ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
КУРЬЕР
сентябрь 2026 № 5

18 Олег Балашов: «Не только заработок, но и социальная миссия»

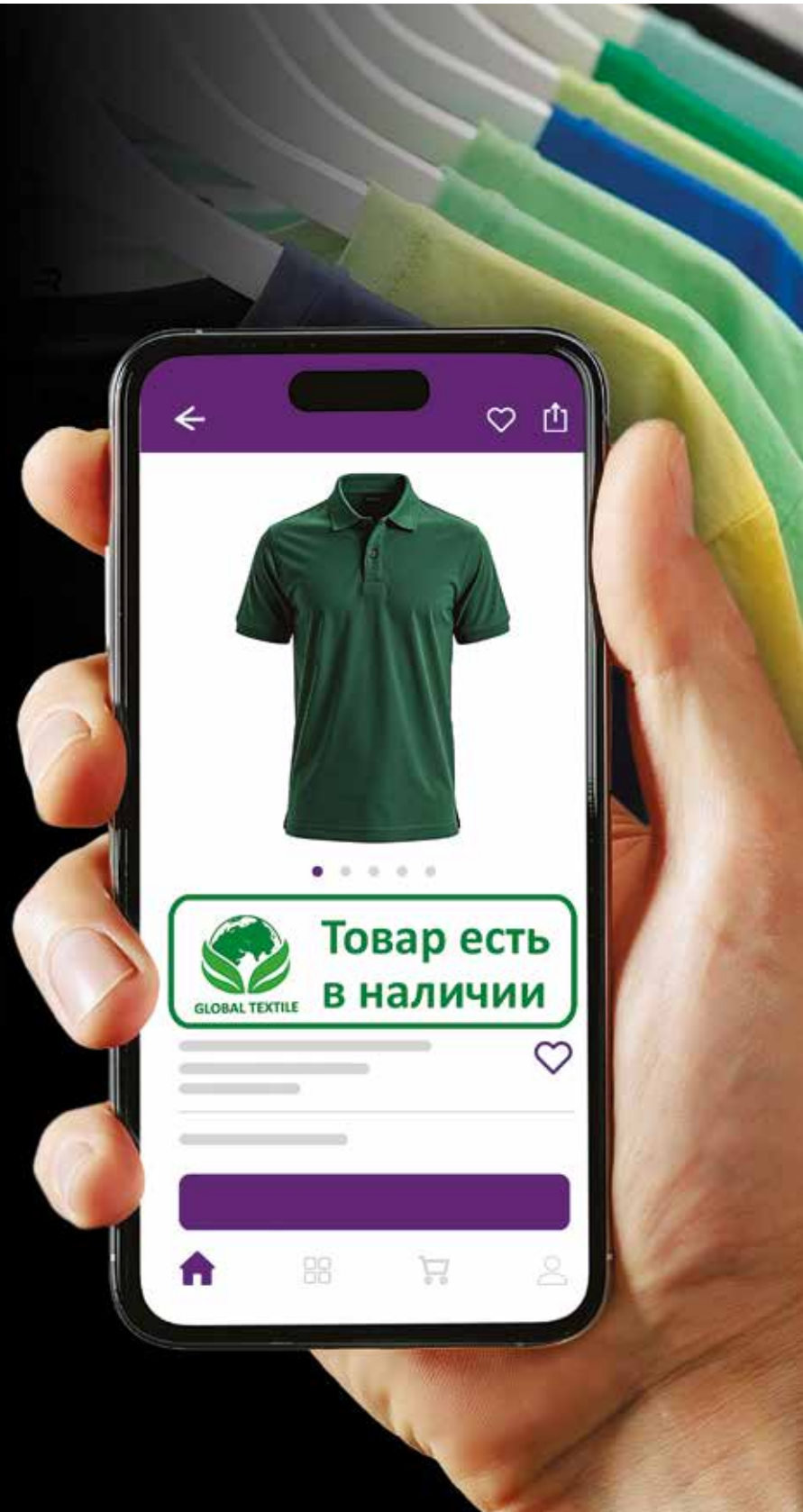
30 Динислам Байкулов: «Важно пройти сложный период вместе»

38 Онлайн-торговля на маркетплейсах в России: новая реальность

58 Homer: переход к печати, ориентированной на будущее

НУЖНО БЫСТРО ПОПОЛНИТЬ АССОРТИМЕНТ?

GLOBAL TEXTILE ПРЕДЛАГАЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ НА ПРОИЗВОДСТВО ОДЕЖДЫ ПОД ВАШИМ БРЕНДОМ



РАСЧЁТ ЗА 1 ЧАС
Быстрый просчёт вашего заказа

БЫСТРАЯ ОТГРУЗКА
Приоритетное производство и отгрузка

РАССРОЧКА
Гибкие условия оплаты

Специальное предложение для российских селлеров и брендов

global-textile.com
Узбекистан
Надёжный партнёр для вашего роста

23–26/2/2027

СРМ

Международная выставка
индустрии моды
Москва

cpm-moscow.ru

Место проведения:

ВДНХ ЭКСПО

Организатор:

ЭКСПО ФЬЮЖН

18+

Королевская шелковая фабрика
«ПЕРЕДОВАЯ ТЕКСТИЛЬЩИЦА»

ТКАНИ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

- Баллистические ткани
- Парашютные ткани
- Огнетермозащитные ткани
- Основа для РТИ
- Композитные ткани

141068, Россия, г. Королёв,
ул. Фабричная (Текстильщик мкр.), 10
+7 (495) 515-82-35
airsilk@airsilk.ru

airsilk.ru



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

Отпечатано в типографии
ООО «Принт24»
192102, г. Санкт-Петербург,
Нефтяная дорога, д. 3, стр. 1
Установочный тираж 10 000 экз.
Заказ № 1204 от 11.09.2026

Подписано к печати 21.09.2026

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.

еще больше новостей
подписывайтесь на наши соцсети

СОДЕРЖАНИЕ

СДЕЛАНО В УЗБЕКИСТАНЕ

5 От фактуры полотна – к готовой коллекции
9 Путешествие на планету Global Textile

ТКАНИ И МАТЕРИАЛЫ

16 «Огонь на себя»: новые российские огнестойкие материалы для защиты экипажей бронетехники

ИНТЕРВЬЮ

18 Олег Балашов: «Не только заработок, но и социальная миссия»
24 Алена Габерланд: «Экономить и одновременно повышать качество – реально»
30 Динислам Байкулов: «Важно пройти сложный период вместе»

СДЕЛАНО В РОССИИ

35 Текстиль по-шуйски

ЭКСПЕРТ

38 Онлайн-торговля на маркетплейсах в России: новая реальность
42 Самая дорогая проблема качества – это не возврат товара, а невозврат покупателя
44 Как навести цифровой порядок в швейном производстве: мнение эксперта
47 ITM 2026: продолжаем анализировать итоги

ПРОЕКТ

52 Что мы делали этим летом. «Сад брендов»: студенческий практикум в Донецке

ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ

56 922 Typhoon HD от IMA – мощный инструмент для идеального кроя

ОБОРУДОВАНИЕ

58 Homer: переход к печати, ориентированной на будущее
63 Раскройные комплексы iECHO в производстве спецодежды, СИЗ и профессиональной экипировки
68 «Индустрия будущего 2026»: в Чувашии открылся самый большой в России выставочный зал швейного оборудования

ВЫСТАВКИ

71 CPM продолжит пересборку индустрии моды на новой площадке
73 «ИНЛЕГМАШ»: место, где собирается технологическое будущее легкой промышленности

ВСЕРОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ОХРАНЫ ТРУДА | RUSSIAN LABOUR SAFETY WEEK
РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия
Минтруд России

7-10 ОКТЯБРЯ

XI ВСЕРОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ОХРАНЫ ТРУДА

Университет «Сириус», ФТ «Сириус»

25 000 кв. м площадь
1 800 компаний
89 регионов
10 000 участников
160+ мероприятий деловой программы
300+ спикеров

rusafetyweek.com
ВНОТ в MAX

6+
Реклама



ОТ ФАКТУРЫ ПОЛОТНА – К ГОТОВОЙ КОЛЛЕКЦИИ



В одежде материал задаёт гораздо больше, чем состав и плотность. Поверхность полотна формирует первое впечатление от вещи, влияет на её силуэт, тактильность и общий характер. Для бренда это ещё один инструмент, с помощью которого коллекция приобретает узнаваемость.

Работа с фактурой стала одним из новых направлений Global Textile. Компания расширила ассортимент полотен сложными структурами, которые дают дизайнерам и производителям новые возможности для создания выразительной одежды.

В новой подборке разные фактуры: раппортная и трансферная рибана, вафельное кашкорсе, вафельный интерлок, дабл-фейс пике, пике интерлок, кашкорсе «лапша», двухнитка диагональ French Terry, креповый и полосатый интерлок и другие разработки.

ПОВЕРХНОСТЬ, КОТОРАЯ ЗАДАЁТ ХАРАКТЕР

Фактурное полотно меняет восприятие даже лаконичного изделия. Рельеф добавляет объём, вертикальная структура подчёркивает линии, диагональ задаёт движение, сложное переплетение становится самостоятельной деталью дизайна.

Раппортная рибана с эластаном создаёт ритмичную поверхность и сохраняет контролируемую эластичность. Трансферная рибана строится на переходах рельефа и становится выразительным акцентом изделия.

Вафельные структуры работают с объёмом и тактильностью. Глубокий рисунок вафельного кашкорсе и стабильная поверхность вафельного интерлока хорошо раскрываются в повседневной, домашней и спортивной одежде. Здесь сама структура материала формирует визуальный эффект готовой вещи.

Дабл-фейс пике открывает возможности для работы с обеими сторонами полотна. Пике интерлок сочетает стабильность интерлока с характерным рельефом. Кашкорсе «лапша» создаёт вертикальный рисунок, который особенно интересно выглядит в изделиях с акцентом на силуэт.



Наименование:
24/1 рибана рапортная с эластаном
Состав: 95% хлопок 5% эластан
Ширина: 80-90 см
Плотность: 280-300 г/м²



Наименование:
30/1 вафельное кашкорсе
Состав: 95% хлопок 5% эластан
Ширина: 100-110 см
Плотность: 280-300 г/м²



Наименование:
30/1 Дабл Фэйс пике
Состав: 100% хлопок
Ширина: 190-200 см
Плотность: 280-300 г/м²

В коллекции представлены и новые варианты знакомых основ. Диагональная двухнитка French Terry получает направленный рисунок, креповый интерлок – зернистую поверхность, полосатый интерлок – графичный ритм.

Рядом с фактурными материалами остаётся универсальная кулирная гладь 24/2 (Single Jersey). Она служит самостоятельной базой и хорошо сочетается с рельефными структурами, позволяя создавать цельные линейки материалов для одной коллекции.



Наименование: 30/1 пике интерлок
Состав: 80% вискоза 20% полиестер
Ширина: 190-200 см
Плотность: 260-290 г/м²



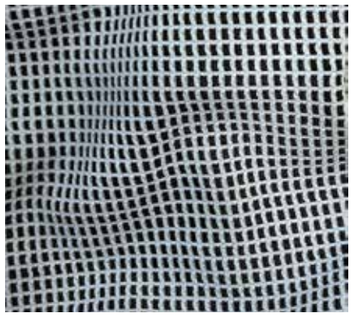
Наименование: 30/1 вафельный интерлок
Состав: 100% хлопок
Ширина: 190-200 см
Плотность: 240-260 г/м²



Наименование: 30/1 вафельный интерлок
Состав: 100% хлопок
Ширина: 190-200 см
Плотность: 240-260 г/м²



Наименование: 30/1 вафельный интерлок
Состав: 80% хлопок 20% полиестер
Ширина: 190-200 см
Плотность: 240-260 г/м²



Наименование: 30/1 вафельный интерлок
Состав: 80% хлопок 20% полиестер
Ширина: 190-200 см
Плотность: 240-260 г/м²



Наименование: 30/100 Креповый интерлок
Состав: 80% хлопок 20% полиестер
Ширина: 190-200 см
Плотность: 240-260 г/м²



Наименование: 30/150 двухнитка диагональ
Состав: 70% хлопок 30% полиестер
Ширина: 190-200 см
Плотность: 260-280 г/м²



Наименование: 30/1 кашкорсе лапша
Состав: 92% хлопок 8% эластан
Ширина: 100-110 см
Плотность: 260-280 г/м²



Наименование: 24/2 Кулирная гладь
Состав: 100% хлопок
Ширина: 190-200 см
Плотность: 280-300 г/м²



Наименование: Полосатый интерлок
Состав: 100% полиестер
Ширина: 190-200 см
Плотность: 260-280 г/м²



Наименование: 24/1 трансферная рибана
Состав: 100% хлопок
Ширина: 190-200 см
Плотность: 180-190 г/м²

РАЗРАБОТКА ПОД ЗАДАЧУ БРЕНДА

У каждой коллекции свои требования к материалу. Global Textile адаптирует параметры полотна под техническое задание: плотность, состав, ширину и характер поверхности.

Процесс начинается с разработки образца. Лабораторные пробы окрашивания и пробные выработки позволяют заранее согласовать цвет и внешний вид полотна. После утверждения образец становится основой серийного производства, обеспечивая повторяемость оттенка и характеристик материала в последующих партиях.

Для брендов с регулярными поставками такой подход даёт предсказуемый результат на протяжении всей производственной программы.



СОБСТВЕННАЯ ПРЯЖА – СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПОЛОТНА



Новые фактуры создаются внутри полного производственного цикла Global Textile.

Пряжа собственного производства выпускается на оборудовании RIETER. Вязание выполняется на кругловязальных машинах Mayer & Cie. Далее полотно проходит крашение и отделку.

Единая производственная цепочка позволяет контролировать материал на каждом этапе и поддерживать стабильность его характеристик. Для сложных структур это особенно важно: фактура должна сохранять заданный рисунок и свойства от первого образца до серийной партии.

Полотна сертифицированы по стандарту OEKO-TEX 100.

Следующий этап – готовая одежда. Global Textile производит изделия под брендом заказчика, продолжая работу с материалом внутри одной производственной системы. Разработка полотна, вязание, крашение, отделка и пошив объединяются в единую цепочку.

КОГДА ВАЖНА СКОРОСТЬ

В производстве одежды скорость принятия решений напрямую влияет на сроки запуска коллекции. Поэтому Global Textile предлагает заказчикам гибкие условия работы.

Расчёт заказа – в течение часа. Клиент быстро получает стоимость проекта и переходит к согласованию.

Производство под брендом заказчика. Готовая одежда создаётся с учётом требований бренда к материалам, конструкции и объёму.

Согласованные сроки отгрузки. Производственный план формируется с учётом даты поставки, что особенно важно для сезонных коллекций, собственных торговых марок заказчиков и заказов с фиксированными сроками.

Рассрочка. Условия оплаты позволяют распределять платежи в соответствии с финансовым планированием проекта.

В результате заказчик получает несколько вариантов работы с Global Textile: выбрать фактуру из новой коллекции, адаптировать существующую структуру под свои требования, заказать производство полотна или передать компании полный цикл – от материала до готовой одежды.

МАТЕРИАЛ, ИЗ КОТОРОГО ПОЛУЧАЕТСЯ ВЕЩЬ

Новые разработки Global Textile расширяют пространство для работы с трикотажем. Фактурное полотно может стать основой отдельного изделия, объединить несколько моделей в коллекцию или задать всей линейке собственный визуальный характер.

К готовой структуре можно подобрать оттенок, скорректировать параметры, согласовать образец и запустить серийное производство. Следующим этапом становится пошив – уже под брендом заказчика.

Для закупщика полотна это широкий выбор структур и возможность получить материал с заданными характеристиками. Для производителя – доступ к собственной производственной базе. Для бренда – единый маршрут от разработки материала до готовой коллекции.

Global Textile объединяет в одном производственном цикле сырьё, прядение, вязание, крашение, отделку и пошив. Это позволяет выстраивать работу вокруг конечного продукта – качественной одежды, созданной из материала, разработанного под её задачу. ◆



ОТ ФАКТУРЫ ПОЛОТНА – К ГОТОВОЙ ОДЕЖДЕ, КОТОРАЯ СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ БРЕНДА.

ITF
INTERNATIONAL TEXTILE FAIR

ОТ ВЫСТАВКИ 20 ИНТЕРТКАНЬ ОСЕНЬ

16–18 марта 2027
КРОКУС ЭКСПО

Организатор:
СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СОЮЗЛЕГПРОМ

При поддержке:
Минпромторг России
РСПП
Торгово-промышленная палата Российской Федерации
В интересах бизнеса, во благо России

18+



ПУТЕШЕСТВИЕ НА ПЛАНЕТУ

GLOBAL TEXTILE

Текст **Ольга ЯКОВЕНКО**

Самая первая публикация о компании Global Textile вышла в журнале «Легкая промышленность. Курьер» в 2022, и в этом же году в апреле состоялось личное знакомство на выставке Uztextile. С тех пор мы ежегодно рассказываем на страницах нашего журнала об этой уникальной компании, о ее достижениях, проектах и планах. Посмотреть производство своими глазами было просто необходимо, и вот, наконец, обстоятельства сложились удачно и поездка состоялась. Получилось посетить две производственные площадки в Фергане – текстильную и швейную.

Global Textile – это целая планета, у которой 15 спутников – предприятий, которые находятся в Узбекистане. Оба производства, запланированные для посещения, находятся в регионе Ферганской долины, который традиционно считается текстильным краем (ну прямо как у нас Иваново!)

Так совпало, что дата моей поездки пришлась на день рождения компании – 15 мая Global Textile исполнилось 11 лет. За этот относительно небольшой срок компания прошла поистине «звездный путь»: превратилась из небольшой фабрики в крупнейший хлопково-текстильный кластер, со своими собственными хлопковыми полями.

Но обо всем по порядку.

Мы летим ранним рейсом из Ташкента в Фергану. В поездке меня сопровождает Гули Балтиева, директор по маркетингу и корпоративным коммуникациям, которая мгновенно отреагировала на мою просьбу показать производство, за что я ей безмерно благодарна.

Город Фергана вопреки моему представлению оказался совсем не «заводским». Весь утопающий в зелени, с уютными чистыми улицами и хорошо развитой инфраструктурой он скорее напоминал европейский город. Оказывается, он был задуман еще в далеком 1876 году и был назван изначально в честь его основателя – русского генерала Михаила Дмитриевича Скобелева в 1907 году. А с 1924 и по сегодняшний день город называется Фергана. Традиционно здесь всегда занимались ручным ткачеством из шелка и хлопка. Развитие текстильной промышленности Ферганы – это путь от древних ремесленных традиций до современных промышленных текстильных производств. А сейчас здесь появились не просто фабрики, а крупные текстильные кластеры, включающие в себя весь процесс от хлопкового поля до готовой швейной продукции. Самый инновационный и крупный среди них – Global Textile.

Швейное производство у компании появилось относительно недавно. В прошлом году она анонсировала выход на швейный рынок, и вот перед нами новейшее производство. Именно с него мы и начали знакомство с фабрикой. Просторный огромный цех, рассчитанный на 60 потоков, был отремонтирован и укомплектован оборудованием в кратчайшие сроки (ранее здесь находилась другая производственная компания). Пока в нем установлено 16 швейных потоков, но постепенно их количество будет увеличиваться, а все 60 заработают примерно через год или чуть позже.

Непосредственно в цехе нас встретила руководитель отдела по управлению персоналом Фарангиз Мухамедовна, которая и ответила на мои вопросы: «В каждом потоке от 23 до 26 швейных машин –





Руководитель отдела по управлению персоналом Фарангиз Мухамедовна. Основная задача Фарангиз – подбор персонала, в первую очередь швей.

