будут стоить немного дороже, чем у других фирм, которые поставляют более простые и более дешевые АНРК. Но мы также понимаем, что срок службы и качество работы комплектующих, запчастей, расходных материалов в разы превышает менее качественные аналоги. Что касается сервиса от бренда IMA, он настолько продуман и рассчитан именно на часы работы, что это на самом деле очень выгодно. Притом, что первое ТО компания проводит бесплатно. Также у нас есть вся спецификация запчастей и сроки их эксплуатации, поэтому наши механики, отвечающие за обслуживание комплекса, всегда заранее могут подготовиться к замене расходных материалов, тем самым продлевая срок службы комплекса.

Возвращаясь к началу разговора об ассортименте вашей продукции под брендом Lovetex (кстати, очень удачное название) – как часто вы обновляете модельный ряд? Есть ли у вас предновогодняя коллекция домашней одежды?

Ассортимент меняется часто, у нас очень много идей, которые мы с командой воплощаем в жизнь. В ожидании новогодних праздников мы создали домашние костюмы с актуальной шелкографией, которая позволит ощутить новогоднее настроение и может использоваться в качестве тематических фотосессий.

Что вы можете пожелать читателям нашего журнала, коллегам, и всем производителям в преддверии Нового года?

В первую очередь мы всем хотим пожелать мира, добра, творческих успехов, и не бояться ничего нового, верить в себя, и тогда обязательно все получится. ♦



Merry SyneroCuttingChristmas



Вместе
с Вами Мы
прожили
еще один год.

Не жалели
сил, создавая
НОВЫЕ
ИННОВАЦИОННЫЕ

проекты,

сохраняющие экологию
и поддерживающие
социальную стабильность.

Мы встречались и общались на
выставках, делились нашими целями
и результатами, которых мы
ВМЕСТЕ ДОСТИГЛИ.

Завершая год, мы всегда смотрим вперед и
думаем о будущем, которое нас ждет.

Вместе мы добьемся успеха, используя новые возможности.
Вместе мы готовы **ПРОТИВОСТОЯТЬ**
вызовам завтрашнего дня, **ОСОЗНАВАЯ, ЧТО МЫ**

#сильнеевместе





ОБОРУДОВАНИЕ JWEI: ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО ДЛЯ ВАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА

На сегодняшний день процесс автоматизации различных операций на предприятиях является одним из самых эффективных способов сократить расходы и уйти от рисков, связанных с ручным трудом, таких как: нестабильные результаты, низкое качество, малая производительность и сложности с подбором квалифицированного персонала, поэтому рассмотрим на примере одного из комплексов бренда JWEI, как можно решить эти проблемы.

Компания «ГЕРБЕР-Т», один из старейших поставщиков с высокими компетенциями в области режущих систем, не останавливается на достигнутом и продолжает пополнять линейку автоматизированных раскройных комплексов для удовлетворения любых запросов российского рынка в самых разных отраслях. На сей раз ассортимент брендов компании «ГЕРБЕР-Т» помимо оборудования GERBER Technology, ADI и ALLCOMP пополнился раскройными станками компании JWEI – первого китайского производителя раскройного оборудования, работающего с 1993 года, представленного в 120 странах мира и обладающего более чем 200 технологическими патентами.

Машиностроительная компания Jingwei Systemtechnik Ltd, основанная в китайском городе Нинбо в провинции Чжэцзян, является лидером среди китайских компаний и уверенным конкурентом на мировом рынке в области разработки и производства ножевых систем для раскроя.

Более 30 000 единиц оборудования JWEI установлено по всему миру, а полученные компанией международные сертификаты SGS, CE, ISO, FDA, BV подтверждают высокий уровень качества производимого оборудования. Также бренд JWEI признан многими ведущими международными брендами в разных сегментах индустрии благодаря своим инновационным решениям и высокому качеству продукции.

Производственные мощности JWEI высокотехнологичны и полностью автоматизированы. На производствах предприятия применяются оборудование и компоненты ведущих мировых производителей под управлением ПО собственной разработки, что обеспечивает стабильное высокое качество сборки и долговечность комплектующих в купе с высокой эффективностью оборудования.

Компания JWEI предлагает комплексные решения для различных отраслей, включая производство спецодежды, обуви, аксессуаров, рекламных материалов, упаковки и многого другого.



Помимо высоких стандартов качества и инновационного подхода, компания поддерживает политику экологической защиты планеты и производит свое оборудование исходя из принципов экономии электроэнергии и других ресурсов, что также является плюсом и для покупателя, ведь оборудование изначально создается как долговечное и энергоэффективное.

ОБОРУДОВАНИЕ JWEI ВЫДЕЛЯЕТСЯ НА ФОНЕ АНАЛОГИЧНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ СЛЕДУЮЩИМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ:

Высокой надежностью (проектируемый срок службы машин – 20 лет)

– Технологические разработки компании позволяют выпускать оборудование, работающее на базе индукционных направляющих и достигать скорости резки до 3 м/с. Есть решения и технологии, которые не имеют аналогов и позволяют оптимизировать процессы максимально эффективно.

– У JWEI всегда были лучшие в отрасли платы управления собственной разработки, которые обеспечивают беспрецедентные преимущества и потенциал будущего обновления и оптимизации по сравнению с аналогами – например, сокращение на 35 % времени резки без снижения качества кроя.

– Оптимизация вакуумных турбин, которая снижает потери воздуха без изменения общего объема сжатого воздуха и значительно увеличивает прижимную способность в среднем более чем на 38 %, что улучшает качество кроя. Конструкция и алгоритмы шумоподавления обеспечивают в лабораторных условиях уровень шума менее 64 дБ.

Доступностью и эффективностью

Если раньше те технологии, которые предлагает JWEI, были доступны только ведущим мировым производителям, то сейчас российские фабрики могут позволить себе по вполне приемлемым ценам приобрести оборудование данного бренда. Для примера – решение, которое позволяло резать различные типы материалов с запечаткой по контуру (включая внутренниерезы) у одного из американских производителей стоило более 300 000 евро, у JWEI этот функционал стоит в разы дешевле.

Универсальностью и широким ассортиментом решений и дополнительных опций

Одно из важных достоинств оборудования JWEI – это его универсальность и гибкость в применении. Возможен раскрой материалов высотой от 1 до 11 слоев. Это покрывает потребности закройных цехов небольших предприятий, а также крупных фабрик, которые изготавливают продукцию как массово, так и индивидуально. Есть интересные решения для мебельных фабрик, которые работают под заказ, а также для производителей спецодежды, выполняющих заказы по пошиву формы по индивидуальным меркам.

Одна раскройная система, в зависимости от набора опций, может работать и с тканью, и с трикотажным полотном, а также с композитными, неткаными материалами, кожей, пластиком и бумагой. Кроме того, оборудование помимо резки материалов по готовым раскладкам может вырезать детали по запечатанному контуру, создавать автоматически раскладку на рулонных и листовых материалах, натуральной коже, а также наносить клей, выполнять надписи и прорецировать раскладки.

Такие системы могут стать «сердцем» производства, справляясь с задачей раскроя любых материалов. В целом, оборудование JWEI имеет собственные защищенные патентом решения почти для любой отрасли, где необходим качественный раскрой материалов – в производстве обуви, нижнего





белья, одежды, игрушек, натуральной кожи, при обработке денима, в рекламе и печати, в автомобилестроении, выставочной индустрии, в производстве сумок и чемоданов.

Также к этому списку стоит добавить преимущества компании «ГЕРБЕР-Т», а именно – лучших сервисных инженеров на просторах СНГ и самый укомплектованный склад запчастей в РФ.

Самая универсальная раскройная система СВ03II на первый взгляд не представляет из себя ничего необычного. Практически все то же самое есть у других «китайцев» – конвейерная система подачи, набор различных режущих инструментов, но выводы нужно делать, изучив весь перечень опций, которыми можно оснастить «базовую» модификацию:

1. Система подачи материала – можно резать одновременно до 8 слоев материала, который подается со стойки.

2. Цветовой сенсор – позволяет распознавать цветочные точки, работать с натуральной кожей (разные зоны, пороки кожи).

3. Позиционная камера/улучшенная позиционная камера – эффективная работа с материалом, имеющим раппорт, работа с клеткой/полоской, работа с запечатанными материалами (крой по контуру).

4. Проектор/двойной проектор – проецирование раскладки для удобства позиционирования и съема готового кроя.

5. Система автоматической раскладки для рулонных/листовых материалов и для натуральной кожи – очень эффективный инструмент, учитывающий максимальное количество требований к раскладке (ограничение по зонам, раскладка деталей рядом друг с другом, раскладка комплектов рядом, заполнение свободных зон и многое другое).

6. Удлиненный стол комплектовки ускоряет комплектацию деталей

7. Раскройная головка может быть оснащена следующими инструментами:

- пневматический осциллирующий нож;
- электрический осциллирующий нож;
- многогранный дисковый нож;
- нож для наклеек (крой только клейкого слоя);
- система нанесения надписей;
- высокоскоростной пробойник для отверстий.

Конструкция имеет надежную сварную раму, которой не страшны вибрации, возникающие в процессе работы, и которая без проблем может быть перемещена с одной площадки на другую без потерь жесткости. Рабочая поверхность разделена на независимые вакуумные зоны, что обеспечивает

лучшее прижатие материала в зоне резки, а управляющее ПО обладает широким набором настроек и при этом является простым в управлении.

Можно сказать, что это лучшее предложение на рынке однослойных раскройных комплексов.

Также в ассортименте бренда есть широкая линейка оборудования для нанесения логотипов, бирок и надписей на текстильные изделия, работы с упаковкой, наклейками, этикетками и композитными материалами.

Для самых маленьких производств применяются совсем компактные решения, которые позволят получать идеальное качество кроя деталей самых разных конфигураций. Их можно поставить в ателье, офисе, а иногда даже дома. Это маленькие «пчелки», которые трудятся и приносят доход своим владельцам.

Сроки поставки оборудования JWEI составляют от 1 до 3 месяцев, однако, ходовые модели присутствуют на складе постоянно. Гарантия на все оборудование - 12 месяцев. Сервис осуществляет команда инженеров компании «ГЕРБЕР-Т», которая уже более 25 лет устанавливает и обслуживает раскройное оборудование, а также обучает персонал.