в зависимости от заказа на конкретные модели. На одном потоке трудятся порядка 40 человек. Это 26 швей, 4 оператора ВТО, 4 контролера, 3 упаковщика и мастер. На каждом потоке шьется определенная продукция – футболки, поло, туники, домашняя одежда, лонгсливы и многое другое. В основном ассортимент производится для конкретных заказчиков внутреннего рынка, а также европейского, стран СНГ и не в последнюю очередь для российского». В моих руках – образец продукции: пристально рассматриваю пошитую футболку. Обращаю внимание на гладкую, хорошо обработанную поверхность полотна, красивый сложный цвет, аккуратную строчку. А на потоке отмечаю для себя, как расположены рабочие места швей: не как у нас, на российских фабриках – одна за другой, а за общим длинным столом напротив друг друга. Этот принцип в основном применяют в Китае. Все оборудование новейшее, среди него немало японских швейных машин JUKI.

Поначалу мне показалось, что четыре контролера на одном потоке – это много, но на самом деле оказалось, что они занимаются проверкой разных операций и особое внимание уделяют горловине.

Основная задача Фарангиз – подбор персонала, в первую очередь швей. Это совсем не простая задача даже в Узбекистане, где высокая рождаемость и много молодых кадров. Для поиска персонала размещают объявления в газетах, интернете, но лучше всего работает «сарафанное радио». Рядом с потоками обустроен небольшой выделенный цех, в котором как раз и проходит обучение новеньких. Обучением занимается специалист из Шри-Ланки Дханушка Гурусингхе. Он заинтересован в профессионалах – помогает новичкам в совершенстве освоить швейные операции.

За все швейное производство отвечает еще один шриланкиец – Мадава Найер, заместитель директора по операционной деятельности. Он контролирует все процессы на производстве – синхронизацию потоков, производительность. Для оптимизации процессов, учета и контроля используется российская программа Стилон. Пока она работает в тестовом режиме.

Далее мы проходим в просторный раскройный цех, где находятся автоматизированный настилочно-раскройный комплекс турецкого производства Serkon, хорошо известный и в России. Пока всего 1 АНРК, но учитывая, что в ближайшем будущем добавятся еще 46 потоков, скорее всего, их количество скоро возрастет. Внедрение автоматизированных раскройных систем однозначно увеличит производительность труда. исключит ручной труд и улучшит качество кроя.

После раскройного цеха мы пришли в модельный отдел, где создаются новые модели одежды. За компьютером – Ольга Югай, начальник модельного отдела, в программе Grafis она проектирует



Мадава Найер : «Все идет по плану»



В работе Ольги нет мелочей





модели, заказанные клиентами – футболки, поло, туники, топы, лонгсливы и многое другое, как для взрослого так и для детского ассортимента. Все образцы можно было посмотреть и потрогать. На первый взгляд кажется, ну что сложного в проектировании футболки, но из личного опыта могу сказать, как непросто найти «свою» футболку по плотности, посадке, длине, цвету и дизайну. В работе Ольги нет мелочей, выверяется каждый миллиметр, каждая деталь, и, что очень важно, мастер любит свое дело.

Выходим из здания на улицу, на просторную территорию фабрики. Вокруг растут черешневые деревья, а прямо вдоль стены стоят вешалки с образцами одежды. Дожди здесь бывают редко, поэтому почему бы и не продемонстрировать посетителям яркие поло на фоне природы?

«Совсем недалеко находятся хлопковые поля, – рассказывает Гули. – Выделенные под посевы земли, общая площадь которых составляет 75 тысяч гектаров, оказались не совсем пригодными для выращивания хлопка. Но компания и с этим справилась – привлекла опытных специалистов-агрономов и экспертов из-за рубежа, построила систему капельного орошения, лабораторию для создания своего семенного фонда лучших сортов хлопка. Во всех 8-ми районах в 3-х областях Ташкентской, Ферганской и Сурхандарьинской, где выращивается хлопок, Global Textile организовывает обучающие семинары для специалистов, отвечающих за орошение. Самое удивительное, что все поля оцифрованы. Через платформу Cropwise можно управлять всеми процессами. Каждое ключевое агротехническое мероприятие планируется, контролируется и фиксируется в системе. Через нее распределяются ресурсы, отслеживается выполнение работ, а информация ежедневно анализируется по каждому полю и территории. Подобные семинары по внедрению цифровых технологий проводятся регулярно. Помимо хлопка Global Textile выращивает пшеницу и другие агрокультуры и делится урожаем со всеми сотрудниками, уделяя особое внимание многодетным и малоимущим семьям.















После полудня мы отправились на текстильное производство.

Здание текстильного комплекса визуально больше похоже на современный бизнес-центр. Построенное в 2018 году, оно выглядит совсем новым. Как и полагается, осмотр мы начали с переработки хлопка и прядильного цеха. Линии швейцарского прядильного оборудования RIETER были полностью загружены. Все процессы, от переработки хлопка, ровницы до готовой пряжи полностью автоматизированы. Работников в цехе немного. Их основная задача – контроль всех процессов переработки хлопка. Я никогда не задумывалась, почему компания Global Textile столь успешна в технологиях. Но когда я услышала историю компании, то поняла, что успех не случаен. В самом начале пути фирма занималась поставками прядильного оборудования RIETER, и для полного практического освоения технологий переработки хлопка на этом оборудовании было принято решение открыть свой прядильный цех. Вот так и появилась компания Global Textile. Официальным днем рождения Global Textile считается дата закладки камня 15 мая 2015 года.

После демонстрации процессов трепания, очистки, прядения мы зашли в вязальный цех, в котором установлены вязальные немецкие машины Mayer&Cie. Здесь можно наблюдать, как вяжется кулирная гладь, рибана, футер, интерлок и другой ассортимент в самых разных вариациях из чистого хлопка, с полиэстером, эластаном. Одна вязальщица обслуживает сразу несколько машин. Не так давно здесь начали выпускать трикотажное полотно в полоску. В процессе вязания используется пряжа разных цветов, рисунок становится частью структуры полотна. Количество вариаций полотна в полоску может быть бесконечным, что дает возможность создавать самые разные коллекции одежды.

Мы наблюдали разные технологические переходы, но отделка и крашение – это всегда особенный процесс. На глазах рождается уже готовый продукт с помощью оборудования лучших европейских брендов, таких как Thies, Santex, Mario Crosta, Corino, Osthoff, Ferarro и Bahar. Мы застали процесс закладки полотна в жгуте в красильную камеру Thies, посмотрели всю последующую отделку – это сушильно-ширильные машины, санфоризация, релаксация, которая производится на оборудовании Santex, и как проверяют качество на мерильно-браковочном оборудовании DEMSAN.

Благодаря всем этим технологиям полотно становится устойчивым к усадке, пиллингуемости, деформации и выцветанию. Свойства и качество произведенных партий полотна обязательно проверяются в лаборатории, которая произвела на меня неизгладимое впечатление. Пожалуй, такого разнообразия видов лабораторного оборудования я давно нигде не видела. В компании Global Textile качество контролируется на каждом переходе, начиная с хлопка, специальным оборудованием USTER (Швейцария), которое позволяет оценить









качество пряжи по 14 показателям на каждом этапе прядения хлопкового волокна. Как результат – компания производит хлопчатобумажную пряжу с параметрами качества по USTER от 8 до 10 %, что является одним из лучших показателей в мире. Все лабораторные приборы загружены, проверяются все свойства готового полотна: на истирание, усадку, разрыв, стойкость окрашивания, соответствие цвету, сминаемость.

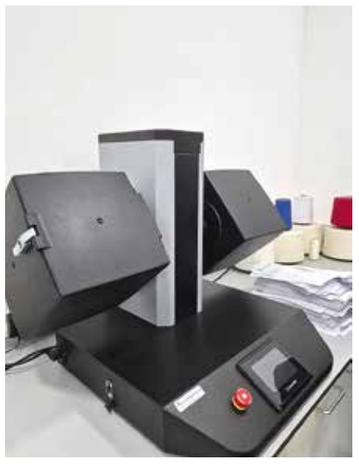
Нам удалось посетить и колористическую лабораторию. Палитра оттенков формируется на основе цветовой гаммы Pantone, при окрашивании используются исключительно экологически чистые красители Biodyeing. Подбор рецептуры цветов зависит от состава, плотности конкретного полотна. Необходимы точные расчеты рецептуры, знание технологических процессов, малейшая погрешность может повлиять на итоговый цвет полотна. В лаборатории работают специалисты с большим опытом, а возглавляет ее эксперт из Турции.

По пути заглянули в святая святых – в бухгалтерию, где нас гостеприимно встретили главный бухгалтер Феруза Карабаева и заместитель Елена Абдулаева. К слову, налогообложение в Узбекистане очень гибкое. Для текстильных предприятий сейчас действует специальный налоговый режим – с пониженными ставками и дополнительными условиями. Ставка социального налога для хлопково-текстильных кластеров, а также предприятий текстильной и швейно-трикотажной промышленности установлена в размере 1 %. Эта мера закреплена Постановлением Президента № ПП-290 от 19 сентября 2025 года и действует до 1 сентября 2028 года. Помимо соцналога для швейно-трикотажных предприятий в период с 1 января 2025 года по 1 января 2028 года действуют пониженные ставки налога на прибыль (2 %). Конечно, есть ряд условий для льготного налогообложения, которым соответствует и Global Textile. В бухгалтерии используется программа 1С, также как и у нас, и обязательный цифровой документооборот.

После небольшого перерыва на вкусный обед мы поговорили с генеральным директором ферганского текстильного комплекса Адхамом Киргизбаевым. На предприятии он работает не так давно и пришел из совершенно другой отрасли, в которой занимался экспортом и импортом, и именно этот опыт оказался очень ценен. Global Textile – экспортоориентированная компания. Помимо экспорта в страны СНГ, Россию и Европу появляются новые направления – страны Ближнего Востока, Северной Африки и другие. Адхам Киргизбаев работает в Фергане с момента запуска производства, и на вопрос, насколько сложен был запуск, ответил, что все прошло гладко и гораздо сложнее был переход на электронный документооборот, который совпал с запуском предприятия. Основные трудности были внешние – это прежде всего работа с поставщиками и контрагентами, которым приходилось содействовать и помогать, и при этом еще самим осваивать налоговые нововведения. Затронули мы









Генеральный директор Адхам Киргизбаев



Главный бухгалтер Феруза Карабаева и заместитель Елена Абдулаева

и актуальную сейчас тему искусственного интеллекта. На Global Textile внедрена программа SMARTEX, которая помогает выявлять пороки на полотне, а в прядильном цехе The magic eye («волшебный глаз») замечает инородные тела еще на этапе трепания хлопка, и при наличии большого количества инородных тел процесс повторяется.

Поговорили о кадрах. Проблемы очень похожи на наши, российские. Ташкентский текстильный институт при подготовке кадров дает прежде всего фундаментальные знания, но практических навыков молодым специалистам не хватает, и на производство молодежь не очень стремится. Проблема решается уже в стенах Global Tetille, где молодым специалистам, как сказал Адхам, «открывают глаза». И еще мне понравились его слова: «Механик должен почувствовать запах масла, холод подшипника, тепло мотора и уметь брать на себя ответственность». В Global Textile работает довольно много иностранных специалистов, но компания старается готовить и своих. Проводятся обучающие мероприятия для специалистов из разных филиалов. Так была создана «школа молодого лидера» – двухнедельные курсы, где персонал обучается по специально созданной программе.

Далее разговор зашел о текущих вызовах времени, связанных с геополитической обстановкой, которая влияет на продажи пряжи, полотна, готовой одежды. Компании приходится оперативно реагировать на появившийся спрос или его отсутствие и перестраивать мощности производства.

Да, испытаний много, но планов еще больше. Команда Global Textile не боится трудностей, и успешно их преодолевает, так что даже самые непростые вызовы ей не страшны: за короткий срок созданы хлопково-текстильный кластер, агрокомплекс, крупное швейное производство. Компания Global Textile стала первым производителем в Узбекистане, который получил сертификат Better Cotton Chain of Custody (COC) для прослеживаемости продукта по всей цепочке производства – от поля до готовых изделий, и тем самым завоевала доверие брендов мирового уровня.

А впереди – планы по увеличению выпуска готовых изделий, по внедрению ИИ во все сферы производства, развитию агрохолдинга, обучению персонала. Генеральный директор всего холдинга Музаффар Разаков планирует создать Global Textile Academy, построив целое здание, в которой бы обучалась молодежь, специалисты по самым разным направлениям, и при этом совершенно бесплатно. Планы космические, но обоснованные компетенциями компании. Это и есть настоящая инвестиция в будущее. ◆

GLOBAL TEXTILE

Так на позитивной ноте и закончился мой визит на планету Global Textile. Благодарю всех, с кем мне посчастливилось пообщаться, за гостеприимство, теплый прием! Желаю коллективу компании успехов и выполнения всех планов!



P. S. После моей поездки в Фергану в Global Textile произошло много событий. Компания продолжает последовательно расширять производственные возможности, чтобы предлагать клиентам больше решений при разработке коллекций, обучение персонала.

На ферганском швейном производстве установили печатное оборудование карусельного типа, и теперь клиенты будут иметь возможность заказать абсолютно готовую продукцию с принтами.

Вот это по-настоящему космическая скорость!

67 международная выставка текстильной и легкой промышленности

Текстильлегпром
Textillegprom

10–12 марта 2027

Москва, Крокус Экспо, павильон 1, зал 2

Организатор АО «Текстильэкспо»

textilexpo.ru

«ОГОНЬ НА СЕБЯ»:
НОВЫЕ РОССИЙСКИЕ ОГНЕСТОЙКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ЭКИПАЖЕЙ БРОНЕТЕХНИКИ

Современная бронетехника защищает экипаж от множества внешних воздействий, однако в случае возгорания ее главное преимущество – закрытый защищенный объем – одновременно становится фактором риска. Высокая температура, продукты горения и пламя возникают в ограниченном пространстве, а на выход из него у человека могут быть считанные секунды. О том, почему в этих условиях огнестойкость становится одним из ключевых требований к экипировке экипажей бронетехники и как современные российские материалы могут увеличить время, доступное для эвакуации из «коробочки», рассказывает Михаил Чечёткин, начальник управления гособоронзаказа Группы компаний БТК.



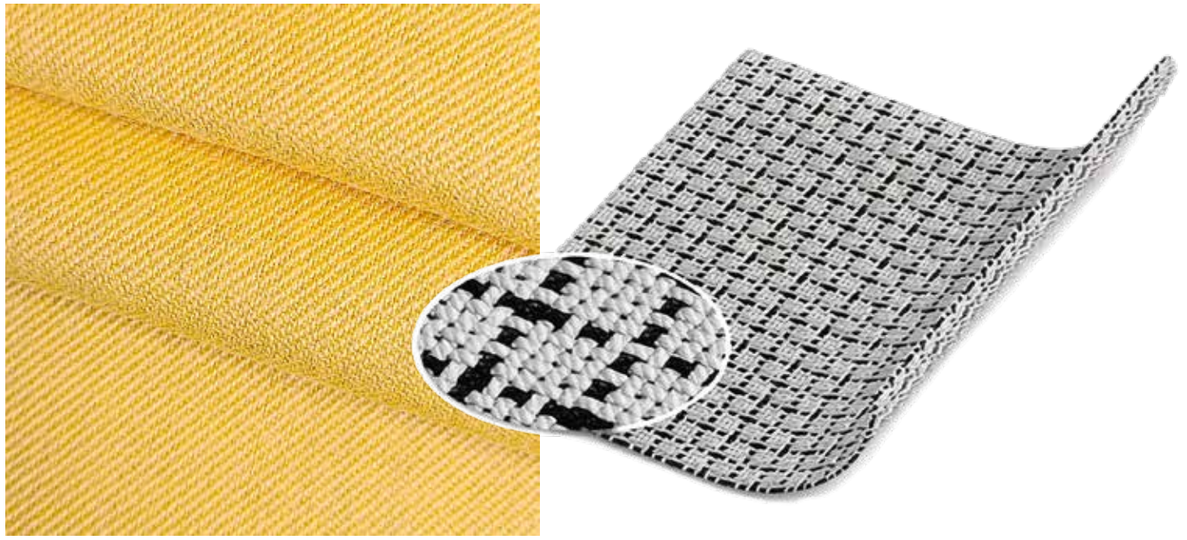
Ожоговая травма сопровождает вооруженные конфликты десятилетиями, но ее характер меняется вместе со средствами поражения. Согласно данным советской военно-медицинской литературы в Корейскую войну широкое применение напалма привело к росту доли ожогов в структуре санитарных потерь до 25%. Исследование ожогов израильских танкистов во время Ливанской войны 1982 года показало, что защищенные одеждой участки тела страдали значительно реже. Огнестойкие костюмы носили 98% пострадавших танкистов. В американских операциях после 2001 года ожоги составляли примерно 5–20% общего числа боевых травм. Среди изученных случаев 82% ожоговых повреждений были связаны со взрывами.

Массовое применение беспилотников, включая FPV-дроны, сделало бронетехнику более уязвимой для точечных атак с разных направлений. На этом фоне огнестойкость перестает быть узкоспециализированным требованием только для танкистов, летчиков и специалистов, работающих с топливом.

БРОНЯ ЗАЩИЩАЕТ МАШИНУ, ОДЕЖДА – ЧЕЛОВЕКА

Для экипажа бронемашины попадание по технике не всегда означает мгновенное поражение людей внутри. Одним из последствий может стать пожар или резкий нагрев внутреннего пространства, и тогда решающим становится время, за которое человек способен сохранить работоспособность и покинуть машину. Поэтому задача огнестойкой одежды – не сделать военнослужащего неуязвимым для огня, а уменьшить тепловое воздействие, снизить тяжесть возможных ожогов и сохранить возможность действовать в первые критические секунды.

Одними из основных материалов для такой защиты сегодня являются арамидные волокна, которые способны сохранять свои свойства при воздействии высоких температур. Однако эффективность экипировки зависит не только от самой ткани, но и от конструкции всего комплекта – количества слоев, их сочетания, посадки одежды и других элементов. Поэтому защитные свойства



проверяют не только на отдельных образцах материалов, но и на готовом изделии. Ранее такие материалы импортировались из-за рубежа.

Один из наиболее показательных методов таких испытаний предусмотрен стандартом ISO 13506-1:2024: готовый комплект надевают на полноразмерный термоманекен, оснащенный датчиками, и подвергают контролируемому воздействию пламени. Датчики фиксируют количество тепловой энергии, прошедшей через одежду, а полученные данные позволяют оценить защиту всего комплекта и спрогнозировать риск ожогов. При этом результат всегда относится к конкретным параметрам испытания – интенсивности, продолжительности и характеру воздействия огня.

По такой методике испытывали огнестойкую многослойную технологию «БТК Экстрим». При четырехсекундном круговом двухуровневом воздействии пламени на термоманекен со 120 датчиками расчетная площадь ожогов первой, второй и третьей степени составила 0%.

Отдельно проводились внутренние испытания с воздействием горящих жидкостей – сценарий, при котором продолжительность горения и характер передачи тепла отличаются от стандартного испытания на термоманекене. По их результатам после возгорания внешних элементов комплекта в течение 12–15 секунд также не прогнозировалось возникновение ожогов первой, второй или третьей степени.

ВТОРАЯ КОЖА ПЕХОТЫ

При этом для полевой экипировки важна не только степень защиты, но и возможность постоянно носить ее в обычных условиях. Чем тяжелее и плотнее комплект, тем выше нагрузка на человека, особенно летом. Поэтому отдельное направление разработок – более легкие материалы, в которых огнестойкость сочетается с воздухопроницаемостью, влагоотведением и подвижностью.

Одно из таких решений – смешанная огнестойкая ткань «Баффера» для летнего полевого костюма. В ее составе модакрил, хлопок, параарамид и эластан. Плотность ткани составляет 220 г/м². Защита от кратковременного воздействия пламени обеспечивается использованием термоогнестойких волокон в составе самого материала.

Комплект одежды из этой ткани закрывает около 80% поверхности тела и обеспечивает безопасное время до появления ожогов при воздействии открытого пламени примерно 10–15 секунд.

Абсолютно очевидно, что сегодня речь идет уже не об одной универсальной огнестойкой ткани, а о создании целой системы материалов и технологий под разные условия применения – от легкой летней формы до многослойной экипировки для повышенных тепловых нагрузок. Чем шире такие решения будут внедряться в полевую экипировку, тем больше возможностей появится защитить военнослужащего не только от самого пламени, но и от его последствий – сохранить подвижность, работоспособность и те самые критические секунды, которые могут потребоваться для выхода из поврежденной машины. ◆



ОЛЕГ БАЛАШОВ: «НЕ ТОЛЬКО ЗАРАБОТОК, НО И СОЦИАЛЬНАЯ МИССИЯ»



Беседовала
Марина МОСКАЛЕВА

Компания «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.» – один из флагманов рынка компрессионного трикотажа в России. Много лет она работала на производственной площадке в городе Реутов в Подмосковье. Но недавно построила с нуля современное производство. С основателем и директором компании **Олегом Балашовым** мы поговорили о том, как удается более 30 лет развивать компанию, создавать инновационные изделия, помогающие людям поддерживать здоровье, и выводить эти изделия на рынок по разумным ценам.

Олег Егорович, недавно открылось ваше новое производство, где выпускаются медицинские компрессионные изделия марки «ИНТЕКС», столь необходимые для людей. Это важное событие для здравоохранения нашей страны. Но, прежде чем поговорить о проекте, расскажите, как в целом выглядит ваша отрасль, медицинская промышленность, в России на сегодняшний день? Относится ли ваш ассортимент к здравоохранению?

Особенность нашей отрасли в том, что работает в ней, в основном, малый и средний бизнес. И все мы очень разные. В фармпромышленности не так уж много действующих веществ, и несколько химических заводов могут обеспечить работой десятки, сотни фармацевтических компаний. А у нас разнообразие изделий – от медицинской ложечки до томографа. Предприятия отрасли производят более 40 000 видов изделий.

При этом количество томографов, необходимых стране, измеряется десятками в год. Компрессионных чулок требуется около 2 000 000 пар в год. То есть предприятия и не могут быть большими. За исключением производителей марлевых бинтов, ватных тампонов и т.д.

К тому же большинство наших изделий вообще никак между собой не коррелируют по технологиям производства, сырью и комплектующим. Поэтому каждый варится в собственном соку и проблемы у каждого свои.

А что касается того, к чему относится наш ассортимент, это болезненный момент. Из-за проблем с классификацией товаров и услуг, я, производя чулки медицинские, имея регистрационное удостоверение от Росздравнадзора как подразделения Минздрава, по мнению Минпромторга, выпускаю чулочно-носочные изделия, а по мнению Социального фонда России – технические средства реабилитации. И одни считают, что я должен платить НДС 22%, другие – 10%, а третьи – 0%.

Какие основные проблемы отрасли вы бы выделили?

Есть несколько хронических «болезней».

Первая и самая главная – это отсутствие единого классификатора товаров и услуг, который бы учитывал современные материалы, сложные изделия. И применялся везде: на таможне, в государственных закупках, налогообложении и далее по списку. Мы с коллегами проанализировали ситуацию и поняли, что наличие такого классификатора решило бы 90% наших проблем.

Сейчас в России существует четыре классификатора: ТН ВЭД, ОКПД2, НКМИ и ТСР. Каждый из них по отдельности хорош. Но беда в том, что создавались они в разное время и под разные задачи. Разные структуры используют разные классификаторы, единообразия нет в процессе от закупки сырья до реализации готового товара.

Самый яркий пример – госзакупки. Поскольку многие организации не изучают образцы, не общаются с производителями, а ориентируются только на соответствие изделий своему ТЗ в электронных системах, то вместо эластичных бинтов, к примеру, они получают синтетическую тряпочку, которая растягивается всего на 15%. Формально она эластичная, одному из классификаторов соответствует. Но работать с ней нельзя.

Второй момент, который связан, конечно, не только с нашей отраслью. Мне кажется, идея всеобъемлющей цифровизации затмила экономическую целесообразность.

Безусловно, полезная система – это электронный документооборот. Да и то идея не доведена до конца. У меня установлено шесть систем ЭДО и более 30 дополнительных систем интеграции данных, потому что каждый контрагент вправе выбрать свою. Хотя логично было бы создать единую систему для всей страны.

Вся остальная цифровизация для бизнеса только осложняет жизнь. Начиная с маркировки. На мой взгляд, требования, которые связаны с этой системой, вообще невозможно выполнить бизнесу с выручкой менее 20 миллионов рублей в год. Ведь приходится тратиться на оборудование, платить зарплату квалифицированным работникам (в Москве это порядка 200 000 рублей в месяц плюс взносы). При этом до сих пор огромное количество нерешенных проблем с ее использованием. Изначально считалось, что маркировка направлена на борьбу с контрафактом. В марте была новость – на рынке «Садовод» первая же проверка обнаружила 400 фиктивных обувных фабрик. Производители всей страны тратят на маркировку миллиарды. И какая проблема решена? Никакая.

С 1 сентября у нас появились электронные товарные транспортные накладные. Накануне мы опросили первый десяток своих крупнейших покупателей. Готовы были только двое. Это еще одна дополнительная нагрузка на малый бизнес.

У меня до 2017 года бухгалтерия состояла из трех человек. Сейчас – из шести. Я в два раза увеличил штат, который не производит ничего, только обслуживает новые требования. Растет количество серверов, айтишников, системщиков.





> Особенность нашей отрасли в том, что работает в ней, в основном, малый и средний бизнес. И все мы очень разные. Предприятия отрасли производят более 40 000 видов изделий

Хочется спросить модернизаторов: вы точно уверены в том, что я получаю пользу от цифровизации? Вопрос об экономической эффективности от введения маркировки регулярно звучит на различных конференциях и никогда не получаем ответа от должностных лиц.

Вы являетесь членом нескольких ассоциаций производителей. Способствуют ли они продвижению предложений, идей бизнеса наверх? Взаимодействуете ли вы с органами власти – Минпромторгом, профильными департаментами и т.д.? Работает ли обратная связь с ними?

Конечно, лоббистский потенциал у нас гораздо меньше, чем у фармотрасли. Потому что нас много, но мы маленькие, и проблемы у нас разные. И все-таки мы создали несколько больших ассоциаций, и стараемся оставаться заметными.

В частности, уже 5 лет участвуем в отраслевом форуме «Новомед», под эгидой министра здравоохранения. На форуме каждый год работает практически весь руководящий состав «Росздравнадзора». Не знаю, как они выживают там, потому что им стакана воды не дают выпить, к ним все время очередь. Там всегда насыщенная деловая программа. Проходят интересные дискуссии. Считаю, что этот форум полезен и для производителей, и для Минздрава.

На ежедневной основе ведем работу по пересмотру устаревших законодательных норм. Уже несколько лет идет



Посещение предприятия полномочным представителем Президента по ЦФО И.О. Щеголевым и губернатором Владимирской области А.А. Авдеевым

процесс, который называется «законодательная гильотина». При каждом министерстве работают общественные советы из ассоциаций производителей, юристов, законодателей. Собираются они чуть ли не каждую неделю. Но проблема в том, что устаревших подзаконных актов огромное количество. И пока рассматриваются одни, устаревают другие.

Участвуем в работе группы при Торгово-промышленной палате России по маркировке.

Главная задача для нас сейчас – создание нового классификатора товаров и услуг. Объединившись, мы наняли мощную компанию разработчиков, которые с помощью искусственного интеллекта ищут сопряжение по каждой позиции между четырьмя имеющимися классификаторами, вводят позиции, которые отсутствуют. Это очень серьезная аналитическая работа. Первую итерацию мы уже продемонстрировали Минпромторгу, ее одобрили, будем продолжать.

Правительство России делает очень много хорошего. И мы пользуемся льготными кредитами, программами поддержки. Но очень важно обеспечить законодательный фундамент. А это как раз классификатор.

Также считаю важным вернуть чиновникам ответственность за принятые решения, как это было в Советском Союзе. Сейчас максимальная их ответственность – это увольнение. То есть меня за то, что я неточно рассчитал налог, привлекают к ответственности финансовой или даже уголовной, вменяют пени и штрафы, а чиновник, принявший решение, из-за которого останавливаются заводы с миллиардными оборотами, максимум увольняется. А может идти на параллельную должность даже без понижения.

И это в воюющей стране. Уверен, что в результате СВО у нас появятся люди, которые скажут: «Так, ребята, стоп. Мы на СВО привыкли отвечать за слова и дела. Там командир, который отправил своих бойцов не туда, идет под трибунал. И гражданским чиновникам пора ответить за решения, которые он принимает или сознательно не принимает годами».

И еще один момент: необходимо пересмотреть механизм общественных слушаний. Это практика, когда на Regulation.ru вывешиваются законы, законодательные акты, которые собираются принять, и дается месяц на то, чтобы общественность их обсудила. Но этот механизм очень легко обходится. Нужно, чтобы чиновники чаще выезжали на производства. Знаю, что Мишустин так делает и как результат – принимаются правильные решения.

Сейчас, к сожалению, моя работа как руководителя предприятий процентов на 90 состоит из обращений, заседаний, уточнений, объяснений вместо разработки новых изделий.

Но несмотря ни на что вы не опустили руки, а смогли создать новейшее предприятие. Есть ли подобные производства в России? Когда началась активная работа над проектом? Удалось ли привлечь инвесторов? Были ли сложности и на каких этапах?

Создание нового производства – это, скажем так, органический рост. Начинали мы с небольшой фабрики в Реутове, где выпускали эластичные бинты, согревающие пояса. Потом доросли до компрессионного трикотажа мирового уровня.

В какой-то момент мы переросли масштаб нашей площадки в Реутове. Там уже нельзя было выполнить все новые требования, которые предъявляет государство.

Мы выбрали для нового предприятия первый частный город в России – Доброград во Владимирской области. Я познакомился с владельцем города. С моей точки зрения, это уникальный человек. Мы быстро нашли общий язык. И я стал первым, кто выразил желание работать в особой экономической зоне в Доброграде, а затем и первым резидентом. В момент, когда мы приступили к проектированию и строительству, началась СВО. Со всеми вытекающими. Строительство затянулось, поставка оборудования задержалась, все это

> Правительство России делает очень много хорошего. И мы пользуемся программами поддержки. Но важно обеспечить законодательный фундамент

> Мы – единственная в стране компания, которая выпускает индивидуальные изделия, и, наверное, самая быстрая в мире. У нас это не три месяца, а три часа

стало гораздо дороже. Нас поддержали ВТБ и Фонд развития промышленности, за что им огромная благодарность. Специалисты работали очень профессионально и быстро.

На новом производстве совершенно другой уровень автоматизации производства, что гарантирует качество. Совершенно другой подход к экономике производства в силу того, что мы имели возможность заранее спланировать все движение товаров, перемещение остатков. Правда, когда все было уже готово, расчерчено до миллиметра, пришлось вносить изменения из-за введения маркировки и национального стандарта. На некоторых цехах это сказалось довольно сильно.

Сегодня мы находимся в процессе запуска. Мы запустили больше половины производства. Запуск второй части задерживается из-за сроков регистрации новых изделий.

Это очень болезненная тема. Минздрав провел большую работу, сократив процедуру регистрации с 45 дней до 5. Но лукавство состоит в том, что регистрация, по мнению Минздрава, это когда они получили все бумаги по клиническим, техническим, токсикологическим испытаниям, утвержденные в ВНИИИМТ. И вот эти результаты готовятся долго. Связано это с тем, что старая советская система подготовки экспертов была разрушена, а новая еще только создается. Сегодня эксперт получил законодательное право на независимое мнение при нулевой ответственности за результат, а квалификацию он будет получать годами. Сколько «дров он наломает» за это время? Мы потратили три года на то, чтобы доказать, что норма талька в изделиях, которые не соприкасаются напрямую с кожей, должна быть изменена. Полтора года нам не могли ответить, откуда взялась старая норма. Разработчики давно умерли, методика утеряна. Еще полтора года мы проводили клинические испытания. На Западе, в Китае, в Японии эту норму автоматически поменяли из-за новой технологии производства первичного материала. Мы полтора года не могли спокойно продавать наши изделия. Понесли колоссальный, многомиллионный ущерб. И вряд ли за это кто-то ответит.

В Реутове производство тоже работает, но со временем мы сосредоточим все процессы в Доброграде. А в Подмосковье останется центр разработки и мелкосерийное производство.

Как подбирали оборудование, учитывая ограничения в выборе после февраля 2022 года и сложности с логистикой? Внедрены ли новые технологии, расширили ли ассортимент?

Новое производство оснащено по последнему слову техники, максимально автоматизировано. У нас узкоспециальное оборудование. И основная ценность – это то, с какой скоростью оно может быть перенастроено. На старом оборудовании у меня на это уходило 6 часов, а сейчас – 15 минут.

Часть станков мы разработали сами. Мы поездили по миру, были на крупнейших специализированных выставках. И поняли, что нам нужно создавать свой инжиниринговый центр, что мы и сделали. На данный момент мы разработали несколько линеек, которых нет ни у кого в мире.

Задача инжинирингового центра будет состоять в том, чтобы постоянно развивать нашу станочную промышленную базу, чтобы делать изделия еще более качественными, более дешевыми. «Быстрее, выше, сильнее», всё как в спорте.

В наш инжиниринговый центр пришли очень профессиональные проектировщики, инженеры, технологи. Это отдельная компания, которая работает по нашему заказу.

Какими своими изделиями и технологиями вы гордитесь?

У нас ряд патентов на изобретения, причем в основе лежат мои разработки. Одна из самых успешных позиций, которую мы выпускаем уже несколько лет, – это безразмерный компрессионный трикотаж. Изделия подходят для людей, которые носят размеры S-XL, то есть для 93% потенциальных потребителей. При этом компрессия остается неизменной – 18-21 мм ртутного столба. Скоро появятся на рынке изделия с более высокой компрессией. Максимальное давление, которое создается на уровне лодыжки, уменьшается по направлению вверх. Такой трикотаж удобно и покупать, и продавать. До сих пор никто в мире не повторил эту технологию. По факту это семь лет работы, серьезные вложения, сотрудничество с двумя факультетами «Бауманки», с хорошими математиками.

Еще одна наша технология – бинты с индикатором давления, который позволяет создать оптимальный уровень компрессии. Сама по себе идея индикатора не нами придумана, но во всем мире для этого используют либо краску, либо цветные нитки. А больные люди и так стесняются, они не хотят выглядеть как клоуны в этих повязках. Мы запатентовали индикатор, который создан за счет изменения структуры бинта. И с расстояния метра вы его не заметите. Идея пришла мне в самолете, когда я увидел, как мальчик прячет руку в цветном бинте.

Наложение компрессионной повязки – это не тривиальная задача. Индикатор поможет выполнить ее правильно любому человеку и не навредить больному.

> Для нового предприятия мы выбрали первый частный город в России – Доброград во Владимирской области





На 60-летие я попросил друзей не дарить мне подарков, а скинуться на станок для детских изделий. Сегодня проблемы с венами есть и у трехлетних детей

Параллельно мы научились конструировать индивидуальные изделия. Мы – единственная в стране компания, которая умеет это делать, и, наверное, самая быстрая в мире. Все известные мне конкуренты могут изготовить изделие на заказ за три месяца, а мы – за три часа.

Для нас это больше социальная миссия, чем заработок. Мы помогаем детям и взрослым, получившим тяжелые ожоги, перенесшим операции, и так далее. Альтернатива – заказывать изделие за рубежом, но пока оно придет, состояние больного может сильно измениться.

Новое для нас направление – детская продукция. Проблемы с венозным кровотоком стремительно молодеют. Когда мы начинали, мы считали, что девушка 25 лет с варикозом – это ужас. А сейчас к нам попадают трехлетние дети. Нам звонят родители, обливаются слезами, просят хоть чем-нибудь помочь. Станок для такой продукции был подарком на мое 60-летие. Я попросил друзей скинуться на него, не дарить никаких презентов. И друзья помогли. Станок сделали на заказ в Италии. А я взял на себя миссию создать программы и за очень вменяемые деньги выпускать нужную продукцию.

Одно из направлений, которым я сейчас активно занимаюсь, – это создание сырьевой базы для легкой промышленности. Потому что без сырья отрасли не существует. Пока это все только на начальном этапе. Деталей раскрывать не буду.

У нас еще немало идей, которые мы планируем реализовать в ближайшем будущем, но озвучивать их тоже пока рано.

Вы сказали, что медицинские проблемы молодеют. Как вы считаете, почему так происходит? И будет ли это сказываться на развитии отрасли?

Главная причина – люди стали очень мало двигаться. Свою лепту вносят самокаты, электровелосипеды. Два раза в месяц минимум я бываю в больших клиниках. И когда вижу девушку 24 года, у которой уже артроз, у меня возникают вопросы к ее образу жизни.

Второе – это современное питание. Все эти глубоко переработанные продукты, сублимированные. Это уже не еда. Еда – это сырые овощи, вареное мясо. А все остальное – это высокотоксичные смеси химических элементов. Добавьте сюда бессонные ночи, проведенные за компьютером, курение, алкоголь. И организм говорит, куда нам пойти после этого. И мы туда и идем. Это общемировая тенденция.

Если вы посмотрите на перечень врачебных специальностей, появившихся за последние 50 лет, вы придете в ужас. Сколько появилось детских узких специалистов, которых раньше даже представить себе было сложно…

Для фармацевтов это рай, они всегда готовы выпустить новые лекарства. Потребности в наших изделиях тоже растут. Будут развиваться различные новые методы лечения. Беда лишь в том, что государство не потянет бесплатное лечение такого количества людей и медицина будет становиться все более коммерческой. Так что всем советую заботиться о своем здоровье смолоду. Болеть с каждым годом будет все дороже и дороже.

Вы сами продолжаете работать как ученый, лично вести разработки, как же вы находите время между борьбой со всякими формальностями?

Из-за этой борьбы в последние годы у нас замедлился процесс разработки. Время уходит, к сожалению, на очень непродуктивную работу.

Я стараюсь как-то разгружать себя от этого. Все-таки хочется еще как можно больше изобрести. Я думаю об этом постоянно. Расширяю штат, это единственный способ, нанимаю людей и передаю им функционал. У меня уже все три дочери работают в компании, пока не на очень высоких должностях. Опыт разработчика, к сожалению, я им передать не могу, так как у них другое образование, но управленческий опыт передаю.

Накладывает ли отпечаток на вашу работу текущая ситуация, СВО? Случайно узнала, что вы занимаетесь благотворительностью…

Я человек, прошедший советскую армию. Кроме того, с сегодняшней точки зрения, я был профессиональным спортсменом, защищал честь страны, стоял под ее знаменем. Поэтому для меня Родина – не пустой звук. С первых дней мы активно участвуем в поддержке бойцов.

Я сам туда регулярно выезжаю, несмотря на протесты друзей и знакомых, сам сажусь за руль, везу гуманитарную помощь. Покупаем автомобили, модернизируем их под нужды бойцов, покупаем элементы вооружения, одежду, термобелье, автомобильные детали, инструменты, медтехнику, медикаменты, продукты. У меня есть знакомые командиры конкретных частей, от них я и получаю заказы, им помогаю.

С первых дней СВО мы активно участвуем в поддержке бойцов. Я сам туда регулярно выезжаю, помогаю командирам конкретных частей

А свою какую-то продукцию поставляете? Может быть, что-то разработали именно для сегодняшних нужд армии?

Первое, что мы сделали – за неделю собрали со всего мира 29 образцов перевязочных пакетов. С помощью знакомых военных хирургов проанализировали все образцы и сделали свой вариант индивидуального перевязочного пакета, которого в мире вообще нет. Провели испытания, прошли ряд комиссий в Министерстве обороны. А затем нас направили в военную медицинскую академию, и там наши документы канули в лету.