Все инженеры не просто имеют огромный опыт работы с этим оборудованием, но и регулярно проходят тренинги производителя.



WWW.INLEGMASH-EXPO.RU

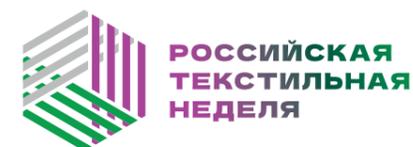
ИНЛЕГМАШ

24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ
И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



РЕКЛАМА 12+

11–14.03.2025





ДФ-ПРИНТЕРЫ ДЛЯ ЛЮБОГО УРОВНЯ И КОШЕЛЬКА ОТ «РУССКОМ»

Рынок легкой промышленности очень быстро меняется, появляются новые технологии, которые набирают большую популярность. В 2023 году компания «РУССКОМ» решила расширить линейку поставляемого оборудования под запросы сферы производства различных изделий из текстиля. Речь пойдет о технологии DTF-печати, которая появилась в нашей стране относительно недавно, около 2-3 лет назад. Можно сказать, что рынок для этой технологии пока далек от своего пика, что позволяет рассматривать данный метод печати как направление новых инвестиций. На сегодняшний день DTF-печать на текстиле – одно из самых быстрорастущих направлений печати в России.

DTF-печать подходит абсолютно для любых тканей вне зависимости от цвета и типа материала. Готовые изделия могут похвастаться износостойкостью, они не теряют цвет даже после множества стирок и не трескаются при механическом воздействии. Изображение получается очень ярким и эластичным.

При данной технологии не требуется дополнительная обработка материала перед нанесением изображения на текстиль, что сокращает время и оптимизирует рабочий процесс.

DTF-технология позволяет наносить полноцветные изображения на огромное количество производимой продукции: футболки, майки, толстовки, худи, куртки, халаты, спецодежда, шапки, кепки, платки, шарфы, галстуки, сумки, фартуки и многое другое.

На сегодняшний день компания «РУССКОМ» обновила и значительно расширила ассортимент DTF-оборудования, предлагая комплексы, которые впишутся в любой бюджет и уровень бизнеса.

ПРИНТЕР DTF PRESITGE R1 (1 ПГ F1080+DIGIRIP)

Это бюджетный комплекс, создан специально для печати маленьких тиражей.

Благодаря оптимальной ширине печати 33 см и скорости печати 1,2 м/час при 8 проходах вы с легкостью сможете изготавливать по 4-5 изделий в час.



ПРИНТЕР DTF PRESITGE R2 (2 ПГ XP600+DIGIRIP)

Этот принтер разработан специально для владельцев магазинов малого бизнеса, крафтеров, спортивных магазинов, тренажерных залов и студий моды. Prestige R2 DTF представляет собой универсальное решение, которое меняет правила игры в индустрии персонализированной одежды.

Изображение, напечатанное на этом принтере, можно перенести на любые ткани, будь то синтетика или натуральные материалы, такие как хлопок. Цвет изделия также не имеет значения. Данную технологию можно использовать при изготовлении дизайнов одежды, включая куртки, сумки, толстовки, футболки – словом, все, что угодно.

ПРИНТЕР DTF PRESITGE R2 PRO (2 ПГ I1600+DIGIRIP)

Данную машину отличают печатающие головы высокого класса, что помогает повысить качество и четкость изображения, а также долговечность срока службы. Этот настольный принтер является универсальным решением для тех, кто планирует внедрить DTF в свой бизнес по персонализации одежды и аксессуаров!

Модели принтеров поставляются в комплексе с сушкой шейкером Miro 13.

Miro 13 – это последняя версия автоматического шейкера с сушкой. Благодаря решению с меньшим нагревом потребляемая мощность снизилась с 1500 до 1100 Вт. Встроенный очиститель воздуха делает Miro 13 очень компактным и обеспечивает более экологичную рабочую среду.

Преимущества:

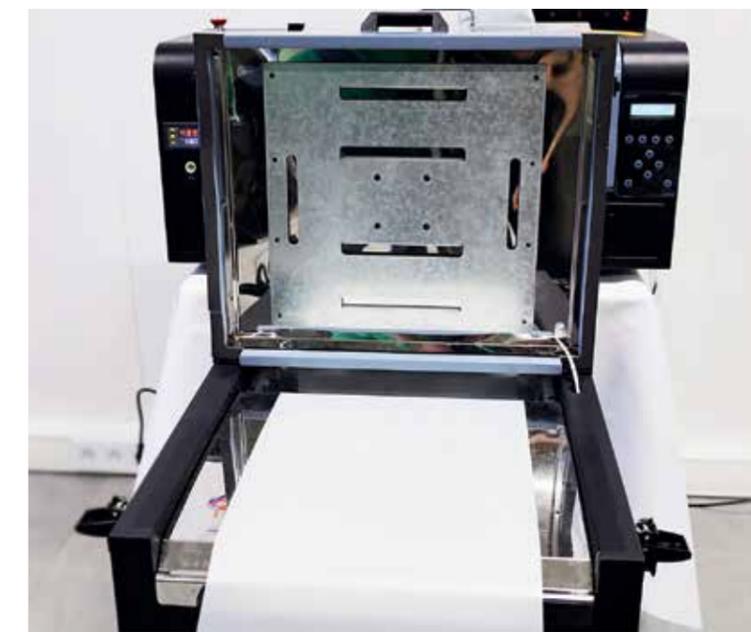
- Экономия электроэнергии (снижена с 1500 до 1100 Вт).
- Простота в эксплуатации: нанесение клея, сушка и очистка воздуха – все в одном устройстве.
- Простая настройка: включите питание, затем запустите.

По словам ГК «РУССКОМ», данные модели пользуются исключительным спросом и собирают только положительные отзывы от клиентов. «РУССКОМ» поделилась с нами некоторыми отзывами про установку.

Рашид Баснакаев, директор корпорации BASCORP:

«В компании много заказов по персонализации одежды, поэтому решили приобрести DTF-систему, так как с её помощью это делать гораздо удобнее. Например, с термоплёнкой не всё сделаешь, есть ограничения по цветам, нужно вырезать на плоттере, чего не требуется при DTF-печати. К выбору DTF-системы подходили очень тщательно: осенью посетили выставку «РЕКЛАМА», сравнили много моделей DTF-принтеров, но остановились на принтере Prestige R2 и сушке с шейкером Miro 13 от компании «РУССКОМ», так как само оборудование и получаемое с помощью него изображение превосходного качества, а поставщик надёжный, на рынке уже более 30 лет.

Установка прошла хорошо, инженер «РУССКОМ» провёл обучение по работе с DTF-системой и подробно рассказал о техническом обслуживании оборудования», – резюмирует Рашид.



Кристина Панасенко, технический директор РА «Модуль»: «DTF-печать – это новая и интересная для нас технология. Нам регулярно поступают заказы по нанесению изображений на текстиль, поэтому решили рассмотреть возможность приобретения DTF-системы. Процесс выбора поставщика был тщательным, изучили множество предложений, но остановились на DTF-системе от ГК «РУССКОМ», так как она компактная и удобная в эксплуатации. К тому же принтер имеет новые более современные головы EPSON i1600, чего нет у других поставщиков. Новая DTF-система позволит нам оперативно выполнять заказы по нанесению изображений на шоперы, футболки, рюкзаки и другой текстиль, без ограничений по цвету и составу ткани».

Оксана Шлаин, руководитель типографии iQ: «В нашей типографии есть оборудование для печати на ткани разными способами: сублимационная, термотрансферная, шелкотрафаретная, также используется вышивка. Для расширения спектра предлагаемых услуг решили первыми в Омске приобрести оборудование для DTF-печати, так как данная технология позволяет с лёгкостью воплощать любые идеи и создавать яркую, запоминающуюся одежду, текстиль и аксессуары – нет ограничений по цветам, подходит для большинства типов ткани, возможно печатать от одной штуки до больших тиражей. К тому же это достаточно быстрый процесс печати – 1-2 дня и заказ готов. При выборе поставщика DTF-комплекса мы рассмотрели несколько вариантов. Решили остановиться на системе, предложенной компанией «РУССКОМ», так как она не

только устанавливает оборудование, но также поставляет все расходные материалы, которые нужны для работы – краски, плёнку, порошок, промывки и т. д., оказывает дальнейшую техническую поддержку, проводит обучение».

Геннадий Валерьевич, директор РПК «ПАНДА»: «Мы давно рассматривали вариант приобретения DTF-системы для нанесения принтов на одежду, чтобы заменить ею резку плёнки, процентов на 80. На выставке «РЕКЛАМА» подробно ознакомились с DTF-системой от компании «РУССКОМ», с которой очень давно сотрудничаем. Понравилось, что система основательная, сделана на совесть – корпус не хлипкий и не тонкий. К тому же DTF-комплекс компактный, прост в эксплуатации, принтер имеет современные головы EPSON i1600. Инженер РУССКОМ приехал к нам в Ковдор из Москвы, установил DTF-систему быстро, качеством работы оборудования довольны. В планах приобретение ещё одного DTF-принтера».

Также ГК «РУССКОМ» сообщает, что в настоящее время у покупателей есть возможность приобрести комплексы DTF-оборудования 30 см с дополнительной скидкой 15%, а также получить в подарок комплект DTF- чернил.

Для получения дополнительной информации и консультаций звоните по телефону +7(495) 785-58-09 или пишите на почту info@masterton.ru.

Поторопитесь, чтобы сделать свой бизнес еще более успешным с помощью DTF-печати!