Все эти четыре с лишним года мы возим эти изделия по заказам на линию соприкосновения, делимся с дружественными волонтерскими структурами. И не берем за это никаких денег. И ждем, когда восторжествует здравый смысл.

Где и каким образом реализуется ваша продукция? Идет ли она на экспорт? Насколько известны ваши бренды в России и за рубежом?

Все наши потуги вывести продукцию на международный рынок перечеркнуты текущей ситуацией в мире. Сейчас даже наши соседи не готовы покупать российское. Может ситуация измениться. Впрочем, вот Европа вроде бы едина, но в Германии вы не купите французское компрессионное белье и наоборот. Только местное. Они отлично защищают свои рынки, нам у них еще учиться и учиться.

В России мы используем все существующие каналы сбыта. Это аптечные сети, дистрибьюторы, маркетплейсы, ортопедические салоны.

Участвуете в госзакупках?

Да, конечно. Но с тендерами не все так безоблачно. В прошлом году не состоялось 7% торгов. За первое полугодие этого года – уже 42%. На торги просто не пришли продавцы, государство не смогло ничего закупить. Это все. От томографов до памперсов. И причины очень простые. В ряде случаев занижена стартовая цена. Или есть дополнительные условия. Простой пример: областная организация, которая занимается обслуживанием инвалидов, в условиях торгов написала, что мы должны доставить изделия каждому потребителю по всему региону и сделать фотографию получателя с товаром. А деньги нам перечислят только после того, как все изделия будут получены и к ним не будет претензий, то есть никогда. Надо ли говорить, что доходность на такую доставку в стоимость не заложена. Не знаю, кто придет на такой тендер.

Расскажите о своих планах на ближайший год, на 5 лет.

На сегодняшний день горизонт планирования сузился до нескольких часов. Я не шучу. Я реально иду на работу утром и знаю только то, что буду делать до обеда, если чего-нибудь еще не случится.

Ну, вот спросили бы вы у «Вайлдберриз» три месяца назад, какие у них планы. Они бы вам, наверное, рассказали. Какой смысл что-либо планировать? Да, стратегические планы, конечно, есть. Но мы на сегодняшний день относимся к ним философски. Будем действовать по обстоятельствам. Верим в нашу победу и работаем на нее! Образ будущего пока только обсуждаем на словах. ◆

ИНТЕКС





АЛЕНА ГАБЕРЛАНД: «ЭКОНОМИТЬ И ОДНОВРЕМЕННО ПОВЫШАТЬ КАЧЕСТВО – РЕАЛЬНО»

Беседовала
Марина МОСКАЛЕВА

Несколько лет подряд сегмент нетканых материалов в России развивался опережающими темпами. Однако сейчас динамика не столь однозначна. Что происходит на этом рынке сегодня, какие складываются тенденции? Об этом мы поговорили с коммерческим директором Фабрики Нетканых Материалов «Весь Мир» **Алёной Габерланд**.

Алена Георгиевна, мы не общались с 2025 года. Как сейчас обстоят дела на рынке нетканых материалов России, какие сегменты наиболее активно развиваются?

Согласно данным последних аналитических обзоров, в России есть небольшое падение рынка нетканых материалов – примерно на 4% к прошлому году, и при этом рост на 22% к январю 2026 года. То есть рынок не стагнирует, он довольно динамичный.

Серьезное падение произошло в сегменте утеплителей для зимней одежды. Причин немало. Многие крупные холдинги отложили закупки. Предприятия ищут возможности сэкономить. В целом денег в рынке стало меньше, это понятно. Кроме того, у нас было две довольно теплых зимы, это тоже всегда влияет на рынок зимней одежды и СИЗ. Если следующая зима будет холодной, это позитивно скажется на продажах.

Очень активно развивается производство функциональной одежды: как и на мировом рынке, происходит ее сближение с СИЗ, с модной индустрией. Рынок СИЗ развивается, сейчас появились стандарты, которые позволяют использовать в качестве рабочей демисезонную одежду, расширить спектр защитной одежды в соответствии и с изменениями климата, и с потребностями предприятий. В целом ряде сегментов «нетканки» идет существенный рост за счет импортозамещения.

Мощным стимулом для импортозамещения стал уход иностранных производителей после 2022 года. Это коснулось многих сегментов, но, пожалуй, особенно остро – респираторики, фильтров, сорбентов. Время идет. Как меняется ситуация? Продолжаете ли работу по импортозамещению где это наиболее актуально?

Действительно, возможности импорта снизились, и зачастую предприятиям приходится выбирать между китайской продукцией и новыми российскими разработками. Это дало отечественным производителям серьезные возможности для развития – причем речь идет уже не только о создании аналогов зарубежной продукции, но и о разработке собственных новых решений. Еще несколько лет назад многие ниши были фактически заняты импортными производителями, и войти в них российским компаниям было значительно сложнее. Сейчас ситуация изменилась: заказчики гораздо активнее рассматривают отечественные продукты. Если эта тенденция сохранится, в ближайшие годы российская отрасль нетканых материалов сможет выйти на качественно новый технологический уровень.

Один из наиболее показательных примеров – **фильтрационные материалы**. После ухода ряда иностранных производителей освободилась значительная часть рынка. Компания «Весь Мир» стала одним из основных российских производителей потолочных фильтров для окрасочных

> Делая ставку на технологическую независимость, мы не должны забывать, что и природу нельзя эксплуатировать бесконечно. Поэтому так важно создание материалов из вторичного сырья

камер. Это было непростое с технологической точки зрения направление: потребовалась разработка новых продуктов и адаптация их характеристик под требования потребителей. Сегодня объемы поставок этой продукции постоянно растут. Это пример прямого импортозамещения в сегменте, где ранее значительную долю занимала зарубежная продукция.

Еще одно важное направление – **сорбционные материалы**. Здесь также сохраняется высокий потенциал импортозамещения, особенно в промышленности, транспортной инфраструктуре и при ликвидации разливов нефтепродуктов и других технических жидкостей. Разработанные нами сорбенты уже применяются крупными российскими потребителями, в том числе поставляются для нужд ОАО «РЖД». При этом мы продолжаем развивать это направление, работая над эффективностью сорбции, эксплуатационными характеристиками и расширением областей применения материалов.

Отдельное направление – шумозащита и акустическая защита. ФНМ «Весь Мир» одна из первых в России начала разрабатывать специализированные нетканые материалы для решения этих задач. В ходе сравнительных испытаний наши разработки сопоставлялись с применяемыми на рынке зарубежными акустическими продуктами для автомобильной и промышленной шумоизоляции – волокнистыми звукопоглощающими материалами, акустическими войлоками, вспененными и многослойными шумоизоляционными материалами. По ряду показателей, прежде всего, по коэффициенту звукопоглощения в отдельных диапазонах частот при сопоставимой толщине и массе материала, наши решения показывают результаты на уровне или выше зарубежных аналогов. Причём эта работа началась задолго до 2022 года: наши материалы использовались, в том числе, крупными зарубежными автопроизводителями, например компанией Nissan.

В целом, работа по импортозамещению для нас не закончилась после замещения ушедших с российского рынка продуктов. Сейчас задача ставится уже шире – не просто воспроизводить зарубежные решения, а создавать собственные материалы, которые будут на равных конкурировать с ними по техническим характеристикам, стоимости и технологичности.

В сегменте швейных утеплителей мы и до 2022 года занимали сильные позиции не только на российском, но и на зарубежном рынке. Компания «Весь Мир» была единственным российским производителем швейных утеплителей, успешно поставлявшим свою продукцию в Европу и сотрудничавшим с лидерами европейского рынка защитной одежды. Сегодня это направление находится на новом этапе развития: за последние годы мы существенно расширили технологические возможности и накопили серьезный опыт разработки специализированных материалов, и сейчас готовы не просто конкурировать с ведущими западными производителями, но по отдельным характеристикам и техническим решениям превосходить их. При возможности полноценного выхода на европейский рынок российские разработки сегодня действительно могли бы его серьезно удивить.

Сегодня для нас импортозамещение – это не только задача по замене ушедшей зарубежной продукции. Следующий этап – создание собственных материалов и технологий, способных конкурировать с мировыми лидерами не только на российском, но и на международном рынке.

Не пытаются ли ушедшие марки вернуться в Россию?

Американская торговая палата объявила, что США начинают процесс возвращения американских компаний на российский рынок. Не знаю, голословное это заявление или серьезное. Думаю, процесс для них будет довольно сложным и не всегда успешным.

Не так давно Фабрика Нетканых Материалов «Весь Мир» представила очень интересные новинки в нетипичной для себя сфере: инновационные и экологичные решения для дома, а также строительные утеплители нового поколения. Как развивается это направление вашей работы?

Мы реализуем целую программу по разработке шумопоглощающих материалов для помещений. Это проект нашего бренда Greenplanet® – тихие стены. Собираемся удивить рынок. Мы понимаем, что шумозащита в доме обеспечивает другое качество жизни, и активно в этом направлении работаем. Проект «Тихие стены» – это наш новый подход к созданию принципиально новых шумопоглощающих материалов для жилых, общественных и промышленных зданий. Мы не просто делаем «ещё один утеплитель». Мы решаем задачу акустического комфорта, которая напрямую влияет на здоровье и качество жизни человека. Постоянный городской шум – это доказанный стресс-фактор, и мы предлагаем эффективное, экологичное и долговечное решение.

В основе технологии – многослойные нетканые материалы на основе полиэфирных волокон, в том числе микроволокон-

ные. За счёт точного подбора диаметра волокна и плотности структуры мы достигаем высокого звукопоглощения в широком диапазоне частот – от 630 до 6300 Гц, причём пик эффективности приходится как раз на наиболее чувствительный для уха человека диапазон 3150–4000 Гц. Это не просто цифры – это значит, что в помещении мы перестаем слышать звуки шагов соседей сверху, гул вентиляции или уличный транспорт.

Компания «Весь Мир» имеет несколько патентов на эти разработки, в том числе патент RU203791U1 на звукопоглощающий нетканый материал и зарубежные патенты на



> Будущее за коллаборациями. Стратегическое партнерство и проекты коллаборации – это огромный ресурс, который, как мне кажется, еще недооценен

композиции с улучшенными тепло- и звукоизоляционными свойствами. Важно, что наши «Тихие стены» – это не одна марка, а целая линейка решений под разные задачи: есть варианты для внутренней отделки стен, для межкомнатных перегородок, для подвесных потолков, а также для акустической обработки производственных цехов и офисов с высоким уровнем фонового шума.

При этом мы используем экологичное сырьё, которое не выделяет вредных веществ, не поддерживает горение, устойчиво к плесени и перепадам влажности. Материалы сохраняют свои свойства в диапазоне от –60°С до +140°С, что особенно важно для неотапливаемых чердаков и фасадных систем. Кстати, эта технология – не «ноу-хау с нуля», она выросла из нашего опыта в автомобильной акустике. Мы много лет поставляли шумопоглощающие решения для зарубежных автоконцернов, и теперь адаптировали эти наработки для строительства, сделав их доступными по цене, но с сохранением всех необходимых инженерных параметров.

Если говорить о потребности рынка, мы видим огромный спрос как со стороны девелоперов, которые хотят повысить класс комфортности жилья, так и со стороны собственников квартир в старом фонде, где акустика оставляет желать лучшего. Кроме того, интерес проявляют компании, строящие частные детские сады, школы, медицинские центры – там требования к тишине особенно высоки. Мы ведём переговоры с несколькими крупными строительными холдингами и рассчитываем, что в ближайшее время наши «Тихие стены» появятся в отраслевых каталогах системных решений для акустической отделки помещений.

И, конечно, мы не останавливаемся на достигнутом. В настоящее время совместно с партнёрами мы дорабатываем новые версии материала с повышенной огнестойкостью, и версию, полностью изготовленную из переработанного сырья, чтобы соответствовать важнейшей концепции будущего, концепции устойчивого развития. Так что «Тихие стены» – это не разовая акция, а долгосрочное стратегическое направление, и в дальнейшем мы планируем регулярно удивлять рынок новыми свойствами наших материалов, а также инновационными решениями.

Стоит помнить, что для разработки действительно новых продуктов необходима не только идея, но и уникальное сырье. К сожалению, Россия пока серьезно отстает в этой сфере производства. Мы ищем уникальное сырье на мировом рынке. Семь лет назад компания «Весь Мир» первой в мире разработала новые утеплители линейки Шелтер® ФР АркПро на основе ОПАН-волокон и получила международные патенты на этот продукт. Мы сделали ставку на сырье, которое до этого никогда не использовалось в производстве объемных утеплителей для одежды.

Сейчас мы опять нашли уникальное сырье, которое даст возможность представить миру новые материалы с повышенными теплозащитными и шумозащитными характеристиками.

Технологии в разработке акустических и фильтрационных материалов также имеют шанс выйти на другой уровень эффективности. Мы ведем эти разработки совместно с партнером и собираемся в ближайшее время представить прорывные инновационные продукты на рынках акустики и фильтрации. Но не будем забывать, что от создания уникального инновационного продукта до его промышленного выпуска – довольно длинный путь.

Компания «Весь Мир» активно продвигает концепцию устойчивого развития. Совместно с компанией «Чайковский Текстиль» мы ведем проект по разработке рециклинговых продуктов для различных рынков. Мы считаем эту тему, несмотря на непростые времена, очень актуальной для России. Делая ставку на собственные ресурсы, на собственную технологическую независимость, мы не должны забывать, что и природу нельзя эксплуатировать бесконечно. Поэтому так важно разумное потребление и создание материалов из вторичного сырья. Новые продукты с особенными свойствами уже разработаны, применяться они будут в области СИЗ и строительства. Но деталей пока раскрывать не буду.

Раз мы уже затронули тему партнеров, может быть, еще что-то расскажем о том, в каких коллаборациях с партнерами и разработках задействована ваша компания?

Помимо того, о чем я уже сказала, у нас есть интересные разработки с партнерами в области фильтрации. Речь идет о серьезном повышении технических характеристик у материалов.

В целом мы привлекаем узкоспециализированные компании, которые сильны в отдельных технологиях, и хотим соединить их разработки с нашим экспертным опытом и с нашими технологиями производства. Будущее за коллаборациями. Стратегическое партнерство и проекты коллаборации – это огромный ресурс, который, как мне кажется, еще недооценен. Так, при разработке новых изделий в рынке СИЗ мы опираемся на наших давних стратегических партнеров, например, на компанию ГК «Восток-Сервис». Уже представлен мультизащитный огнестойкий костюм «Горизонт» с утеплителем Шелтер® Профи ФР. Как мне кажется, это действительно новый уровень профессионального комфорта, прорыв в эргономике, удобстве и дизайне. Этот костюм, надеемся, станет скоро бестселлером, ведь он буквально меняет менталитет рабочего, выводя его на новый уровень профессионализма.





Костюмы «Горизонт», «Полярис» производство «Восток-Сервис»

Также компанией «Восток-Сервис» разработана новая модель «Полярис», где используется один из наших лучших продуктов, утеплитель с повышенными гидрофобными свойствами, легкостью и объемом – Шелтер® Спорт, разработанный для нужд Минобороны. Качество и технические параметры этого утеплителя выводят его в лидеры мирового рынка.

Ряд проектов по защитной одежде мы также ведем с компанией ПВ ООО «Фирма Техноавиа». Хотелось бы упомянуть и замечательного петербургского производителя, поставщика боевой одежды пожарных для МЧС, который тоже находится на пике разработок в своей теме и, следуя новым вызовам, постоянно повышает свои требования в соответствии с запросами рынка. Это компания АО «Элиот». Мы знаем, что сейчас происходят и пожары, и взрывы. К сожалению, это наша реальность, от которой мы готовы защищаться, в том числе с помощью новинок.

В области фильтрации мы сотрудничаем с компанией АО «ТМХ» в развитии новых фильтровальных продуктов.

Лидер среди поставщиков униформы для Минобороны – компания БТК – также постоянно ведет поиски инновационных решений для фронта. Мы рады, что нас привлекают к этой работе. Благодарны за доверие и стараемся его оправдать.

Уже несколько лет идет СВО. Фабрика «Весь Мир» была одной из первых компаний, которые включились в работу по выполнению госзаказа. Что изменилось за эти годы? Что поставляете для нужд армии?

Мы остаемся пока производителем номер один в части утеплителей для военной одежды. Причем по целому ряду показателей. Это не только инновационность продуктов, мы продолжаем совершенствовать систему ОТК. Военный рынок постоянно предъявляет к материалам, к изделиям новые требования, как по качеству, так и по техническим параметрам. Мы стараемся не только им соответствовать, но и опережать. Поэтому у нас расширяется и линейка продуктов, которые мы поставляем, и круг партнеров. Речь идет не только об одежде, но и о спальных мешках, матрасах, различных нишевых продуктах. Это большая работа, и задачи мы себе ставим серьезные.

В этой работе очень важны гибкость и быстрое реагирование, быстрое введение новинок в производство. Например, наш утеплитель Шелтер® Спорт мы ввели в регулярное производство буквально за несколько месяцев. Пройти путь от разработки до промышленного выпуска продукта за столь короткое время, мне кажется, способны немногие текстильные предприятия.

Какие изменения происходят на рынке утеплителей? Что востребовано? Каковы запросы клиентов, работающих в модной индустрии, сегментах аутдор, СИЗ? В каком из сегментов у вас наиболее активные продажи?

На рынке утеплителей для одежды, к сожалению, как обычно в непростые экономические времена, многие пытаются «ловить рыбку в мутной воде». Появляются мелкие фирмы, которые путем демпинга, необоснованной ценовой конкуренции, стараются свалить компании, годами работавшие над качеством продукции. И это, как мне кажется, очень тревожный тренд. Например, есть производители, позиционирующие свои утеплители как микроволоконные, хотя фактически они таковыми не являются. Поэтому швейникам и компаниям, которые закупают утепленную одежду, мы советуем запрашивать протоколы испытаний материалов. Иначе скоро полрынка будет в отрепьях ходить. И это, мне кажется, не то, к чему надо стремиться.

Откатиться назад легко. Вернуться на прежние позиции по уровню качества, по подходам, по требованиям – это огромный путь, который повторно проходить будет намного сложнее.

В России уже есть лаборатории, где можно провести необходимые исследования утеплителя. В частности, испытательная лаборатория ИЦ «Регион Тест» расширила область аккредитации и включила в нее проведение испытаний на соответствие с ПНСТ 929-2024, она может определять процент содержания микроволокон в утеплителе. То есть, теперь можно наглядно увидеть разницу между материалами и обосновать качество и уровень теплозащиты.

На гражданском рынке отмечу тревожную тенденцию: значительная часть сбыта ведется через маркетплейсы, и, к сожалению, китайские производители могут войти в рынок с гораздо меньшими затратами, чем российские предприятия. Это создало неравную конкуренцию, и очень многие производители детской одежды, функциональной одежды ушли с российского рынка шить в Китай. Особенно пострадал рынок детской одежды, где импорт из Китая не просто победил, а буквально разорил многих производителей.

В функциональной, модной одежде появилось огромное количество замечательных российских марок. Но посмотрите, где все это производится? В основном не на территории России. Потому что, к сожалению, и по налогам, и по условиям производства, по затратам, по возможностям привлечения квалифицированных кадров, мы очень сильно

> Сейчас функциональная одежда как никогда прежде сблизилась с модой. Новые технологии пришли в моду, и они очень востребованы

уступаем Китаю. Чтобы развивать швейное производство, помогать ему, полностью вернуть его на территорию страны, нужны государственные программы.

Вы сказали, что предприятия стараются экономить. Это так понятно в текущих условиях… Как сэкономить, не ухудшая качество и уровень защиты?

Действительно байеры и владельцы брендов сейчас ищут способы не увеличивать бюджеты, не потеряв при этом в качестве. Инвестиции в качество приобретают стратегический характер.

Сэкономить можно. Мы сейчас говорим о некой математике зимнего пакета, о том, что замена классического синтепона на современный микроволоконный утеплитель поможет снизить затраты. Дело в том, что с высокотехнологичным утеплителем можно использовать меньшее количество слоев или меньший граммаж. И, заменив простые утеплители на высококачественные, можно выиграть и в эргономике, и в цене. Также это даст небольшую экономию на тканях верха и подкладки, так как уменьшится толщина пакета, на хранении и перевозке. И мы готовы предложить заказчикам расчеты.

Метод математики зимнего пакета – это тот самый инновационный подход, который мы сейчас предлагаем и который позволит сэкономить, увеличив одновременно, если необходимо, сроки носки изделия.

А есть уже интерес к этому варианту экономии?

Да, безусловно. Более того, этот подход нам подсказала компания ПАО «Транснефть». Там руководство всегда обращало внимание на эргономику костюма, как в нем работается, довольны ли рабочие. Не просто на теплозащиту, но и на удобство для сотрудников. Именно они натолкнули нас на мысль, что можно идти совершенно другим путем. Надеюсь, что новые костюмы, которые ПАО «Транснефть» будет в ближайшее время использовать, станут прорывом в рынке СИЗ.

Актуальна ли тема экономии для модной индустрии?

Скорее актуальна тема разумного потребления. Еще недавно в Европе можно было купить куртку за 20 евро и выбросить в конце сезона, потому что ее невозможно было носить после стирки. То есть, это были изделия короткого срока службы. И рынок делал на это ставку. Довольно долго, не одно десятилетие, это сумасшедшее потребление создавало огромное количество трендовых модных изделий, которые очень быстро теряют свой внешний вид и свойства.

Но смотрите, что происходит сейчас на мировом рынке и в России тоже. Во-первых, покупатели начали, наконец, осознавать, что лучше иметь одну вещь вместо десяти, но качественную, красивую и функциональную.

Спрос на функциональность – это тоже новый тренд. К тому же люди стали больше думать об экологии, особенно молодое поколение. Они хотят видеть вокруг себя красивую природу, они стараются ее беречь. Это меняет подход к очень многим вещам и развивает тему разумного потребления. Именно поэтому сейчас функциональная одежда как никогда прежде сблизилась с модой. Новые технологии пришли в моду, и они очень востребованы. Как мне кажется, перспективы у этого тренда замечательные, и это тоже открывает совершенно новые возможности. Вопрос только, насколько быстро предприятия будут поворачиваться в сторону этого нового подхода.

Многое зависит от желания участников рынка. И как мне видится, одна из задач компании «Весь Мир» – анонсировать эти возможности, рассказывать о них, консультировать по их использованию. И здесь у нас много единомышленников как среди производителей одежды, так и среди регуляторных компаний, и среди профессиональных ассоциаций, и в науке, и в Центре экспертизы.

Вы часто говорите о том, что ФНМ «Весь Мир» не занимается модернизацией ради модернизации, что новое оборудование у вас устанавливается под новые задачи. Были ли за последнее время такие установки нового оборудования?

Мы все время находимся в этом процессе. Если мы говорим о производственном оборудовании, у нас идет очередная модернизация с целью расширения ассортимента. Мы также увеличили мощности по стегальному оборудованию.

Кроме того, мы сейчас расширяем возможности нашей лаборатории в части испытаний по фильтрации, у нас создана собственная система контроля качества под военные нужды. Съем продукции под проверку качества у нас происходит каждый час. Продукт проверяется по 14 показателям в соответствии с требованиями заказчика. В ближайшее время у нас появится оборудование по тестированию материалов для общей обменной вентиляции. Выпускать новые фильтры, которые мы разрабатываем, без возможности контроля качества смысла не имеет. Новые возможности нашей лаборатории позволят охватить весь спектр испытаний по фильтрации: испытания фильтров для двигателей внутреннего сгорания на соответствие ГОСТ 8002 (ИСО 5011), стенд для испытаний HEPA и ULPA фильтров (ГОСТ Р ЕН 1822), стенд на фильтры для общеобменной вентиляции (ГОСТ Р ЕН 779). Создание такой лаборатории безусловно будет способствовать не только тестированию продукции, но и разработке новых фильтрующих материалов, превышающих по эффективности импортные аналоги.

Расскажите о планах. Конечно, в том объеме, в каком это реально, чтобы не дразнить конкурентов.

Мы никогда не были приверженцами конкуренции только по цене. Это абсолютно не наш путь. Мы сторонники конкуренции по качеству, по уникальным свойствам. Например, сейчас мы ведем исследовательскую работу по комбинированию способов получения нетканых материалов. Вся наша разработка ориентирована на запросы клиентов, рынка, на новые требования, на экспертный опыт. И мы, безусловно, планируем в эту же сторону развиваться и дальше. Это сложная задача, особенно сейчас, когда экономика страны находится в некоем стрессе. Но они выполнимы, и я думаю, что прекрасная команда, которая создана на нашем предприятии для реализации этих планов, сможет с ними успешно справиться.

В планах не только увеличение объемов выпуска, но и, безусловно, расширение линейки продуктов по многим направлениям. И в ближайшее время мы представим новинки рынку, которые вы сможете увидеть на нашем стенде на выставке БИОТ 2026.

ВЕСЬ МИР
ФАБРИКА НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ
wesmir.com

СПОРТ КЭЖУАЛ МОСКОУ | SPORT CASUAL MOSCOW



XXIV ВЫСТАВКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ОСЕНЬ-ЗИМА 2027/2028

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

18-20 ЯНВАРЯ 2027

sportcasualmoscow.ru
+7 903 213-01-91

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА: МИНПРОМТОРГ РОССИИ ROG



ДИНИСЛАМ БАЙКУЛОВ: «ВАЖНО ПРОЙТИ СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД ВМЕСТЕ»

Беседовала
Марина МОСКАЛЕВА

Компания ADEL – семейная фирма с большой историей, один из лидеров по производству головных уборов в России. Ее история берет начало в самой прядущей и вяжущей республике в стране – Карачаево-Черкесии. Наш собеседник – основатель ООО «Адель» **Динислам Байкулов**, вице-президент Ассоциации текстильщиков России по вопросам трикотажа. Мы поговорили о принципах работы и секретах успеха компании, проблемах и планах.

Динислам Ахматович, ваше предприятие занимается производством вязаных головных уборов и аксессуаров уже 30 лет. Такую преданность своему делу не часто встретишь. Почему выбран именно этот достаточно узкий сегмент?

Головными уборами мы занимаемся с 1990-х годов. А работу мы начинали с продажи шерсти и пряжи. Это семейное дело: ещё в советское время мой дед руководил заготовительной конторой, а бабушка занималась обработкой и покраской шерсти. Я помогал им на каждом участке.

Сначала мы вязали разные изделия, в том числе детские костюмы и одежду для младенцев. Позже сосредоточились на головных уборах: спрос был высоким, а предложение на рынке — недостаточным. Фабрика ADEL работает с 2006 года.

Это ведь тоже немалый срок. С чего начинали? Какие события на протяжении этих лет вы считаете главными? Как преодолевали кризисы, пандемию?

Мы начинали с небольшого производства: купили и установили первые машины. Тогда я совмещал работу программиста, грузчика, дизайнера и другие задачи. Постепенно расширили команду, приобрели оборудование и построили новое здание.

Компания прошла через кризисы 2008 и 2014 годов. Нам помогло отсутствие крупных кредитов, особенно валютных. Во время пандемии серьёзного падения заказов не произошло: клиенты стремились сохранить деньги и заранее оплачивали товар. Основной задачей стала безопасная организация работы. Мы ввели пропускной режим, измеряли температуру, обеспечили сотрудников средствами защиты, развели смены и потоки по разным входам. За весь период заболели только два сотрудника, и оба выздоровели.

А какой кризис оказался самым тяжелым из тех, что пережили за это время?

Самыми сложными стали последние два года. Рынок и каналы продаж быстро меняются, растёт инфляция, сотрудники ожидают повышения зарплаты. Мы повышаем оплату труда, но не такими темпами, как хотелось бы людям.

Производители в самых разных сегментах отмечают снижение покупательского спроса, это общая тенденция. Как вы решаете эту проблему?

Мы оптимизируем работу, потому что сейчас это необходимая мера. У клиентов тоже непростой период, поэтому агрессивное продвижение было бы неуместно. Мы стараемся поддерживать партнёров: делимся данными о наиболее продаваемых моделях и помогаем ориентироваться в ассортименте. В такой ситуации важно пройти сложный период вместе.

Зашла к вам на сайт и глаза разбежались: прекрасный, широкий ассортимент шапок, аксессуаров – по фасону, текстуре, расцветкам. Что особенно приятно удивило – это разнообразие составов пряжи с шерстью, полиамидом, акрилом… Где вы покупаете сырье? Насколько сейчас сложно с закупками? Используете ли отечественное?

Мы работаем с российскими, турецкими и итальянскими поставщиками и используем широкий спектр пряжи. Это одно из наших конкурентных преимуществ: покупатель может найти в ассортименте изделия практически с любым составом и в большой цветовой гамме. Многие производители ограничиваются двумя-тремя составами, а у нас выбор значительно шире.

Среди российских партнёров есть поставщики из Москвы, Подмосковья и Карачаево-Черкесии. Мы также участвовали в подготовке проекта Минпромторга России по развитию овцеводства и созданию предприятия по переработке шерсти.



Как часто обновляется ассортимент, готовите ли сезонные коллекции? В каких ценовых сегментах работаете?

Мы выпускаем новые коллекции минимум дважды в год: весна-лето и осень-зима. Также производим изделия для клиентов с собственными торговыми марками и сотрудничаем с федеральными сетями. График обновления коллекций для СТМ зависит от требований каждого заказчика.

Основной объём СТМ приходится на масс-маркет. Изделия под нашими брендами и клиентские партии обычно относятся к среднему и среднему плюс ценовым сегментам. Есть и премиум заказы, например, головные уборы из 100% кашемира или 100% шерсти.

Производство постоянно требует обновления парка оборудования, технологий. Какое оборудование используется и на каких этапах?

На производстве используется немецкое, японское и китайское оборудование. Мы обновляем его по мере износа и появления технологий, которые действительно повышают эффективность. Вязальные машины обычно надёжно работают 10–15 лет, и за этот период технология меняется незначительно. Недавно мы провели плановое обновление вязального оборудования.

В швейном оборудовании новые, более автоматизированные решения появляются примерно раз в пять лет и заметно облегчают труд швей, поэтому цикл обновления здесь короче. Мы заменяем машины тогда, когда новая модель даёт производству ощутимое преимущество.

В отличие от многих «Адель» – семейная компания. Мне кажется, это дает большое преимущество. Как вы считаете?

Семейный формат бизнеса даёт нам главное – доверие, надёжность и уверенность друг в друге. У каждого своя зона ответственности. Мы знаем, что можем положиться друг на друга и что каждый участок работы находится под контролем.

А что переняли от бабушки с дедушкой, которые тоже работали в этой сфере?

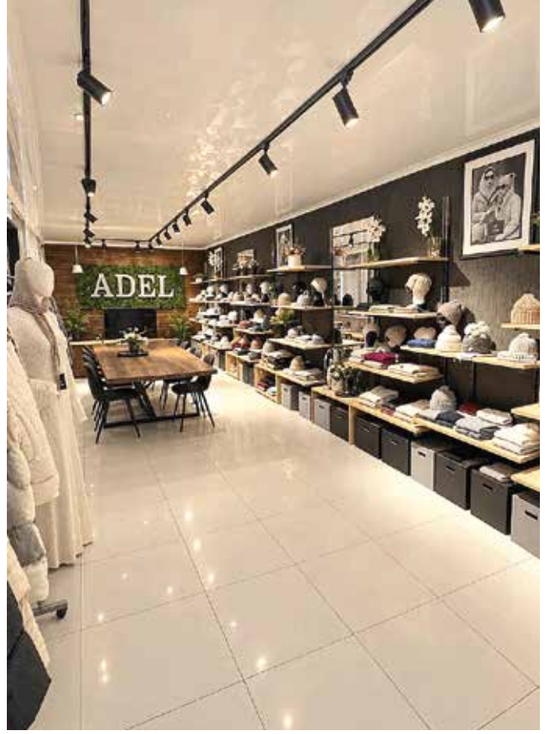
Главное, что передалось мне от старших, – понимание всего пути вязаного изделия. С детства я видел и участвовал в каждом этапе: стрижке, мойке, чесании, окрашивании и прядении шерсти. Поэтому я хорошо понимаю свойства сырья и то, как они влияют на готовое изделие.

Получается, вы очень хорошо в сырье разбираетесь?

Да. Возможно, именно поэтому мы используем так много составов пряжи. Я сам участвую в их разработке и создал несколько основных составов для нашего производства. Сейчас мы перерабатываем около 50 тонн пряжи в год; за два десятилетия это примерно тысяча тонн.

Мы работаем с российскими, турецкими и итальянскими поставщиками и используем широкий спектр пряжи. Это одно из наших конкурентных преимуществ





Ранее собственные составы и структура пряжи давали нам заметное преимущество: конкуренты не могли их повторить. Меняя количество сложений нити, мы получали трикотаж разной толщины и из одного сырья могли вязать различные виды трикотажных изделий. В то время это особенно помогало оптимизировать производство.

Есть ли у вас кадровая проблема? Специалистов где-то находите или обучаете у себя?

Кадровая проблема существует. Региональные власти помогают её решать: в местном техникуме начали готовить технологов и программистов, а также остальные кадры, необходимые для работы на предприятии, что частично закрывает потребность предприятий в специалистах. Однако, большую часть сотрудников мы по-прежнему обучаем самостоятельно.

Мы не пытаемся перевоспитывать молодых сотрудников, а учитываем особенности их отношения к работе. Многие остаются на полгода или год, получают опыт и переходят дальше. Поэтому мы перестраиваем процессы так, чтобы выполнение операций контролировал опытный специалист – например, старшая швея или главный технолог. За дополнительную ответственность сотрудник получает доплату. Такой подход помогает сохранять качество и эффективность даже при высокой текучести кадров.

А как построен контроль качества на производстве? Ведь сейчас клиенты очень требовательны…

> Рынок спецодежды и средств индивидуальной защиты интересен нам как стабильное направление. Наше преимущество – опыт работы с материалами разных составов

> Мы стараемся поддерживать партнёров: делимся данными о наиболее продаваемых моделях и помогаем ориентироваться в ассортименте. Важно пройти сложный период вместе

На производстве действует многоступенчатый контроль качества. Он начинается с визуальной проверки полотна, при этом каждый сотрудник отвечает за качество выполнения своей операции.

В вязальном цехе технолог проверяет заправку машины и корректность программы. В швейном цехе технолог контролирует пошив, а бригадиры отвечают за свои участки. Перед упаковкой каждое изделие проходит финальную проверку. Для заказов сторонних брендов специалисты дополнительно сверяют продукцию с техническим заданием клиента.

Как выстроена реализация продукции от склада до покупателя? Какова география продаж?

Основные рынки сбыта – Россия и страны СНГ; в России продукция представлена во всех регионах. Мы сотрудничаем с федеральными сетями, региональными сетями и оптовыми клиентами, у которых несколько магазинов.

Отдельное направление – корпоративный мерч и изделия для крупных мероприятий. Например, мы традиционно производим брендированные шапки для «Лыжни России». Напрямую на маркетплейсах компания не продаёт, но этот канал используют наши клиенты; на него у нас приходится 15–20% оборота.

Есть ли у компании стратегии по выходу на новые рынки или развитию смежных направлений? Слышала, что у вас есть намерение идти в рынок спецодежды, корпоративной одежды и СИЗ. Это довольно стабильные









> Удобство подшлемника во многом зависит от конструкции и лекал, поэтому их необходимо тщательно дорабатывать

направления, но и конкуренция там достаточно жесткая. Какие преимущества есть у вашей компании?

Рынок спецодежды и средств индивидуальной защиты интересен нам как стабильное направление. Бюджетные организации и крупные компании должны обеспечивать сотрудников одеждой независимо от колебаний потребительского спроса, поэтому этот сегмент меньше зависит от погоды и ситуации на рынке.

Мы понимаем, что конкуренция здесь высокая. Наше преимущество – опыт работы с материалами разных составов. Сейчас изучаем материалы с защитными свойствами, посещаем выставки, привозим образцы и испытываем их в производстве.

Есть информация, что те, кто закупает, допустим, подшлемники, недовольны качеством. Говорят, что подшлемники неудобные, кто-то даже старается их не надевать, потому что неудобно носить. Как вы считаете, что вы сможете нового привнести со своим опытом работы? Может быть, какое-то другое сырье предложить?

Удобство подшлемника во многом зависит от конструкции и лекал, поэтому их необходимо тщательно дорабатывать. У вязаных головных уборов материал эластичный, и это помогает обеспечить комфортную посадку.

Сырьё подбирается по техническому заданию заказчика. Мы используем качественные материалы, тестируем решения и постепенно накапливаем опыт в этом направлении, ориентируясь на требования клиента.

Какие планы по развитию компании на ближайшие годы?

В нынешней ситуации трудно строить конкретные долгосрочные планы. Раньше мы дважды в год проводили стратегические сессии и обсуждали развитие на три, пять и десять лет. Однако за последние полтора-два года рынок сильно изменился, поэтому сейчас мы планируем на более короткий срок. Наша задача – осваивать новые направления и адаптироваться к новым условиям. Для этого очень важна гибкость в принятии решений.

А, кстати, за счет чего вы ее достигаете?

Гибкость обеспечивают несколько каналов продаж и готовность быстро реагировать на изменения рынка. Мы понимаем, что оптовая цена основного ассортимента должна оставаться в пределах разумного, чтобы партнёры могли заработать, а покупатели – позволить себе обновить аксессуары к сезону. Поэтому вместе с отделом разработки ищем сырьё, которое позволит снизить себестоимость без потери качества. Закупаем его напрямую у производителей, планируем большие объёмы и договариваемся о скидках.

Благодаря опыту и широкой базе поставщиков мы можем быстро подобрать новое сырьё, изготовить образцы и показать их на выставках. После получения обратной связи принимаем решение о закупке. Сегодня именно способность быстро адаптироваться помогает компании сохранять устойчивость. ◆



представительство
в Москве
+7 916-556 -97-79
г. Черкесск (производство)
+7 926-455-66-78
ajm12@yandex.ru

Минтруд России
Российский союз промышленников и предпринимателей
Федерация Независимых Профсоюзов России
АССОЦИАЦИЯ СИЗ

БЕЗОПАСНОСТЬ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ОБЛАСТИ БЕЗОПАСНОСТИ
И ОХРАНА ТРУДА

Международная выставка-форум
30 ЛЕТ
17–20 НОЯБРЯ
БИОТ 2026

Главная площадка для обмена опытом, обсуждений последних тенденций в области безопасности труда и средств индивидуальной защиты, поиска партнеров и заключения контрактов



Крокус Экспо
Международный выставочный центр

Москва
biot-expo.ru

ТЕКСТИЛЬ ПО-ШУЙСКИ



Ткань из коллекции «Наследие мануфактур. 4.0»

Многие уникальные проекты компании «Шуйские ситцы» – у всех на слуху. Без преувеличения можно сказать, что это предприятие – одно из самых медийных, как минимум – в отрасли.

Что же нужно сделать, чтобы о современных тканях массового производства заговорили как о носителях культурного кода нации? Чтобы экономические санкции не стали приговором, а способствовали рождению нового бренда и не мешали его развитию? В какой момент текстильное производство становится творческим процессом?

ТАКОЕ РАЗНОЕ НАСЛЕДИЕ

Два года исполнилось уникальному проекту «Шуйских ситцев», в рамках которого в промышленных масштабах, а точнее – общим тиражом более 300 километров, выпущены ткани с подлинными рисунками мануфактур XIX века. Производство принтов коллекции «Ткани со смыслом. Наследие мануфактур» продолжается, спрос на эти ткани постоянно растет.