DTF-КОМПЛЕКСЫ 30 см

НА ЛЮБОЙ ВКУС И КОШЕЛЕК

- **ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ**
- **НИЗКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ КАК БОЛЬШИХ, ТАК И МАЛЫХ ТИРАЖЕЙ**
- **ПОДХОДИТ ДЛЯ ТКАНЕЙ ИЗ ЛЮБОГО МАТЕРИАЛА И ЦВЕТА**
- **ИЗНОСОСТОЙКОЕ И ЭЛАСТИЧНОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ**
- **ОТСУТСТВИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПЛОТТЕРНОЙ РЕЗКИ**

DTF-КОМПЛЕКСЫ С ШИРИНОЙ ПЕЧАТИ 30 см:

- ПРИНТЕР DTF PRESITGE R1 (1 ПГ EPSON F1080+DIGIRIP)+ШЕЙКЕР/СУШКА MIRO 13
- ПРИНТЕР DTF PRESITGE R2 (2 ПГ EPSON XP600+DIGIRIP)+ШЕЙКЕР/СУШКА MIRO 13
- ПРИНТЕР ПРИНТЕР DTF PRESITGE R2 PRO (2 ПГ EPSON I1600+DIGIRIP)+ШЕЙКЕР/СУШКА MIRO 13



СМОТРЕТЬ ВИДЕО



КАТАЛОГ DTF

ГРУППА КОМПАНИЙ «РУССКОМ»

+7 (495) 785-58-09 ■ info@masterton.ru ■ masterton.ru

105082, Г. МОСКВА, РУБЦОВСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, Д.2, К.5






DTF

ДЕТСКАЯ МОДА. ВЕСНА

18–21
ФЕВРАЛЯ
2025

33-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ДЕТСКАЯ И ЮНОШЕСКАЯ МОДА»

Россия, Москва,
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

www.cjf-expo.ru





МИХАИЛ НЕСТЕРЕНКО:

«2024 ГОД СТАЛ ДЛЯ НАС ГОДОМ ЗАПУСКА НОВОГО БРЕНДА ECHOCUT»

Беседовала
Ольга ЯКОВЕНКО

Российский швейный рынок растет, но влияние некоторых факторов тормозит развитие швейных производств. Прежде всего это нехватка персонала, что мотивирует предприятия заниматься автоматизацией. Для этого необходимо правильно выбрать оборудование, и самое главное – надежного поставщика.

Одна из таких компаний – ИНТЕРМИКРО – специализируется на автоматизированных раскройных комплексах и хорошо известна для многих фабрик как поставщик раскройных станков iECHO. Компания продолжает свое развитие и выводит на российский рынок новые бренды. С генеральным директором **Михаилом Нестеренко** мы поговорили о новинках и подвели итоги уходящего года.

Михаил, год подходит к концу. Расскажите, каким был 2024 год для компании ИНТЕРМИКРО?

Для ИНТЕРМИКРО 2024-й был интересным, насыщенным, переходным годом. С 2018 года мы поставляли в основном автоматическое раскройное оборудование марки iECHO. В 2019 году мы выполняли функцию представительства iECHO в России. Далее были дистрибьютором iECHO, всегда работали с заводом напрямую, установили более 200 раскройных станков. Не будет

преувеличением сказать, что мы дали старт масштабному переоснащению российского рынка на китайские раскройные станки. Достигнув ощутимого успеха, ИНТЕРМИКРО стала целью для предложений сотрудничества со стороны других крупных китайских производителей. С рядом из них пообщались на выставках, наши инженеры посетили заводы, провели тесты. Результатом тщательного анализа и последующих переговоров стало появление в ассортименте ИНТЕРМИКРО марки ECHOCUT

с лозунгом «К ECHOCUT быстро привыкаешь». Так что, 2024 год стал для нас годом запуска нового бренда и изменения многих бизнес-процессов в компании. Мы уверены, что удалось заложить здоровую основу для роста в последующие годы.

Что же такое ECHOCUT и каким он представлен ассортиментом?

ECHOCUT – это «зонтичный» бренд, под которым на данный момент продается оборудование двух крупнейших китайских производителей автоматического раскройного и вспомогательного оборудования. Если взять iECHO за середину, то теперь ИНТЕРМИКРО продает более дорогие и продвинутые раскройные станки, с одной стороны, и современные, более доступные станки, с другой. Это дает клиентам необходимый им выбор. ИНТЕРМИКРО, со своей стороны, как обычно, отвечает за работоспособность всего поставляемого оборудования.

В многослойном раскрое ECHOCUT представлен автоматическими настольно-раскройными комплексами (АНРК) ECHOCUT GL (более продвинутыми) и ML (намного более доступными).

В однослойном раскрое ECHOCUT представлен серией SL – это доступные универсальные планшетные режущие плоттеры промышленного класса для автоматического раскроя любых неметаллических материалов. Они могут оснащаться любыми современными опциями, включая проекционные и сканирующие системы, автоматические размотчики и т. п.



Успели ли вы уже почувствовать интерес покупателей к марке ECHOCUT?

Запуск нового бренда – непростое дело и построить доверие можно, только через максимальную открытость и предоставление потенциальным клиентам полной информации. Наши клиенты проводили сравнительные испытания, посещали заводы – производители интересующих их моделей и на практике убедились в правильности своего выбора. В результате в России уже успешно установлено и работает несколько автоматических раскройных машин ECHOCUT разных моделей.

Какую тогда роль играет в вашей продуктовой линейке SINAJET?

SINAJET является брендом однослойных раскройных машин более

высокого класса, чем, к примеру, iECHO. Это касается и конструкции машин, и программного обеспечения. Что принципиально важно, SINAJET, в отличие от конкурентов, сформировался на швейном рынке и все его особенности отражают требования именно этого рынка.

Будете ли вы и дальше продавать раскройные системы от iECHO?

Возможность поставки iECHO сохраняется, как и весь наш опыт по этой марке.

С увеличением объемов продаж, да еще и разных брендов, на сервис падает еще больше задач. Как вы справляетесь?

Спасибо за отличный, важный вопрос! Мы для того и запустили ECHOCUT,

Результатом тщательного анализа и последующих переговоров стало появление в ассортименте ИНТЕРМИКРО марки ECHOCUT с лозунгом «К ECHOCUT быстро привыкаешь»



Сервис всегда был ключевым преимуществом ИНТЕРМИКРО, но перегружать его не стоит. Как этого достичь? Продавать более надежное оборудование, требующее меньше обслуживания

чтобы снизить нагрузку на наш сервисный центр. Безусловно, наш опыт с iECHO очень помог нам сделать шаг вверх. Но, для этого пришлось расширить свой кругозор. Сервис всегда был ключевым преимуществом ИНТЕРМИКРО, но перегружать его не стоит. Как этого достичь? Продавать более надежное оборудование, требующее меньше обслуживания. Наши новые машины подбирались по критерию максимальной надежности, и мы уже видим результат.

Недавно вы были в Китае на выставке ITMA Asia и посетили фабрику, где установлены АНРК SINAJET. Расскажите об этом подробнее.

Да, удалось с коллегами из ТОП ПРИНТ КАТ посетить одно из крупных китайских швейных предприятий и в спокойной обстановке, не «на бегу» ознакомиться с организацией производства. Предприятие производит своеобразную спецодежду – формальные традиционные мужские костюмы для служащих банков и страховых компаний. В раскройном цеху установлено 130 (!) однослойных раскройных

комплексов от SINAJET – только эта компания прошла жесткий тендер. Ткань для костюмов часто бывает в клетку или в полоску, поэтому на предприятии применяется только однослойный раскрой с использованием проекторов для точного совмещения рисунка. Честно говоря, масштаб раскройного цеха, да и предприятия в целом, поражает воображение!

Конечно, легкая промышленность Китая впечатляет, но и в нашей стране есть положительные моменты в отрасли. Вы согласны?

По статистике, да и из личного опыта, мы видим, что отрасль растет, и растет быстро. Носить отечественное стало нормой жизни и маркетплейсы типа Wildberries очень этому способствуют. Мы же в ИНТЕРМИКРО делаем все для поддержки отечественных производителей – предлагаем производительное и надежное оборудование, снижаем цены, предоставляем рассрочку, помогаем с лизингом. Автоматизация раскроя помогает решать вопросы не только производительности и качества, но и

кадровый вопрос – на автоматизированном предприятии требуется меньше сотрудников.

Какие у вас планы на 2025 год?

У нас большие планы. Мы продолжим знакомить российских швейников с новыми брендами ECHOCUT и SINAJET. В том числе на выставке ТЕКСТИЛЬЛЕГПРОМ, где мы традиционно принимаем участие. Уверен, что многие из российских производителей, тщательно сравнив предложения, захотят автоматизировать свой раскрой с помощью ИНТЕРМИКРО. Российский рынок в результате станет разнообразнее, а в выигрыше будут клиенты.

Скоро Новый год. Что вы можете пожелать читателям, клиентам, партнерам и всем, кто имеет отношение к нашей отрасли?

Спасибо за возможность поприветствовать читателей журнала и пожелать всего наилучшего в предстоящем 2025 году! Счастья вам и здоровья, процветания вашему бизнесу!

ИНТЕР  МИКРО

+7 (958) 100-16-48
info@intermicro.ru
intermicro.ru



TEXTILE & HOME

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ДОМАШНЕГО ТЕКСТИЛЯ И ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ**



**12–14
марта
2025**

Москва,
Выставочный комплекс
«ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР»

thexpo.ru

Организатор: ООО «ЛегПромМедиа»

При поддержке:

 **СОЮЗЛЕГПРОМ**

 **Минпромторг
России**

 **Торгово-промышленная палата
Российской Федерации**

 **РСПП**



«ПРОМЭКСПЕРТ»:

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА – ЭТО НЕ БУДУЩЕЕ, ЭТО НАША РЕАЛЬНОСТЬ

В октябре компания «ПромЭксперт» совместно с компанией JASK организовали уникальную конференцию крупнейших швейных фабрик России в Китае. В рамках конференции делегация посетила крупные швейные фабрики Китая, а также заводы и головной офис компании JASK.

Участники делегации побывали на китайских фабриках, оснащённых последними разработками в сфере автоматизации швейного производства на разных стадиях, такими как «умный» склад фурнитуры и аксессуаров с роботом-погрузчиком, интеллектуальное оборудование для промерки и разбраковки ткани, автоматизированные настольные и раскройные комплексы, подвесные линии, умный склад готовых изделий и пр.

Компания JASK провела презентации «умных» технологий для швейного производства, продемонстрировав шаблонные автоматы JASK M5, M7, M9, оборудование для автоматизации производства рубашек бренда MAICA и производства джинсовой ткани бренда VI.BE.MAC, полный автомат для изготовления карманов в рамку с лазером JASK J5, подвесные системы JASK и др. Конференция имела большой успех, прошла максимально продуктивно, так

как позволила обменяться опытом как с современными автоматизированными производствами Китая, так и между российскими фабриками, получить новые знания, новые идеи, которые можно применить в своем производстве для увеличения эффективности. На данный момент компания «ПромЭксперт» совместно с партнёрами уже приступила к реализации новых проектов по автоматизации швейных фабрик, о которых мы расскажем в будущих выпусках.