Растет и интерес компании с 206-летней историей к текстильному наследию страны. Параллельно с выпуском тканей с оригинальными рисунками российских мануфактур был осуществлен интересный эксперимент по обновлению их цветовых решений. Диалог с историей получился уважительным и живым. Старинные принты в других цветах и оттенках как будто раскрылись новыми смыслами, в полном соответствии с общим названием коллекции. Текстильные рисунки зазвучали по-новому, как давно любимая музыка в исполнении талантливых современников.



Постельное белье «Niteva. Авангард»

Следующим этапом стало обращение текстильщиков к не столь далекой истории – советскому авангарду. Это направление в искусстве обозначало стремление преобразовать общество всеми возможными способами. Даже такие утилитарные вещи, как ткани и одежда, во времена авангарда (20-е годы XX века) воплощали сложные, новые для общественного сознания концепции: от коллективизма до веры в торжество технологического прогресса. Во времена ключевой трансформации всего и вся, окружающие человека вещи должны были помочь ему изменить мировоззрение и ощутить себя органичной частью этой новой жизни. Прошло 100 лет…

И авангардные текстильные рисунки воплотились не просто в ткани – в коллекцию постельного белья «Niteva. Авангард». «Эти рисунки, – уверена директор по развитию компании «Шуйские ситцы» Катерина Матросова, – созданы талантливыми людьми, проникнутыми идеей совершенства нового мира и глубинного смысла простых вещей».

В короткий период расцвета авангарда в текстиле до массового выпуска постельного белья с авангардными рисунками не дошло. В наши дни новинку от «Шуйских ситцев» по собственной инициативе продвигают в своих соцсетях российские селебрити.

Тем временем, креативные текстильщики движутся дальше и готовят к выпуску новую коллекцию тканей, теперь плательно-рубашечных, но с широким спектром применения, тоже с рисунками советских времен. Подсказка нетерпеливым: это принты авторства художников Большой Иваново-Вознесенской мануфактуры и Иваново-Вознесенского государственного текстильного треста из архивов Института искусств РГУ им. А.Н. Косыгина, несущие в себе визуальное утверждение «правильных» составляющих жизни, просто и доступно доводящие до сознания людей новую систему ценностей. Незаменимая вещь в переломные времена!





Из коллекции «Ткани со смыслом. Агиттекстиль»



Постельное белье Yerrna из ткани гофре

В «ЗАМЕСТИТЕЛЯХ» – НЕ ЗАСИДЕЛИСЬ!

Наш журнал уже публиковал уникальную по эффективности и, можно сказать, эффектности, историю импортозамещения на российском рынке хлопкового постельного белья ушедшего из России шведского бренда. Герой истории – компания «Шуйские ситцы» – в кратчайшие сроки вывела на маркетплейсы коллекцию Yerrna, что позволило предприятию завершить санкционный 2022 год даже с приростом. Начав с выпуска привычной потребителю «импортной» продукции (которую сами же и производили все 17 лет процветания ИКЕА на российском рынке) «Шуйские ситцы» стали активно развивать «замещающий» бренд. И на этом пути каждое расширение ассортимента становится значимым шагом в реализации принципа импортозамещения по-шуйски: не повторять привычное, а делать лучшее. В идеале – эксклюзивное!

Так в Yerrna появилось постельное белье из ткани гофре – крепированного хлопка. И авторские рисунки, не имеющие аналогов, выполненные в сатине.







Постельное белье Yerrna из ткани сатин, рисунки победителя Всероссийского конкурса «Текстильный дизайн-связь времен», организуемого компанией «Шуйские ситцы».





Полотенца, коллекция Yerrna

А ещё – текстиль в крафтовом стиле. Первый эксперимент в этом направлении был предпринят пару месяцев назад и завершился производством полотенец из ткани с уникальной фактурой. На вид и на ощупь она наводит на мысли о ручной работе, «грубой» отделке с сохранением естественной шероховатости и другой «неидеальности», присущей природным материалам. Вместо кухонных полотенец по массовому стандарту потребителю предложили эксклюзивный столовый текстиль в натуральной текстуре и приглушенных цветах, навевающих приятную ностальгию и умиротворение.

Прямо сейчас, в момент верстки номера, на станках и линиях комбината – теплый хлопок в том же крафтовом стиле. Ведь скоро зима, и всем просто хочется тепла. Как рассказали технологи предприятия, при отделке этой ткани не используется дополнительная химия, которая обеспечивает визуальную белизну: с ткани только смывают шлихту и вываривают – примерно так же, но вручную, обрабатывали ткани в стародавние времена. А теплым этот хлопок, сохранивший свой естественный цвет, становится в результате ворсования. Получается ткань, напоминающая мягкую фланель, знакомую всем по теплым детским пижамкам, но более легкая. В ближайшее время новая эксклюзивная ткань станет зимним вариантом постельного белья Yerrna.

«Yerrna удивляет всех креативным потенциалом, – говорит Катерина Матросова, – благодаря тому, что мы имеем возможность экспериментировать на всем цикле современного производства. У нас есть команда профессионалов, которая готова воплотить в жизнь самые смелые идеи. И мы всегда «за» сотрудничество с талантливыми, творческими людьми – состоявшимися и начинающими».



ЧТО ТВОРЯТ!

В числе партнеров по творческим проектам «Шуйских ситцев» – действительно, много очень разных людей, организаций и компаний. Известные дизайнеры и детские театры моды, российские бренды одежды и аксессуаров и народные художественные промыслы, музеи федерального значения и организаторы региональных событийных проектов, рестораторы и кинематографисты, профильные вузы и колледжи и известные блогеры... Этот список, кажется, можно продолжать бесконечно (что, впрочем, и происходит). Партнеры, как правило, становятся и амбассадорами бренда.



Посылинский платок. Ткань батист

А начинается всё с тканей. Они – не только результат вдохновенной и профессиональной работы компании, но и база для вдохновения ее партнеров, творческого окружения. Особенно очевидно это стало с начала реализации проекта «Ткани со смыслом. Наследие мануфактур». Ткани с историческими рисунками украшают музеи и выставки, они повернули индустрию моды лицом к отечественному производителю, в них одевается Россия, возвращающая свою национальную идентичность.

Именно ткани со смыслом подвигли текстильный комбинат к созданию собственной коллекции одежды. Коллекция «Переосмысление» была триумфально представлена на Московской неделе моды в августе 2025 года. Премьерный показ новой коллекции на этом престижном подиуме готовится параллельно с номером журнала.

И до аксессуаров под брендом «ШС» дело дошло. Летом этого года компания выпустила ткань в новой легкой и нежной структуре – батист – для пошива головных платков с оригинальными рисунками Посылинских платков, известных в XIX веке по всей России. Ткань выпустили сразу с компаньоном: в ширину 150 см поместился моно-раппорт платка и дополнительно рисунок средника, который можно использовать для пошива шарфа, пояса или других аксессуаров, дополняющих образ.

Наталия ПОТАПОВА,
генеральный директор консалтинговой компании «Интегро Групп»



ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ В РОССИИ: НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Маркетплейсы уже давно и прочно вошли в нашу жизнь как инструмент реализации текстильной и многой другой продукции. Онлайн-торговлю по праву можно считать отдельным сегментом рынка, который живет и развивается по своим законам. Вниманию читателей предлагаем аналитический обзор, в котором рассмотрены многие аспекты этой сферы в с учетом текущей ситуации.

Рынок онлайн-торговли в России вырос, но перестал разгоняться. По итогам 2025 года онлайн-торговля дала 13,4 трлн рублей, это плюс 19% к предыдущему году. Заказов 8,3 млрд, рост 24% – самый медленный за восемь лет. Для сравнения: в 2023 году рынок рос на 69%, в 2024-м на 43%. Средний чек при этом упал на 5%, до 1,6 тыс. рублей. Люди покупают чаще и дешевле.

Летом 2026 года изменилось качество риска. Атаки беспилотников на логистические комплексы перевели хранение товара на чужом складе из разряда бытовых неприятностей в разряд событий, после которых бизнеса может не быть. Ассоциация поставщиков товаров для торговли на электронных площадках (АПТЭП) оценивает потери селлеров от июльских событий в 600–700 млрд рублей с упущенной выгодой, затронуто более 400 тысяч продавцов. Другие экспертные оценки, звучавшие в это же время, – от 50 до 300 млрд, то есть во много раз меньше. Но, ключевое здесь – не сама цифра, а то, что произошло: с 7 июля 2026 года Wildberries включила в условия работы форс-мажор, включающий военные действия и воздействие дронов. Юридически это означает, что за такой ущерб площадка не отвечает.

Продавцы отреагировали «ногами». Приток новых селлеров на площадки за июнь–август 2026 упал на 27% к предыдущему аналогичному периоду по данным Торгово-промышленной палаты и на 53% по данным сервиса «МойСклад». Одновременно в августе на 56% выросло число открываемых собственных интернет-магазинов. Это не массовый исход – это смена модели: площадка остаётся витриной, а деньги и склад уходят к себе.

РЫНОК: ЦИФРЫ И ДИНАМИКА

Показатель	2024	2025	Прогноз 2026
Объём онлайн-торговли	11,2 трлн ₽	13,4 трлн ₽ (+19 %)	15 трлн ₽ (+15 %)
Число заказов	6,7 млрд	8,3 млрд (+24 %)	10 млрд (+20 %)
Средний чек	1,7 тыс. ₽	1,6 тыс. ₽ (–5 %)	снижение продолжится
Доля онлайна в рознице	—	25,6 %	—

Три главных площадки – Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет – держат 81% всех заказов и 62% оборота. Их совокупные продажи в 2025 году выросли на 32,2% против 56,2% годом раньше. Замедление идёт и у них.

Что стоит за замедлением? Рынок насыщен: онлайн уже занимает четверть всей розницы, дальше расти можно только за счёт частоты покупок и регионов, а не за счёт новых покупателей. Падающий средний чек при растущем числе заказов – признак того, что покупатель экономит и дробит корзину.

Для одежды картина отдельная и более жёсткая. 94% онлайн-продаж одежды и обуви проходит через маркетплейсы по данным отчета итоги от IBC Real Estate за 2025 год.

При этом сам рынок одежды сжался на 5%, до 4,2 трлн рублей, а 34% брендов из масс-маркета и 40% брендов премиального сегмента закончили год с убытком по данным Fashion Consulting Group. То есть категория почти полностью зависит от площадок и при этом убыточна.

ПЕРЕЛОМ 2026 ГОДА: ПОЖАРЫ, ОТ КОТОРЫХ НИКТО НЕ ЗАСТРАХОВАН

Август 2022, Ozon, Истра. Пожар на площади 55–76 тыс. кв. м. Оценка ущерба по данным из открытых источников составила 10,8 млрд рублей, страховая выплата 6,4 млрд. Восстановление заняло около года.

Январь 2024, Wildberries, Шушары. Пожар на площади 70 тыс. кв. м, эвакуировано около 1 200 человек. Товара сгорело на 10–12 млрд рублей. К августу 2024 года площадка выплатила по официальным заявлениями продавцам около 35 млрд рублей, закрыв порядка 95% заявленных потерь. Склад открылся заново 14 июля 2025 года – через полтора года.

Июль 2026, атаки БПЛА. Пострадали логистические объекты в Котовске Тамбовской области и Электростали Московской области. Восемь погибших, свыше тридцати семи пострадавших. Нарушена логистика Московского региона и европейской части страны.

В 2024 году площадка компенсировала 95 % потерь после пожара. В 2026-м – включила пожар в форс-мажорные в условия договора.

ЧТО ТЕПЕРЬ СО СТРАХОВАНИЕМ?

Разница между пожаром и атакой оказалась не технической, а юридической.

Ozon страхует товар на хранении и в находящихся в процессе логистики через «Ингосстрах». Пожар, залив, стихийное бедствие покрываются. Ущерб от беспилотников – только если событие квалифицировано как терроризм или диверсия по статьям 205 или 281 УК РФ. Выплата считается с коэффициентом по категории товара от 0,30 до 0,99. На практике за вещь стоимостью 2 000 рублей при коэффициенте 0,75 выплата составляет около 1 230 рублей – 61,5% стоимости. Тариф страхования Ozon поднял в 3,3 раза.

Wildberries ограничивает выплату 50 тыс. рублей за единицу товара и 100 тыс. рублей за страховой случай. Для товара на складах партнёров – до 300 млн рублей на инцидент, распределяемые между всеми пострадавшими пропорционально. Стоимость страховки – 0,01% от стоимости хранимого товара в месяц; у отдельных продавцов тариф вырос втрое, с 0,0035% до 0,0115%.

Сто тысяч рублей за страховой случай – это примерно одна коробка. Продавец, потерявший товара на 7–8 млн рублей, по свидетельству участников рынка, вообще не смог получить точные данные о содержимом склада после события, чтобы подать заявление.

СТРАХОВОЙ РЫНОК И ЕГО РЕАКЦИЯ НА ПРОИСХОДЯЩЕЕ

С середины июля 2026 года страховщики начали отказывать в покрытии рисков терроризма, диверсий и повреждений беспилотниками.

Тарифы на страхование складов от этих рисков выросли с 0,08–0,15% в июне до 3–5 % в сентябре – в двадцать-сорок раз. Отдельные брокеры называют ставки до 60% или прямой отказ страховать. Франшизы по крупным складам поднялись с 30–40 млн рублей до 250–500 млн, в отдельных случаях до миллиарда.

Причина структурная: иностранные перестраховщики ушли, крупные риски сконцентрировались в Российской национальной перестраховочной компании, ёмкости которой на весь рынок не хватает. Склад маркетплейса из объекта стандартного риска перешёл в категорию сверхвысокого с индивидуальной оценкой.

Практическое следствие для владельца товара: страховая защита на чужом складе сейчас либо дорогая, либо недоступная, либо покрывает долю потерь. Рассчитывать на неё как на основную защиту нельзя.

ЭКОНОМИКА ПРОДАВЦА: ЧТО ЕЩЁ ПОДОРОЖАЛО

Рост комиссий маркетплейсов в 2026 году.

СПРАВКА (Данные на 16 сентября 2026 года)

За 2026 год обе крупнейшие площадки подняли комиссии дважды. Одежда пострадала сильнее большинства категорий. Базовая ставка Wildberries по одежде выросла с 34,5 до 43,5%. У Ozon отдельные категории перешагнули 50%.

Обе площадки объясняют повышение ростом логистических расходов из-за подорожания топлива.

Wildberries

Дата	Что произошло
9 июня 2025	Комиссии выросли на 5% в большинстве категорий. Одежда и обувь: 24,5% ₽ 29,5% (FBS)
7 июля 2026	Второе повышение. Одежда: 34,5% ₽ 43,5% (FBW)

Повышение 7 июля 2026 по моделям работы

Модель	Рост базовой ставки
FBW (товар на складе площадки)	медианно +5%
FBS (товар на своём складе)	около +7%
DBS, DBW, C&C (своя доставка)	медианно до +20%

Ставки по категориям после 7 июля 2026 (FBW)

Категория	Было	Стало
Одежда	34,5%	43,5%
Красота	32,5%	41,5%
Бытовая химия	29,5%	38,5%
Зоотовары	21,5%	30,5%

По одежде на схеме FBS базовая ставка после повышения – около 48%.

С августа 2026 действует скидка за скорость отгрузки: отгрузил заказ FBS за 13 часов – минус 5%, за 13–42 часа – минус 3,5%. С 31 августа опоздания наказываются штрафом, а не повышением комиссии.

Итоговая ставка в оферте по сути перестала существовать и считается как базовая плюс платные опции конструктора тарифов, минус скидки продавца и платформы. Единой комиссии не существует – свою комиссию каждому нужно смотреть в личном кабинете в еженедельном финансовом отчёте, строка «кВВ». К этому добавляются затраты на логистику, приемку, стоимость рекламы, хранение, штрафы, эквайринг.

Ozon

Дата	Что произошло
1 июля 2026	Шесть ценовых диапазонов свели к трём. Товары дороже 300 ₽ попали в один тариф – по верхней границе
28 августа 2026	Прямое повышение ставок, тарифы FBO и FBS для большинства категорий уравнены

Повышение 1 июля 2026

Цена товара	Рост комиссии
до 300 ₽	без изменений
300–1 500 ₽	до +12% – одежда, косметика, товары для дома, аксессуары
1 500–5 000 ₽	+3–7%.
свыше 3 000 ₽	+1–3%

Официального объявления не было: продавцы обнаружили изменение по отчётам о начислениях.

Повышение 28 августа 2026

Сегмент	Было	Стало
до 100 ₽	14%	17%
100–300 ₽	20%	23%
свыше 300 ₽	—	от +1–2 до +10% по категориям

Ставки FBO выросли сильнее, чем FBS. Большинство категорий после этого повышения оказались выше 50% на обеих моделях. Пример из тарифной таблицы: куртка стоимостью 5000 ₽ – 52% и на FBO, и на FBS.

Одновременно Ozon отменил планировавшуюся программу поощрения локальных продаж, а взамен поднял комиссии на 3% – меньше, чем собирался.

Что это значит на практике для продавцов: маркетплейсы перестали быть точкой быстрого заработка с низким порогом инвестиционного входа на площадку. И превратились в демпинговый рынок, где и компании продают через одни и те же площадки одни и те же товары, купленные у одних и тех же китайских поставщиков. Продаж в количественном выражении при этом всё больше, денег всё меньше.

Данных о покупателе у продавца практически нет, кроме тех обезличенных, что он может купить за деньги в платных отчетах. Продавец полностью зависит от алгоритмов площадки по ранжированию карточки товара, повлиять на которые он не может.

ЧТО ЕЩЕ ВЫРОСЛО И ИЗМЕНИЛОСЬ

Налоги с 2026 года

Ставка НДС поднята с 20 до 22%. Льготные 10% сохранены для продуктов, детских товаров, лекарств и книг.

Порог дохода, после которого упрощенец становится плательщиком НДС, снижается по графику:

Год	Порог
2025	60 млн ₽
2026	20 млн ₽
2027 (на данный момент предварительные данные)	15 млн ₽
с 2028 (на данный момент предварительные данные)	10 млн ₽

Контроль помесячный: превысил порог в марте – с 1 апреля платишь НДС. Для дохода 20–250 млн рублей доступна ставка 5%, для 250–450 млн – 7%.

Эквайринг подорожал: банковская комиссия теперь облагается НДС, и вместо примерно 2% выходит 2,4–2,5%.

ДЕНЬГИ

Ключевая ставка на 11 сентября 2026 года – 14%, сохранена без изменений. Базовый прогноз аналитиков – снижение до 13,5% к концу года, инфляция 6–7%. Кредитные деньги остаются дорогими, оборотное финансирование под закупку сырья и пошив – тоже.

Это важный контекст для производителя: товар, пролежавший сезон на чужом складе, стоит не только хранения, но и процентов по деньгам, в него вложенным.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ: ЧТО ВСТУПАЕТ В СИЛУ

289-ФЗ «Об отдельных вопросах регулирования платформенной экономики». Основные положения – с 1 октября 2026 года. Площадки обязаны фиксировать условия в договоре и предупреждать об изменениях за 45 или 15 дней, не вправе снижать цену товара за счёт продавца без его согласия, должны раскрывать правила ранжирования и помечать платное продвижение. Появляется досудебное обжалование блокировок, удаления товаров и штрафов.

Чего закон не делает: не ограничивает комиссии, логистику и стоимость продвижения; сохраняет за площадками право менять условия в одностороннем порядке. Восемь его положений заработают только после подзаконных актов правительства, которые ждут к 1 марта 2027 года.

Трансграничная торговля. С 1 июля 2026 года для покупок дороже 200 евро введена пошлина 5% (минимум 1 евро за килограмм) плюс НДС. Минфин предлагает поэтапный НДС на зарубежные товары, продаваемые через платформы: 7% в 2027 году, 14% в 2028-м, 22% – с 2029-го. Площадки становятся налоговыми агентами.