Автоматизация сейчас – это не просто веяние моды и времени, это острая необходимость. В условиях жёсткой нехватки квалифицированных кадров оптимальным решением является автоматизация производства за счёт применения интеллектуальных решений и разработок в индустрии швейного производства.

Автоматизация применима на любой стадии производства, она решает не только проблему нехватки кадров, но и улучшает качество изделий, увеличивает эффективность производства, снижает затраты, позволяет усовершенствовать уровень управления фабрикой, повысить корпоративный имидж.

Участникам делегации был представлен план образцовой «умной» фабрики JASK. Для автоматизации склада фурнитуры, а также склада раскроенных деталей применяется «умный» склад с роботом-погрузчиком, для управления складом требуется один оператор, который выписывает задания в программе, а робот-погрузчик привозит/отвозит ячейки на склад.

Для раскройного цеха предусмотрены автоматическая настольная машина, раскройный комплекс и маркировщик кроя, которые позволяют повысить качество и точность настиления и раскроя материала, получить экономию материала, а также снизить затраты.

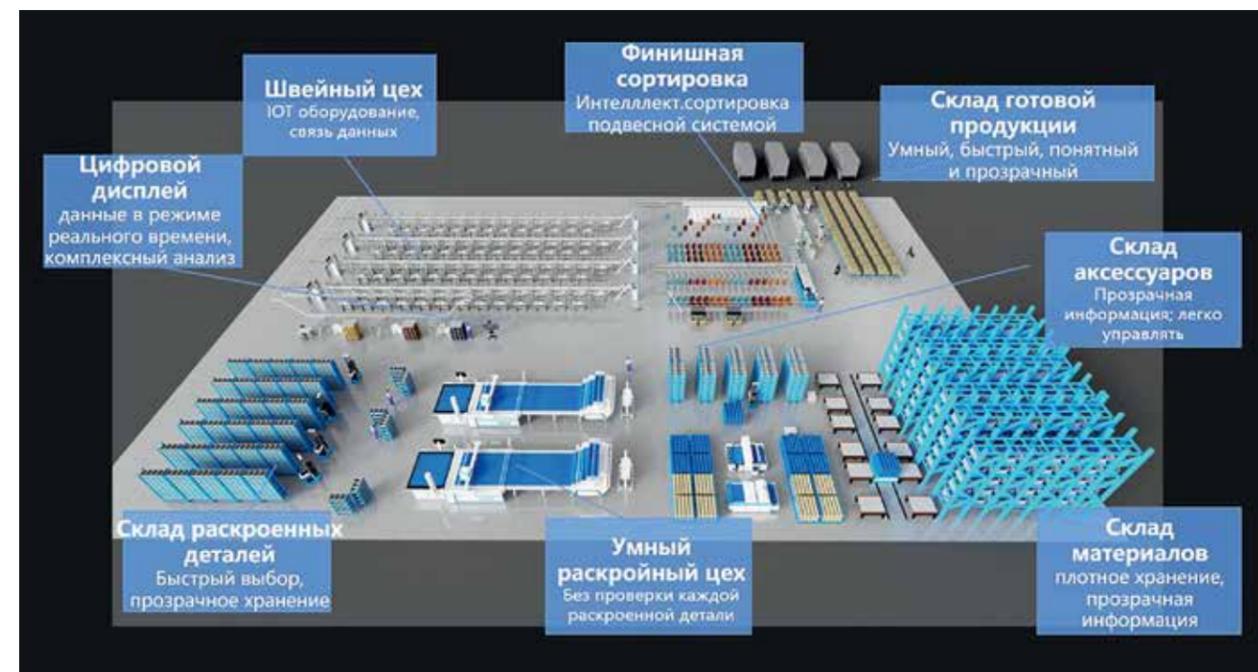
Для автоматизации швейного цеха можно использовать не только высокотехнологичные швейные автоматы,



например, шаблонные, автомат для прорезных карманов с лазером, прямострочные машины серии AMH, оверлоки серии Urus, но и более глобальное решение – подвесную систему, работу которой наши российские коллеги смогли увидеть и оценить своими глазами.

Подвесная система была изобретена еще в 1967 году в Швеции. После десятилетия развития она широко используется в швейной промышленности

во всем мире. Эта система использует единый поток, при котором все части кроя одного изделия подвешиваются на вешалки-держатели и транспортируются между производственными процессами, заранее введенными в компьютер. Когда швея завершает процесс, она помещает изделие на вешалку-держатель, а затем нажимает кнопку, подвесная система автоматически переносит вешалку на следующую рабочую



станцию для следующего производственного процесса, пока изделие не будет завершено.

Подвесная система увеличивает эффективность производства на 15-30 % по сравнению с ручным режимом, так как нет необходимости в ручной транспортировке изделий, а также все действия швей унифицированы, что увеличивает эффективное время шитья.

Один процесс может выполняться несколькими операторами, а также один оператор может выполнять несколько процессов, чтобы решить проблему разницы в эффективности одного и того же процесса и достичь производственного баланса (проще говоря, отследить слабых и сильных работников, или затратные и менее затратные по времени процессы, и скорректировать линию).

Компьютер автоматически собирает информацию о производстве в реальном времени и выводит отчеты на дисплей. Управляющий процессом может оптимизировать и настроить процесс в любое время. Также каждая вешалка программируется на определённый вид изделия, цвет, размер и др., благодаря чему можно точно отследить, какой оператор допустил ошибку и адресно отправить изделие на доработку, или отследить, на какой стадии производства находится выполнение заказа.

Подвесную систему можно установить не только непосредственно в швейный цех, но и продолжить её как транспортную систему готовых изделий на финишную обработку, когда изделие проходит через проверку детектора игл и туннельную глажку и приходит на стадию упаковки. При этом можно настроить сортировку изделий по фасону, цвету и размеру, максимально исключив ручной труд.

Завершает цепочку «умного» производства склад готовой продукции, который можно автоматизировать с

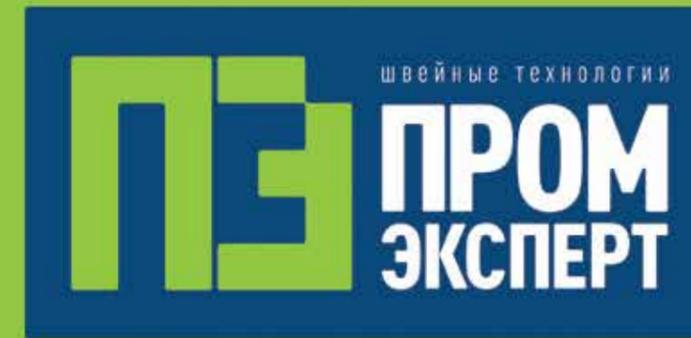
использованием тележек AGV и шаттлов с четырех-сторонним продвижением.

Наконец, должны быть организованы информационные потоки. В основном на традиционных фабриках выполняются только сбор и обмен данными. Существует отдельно система управления производством и отдельно оборудование, не происходит прямого взаимодействия между ними. Интеллектуальная система должна не только собирать и передавать данные, но и анализировать их, а также отправлять команды на оборудование. На фабрике реализуется цифровой центр управления, благодаря которому управляющий фабрикой может оценить ситуацию на производстве в любом месте и в любое время и своевременно принять решение.

Такие «умные» фабрики уже реализованы в Китае, Индии, Вьетнаме, Бангладеш и других странах, позволяя все меньше полагаться на ручной труд и квалификацию работников, но в то же время увеличить эффективность производства и качество изделий.

Автоматизация производства сегодня занимает центральное место в стратегии развития многих компаний, стремящихся повысить свою конкурентоспособность и адаптивность к быстро меняющимся рыночным условиям. С внедрением передовых технологий предприятия получают возможность оптимизировать производственные процессы, минимизировать человеческие ошибки и ускорить выпуск товаров. Эти технологические достижения не только повышают производительность, но и открывают новые горизонты для анализа данных, позволяя компаниям принимать более обоснованные управленческие решения.

Компания «ПромЭксперт» предлагает весь спектр необходимых услуг и оборудования для создания и реализации проекта автоматизации вашего производства. ◆



ОТ ШВЕЙНЫХ МАШИН К УМНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ



Повышение
производительности труда



Автоматизация
производства



Оптимизация
расходов



Минимизация
ошибок в работе



Повышение
качества изделий

Раскройный комплекс
Jack T8



Машина для пришивания деталей по контуру
Jack M9



Пуговичный автомат с индекатором
MAICA MA 06



Автомат для изготовления прорезных карманов
Jack J5



Подвесная система
JACK



153005 г. Иваново, ул. Сосновая, 24
+7(4932) 93-93-13

Телефон горячей линии
8 800 505-39-13

E-mail: info@promexpert.ru
WWW.PROMEXPERT.RU



17-я Международная выставка тканей и текстильных материалов

ИНТЕРТКАНЬ ВЕСНА

МОСКВА,
ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС
«ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР»

12-14
марта
2025

intertkan.ru



Организатор:

ООО «ЛЕГПРОММЕДИА»,
+7 (495) 280-15-53, info@intertkan.ru

При поддержке:

СОЮЗЛЕГПРОМ

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

Торгово-промышленная палата
Российской Федерации

СПИД

ZOJE – НАДЕЖНЫЕ МАШИНЫ ДЛЯ ТЯЖЕЛЫХ ТКАНЕЙ

Швейные машины для тяжелых тканей представляют собой уникальное сочетание мощности, надежности и функциональности, что делает их незаменимыми инструментами в работе. В мире, где стиль и комфорт имеют первостепенное значение, особенно важно уметь работать с различными материалами, такими как деним, кожа, брезент или специальные синтетические ткани. Эти материалы требуют особого подхода и значительных усилий, и именно швейные машины для тяжелых тканей способны справиться с такой задачей.

Автоматизированная машина контурного шитья **ZOJE ZJ5770A-3020HH1-C** – одна из ярких представителей этого сектора, предлагающая своим пользователям передовые решения и высокую производительность. Она разработана с учетом нужд профессионалов, ее конструкция обеспечивает надежную работу с различными видами тканей, включая деним, кожу и другие тяжелые материалы. Устройство оснащено современными системами автоматизации, что значительно упрощает и ускоряет процесс шитья. Пользователь может настраивать параметры шва с высокой точностью, что делает работу более комфортной и эффективной.

Машина специализируется на выполнении контурного шитья, что позволяет создавать сложные декоративные элементы и отделку. Данная модель оснащена прижимной поворотной лапкой, что обеспечивает дополнительную фиксацию материала и работу со сложными элементами, применяется для стачивания деталей, настрачивания этикеток, эмблем, застежек типа «велкро», прошивание многослойных элементов без смещения верхнего слоя, а также имеет челнок двойной ёмкости. Машина оснащена внутренней прижимной лапкой,двигающейся по оси X, которая

фиксирует пришиваемый элемент. Лапка крепится к подвижной раме специальной конструкции. Имеется двухходовая пневматическая система прижима изделия, сенсорная панель с USB-портом, который позволяет импортировать узоры с других устройств и дает возможность программировать на ней. Функция самоконтроля, функция экстренной остановки, датчик обрыва нити, память до 999 узоров – такие опции открывают новые возможности для дизайнеров и производителей в создании уникальных коллекций. Модель оснащена высокомогущим двигателем, который способен работать с самыми тяжелыми материалами, обеспечивая стабильную работу даже при значительных нагрузках. Это увеличивает продуктивность и позволяет выполнять большие объемы работы без риска перегрева устройства.

Машина поддерживает различные режимы швов и может запоминать до 50 различных операций, что упрощает переход между задачами и позволяет легко переключаться на разные проекты.

ZOJE ZJ-XP266C - машина для обработки различных видов кожи и кожзама. Эта высокотехнологичная машина оснащена монитором с интуитивным сенсорным управлением, что позволяет легко выбирать и настраивать различные программы обработки.

Важной особенностью данной модели является возможность регулировки скорости ножа и продвижения материала, что обеспечивает точность и качество резки в зависимости от типа обрабатываемого материала.

Машина позволяет настроить следующие параметры работы: угол спуска, глубину и ширину спуска края, скорость работы. Оператор может с точностью настроить расстояние между ножом и прижимной лапкой, что обеспечивает высокое



ZOJE ZJ-1201H

качество обработки брусочки и минимизирует частоту изменения настроек оборудования. Благодаря пяти встроенным программам переключение на нужный режим возможно в считанные секунды с помощью коленного переключателя. В зависимости от предпочтений оператора подающий ролик может работать в двух режимах: постоянно на одной скорости или с переменной скоростью, управляемой педалью. Специальная система отсоса удаляет остатки кожи и пыль, образующиеся во время обработки, что способствует поддержанию чистоты и удобства на рабочем месте.

Особое внимание стоит уделить встроенному устройству для автоматического шлифования заусенцев. Это обеспечивает идеальную обработку краев и гарантирует получение готового изделия с высоким уровнем качества.

Вышивальная машина **ZOJE ZJ-1201H** сочетает в себе передовые технологии и выдающиеся характеристики. Эта одноголовочная двенадцатигольная машина поддерживает до 12 цветов и в зависимости от модификации предлагает два размера поля вышивки: 350x500 мм и 400x600 мм. Уникальная конструкция с верхним пантографом и усиленной рамой обеспечивает надежность и долговечность в процессе работы. ZOJE ZJ-1201H идеально подходит для профессиональной вышивки на широком спектре материалов, включая кожу. Основная сфера применения – промышленная вышивка на готовых изделиях, элементах кроя и головных уборах. Автоматическая обрезка нити значительно упрощает процесс и сокращает время на подготовку к следующему этапу вышивки. Автоматическая смена цвета позволяет без труда изменять цвета в процессе работы, обеспечивая высокое качество вышивки. Оснащена

японским челноком Kaban hook, датчик обрыва нити позволяет системе мгновенно обнаруживать проблемы с нитью и останавливает работу машины, предотвращая брак. Верхний пантограф обеспечивает точность и плавность движений, улучшая качество вышивки. Цветной 10-дюймовый сенсорный дисплей обеспечивает удобное управление и позволяет следить за процессом вышивки. Функция фото-вышивки демонстрирует процесс в реальном времени, предоставляя актуальную информацию о текущем состоянии работы. Смена цвета возможна до 200 раз, это идеальный вариант для сложных дизайнов и рисунков. Экономичное потребление энергии – всего 150 Вт. Встроенный стабилизатор напряжения работает с диапазоном АС 80-260 V, обеспечивая стабильную работу даже в условиях колебаний напряжения.

Модель **ZOJE ZJ9610SA-D3-H-3/01** представляет собой одну из самых современных и эффективных швейных машин, специально разработанных для использования в производственных условиях. Эта одногольная прямострочная машина челночного стежка с тройным продвижением (нижний и верхний ролики + отклоняющаяся игла) представляет собой идеальное решение для пошива обуви. Ее платформа колонкового типа гарантирует максимальную устойчивость и удобство в работе. Оснащенная встроенным энергосберегающим сервоприводом, машина способствует повышению эффективности и снижению потребления электроэнергии. Регулируемая LCD подсветка обеспечивает отличное освещение рабочей зоны, что позволяет сосредоточиться на каждом стежке.

Ключевые автоматические функции, такие как обрезка нити, закрепка, подъем лапки и позиционер иглы,



ZOJE ZJ9610SA-D3-H-301

делают процесс шитья более простым и комфортным. Эта машина сочетает передовые технологии с высокой производительностью, что делает её незаменимым инструментом для профессионалов в сфере обувного производства.

Выбор швейной машины для работы с тяжелыми тканями – это важный шаг для любого специалиста. Такие машины с их мощными моторами, прочными иглами и специализированными функциями, способны справляться с плотными и тяжелыми материалами, обеспечивая при этом высокую точность и надежность швов. Важно учитывать не только технические характеристики машин, но и их эргономику, удобство в использовании и уровень обслуживания. Оцените свои индивидуальные потребности и тип проектов, которые вы планируете реализовать, чтобы выбрать наиболее подходящую модель. Надежная машина для тяжелых тканей станет вашим верным помощником на долгие годы, открывая безграничные возможности для творчества и профессионального роста.

Компания ПШО является официальным поставщиком бренда ZOJE. Наши квалифицированные специалисты готовы оказать всестороннюю поддержку в выборе подходящей машины, учитывая все ваши потребности и предпочтения. Мы не только поможем вам определиться с оптимальным решением, но и обеспечим качественный запуск оборудования в работу, чтобы вы могли быстро и эффективно приступить к своим проектам.

ZOJE
ШВЕЙНЫЕ МАШИНЫ



ZOJE ZJ5770A-3020HH1-C



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
**ШВЕЙНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**



ШВЕЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ПРОМЫШЛЕННЫЕ И БЫТОВЫЕ ШВЕЙНЫЕ МАШИНЫ

ВЫШИВАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ • ВЯЗАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

ВЛАЖНО-ТЕПЛОВАЯ ОБРАБОТКА • РАСКРОЙНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ЗАПЧАСТИ • ШВЕЙНАЯ ФУРНИТУРА

СКИДКА

15%

НА ОБОРУДОВАНИЕ

ZOJE Comel

ПО ПРОМОКОДУ **БИОТ**



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПОСТАВЩИКИ **ZOJE**

г. Москва,
ул.Авиамоторная, 73А
+7 (495) 145-95-99
info@profshvey.ru

г. Пермь,
ул. Дзержинского, 17
+7 (342) 256-57-22
profshvey@mail.ru

г. Киров,
Октябрьский проспект, д. 83
+7 (8332) 21-80-17
profshvey-kirov@mail.ru

г. Казань, ул. Сары Садыковой, 59
+7 (904) 712-13-69
+7 (8432) 92-13-69
profshvey-kazan@mail.ru

г. Ижевск, ул. Маяковского, 21,
ТЦ "Семья", 3 этаж
+7 (3412) 31-34-17
profshvey-izhevsk@mail.ru

г. Екатеринбург,
ул. Восточная, д. 11Б
+7 (343) 382-01-31
profshvey-ekat@mail.ru

АВТОМАТИЗАЦИЯ ШВЕЙНЫХ ПРОЦЕССОВ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Екатерина ПОКРОВСКАЯ,
технолог-консультант ООО «Трансметалл»

В последние годы произошел стремительный рост покупок швейных изделий на популярных маркетплейсах. Покупателей привлекает огромный выбор изделий, скорость доставки, удобное расположение пунктов выдачи и, безусловно, цена. Поэтому практически все производители одежды, аксессуаров, обуви, головных уборов реализуют свою продукцию на этих площадках. Привлекательность бизнеса на маркетплейсах способствовала росту количества небольших швейных предприятий, производящих недорогие и востребованные покупателями изделия. Однако, притязательные покупатели стали всё чаще возвращать товары из-за неудовлетворительного качества.

Необходимость повышения качества изделий подталкивает производителей к автоматизации и роботизации, потому что именно они являются фундаментальными факторами качественных изменений в швейной промышленности. Благодаря автоматизации можно значительно снизить производственные издержки и одновременно с этим обеспечить высокое качество продукции при конкурентноспособной цене.

Некоторые швейные предприятия, назовем их «новаторами», не боятся экспериментов и готовы идти на оправданный риск ради достижения целей: качества продукции и высоких экономических показателей производства. Они готовы внедрять высокотехнологичное оборудование и принимать нетривиальные решения, подчас не имея ещё опыта автоматизации производства. Как правило, такие решительные и смелые действия не остаются без положительного результата.

Компания «Трансметалл» «держит руку на пульсе» и осуществляет постоянный мониторинг мировых новинок оборудования для швейного производства и, обладая широкими возможностями поставок самого современного оборудования ведущих производителей, готова оснастить предприятия высокотехнологичным оборудованием в минимально возможные сроки.