Это единственная новость последнего года, прямо работающая в пользу российского производителя: импорт из Китая и с зарубежных площадок дорожает.

Федеральный закон от 28 декабря 2024 года № 546-ФЗ «О внесении изменений в статьи 10 и 26.1 Закона Российской Федерации "О защите прав потребителей"».

Принят 28 декабря 2024 года, вступает в силу 1 сентября 2026 года.

Он ужесточает контроль разрешительной документации на всю продукцию, которая подлежит декларированию или сертификации. С 1 сентября 2026 года карточка товара обязана содержать ссылку на запись в государственном реестре сертификатов, а площадки сверяют её автоматически – просроченная декларация снимает товар с продажи без предупреждения. Требование распространяется и на собственные интернет-магазины.

Подтверждение соответствия: с 1 сентября 2026 года в карточке товара должна стоять ссылка на запись в государственном реестре – Росаккредитации или едином реестре ЕАЭС. Не скан документа, не формулировка «сертифицировано», не файл по запросу: активная ссылка, по которой покупатель видит номер, срок действия и орган, выдавший документ. Основание – 546-ФЗ от 28 декабря 2024 года, поправки в закон о защите прав потребителей. С того же дня действуют новые Правила продажи товаров, постановление правительства № 657 от 30 мая 2026 года.

Требование адресовано не площадкам, а дистанционной продаже как таковой. Собственный интернет-магазин, продажа через социальные сети и мессенджеры подпадают под него наравне с маркетплейсами. За техническую возможность поставить ссылку отвечает площадка, за саму ссылку – продавец.

Проверка перестала быть выборочной. 3 июля 2026 года Росаккредитация запустила программный сервис, через который площадки сверяют документы с реестром автоматически. Реестр опрашивается регулярно, и смена статуса декларации на «приостановлен» или «архивный» убирает карточку из выдачи без участия человека. Промежуток между истечением старого документа и регистрацией нового, который раньше проходил незаметно, теперь означает остановку продаж.

С 1 октября 2026 года добавляется проверка самого продавца: по закону о платформенной экономике площадки сверяют с государственными системами его юридический статус и налоговую дисциплину.

ЧТО ЭТО МЕНЯЕТ ДЛЯ ОДЕЖДЫ

Тип документа определяется слоем. Изделия первого слоя – бельё, купальники, носки, термобельё – требуют сертификата. Второй и третий слой – платья, брюки, трикотаж верхний – декларации. Ошибка в классификации обнаруживается при сверке кода ТН ВЭД и приводит к блокировке карточки. Детский ассортимент регулируется отдельным техническим регламентом с более жёсткими требованиями.

Одна декларация может закрывать несколько изделий при совпадении состава полотна и кода ТН ВЭД – для производителя с единым полотном и широкой линейкой это снижает расходы на испытания. Объединять в одну декларацию товар разных продавцов нельзя: блокируются все участники.

КАК РЕАГИРУЕТ РЫНОК

Приток новых продавцов упал. Июнь–август 2026 против того же периода 2025: минус 27% по данным ТПП РФ, минус 53% по данным сервиса «МойСклад», анализирующего 50 тысяч компаний. По итогам 2025 года снижение было всего 6,8% – то есть процесс резко ускорился именно этим летом.

Причины: выросшая конкуренция, выросшие тарифы, усложнившиеся алгоритмы площадок и добавившийся риск атак на склады.

Свои магазины растут. В августе 2026 года число открываемых собственных интернет-магазинов выросло на 56%. Часть продавцов переходит на модель, где площадка работает витриной, а заказ и деньги идут через свой сайт.

Склады подешевели. Вакансия складской недвижимости в Московском регионе выросла с 1,5% до 6,0% за год, ставки аренды класса А упали на 16%, до 10500 рублей за кв. м в год. Доля маркетплейсов в новых сделках сократилась: около 70% арендаторов сейчас – производственные и логистические компании. Своя или партнёрская логистика стала доступнее, чем два года назад.

Цены поползли вверх. Продавцы прогнозируют рост цен до 15% при продолжении атак на склады; часть уже подняла цены на 10–30%. Сроки доставки при перераспределении товара между складами растягиваются до одной-двух недель.

ЧТО ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ОДЕЖДЫ

Первое. Концентрация товара на чужом складе стала главным риском бизнеса, и он больше не застрахован. Раньше рассуждение «площадка возместит» подтверждалось практикой – Шушары закрыли 95% потерь. Теперь



в условиях прописан форс-мажор, а страховой рынок закрывает этот риск или продаёт его в двадцать раз дороже. Вывод простой: не держать весь товар в одном месте и не считать чужой склад защищённым.

Второе. Маркетплейс перестал быть каналом, который можно иметь единственным. Дело даже не в комиссиях, хотя 43-50% плюс логистика, плюс продвижение, плюс скидка съедают половину выручки. Дело в том, что при потере склада у продавца, торгующего только через площадку, не остаётся ни товара, ни канала, ни покупателя – покупатель принадлежит площадке.

Третье. Порог по НДС – отдельная развилка. Снижение порога до 20 млн рублей в 2026 году и до 10 млн к 2028-му означает, что большинство действующих селлеров становятся плательщиками НДС. При продаже через свой сайт юридическим лицам это скорее плюс: покупатель принимает НДС к вычету, и счёт с НДС для него удобнее. При рознице физлицам это чистое удорожание.

Четвертое. Правильная конструкция сейчас – не «уйти с площадок», а «перестать быть на них единственным». Площадка даёт первое касание и трафик, свой сайт – повторные продажи, маржу и данные о покупателе. Продавцы, которые в 2025 году остались в плюсе, по данным Fashion Consulting Group, – это как раз компании с низкой зависимостью от мультикатегорийных площадок и развитой собственной розницей.

Пятое. Экономика собственного канала, если она была у продавцов ранее, улучшилась впервые за несколько лет. Склады подешевели на 16%. Импорт дорожает на 5% пошлины плюс поэтапный НДС. Инструменты, которые раньше требовали разработчика и бюджета в сотни тысяч, стали доступны без посредника. Единственное, что подорожало для всех одинаково, – налоги и деньги.

А про инструменты, которые раньше требовали команды разработчиков, месяцы на внедрение и бюджета в сотни тысяч, стали доступны без посредника, мы поговорим в следующем выпуске журнала.

САМАЯ ДОРОГАЯ ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА – ЭТО НЕ ВОЗВРАТ ТОВАРА, А НЕВОЗВРАТ ПОКУПАТЕЛЯ

Российский рынок одежды меняется. Сокращается количество магазинов, уменьшаются ассортимент и расходы. Покупатель дольше выбирает и реже спонтанно покупает. Многие винят в ситуации налоги и кредиты, подорожавшую аренду и логистику, ситуацию на маркетплейсах и общую покупательскую способность. Но ответьте честно на один вопрос: сколько покупателей возвращаются к вам за повторной покупкой?

Основная причина возврата человека в бренд – это хорошее качество вещи, которую он там купил в прошлый раз. Если качество его ожидания не удовлетворило, второй раз в бренде он ничего не купит, как бы новый товар его стилю не соответствовал.

ПОКУПАТЕЛЬ НЕ РАЗБИРАЕТСЯ, КТО ВИНОВАТ. ОН ПРОСТО НЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Недавно я купила бархатный топ. Я надела его под жилет, и мы с мужем поехали на мероприятие. Когда мы прибыли на место, оказалось, что ворс в месте соприкосновения с ремнём безопасности осыпался, а желтая пыль покрывает всю мою одежду.

Ваш покупатель не станет выяснять, кто утвердил этот бархат в производство. Ваш покупатель в следующий раз купит топ не у вас. Таким образом, один единственный дефект в единичном изделии покупатель переносит на качество всех изделий всего бренда, и принимает стратегическое решение больше у данного бренда ничего не покупать…

КАЧЕСТВО – ЭТО ОБЕЩАНИЕ, КОТОРОЕ БРЕНД ДАЁТ ДВАЖДЫ

Реклама, блогеры, комиссии маркетплейсов, оформление магазинов, скидки и купоны на первую покупку… Компании тратят миллионы рублей в год на то, чтобы люди обратили внимание на их бренд. Но только повторная покупка сделает покупателя постоянным. И одним из важнейших критериев выбора все-таки остается средний уровень качества вещей.

Уровень качества выражается в табличной форме и обозначает количество допустимых дефектов при проведенном контроле. AQL (Acceptable Quality Limit) – предельный уровень дефектов, который рассматривается как приемлемый. Дефекты могут быть критическими, существенными и несущественными, и бренд самостоятельно может установить разные AQL для разных категорий дефектов.

У бренда могут быть свои собственные критерии качества, главное, чтобы они соответствовали ожиданиям потребителей. Даже в недорогом бренде качество должно быть приемлемым для эксплуатации, не говоря о премиальных товарах. Дешево – не значит плохо. Дешево значит приемлемо и допустимо.

При разовом контроле можно отбраковать все, что не соответствует критериям качества, при регулярном контроле качества производитель просто будет знать о критериях с самого начала и в процессе производства самостоятельно будет стараться не допускать отклонений.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА – ЭТО УПРАВЛЕНИЕ ТОЧКОЙ НЕВОЗВРАТА

До отгрузки некачественный товар находится у производителя, его стоимость для компании пока еще условно равна авансу. После отгрузки некачественный товар прибавляет в цене баланс, таможню и доставку.

В связи с чем предотгрузочная инспекция становится для вашего бизнеса **точкой принятия инвестиционного решения**, так как именно после проверки качества собственник товара решает, инвестировать ли ему оставшиеся 80 процентов в доставку товара?

Пока товар на стороне производителя, условия диктуете вы, а производитель заинтересован, чтобы вы товар забрали. Поэтому он может переделать часть продукции, провести стопроцентную разбраковку, вы можете провести повторную инспекцию, в конце концов они могут согласиться на скидку. Но если некачественный товар с фабрики уже уехал, производитель на такие уступки не идет. Ему проще потерять вас как заказчика, чем выплачивать заработную плату рабочим из собственного кармана.

ИНОГДА ДЕШЕВЛЕ ПОТЕРЯТЬ АВАНС, ЧЕМ ДОПЛАТИТЬ БАЛАНС

Независимая предотгрузочная инспекция – это крайняя точка принятия инвестиционного решения о том, стоит ли вкладывать следующие деньги компании в эту произведённую партию, или проще зафиксировать убыток…

Пока бракованный товар находится на стороне производителя, вы еще можете сократить свои инвестиции в заведомо ненужный вам товар. Но если товар отгружен, инвестиционные риски превращаются в прямой убыток. Переполненные аутлеты, затраты на хранение сезонного неликвида, скидки в 90% – это результаты инвестиций, связанных с незнанием реальной ситуации по уровню качества отгружаемого товара.

В КРИЗИС ПЕРВЫМ СОКРАЩАЮТ КОНТРОЛЬ. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИХОДЯТ ПОЗЖЕ

В кризис в первую очередь экономят на контроле качества.

1. «Эта инспекционная компания дорогая. Найдём дешевле».
2. «Мы с этой фабрикой уже пять лет работаем. Можно не проверять».
3. «Наш менеджер всё посмотрит сам».
4. «Фабрика дала гарантийное письмо, что сама всё проверила. Грузим».

На бумаге выглядит все очень хорошо и поначалу расходы и правда сокращаются. Но после года такой экономии становится понятно, что компания просто перенесла фиксированный расход из статьи «Контроль качества» в неконтролируемые статьи «Возвраты», «Скидки», «Списания», «Рекламации» и «Потерянные продажи». Именно по этой причине с рынка продолжают уходить многие гиганты.

ДВЕ ЗАДАЧИ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА

1. Защитить инвестиции бренда. Не позволить компании вложить деньги в товар, который не следует отгружать.
2. Защитить отношения бренда с покупателем. Не позволить одному некачественному изделию стать причиной, по которой человек больше никогда не выберет ваш бренд.

Обе проблемы можно предотвратить, пока товар находится на фабрике, а контроль качества – это гораздо больше, чем поиск кривого шва, пятна или плохо работающей молнии.

Контроль качества – это управление точкой невозврата как для ваших инвестиций, так и для выбора покупателя.

ШЕСТЬ ВОПРОСОВ, КОТОРЫЕ СТОИТ ЗАДАТЬ СВОЕМУ ПРОИЗВОДСТВУ

Кто проверял последние пять отгруженных партий? Каждый ли артикул проходил независимую проверку, или что-то отгрузили по гарантийному письму? Инспекторы действительно выезжали на фабрики? Какой вы использовали AQL стандарт? Какие критические дефекты были обнаружены за последние 6 месяцев? Что за 6 месяцев вы НЕ отгрузили благодаря результатам инспекции?

Смысл контроля не в том, чтобы каждый раз выдавать вам красивый отчёт со словом Accepted. Истинный смысл QC контроля — дать вам объективную информацию до того момента, когда решение станет слишком дорогим для вас как для инвестора.

ЗАЧЕМ НУЖНА НЕЗАВИСИМАЯ КОМПАНИЯ?

SKYTEX занимается независимым контролем качества и швейной, и текстильной продукции. Наш инспектор действительно приезжает на предприятие. Проводит проверку, формирует выборку, фиксирует дефекты и предоставляет отчет.

Мы коммерчески не заинтересованы в том, чтобы фабрика обязательно его отгрузила, как и не заинтересованы в том, чтобы партия была забракована. Вне зависимости от результатов инспекции, окончательное решение все равно принимаете вы, как заказчик. Мы однозначно отвечаем на вопрос, соответствует ли произведенная партия ВАШИМ критериям качества, но инвестиционное решение принимаете вы.

Наш сайт: skytexservices.ru
+7 977 197-52-42



КАК НАВЕСТИ ЦИФРОВОЙ ПОРЯДОК В ШВЕЙНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ: МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Беседовала
Ольга ЯКОВЕНКО

Сегодня мы поговорим о том, как современные цифровые инструменты помогают швейным производствам и конструкторам не терять файлы, не путаться в версиях и держать под контролем каждый заказ. В гостях у нас – эксперт по автоматизации швейного бизнеса, партнер по разработке модулей «Кабинет конструктора одежды» и «Швейный цех» платформы SalesEnergy **Анна Персидская**.



Анна, расскажите: какая проблема чаще всего встречается у конструкторских бюро и производств в эпоху удалёнки и фриланса?

Проблема старая, но от этого не менее болезненная: хаос в файлах. Конструктор закончил коллекцию, сохранил на компьютере, продублировал на флешку, отправил технологу по почте, а заказчику – через мессенджер. Через неделю выясняется: у технолога старая версия, у заказчика – вообще не та папка, а флешка потеряна. Начинаются звонки и поиски: «какой файл последний?», «где актуальные правки?». Эта история повторяется на десятках предприятий и у фрилансеров по всей стране, и даже между странами.

То есть проблема не в отсутствии профессионализма, а в инструментах?

Именно. Дело не в людях, а в отсутствии единого пространства, заточенного под специфику швейного дела. До недавнего времени у конструкторов просто не было специализированного облачного решения, которое закрывало бы именно их задачи: хранение лекал, управление версиями, передачу технической документации и совместную работу команды. Файлы плодились на локальных дисках, в почтовых вложениях и мессенджерах, а порядок зависел от личной дисциплины каждого сотрудника.

И как можно решить эту проблему? SalesEnergy CRM может помочь?

Существует платформа SalesEnergy CRM, которая предлагает экосистему по цене мобильного приложения, она закрывает весь цикл – от эскиза до готового изделия. В её основе два взаимосвязанных модуля: «Кабинет конструктора одежды» и «Швейный цех». Они создают специализированное онлайн-пространство для хранения, управления и передачи конструкторско-технологической и производственной документации. База моделей хранится централизованно, структурированно и под защитой: архив нельзя случайно удалить или перезаписать новыми файлами.

Давайте поговорим подробнее про «Кабинет конструктора». Что это даёт на практике?

Во-первых, централизованное хранение базы моделей. Все наработки – модели, лекала, технические описания – находятся в единой облачной базе. Это значит, что есть одна точка доступа к актуальной версии каждой модели, исчезают дубли и «устаревающие» файлы, разбросанные по разным устройствам. Найти нужное изделие можно быстро – по артикулу, названию или параметрам.

Во-вторых, управление модельным рядом: можно структурировать изделия, отслеживать статусы и версии, связывать модели с производственными заказами. Специалист всегда видит, какая модель в работе, какая передана в производство, а какая снята с линейки.



И, пожалуй, самое ценное – защита интеллектуальной собственности. Сбой компьютера или уход сотрудника больше не означают потерю наработок. Удалить или перезаписать конструкторский файл в системе невозможно, а случайно стёртые данные можно восстановить. При этом система разграничения прав доступа гарантирует, что каждый видит ровно то, что ему положено по должности.

Вы упомянули «единый язык документации». Что это значит?

Это единый инженерный язык общения в профессиональной среде. В системе уже реализованы нормативно-справочная информация, все виды производственной документации, таблицы, международные обозначения размерных признаков, автоматическое присваивание артикулов, поисковые фильтры, переводы терминов на английский с помощью ИИ. Документы создаются в полуавтоматическом режиме – без специализированных программ для вёрстки. В любой момент информацию легко обновить.

Каждая модель представлена карточкой с полным пакетом документации: описание, размерный ряд, табель мер (формируется автоматически), спецификация лекал, конфекционная карта, технология пошива и сборки. Вывод лекал доступен в PDF по каждому размеру, а передача на производство или заказчику осуществляется одной ссылкой – получатель видит только разрешённое, без регистрации в системе.

А как устроена совместная работа и контроль версий?

Все изменения синхронизируются в реальном времени: каждый участник команды видит актуальную версию документа. К модели можно оставить комментарий – что изменено, почему, на каком этапе разработка. Версионность позволяет отследить историю: какая версия была первой, что правилось и кто вносил правки. Плюс система сама генерирует артикулы и имена файлов – это спасает от путаницы, когда моделей сотни, и экономит время конструктора.

Расскажите про модуль «Швейный цех» и его интеграцию с кабинетом конструктора.

Когда модули используются вместе, кабинет конструктора становится частью единого производственного контура. Модель без потерь информации передаётся в производство: на её основе формируются заказы, контролируется пошив и рассчитывается оплата труда.

До запуска производства можно точно знать стоимость материалов и пошива на партию, расчётные сроки и прибыльность заказа. Один производственный заказ может включать несколько изделий и партий, которые разворачиваются в задания, а те – в конкретные операции с исполнителями, нормами времени и расценками.

Техкарта фиксирует последовательность операций, оборудование, нормы и расценки, материалы и расходы – и становится единым стандартом расчёта и производства. Срок считается на основе норм времени и ресурсов команды, а потребность в материалах – вместе с заказом. Это предотвращает простои и лишние запасы.

Контроль выполнения идёт в реальном времени: руководитель видит общую готовность заказа в процентах, разложение по операциям и задания, требующие внимания. Проблему видно раньше, чем о ней узнает клиент.

Как устроена оплата и прозрачность для клиента?

Каждый факт выполнения операции используется дважды: для учёта готовности заказа и для начисления зарплаты. Швея фиксирует выполнение в мобильном приложении, а система автоматически рассчитывает начисления по расценкам. Руководитель и сотрудник видят одну и ту же строку – разобраться в расчёте можно за 30 секунд.

Для клиента предусмотрен персональный портал: ему доступна ссылка с прозрачным статусом: состав заказа, плановый запуск, завершение и готовность по каждому изделию в процентах. При этом внутренние нормы, расценки и зарплаты остаются закрытыми.

Для кого эта система подходит на все 100%?

Решение одинаково полезно и небольшим командам из двух-трёх человек, и крупным производствам. Среди пользователей – бренды одежды, швейные производства, конструкторские бюро, проектные команды, специалисты отрасли (конструкторы, технологи, дизайнеры, раскройщики, конфекционеры), менеджерские и бухгалтерские службы, а также фрилансеры.