Благодаря совместным действиям предприятий-«новаторов» и команды «Трансметалл» на рынке появляются качественные швейные изделия, а успешные производители не остаются незамеченными. С «новаторов» начинают брать пример другие предприятия, так называемые «местные лидеры», не готовые

на рискованные эксперименты, но активно следующие за первопроходцами. В результате этого на потребительском рынке становится всё больше качественных швейных изделий, а предприятия, решившиеся на автоматизацию процессов, выходят на более высокий уровень своего развития, позволяющий осваивать новые перспективы. Параллельно с повышением качества продукции решается проблема дефицита кадров. Во-первых, высокопроизводительное автоматическое оборудование позволяет высвободить определенное количество производственных рабочих, а во-вторых, такое оборудование может обслуживать оператор, не имеющий навыков шитья, действия которого заключаются в выполнении определенного алгоритма в соответствии с инструкцией. «Новаторам» и «местным лидерам» начинают подражать и другие производители – «последователи».

Таким образом, автоматизация технологических процессов способствует наполнению рынка качественными изделиями, прогрессу швейного производства в целом и улучшению экономических показателей предприятий в частности.

Компания «Трансметалл» имеет существенный опыт сотрудничества с промышленными предприятиями и готова предложить своим клиентам различные варианты модернизации производства.

Положительным примером успешного взаимодействия компании «Трансметалл» со швейными предприятиями является внедрение в технологический процесс специального автоматического оборудования, например,

автоматической машины для настрачивания накладных карманов: **SunSure SS 9000AT-P** или **Red Shark RS-T9000ATP-QC-F**. На этом оборудовании выполняется формование гибов и настрачивание кармана одной или двумя строчками всего за 10 секунд. Модель **SunSure SS-9000AT-KS** предназначена для настрачивания накладных карманов-«кенгуру». Производительность этих машин составляет 1800-2000 карманов в смену. Существенным преимуществом их использования является надежная фиксация кармана и быстрая замена и регулировка формователей при смене конструкции или размера кармана.

На автоматических машинах **SunSure SS-8420JD** (челночного стежка) и **SunSure SS-2302JD/2303JD** (цепного стежка) выполняется подгибка верхнего среза и его застрачивание на накладном кармане за 5 секунд.

Машина-автомат **SunSure SS-8000A/APT-SA** для обработки планки рукава сорочки (блузки) позволяет изготовить 250 планок в час. При работе на данном оборудовании один оператор может обслуживать одновременно две такие машины, производя до 500 планок в час.

Ощутимый эффект достигается при автоматизации процесса производства футболок, лонгсливов и подобных им изделий. Использование автоматического оверлока **Siruba 747KST-514M3-24/VT/GS-ACS** позволяет обработать горловину изделия всего за 15-20 секунд (1400-2000 единиц в смену). Оверлок с цилиндрической платформой оснащен пневматическим фиксатором краев, роликами натяжения и автоматическими функциями: обрезки цепочки нитей, подъемом лапки, позиционером иглы, а также устройствами уравнивания соединяемых срезов, определения положения шва, контроля натяжения материала.

Аналогичными функциями обладают автоматизированные рабочие станции **Siruba ASK-EBS100** для притачивания к низу изделия пояса, предварительно соединенного в кольцо, и **Siruba ASK-ASM100** для притачивания вкруговую манжеты к низу рукава. Модель **Siruba ASK-ASM100** прекрасно себя проявила при производстве одноразовой одежды для медицинских работников и для работ в стерильных условиях.

Автоматическое рабочее место **Siruba ASC-TBH200** на базе плоскошовной машины предназначено для застрачивания вкруговую низа изделий. Оно оснащено системой транспортирующих роликов, автоматическими функциями



SunSure SS-8420JD



SunSure SS-8000A/APT-SA



SunSure SS 9000AT-P



SunSure SS-9000AT-KS



Siruba ASK-EBS100



SunSure SS-100E



Siruba ASC-TBH200

подъема лапки, обрезки верхней и нижней нитей, позиционера иглы, устройством натяжения, формирования сгиба и уравнивания среза, ножом для левосторонней подрезки среза, устройством съема обработанных деталей. Обработка низа одной футболки выполняется не более чем за 30 секунд (малые размеры) и 40 секунд (большие размеры). Качество обработки достигается точностью формирования сгиба и подрезки среза, правильным направлением припусков боковых швов воздушной струей, совпадением конца и начала строчки. Имеется возможность обслуживания одним оператором двух рабочих мест.

Автоматизированное рабочее место **Jack JK-T1906GPA-2-D** или **SunSure SS-100E** на базе закрепочной машины с полем шитья 50x60 мм предназначено для сшивания в кольцо концов эластичной тесьмы. Оно оснащено агрегатом для выравнивания поверхности эластичной тесьмы, подачи, нарезания в размер, совмещения её концов, съема обработанной детали и размещения на специальной поворотной стойке. Заготовка одного притачного пояса из эластичной тесьмы осуществляется всего за 10 секунд.

Продолжительное время для обработки прорезных карманов применялись автоматические машины с ножами. Но их использование обосновано при производстве изделий стабильного ассортимента с постоянным расстоянием между строчками входа в карман. Однако существует множество швейных предприятий, изготавливающих малыми сериями изделия с конструктивными отличиями. Для такой ситуации компания «Трансметалл» предлагает автоматизированное рабочее место **DIN GUI 1008-2T** для обработки различных видов прорезных карманов (с листочкой, обтачками, молнией) длиной от 100 мм до 210 мм и расстоянием между строчками от 10 мм до 40 мм в изделиях из различных материалов. Обработка на нем одного кармана без отделочной строчки выполняется за 20 секунд, с отделочной строчкой по контуру – за 40 секунд и включает в себя разрезание входа в карман лазером по любой траектории, складывание деталей кармана, укладывание их на основную деталь, настрачивание, выправление кармана, настрачивание отделочной строчки и выполнение закрепки в концах кармана. Существенным преимуществом данного оборудования является универсальная регулируемая под любой вид и размеры кармана техническая оснастка, благодаря которой не требуется изготовление специальных шаблонов для различных видов карманов, а перенастройка машины на новый вид кармана занимает не более 20 мин.

Применение этих автоматических машин гарантирует неизменно высокое качество обработки вне зависимости от квалификации оператора.

Актуальным для современных условий является сокращение сроков выхода новых изделий на рынок при одновременном удовлетворении специфических потребностей потребителей. Кастомизация (персонализация), то есть изменение конечного продукта под потребности и желания конкретного покупателя – нарастающий тренд, который стимулирует производителей совмещать в технологическом процессе преимущества автоматизированного швейного производства с гибкостью и мобильностью ателье. Желание потребителей иметь изделия с уникальными

свойствами напрямую связано с технологией их обработки. Уникальные швы **Active Seam** в изделиях из трикотажа, не оказывающие отрицательного воздействия на кожу человека, не пролегающие через верхние слои и при этом необычайно прочные, надежные и являющиеся значимым признаком качественного швейного изделия, можно выполнить на оверлоке **MERROW MB-4DFO-2.0**.

Уникальность конструкции, качество сборки, наличие специальных автоматических функций непременно сказываются на качестве получаемых соединений, поэтому применение соответствующего оборудования обосновано. Оверлоки **Pegasus GX-серии** с сухой головой, микроподъемом прижимной лапки, со специальным покрытием деталей, снижающим трение, реализуют высокую скорость шитья в сочетании с надежностью и долговечностью. Усовершенствованная форма захвата игольной нити обеспечивает качественную затяжку стежков при малом натяжении игольной нити. Оверлоки **Pegasus GXT-серии** с отдельно регулируемыми подачами верхней (с независимым приводом) и нижней позволяют выполнять швы с неизменно высоким качеством в изделиях из средних по толщине и тяжелых материалов, проходить утолщенные участки без уплотнения стежков. Машины этой серии обладают всеми преимуществами **GX-серии** и дополнительно оснащены устройством охлаждения иглы и снижения обрывности нитей, усовершенствованным механизмом верхней подачи, осуществляющем продвижение при незначительном давлении прижимной лапки.

Оверлоки **Pegasus EX-серии** (с нижней подачей – для легких и средних по толщине материалов) и **EXT-серии** (с дифференцируемыми верхней и нижней подачами – для средних и тяжелых материалов) имеют улучшенные эксплуатационные характеристики в сочетании с высокой скоростью: **EX-серии** – до 8500 ст/мин, **EXT-серии** – до 7000 ст/мин. А оверлоки с цилиндрической платформой **Pegasus EX5100-серии** (скорость 8500 ст/мин) и **EXT5100-серии** (скорость 7000 ст/мин) позволяют обрабатывать вкруговую детали по замкнутому контуру без перехватов и наиболее полно использовать скоростной потенциал.

Значительно повысить производительность труда на высокоскоростном оборудовании позволяют дополнительные опции, которыми оснащаются оверлоки **Pegasus: PL** – автоматический подъем лапки, **LC** – пневмоустройство удаления обрезки, **KL** – устройство для образования сборки, **TK** – обрезчик цепочки нитей (ленты), **MC** – устройство подачи эластичной тесьмы сверху, **FR** – ролики натяжения, **EH** – электроустройство для направления шва, **BF** – ленточный пуллер для беспосадочной строчки, **SD** – устройство определения края материала (световой и звуковой сигнал при смещении материала при шитье).

Таким образом, предлагая своим клиентам оборудование, соответствующее мировым стандартам качества и современному уровню развития техники, компания «Трансметалл» предотвращает технологическое отставание российского швейного производства от зарубежных производителей, способствует обеспечению населения качественными швейными изделиями и решению проблемы нехватки высококвалифицированных кадров.



DIN GUI 1008-2T



Pegasus GX-серии



Pegasus EXT-серии



Pegasus EX-серии

АВТОМАТИЗАЦИЯ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА



Минимальные
трудовые затраты



Многokратное
увеличение
производительности



Высокое качество
продукции вне
зависимости
от квалификации
персонала



Существенная
экономия
материалов



Отсутствие
ошибок в работе

Автоматизированные
рабочие места



Siruba ASC-TBH200

Специальные машины
с программным управлением



Juki AC-172N

Автоматические настольно-
раскройные комплексы



Orox VCUT Max 8

Машины контурного шитья



Jack M9-SS-F11BF13-X



БИОТ-2024: НОВЫЙ УРОВЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ В МАСШТАБАХ МЕГАПОЛИСА

С 10 по 13 декабря 2024 года в МВЦ «Крокус Экспо» состоится масштабная выставка-форум «Безопасность и охрана труда 2024» (БИОТ). БИОТ – знаковое событие для отрасли, это крупнейшее мероприятие по культуре безопасности, охране труда и средствам индивидуальной защиты в России и странах СНГ.

В 2023 году БИОТ проходил в ЦВК «Экспоцентр» и продемонстрировал впечатляющие результаты: 361 компания из 12 стран мира представили свои инновации, а 31 873 эксперта и специалиста приняли участие в мероприятиях. Учитывая такой успех, организаторы приняли решение о переезде выставки в МВЦ «Крокус Экспо», чтобы обеспечить еще больший масштаб и удобство для всех участников.

Посетителей БИОТ 2024 ждет огромная экспозиция, где свою продукцию представят свыше 400 компаний, а также насыщенная деловая программа из более чем 100 дискуссий, конференций, круглых столов, сессий, где обсудят самый широкий спектр актуальных проблем по обеспечению безопасных условий труда. Традиционно на БИОТ соберется самый представительный состав участников из чиновников

высшего звена, профессиональных и общественных союзов, глав ведущих предприятий-производителей, поставщиков и дистрибьюторов средств индивидуальной защиты, компаний, специализирующихся на охране труда, промышленной безопасности, медицине труда, отечественных и зарубежных экспертов.

Ключевыми элементами экспозиции останутся тематические Аллеи и Салоны, посвященные: материалам и оборудованию для легкой промышленности; обуви; материалам и оборудованию для производства обуви; здоровью на рабочем месте; HR и IT-решениям, а также инновациям; средствам индивидуальной защиты; логистике, таможенному оформлению и маркировке.



Все Аллеи и Салоны будут организованы по следующим тематическим направлениям:

- Средства индивидуальной защиты;
- Производственная безопасность;
- Здоровье на рабочем месте;
- Сырье, материалы, комплектующие;
- Машины, оборудование, приборы;
- Услуги и сервис, обучение, консалтинг, IT.

Переезд выставки-форума БИОТ в расширенный Международный выставочный центр «Крокус Экспо» открывает новые возможности для создания уже не просто «города», а настоящего «мегаполиса безопасности». На просторах самой технологичной и просторной выставочной площадки страны будут широко представлены последние разработки и технологии как российских, так и зарубежных лидеров отрасли.

Впервые в этом году на БИОТ будут запущены Экспо-туры – идеальный вариант для всех, кто хочет сэкономить время и получить максимум информации. За 90 минут на БИОТ 2024 можно будет совершить увлекательное путешествие по миру безопасности труда. Участники смогут познакомиться с последними трендами в производстве обуви и текстиля, оценить инновационные IT-решения и найти надежных поставщиков средств индивидуальной защиты. Гостей ждут тематические экскурсии по экспозиции, посвященные новинкам СИЗ, передовым IT-решениям и поиску партнеров для дистрибуции на российском рынке.

Владимир Котов, президент Ассоциации «СИЗ», отметил: «Переезд в Крокус Экспо – это стратегическое решение, которое позволит БИОТ стать еще более значимым событием для отрасли».

Одним из ярких событий БИОТ-2024 станет презентация новой книги Владимира Котова «Байки о СИЗ». Издание представляет собой увлекательное путешествие в историю средств индивидуальной защиты, начиная с древних времен и заканчивая современностью. Книга выполнена на высококачественной бумаге с красивой обложкой, дизайном и версткой, а проиллюстрирована рисунками легендарного художника-карикатуриста газеты «Московский комсомолец» Алексея Меринова, а также историческими гравюрами, созданными в соавторстве с искусственным интеллектом.

Еще одним значимым событием станет награждение победителей творческого конкурса БИОТ ART, проходящего в рамках молодежной программы выставки. В этом году в конкурсе участвовали более 120 образовательных учреждений, представивших свыше 500 работ. 13 декабря, в заключительный день работы БИОТ состоится торжественная церемония награждения призеров конкурса в номинации «Рисунок/Плакат», «Комикс», «Видеоролик».

Помимо БИОТ ART, на площадке БИОТ в рамках молодежной программы пройдет награждение победителей конкурса научно-исследовательских работ (конкурса НИР). Конкурс проходит по четырем номинациям: «Предупреждение и ликвидация аварий, ЧС и пожаров», «Разработка и совершенствование

средств индивидуальной защиты (СИЗ)», «Безопасность труда» и «Экологическая безопасность». Итоги конкурса НИР будут подведены на площадке БИОТ 13 декабря.

Еще одна часть молодежной программы – межвузовский кейс-чемпионат БИОТОН. Яркое, зрелищное соревнование разработано специально для поиска талантливой молодежи и направлено на развитие профессиональных умений молодых специалистов в области охраны труда и промышленной безопасности, их вовлечение в выработку конкретных предложений по актуальным вопросам отрасли. Кейс-чемпионат помогает компаниям получить инновационные идеи для продвижения своей продукции и развития бизнеса, а студентам – найти места для прохождения стажировок и практик, а также представить свои разработки крупным промышленным предприятиям.

Впервые в этом году на БИОТ пройдет цифровая Олимпиада по охране труда. Цифровая Олимпиада представляет собой новый формат состязаний для специалистов по охране труда, руководителей служб ОТ и других работников, ответственных за безопасность на производстве. Участники смогут продемонстрировать свои знания в области охраны труда и оценить свои цифровые компетенции.

Второй год подряд на площадке БИОТ будет работать всероссийский медиафорум «Безопасная работа – наша общая забота», посвященный вопросам охраны труда и безопасности на рабочем месте. В рамках него запланирован четырехдневный круглосуточный прямой эфир для зрителей со всей России. В программу войдут телемосты с регионами, дискуссии на актуальные темы, интервью с ведущими экспертами в сфере охраны труда; Гости студии обсудят вопросы охраны труда, безопасности на производственных объектах и рабочих местах, организацию работы службы охраны труда на предприятиях, снижение травматизма, культуру безопасности в современных реалиях, последние изменения в законодательстве, новые практики внедрения систем безопасного труда и другие важные темы.

Организаторы БИОТ-2024:

Минтруд России, РСПП, ФНПР, Ассоциация «СИЗ».

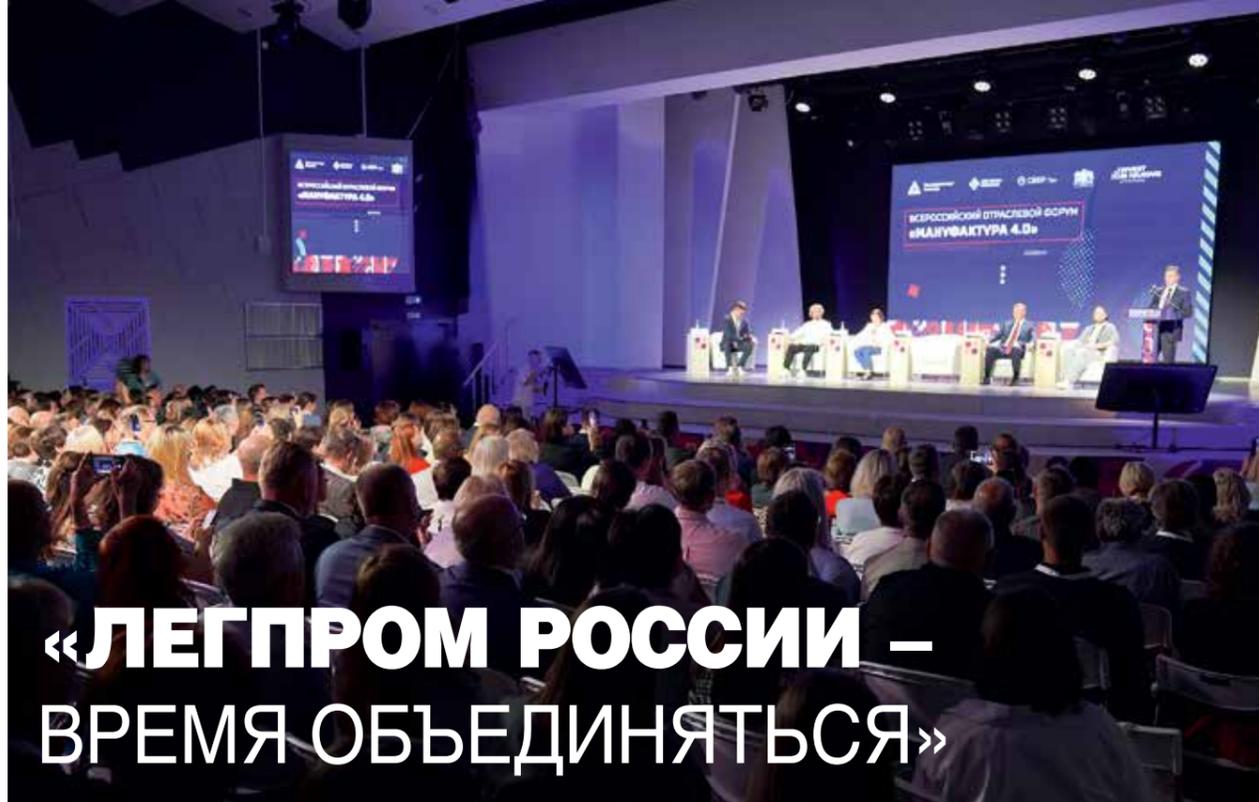
Партнеры БИОТ-2024:

РУСАЛ, ОАО «РЖД», а также Санкт-Петербургский Международный Форум Труда.

Сайт выставки-форума БИОТ-2024:

biot-expo.ru





«ЛЕГПРОМ РОССИИ – ВРЕМЯ ОБЪЕДИНЯТЬСЯ»

В конце сентября в Иванове на базе центра «Солярис» прошел Всероссийский отраслевой форум легкой промышленности «Мануфактура 4.0» с ключевой темой «Легпром России – время объединяться». В нем приняли участие представители федеральных и региональных органов власти, финансовых институтов и банковских структур, ассоциаций и отраслевых объединений, научного сообщества, и, конечно, бизнеса.

Речь на форуме действительно шла о том, что для выхода отрасли на новый уровень необходимо объединить усилия власти и бизнеса, дизайнеров и швейников, производителей и ритейла.

Центральным событием стала пленарная сессия «Масштабирование и сотрудничество в легкой промышленности: как использовать существующие ресурсы для выхода на новые рынки России», модератором которой выступил журналист, телеведущий телеканала «Россия 24» Роман Плюсов. Участники сессии обсудили ситуацию в российском легпроме.

ОТРАСЛЬ РАСТЕТ

Директор департамента легкой промышленности и лесопромышленного комплекса Минпромторга России Вера Хмырова отметила, что суммарно рынок товаров легкой промышленности в России оценивается в 3 трлн рублей. При этом, по экспертной оценке, он составляет около 10 трлн. По данным Росстата, в отрасли работает порядка 50 000 организаций и ИП, около 300 000 человек, на 6 % больше, чем в предыдущем году.

Что касается зарплаты, по официальным данным, в швейной отрасли она составляет 40 000 рублей (увеличившись за год на 20 %), а по экспертной оценке – 100 000-120 000 рублей.

«За 7 месяцев 2024 года индексы промышленного производства по всем направлениям легкой промышленности выросли. В текстильном производстве это 7 %, в производстве одежды – 3 %, в производстве кожи и изделий из кожи – 6 %, в производстве обуви – на 10 %. Объем отгруженных товаров легкой промышленности за шесть месяцев составил 609 млрд рублей (+30 % к АППГ). За 4 года отрасль удвоилась», – сказала Вера Хмырова.

Легпром развивается в самых разных регионах страны: Москве и Подмосковье, Владимирской, Ульяновской, Ростовской областях, большой вклад традиционно вносит Ивановская область.

СТРАТЕГИЯ – ОСНОВА РАЗВИТИЯ

Также Вера Хмырова напомнила, что Минпромторг ведет работу по подготовке новой стратегии развития легпрома. Одна из главных установок – уход от серьезной сырьевой зависимости страны. Сейчас отрасль использует 70-80 % иностранного сырья, химических материалов.

Чтобы изменить эту ситуацию, рассматриваются возможности наладить выпуск собственных полиэфира, вискозы, льна, шерсти. «Мы продолжаем в Минпромторге настройку рынка синтетического и химического сырья, работаем с химиками, говорим о том, что нам крайне важно создавать

Российским дизайнерам и предприятиям предстоит «найти друг друга», чтобы сделать выпуск авторских моделей массовым

производство полиэфирного волокна. Проект сложный, дорогостоящий, требующий значительной государственной поддержки. Минимальная планка, при которой эти проекты становятся окупаемыми, – это 300 000 тонн полиэфира. Сборка этого проекта очень сильно зависит от того, сколько волокна отрасль может потребить. То же касается и вискозного волокна. По данным таможенной статистики, в РФ ввозится всего 15 000 тонн вискозного волокна. При этом оценочно объем, который используется в готовых изделиях, достигает 100 000 тонн. Здесь крайне важно вести работу с лесопромышленным комплексом. Проект по созданию предприятия по выпуску вискозной нити есть. Это долго, дорого, но мы будем целенаправленно продолжать отстаивать наши проекты», – сказала Вера Хмырова.

Еще одна острая тема – это производство оборудования для легкой промышленности. «Сейчас многие наши предприятия перешли с европейского оборудования на китайское. Но это не отменяет нашу стратегическую задачу по импортозамещению в этом сегменте. Крайне важно сформировать технологический суверенитет и импортонезависимость легкой промышленности. Не обязательно производить 100 % оборудования, но 50-60 % собственного рынка освоить необходимо», – отметила директор департамента Минпромторга.

Также стратегия предполагает восстановление прядения как отрасли, работу с брендами, которых в России насчитывается более 30 000. «Все это необходимо закладывать в стратегию развития легкой промышленности. И все это будет формировать новое дыхание для отрасли и создавать технологический суверенитет для Российской Федерации», – подчеркнула Хмырова.

ДЕЛАТЬ КРАСОТУ МАССОВО НЕПРОСТО

Россия успешно обеспечивает себя обмундированием и спецодеждой, без проблем продаются российские постельные принадлежности. А вот носить одежду, произведенную в России, еще недавно было немодно. И магазины российских дизайнеров – скорее исключение. К тому же дизайнеры и швейные предприятия зачастую живут в разных мирах.

Российский дизайнер Игорь Гуляев отметил, что найти производство для массового выпуска дизайнерской одежды в России крайне сложно. «У нас реально мало компаний, у которых можно разместить свой заказ, и они выполнят его в срок, качественно и достойно. Я сделал уже не одну коллаборацию, в данный момент я ее делаю с Роскосмосом, но мы ищем компании, которые могут это реализовать. Придумать красоту я могу, правильность форм, лекал, построение всего. Но чтобы все отшили так, как любит Гуляев, это большая проблема».

При этом Игорь Гуляев отметил, что он хочет производить именно в России. «Я не понимаю «российские марки», которые выпускают продукцию в Китае и продают ее на рынке. Не для того я столько лет занимаюсь развитием российской моды», – сказал он.

Также дизайнер посетовал на качество российских тканей, из которых непросто творить красоту.

ВОСПИТАНИЕ ПАТРИОТИЗМА ЧЕРЕЗ РИТЕЙЛ

Перемены нужны не только в производстве, но и в ритейле. Основатель федеральной сети универмагов российских дизайнеров SLAVA Concept Александр Перематов акцентировал внимание на необходимости создания в регионах торговых площадок для российских дизайнеров.

Он особо отметил, что социализация молодежи происходит во многом через торговые центры, именно по ним молодежь судит о том, что хорошо и что плохо, что престижно, а что нет. Поэтому российским брендам очень важно занять витринную часть. Только тогда возможен всплеск потребительского патриотизма. Между тем, далеко не все так радужно, как могло бы показаться: торговые центры в России практически не вводятся с начала пандемии, то есть уже пять лет. Большие площади заняты, и российским брендам не так-то просто попадать на «витрину». Казалось бы, площади освободились с уходом целого ряда брендов из страны. Но заняли их, во-первых, китайские, индийские, турецкие бренды, которым российские компании проигрывают с точки зрения маркетинга. А во-вторых, российские бренды, товар которых зачастую произведен в других странах.

Одна из главных установок новой стратегии развития легпрома – уход от серьезной сырьевой зависимости страны





Российский дизайнер Игорь Гуляев предложил привлекать мастеров – портных, скорняков, обувщиков, к преподаванию в колледжах и вузах

«Многие торговые центры держат опционы на возвращение западных брендов. У нас не так много времени, чтобы занять витринную часть, потом те же самые бренды вернутся в страну», – сказал Александр Перемятов.

КУРС НА ИННОВАЦИИ

Принимающая сторона познакомила гостей с ситуацией в регионе. Здесь взят курс на освоение инновационных направлений легпрома. Губернатор Ивановской области Станислав Воскресенский отметил, что регион остается сердцем российской легкой промышленности. Здесь выпускается более 80 % хлопчатобумажных тканей страны, 3/4 трикотажных тканей, 80 % постельного белья и более 60 % спецодежды.

Производства в регионе растут и позитивных примеров немало.

Так, ГК «ЛидерТекс», выпускающая свыше 1 млн пар рабочих перчаток в день и занимающая 50 % этого рынка в стране, развивает прядение из переработанного сырья в рамках эко-кластера «Зеленая нить». Как рассказал гендиректор ГК Артём Потапенко, идея зрела постепенно, но в пандемию вопрос с сырьем встал ребром. В итоге удалось выстроить полный цикл: от сбора сырья в контейнеры в Иванове, Москве, Ярославской области и т. д. до выпуска продукции. Производство успешно работает и в ближайшей перспективе должно покрыть 40 % от объема потребляемой предприятием пряжи. «Это в какой-то степени перезагрузка легкой промышленности. Мы полностью ушли от сырьевой иглы хлопка», – сказал Артём Потапенко. Компания «Фотопринт-Иваново» планирует продолжить расширение производства в рамках мембранного кластера. «Уже сейчас мы выпускаем

порядка восьми новых артикулов уникальных тканей и замещаем полностью китайские поставки предыдущих лет. На перспективу планируем запустить новое производство лент для проклейки швов мембранной одежды, так как сейчас это головная боль всех швейных компаний», – отметил учредитель компании Анатолий Кутняков.

Текстильная компания «Русский дом», которая производит ткани, в том числе для спецодежды, при поддержке Фонда развития промышленности обновляет оборудование. По словам гендиректора компании Сергея Соленова, это позволит заменить импортные ткани для специальной одежды на отечественном рынке.

Как показал форум, перемены в регионе заметны и со стороны. Модератор пленарной сессии Роман Плюсов поделился личным наблюдением. «Я приезжал сюда в 2019 году, мы были на предприятии, вокруг которого еще дымился только что уложенный асфальт. А сейчас это один из лидеров отрасли. Наверное, жителям области это развитие не так бросается в глаза, но для нас перемены очевидны», – сказал он.

Кроме того, область уже несколько лет удерживает лидерство в онлайн-торговле среди региональных продавцов. «Данные за прошлый год показали, что ее объем у нас превысил 100 млрд рублей, а по оперативным данным за восемь месяцев этого года – уже превысил 93 млрд рублей», – сказал Станислав Воскресенский.

Деловая программа форума включала также сессии «Креатив» и «Бизнес и масштабирование». В рамках первой участники обсудили интеграцию культурного кода в промышленность, подготовку креативных кадров, основные факторы успеха российских брендов. На второй сессии речь шла о работе отраслевых ассоциаций, развитии промышленного туризма и т. д.

Форум проводился при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, правительства Ивановской области и Агентства по привлечению инвестиций в Ивановскую область. Партнером форума выступает ПАО «Сбербанк». ♦

18–21/2/2025

СРМ

International
Fashion Trade Show
Moscow

cpm-moscow.ru

Copyright: ru.1231.com/profile/studioascendo

Место проведения: / Venue:

CROCUS EXPO
International Exhibition Center

Организатор: / Organizer:

EXPO FUSION



ВЕСЬ МИР

ФАБРИКА НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ



ПОКОРЯЕМ ВЕРШИНЫ
ВМЕСТЕ С **Shelter**[®]

wesmir.com