Один пользователь может иметь доступ к нескольким кабинетам одновременно и переключаться между ними в одном аккаунте. Подключаться можно с любого устройства в любой точке мира, где есть интернет. Для швейного цеха есть мобильное приложение: швеи фиксируют выполненные операции прямо с телефона.

Какие уровни доступа предусмотрены в системе?

Их три:

- Владелец кабинета – управляет подключением, настройкой модулей, принимает и удаляет участников, настраивает права доступа. Может быть участником других кабинетов.
- Участник/сотрудник – получает приглашение и доступ к кабинету с модулями. Может участвовать в нескольких кабинетах одновременно.
- Наблюдатель – доступ к информации по онлайн-ссылке в браузере без регистрации. Доступные файлы можно скачать.

Личные кабинеты есть у всех участников с настраиваемыми правами доступа между ними. Например, конструктор может работать в своём кабинете, передавать лекала бренду и производству по ссылке – и каждая сторона увидит только предназначенную ей информацию.

Насколько это доступно по стоимости?

Стоимость модуля «Кабинет конструктора» привязана к размеру команды и сопоставима с ценой мобильного приложения. Модуль «Швейный» цех обойдется в 5-10 раз дешевле заработной платы бухгалтера по расчету оплаты труда. Такой подход позволяет не переплачивать за неиспользуемые возможности и легко масштабировать решение по мере роста бизнеса. А главное – все прозрачно и точно!

Почему это важно именно сейчас для швейного бизнеса?

Рынок лёгкой промышленности стал интернациональным, и надёжные онлайн-каналы обмена информацией – базовая задача. Скорость вывода новых моделей, повторяемость качества и сохранение наработанных решений напрямую влияют на прибыль.

Многие предприятия до сих пор работают в парадигме «бумага + Excel + память сотрудника», и это создаёт системные риски: уход специалиста оборачивается потерей части наработок, повторный запуск старой модели превращается в долгие поиски файлов, а отсутствие единой версии документации ведёт к расхождениям в итоговом результате.

SalesEnergy CRM устраняет эти риски, переводя управление модельным рядом на системную основу. Это не просто хранилище файлов, а рабочий инструмент, встроенный в производственную логику компании и управление себестоимостью. Цех может расти без хаоса, а каждый заказ превращается в одну нить данных под полным контролем.

Как давно существует платформа и кто ее разработал? Есть ли уже результаты ее использования? Будет ли система этой платформы развиваться дальше?

Платформа начала свою практическую жизнь в 2024 году, в 2025-м был запущен модуль «Кабинет конструктора». Ведущий разработчик платформы SalesEnergy – Вячеслав Шелепов. Около ста брендов, швейных производств и конструкторов на фрилансе подключены к системе за этот год, множество новых функций разработано под запросы пользователей. Мы находимся в постоянном диалоге и я сама являюсь активным пользователем данного продукта.

Что касается будущего, то у нас большие планы по развитию системы для точечного поиска контрагентов по выполнению заказов и оказания услуг, что-то типа специализированного швейного «хендхантера», только очень конкретного! ◆

Спасибо за подробный рассказ, Анна. Очень надеюсь, что многие заинтересованные специалисты получили исчерпывающую информацию для себя.



ITM 2026: ПРОДОЛЖАЕМ АНАЛИЗИРОВАТЬ ИТОГИ



Юрий ЕФРЕМОВ,
генеральный директор компании «Текстиль и технологии»

Международная выставка текстильных технологий ITM в Стамбуле собрала огромное число участников, охватывающих практически все основные сегменты отрасли. В 4-ом выпуске журнала «Легкая промышленность. Курьер» были освещены технологии и оборудование цифровой печати, а теперь настал черед рассказать и о других участниках, представивших ткацкое, вязальное и отделочно-красильное оборудование.

ТКАЦКОЕ И ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

В этом сегменте были представлены три ведущих мировых производителя с разными стратегиями присутствия.

Picanol (Бельгия) показал наиболее насыщенную экспозицию – три работающих станка: пневматический ткацкий станок нового поколения OmniPlus-i Connect, выпускающий поплин, с технологической особенностью – встроенной функцией EcoBoost (экономия до 1,5 кВт на машину); два рапирных станка Ultimax, которые демонстрировали работу на джинсовой ткани с переработанной пряжей и на вуали с нерегулярным переплетением. Отдельный блок был посвящён обновленной облачной платформе PicConnect с интегрированной ИИ-аналитикой. Платформа позволяет в интуитивном виде собирать и анализировать данные со всего ткацкого производства: от объемов выработки и энергопотребления до эффективности работы отдельных ткачей.

Itema (Италия, Германия) избрала концепцию «ткацкой галереи»: вместо станков в центре стенда была развернута масштабная коллекция тканей, произведенных клиентами Itema по всему миру. На стенде также были представлены новые механические заправщики кромки MEC-T для оптимизации процесса ткачества и система утилизации отходной кромки iSAVER – экологичное мехатронное решение, теперь доступное в конфигурации до 6 цветов утка. Система





позволяет полностью исключить отходы левой кромки ткани, сокращая сырьевые издержки. Для клиентов была создана платформа, упрощающая взаимодействие, в том числе заказ запасных частей и техподдержку

Toyota Industries (Япония) присутствовала с собственным стендом, однако без оборудования. Основу экспозиции составили презентации цифровой платформы FACT-plus, в частности, модуля Operator Management. Это программное решение для эффективного управления работой фабричного персонала с инструментом «Stop Analysis» для анализа причин простоев оборудования и оптимизации распределения обслуживающего персонала. Формат – переговорная зона с экранными демонстрациями. Это характерная для Toyota стратегия на ITM: поддержание контакта с турецким рынком без логистически затратного завоза станков, которые компания традиционно привозит на ITMA и ITMA Asia.

Китайский производитель ткацких станков **RIFA** продемонстрировал через своих представителей пневматические ткацкие станки серий RFJA30 и RFJA30 Max, а также передовые рапирные станки серии RFRL, включая специализированные станки для производства махровых тканей и полотенец, мотальное оборудование. Ткацкие станки RIFA показали интеграцию с современными жаккардовыми электронными системами, что позволяет непосредственно увидеть точность плетения сложных узоров в реальном времени прямо на выставочной площадке.

Основной фокус компании RIFA и других китайских производителей сосредоточен на соотношении цены и качества в базовом и среднем сегментах. Собственных технологических новинок, сопоставимых с европейскими конкурентами, они не представляли. Продукция компании в основном ориентирована на базовый и средний ценовые сегменты рынка Турции, Ближнего Востока и СНГ.

КРАСИЛЬНО-ОТДЕЛОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Раздел красильно-отделочного оборудования – каландры, зрельники, сушильно-ширильные машины – сократился по числу участников, однако предложение для покупателей оставалось разнообразным. Европейские производители занимали стенды меньшего формата, но были достаточно содержательными. Среди них обращали на себя внимание представители итальянского машиностроения.

Компания Bianco – признанный итальянский бренд в сегменте отделки тканей, работающий преимущественно в верхнем ценовом сегменте. На стенде компании была представлена новая вакуумная технология для финишной отделки трикотажного полотна. Это инновационное решение заменяет традиционные системы отжима (прессования) на продвинутую вакуумную систему, что уменьшает содержание влаги в ткани на выходе и тем самым существенно сокращает потребление природного газа на этапе последующей сушки полотна, а также экономит воду.

На выставке в значительном количестве были представлены турецкие производители красильно-отделочного оборудования. Ниже – несколько характерных примеров.

EFFE – производитель оборудования для отделки и финишной обработки текстиля, ориентированный на европейский и турецкий рынки, работающий в среднем и высоком ценовом сегменте. На своём стенде (рис. 5) компания показала сушильно-ширильную машину RAM (RAM stenter), которая уже стала классикой бренда EFFE, а также релаксационную сушилку (relax dryer).

CELİKHAN – охватывает средний ценовой сегмент, ориентирован на рынки Турции, Центральной Азии и Ближнего Востока. Конкурирует с европейскими брендами (Thies,









Ugolini) за счёт более доступной цены при сопоставимых технических характеристиках. На стенде демонстрировались передовые решения для промышленной обработки, стирки и финишной отделки готовой одежды и текстиля, особое внимание было уделено дениму (в своих промышленных машинах компания сделала акцент на усиленной конструкции барабанов из сертифицированной европейской нержавеющей стали с увеличенной толщиной стенок). EFFE также предлагает экологичное отбеливание и обработку озоном без агрессивных химикатов. С помощью технологии системы A6 Organic Ozone можно получить винтажный эффект на дениме с минимальными расходами воды и энергии.

Canlar Group производит красильно-отделочное, а также вспомогательно-энергетическое оборудование. Компания с многолетней историей, ориентирована на внутренний рынок и экспорт в страны Ближнего Востока и СНГ. На выставке были показаны машины для крашения тканей, волокон, пряжи в пасмах и бобинах, сушильные комплексы, линии для отжима полотна, а также паровые котлы.

CEDiT – производитель оборудования для крашения и отделки пряжи: красильные машины, сушильное и центрифужное оборудование, машины для фиксации и кондиционирования нити. Основана в 2005 году, экспортирует продукцию более чем в 20 стран. Компания представила красильную машину для пасм с вращающимся распылителем (Rotary Arm Spray Skein Dyeing Machine). Это флагманское решение, работающее с низким гидромодулем (в среднем 1:8). Внедрение технологии кругового распыления на 360° повысило глубину проникновения красителя, обеспечив однородный цвет при минимальном потреблении воды, энергии и химикатов.

Компания **ELTEKSMAK** традиционно продемонстрировала сушильно-ширильные машины серии POSLU.

Флагманской моделью стала инновационная сушильно-ширильная машина четвертого поколения – POSLU GEN4. Эта модель значительно эффективнее (на 10–12%) классических аналогов. Это достигается за счет запатентованной компактной конструкции камер, интегрированной системы циркуляции воздушных потоков и технологии предварительного нагрева воздуха. Помимо сушильно-ширильного оборудования компания демонстрирует непрерывные тамблер-сушки серии El Nino и Elmego X, а также релаксационные сушильные машины Airelax.

Немецкая компания **RUDOLF** (подразделение Rudolf), известный производитель текстильно-вспомогательных веществ, продемонстрировала инновационные экологичные химические решения для текстильной промышленности в области терморегуляции текстиля. Одно из них – биоразлагаемый продукт, не содержащий микропластика. Он обеспечивает поглощение, сохранение и контролируемое выделение тепловой энергии. Продукт разработан для создания спортивных и повседневных тканей с повышенным уровнем комфорта. Также вызвали интерес экологичные огнестойкие покрытия для обивочных полиэстеровых тканей и традиционный ассортимент водоотталкивающих средств без содержания фтора.

ОСНОВОВЯЗАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

В рамках выставки ITM развернулось настоящее технологическое противостояние двух ключевых игроков в сфере основовязания – немецкого премиум-гиганта Karl Mayer и китайского производителя WUYANG.

Несмотря на работу в одном технологическом сегменте (Warp Knitting), компании продемонстрировали на выставке









принципиально разные стратегии, сильные стороны и целевые аудитории.

Karl Mayer – основовязание с электронным управлением

Karl Mayer традиционно представил широкую линейку оборудования. Среди экспонатов привлекла внимание модель HKS 4-M EL ECO – машина, сочетающая высокую производительность серии HKS, электронное управление гребёнками (EL) и позиционирование в доступном ценовом сегменте (ECO). Эта однофонтурная машина была особо интересна посетителям благодаря электронной системе управления гребёнками (Electronic Bar Control) на карбоновой основе. Станок разработан для выпуска широкого ассортимента легких и технических полотен, сочетая премиальную надежность с высокой скоростью работы.

Инновационное кружево TEXTRONIC®: компания презентовала эластичное в четырех направлениях ресничное кружево (eyelash lace). Ранее такие ткани могли быть только жесткими или иметь одномерное растяжение. Новая технология открывает новые возможности для производства нижнего белья и модной одежды. Также было представлено оборудование для приготовления основы PROWARP® – универсальная партионная сновальная машина, ставшая стандартом на турецком рынке.

Wuyang – китайская альтернатива в основовязании

На стенде рядом с Karl Mayer своё оборудование показала китайская компания Wuyang Textile Machinery (Чанчжоу, пр. Цзянсу) – один из ключевых азиатских производителей основовязальных машин, работающий в отрасли с 1986 года.

Если Karl Mayer исторически занимает лидирующие позиции в высокоскоростных однофонтурных трикотажных машинах (серия HKS), то Wuyang сделал ставку на другое направление – двухфонтурные (двухигольные) рашель-машины для производства объёмных 3D-материалов (Spacer Fabric). Флагманские серии GE2296 и GE2298 ориентированы именно на этот сегмент: сэндвич-структуры с верхним и нижним слоями, соединёнными вертикальным ворсом, востребованы в производстве автомобильного текстиля, спортивной обуви и технических тканей. На ITM компания акцентировала внимание на высокоскоростных станках с электронным управлением гребёнками (Electronic Bar Control) – шаг в сторону функциональности, прежде ассоциировавшейся исключительно с европейскими производителями.

КРУГЛОВЯЗАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

На этот раз сегмент кругловязальных машин оказался, пожалуй, самым интригующим на всей выставке – и вот почему.

Mayer & Cie. Global (Германия) приехала с новым владельцем: компания пережила банкротство и теперь принадлежит китайским инвесторам из семьи акционеров Huixing. На стенде – двухфонтурная машина OV 3.2 QCe для производства качественного интерлока. Машины по-прежнему делают в Германии, инженерная школа никуда не делась. Но полноценный перезапуск ещё не завершён, и выбор моделей пока скромный.

Santoni China Group собрала под одной крышей сразу три бренда: **Santoni Shanghai**, немецкий **Terrot** и китайский **Jingmei**. Плюс – цифровая система мониторинга производства KHP, охват широкий: от бюджетных машин до техники премиум-класса. Минус – разобраться в том, что именно вам предлагают под маркой «немецкого качества», с первого раза непросто.

Santoni China Group продемонстрировала полностью интегрированную технологическую экосистему для кругловязальной индустрии под девизом «Machines Evolved









Intelligence Delivered». Компания представила комплексную стратегию развития, охватывающую оборудование, цифровизацию и интеллектуальные системы управления для всей производственной цепочки.

Huixing Machine (Китай) выступала и как самостоятельный бренд, и – негласно – как «старший брат» обновлённого Mayer & Cie. Машины доступные по цене, но по уровню сервиса и документации до европейских стандартов пока не дотягивают.

По этому сегменту можно сделать главный вывод ITM 2026: граница между «немецким» и «китайским» производством кругловязальных машин становится всё менее очевидной. Покупая оборудование сегодня, стоит внимательно изучить – кто реально стоит за тем или иным брендом.

ПЛОСКОВЯЗАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

Стенд турецкого дистрибьютора TETAS в зале № 3 стал, пожалуй, самой говорящей экспозицией выставки в сегменте плоского вязания – одновременно показаны STOLL и Shima Seiki. Японская компания **Shima Seiki** (совместно со своим турецким партнером TETAS) традиционно демонстрирует комплексную линейку передового плосковязального оборудования, систем автоматизированного раскроя и цифрового программного обеспечения для легкой промышленности.

STOLL CMS 503 KL демонстрировала технологию Knit & Wear: рядом висели образцы цельновязаных изделий – объёмный кардиган с крупным косым переплетением и ажурный топ с геометрическим раппортом. Качество вязки – без вопросов, немецкая инженерная школа чувствуется в каждой петле. Но за кадром факт: завод STOLL в Рейтлингене закрылся в октябре 2025 года. Новых машин больше производить не будут. Запчасти пока есть, их поставку взял на себя Karl Mayer. То, что показывали в Стамбуле – фактически экспонат музея.

Shima Seiki MACH2XS 153 (рис. 14) – это другая история. Четыре игольницы, фирменная игла SlideNeedle, 15-й класс, полноигольное wholegarment-вязание без единого шва. На манекенах рядом – цельновязаные платья и джемперы с чётким переплетением и безупречной посадкой: никакой сборки, никаких отходов ткани. Машина работала прямо на стенде – и это был лучший аргумент в пользу японского производителя. Из наиболее интересного – **виртуальное прототипирование:** технологии сверхреалистичной симуляции трикотажа позволяют дизайнерам создавать точные цифровые образцы изделий. Это полностью исключает необходимость в изготовлении физических тестовых образцов, что значительно экономит время, материалы и сокращает финансовые издержки.

Бесшовная одежда – уже не концепт и не выставочный трюк. Это вполне осязаемое будущее лёгкой промышленности. Ноль кроя, ноль отходов, ноль лишних операций – идеальный пример бережливого производства в действии. Один моток пряжи на входе – готовое изделие на выходе. Хочется помечтать: если цены на подобное оборудование когда-нибудь опустятся до уровня бытовой техники, мы вполне можем увидеть домашние вязальные машины в квартире или коттедже – как инструмент для изготовления одежды точно по фигуре, в любимых цветах, для каждого члена семьи. Звучит как фантастика, но технология для этого уже существует.

По итогам выставки можно сказать, что ключевым вектором для всех секторов стали не просто абстрактные инновации, а **прагматичное снижение издержек:** минимизация энергопотребления, глубокая автоматизация для компенсации нехватки кадров и экологическая оптимизация процессов.

Если говорить по отдельным подотраслям, то ткацкий сектор продемонстрировал фокус на интеграцию искусственного интеллекта и расширение возможностей работы с нестандартным сырьем. Этому способствовали дефицит кадров и сильно подорожавшие энергоресурсы.

Красильно-отделочный сектор претерпел наиболее кардинальные изменения из-за жестких экологических требований и высоких штрафов. Внедряются безводные или маловодные технологии крашения, вместо традиционных химических замасливателей пришли новые методы обработки плазмой, озоном и ультрафиолетом. На современных СШМ обязательны процессы рекуперации энергии, автоматизации колористики.

В вязальном секторе главные вызовы – это скорость, кастомизация и рециклинг. Быстрая смена моды, дорогое сырье заставляют внедрять облачные системы, которые превращают производства в умные фабрики, позволяющие контролировать весь процесс удаленно. Многие компании научились быстро перерабатывать вторичное сырье, несмотря на его неоднородность. ◆

Выставка ITM наглядно продемонстрировала переход мировой текстильной промышленности от этапа «просто высокой скорости» к этапу «цифровой гибкости и тотальной ресурсоэффективности». Инвестиции смещаются в сторону оборудования, которое позволяет выживать в условиях растущих тарифов на ресурсы и жесткого дефицита квалифицированного персонала.



ЧТО МЫ ДЕЛАЛИ ЭТИМ ЛЕТОМ. «САД БРЕНДОВ»: СТУДЕНЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ В ДОНЕЦКЕ

КОМАНДА ПРОЕКТА «САД БРЕНДОВ» ВЫРАЖАЕТ ОГРОМНУЮ БЛАГОДАРНОСТЬ ЛУГОВОЙ ЛЮБОВИ ЮРЬЕВНЕ (ДИРЕКТОР ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС» ДНР) ЗА ПОДДЕРЖКУ ИНИЦИАТИВЫ И КУРАТОРСТВО ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕТНЕЙ ШКОЛЫ.



Елена АЛЕНИНА, модельер, инженер-конструктор одежды, генеральный директор проекта «Рабочий факультет» (инициатива ГК «СпортТекс»), наставник по дизайну и проектированию летней проектной дизайн-школы «Сад брендов»

Пришло время осознать, что индустрия слишком долго существует параллельно с образованием: вузы готовят специалистов, делая акцент на теорию, а производства вынуждены брать на себя нагрузку закладки практических знаний. Такая ситуация часто, увы, приводит к потере молодых кадров в отрасли. «Сад брендов» – проект, призванный показать возможность коллаборации креативных идей и технологий, продемонстрировать модель эффективного взаимодействия на практике.

ИНДУСТРИЯ ВЫХОДИТ ИЗ ТЕНИ УЧЕБНОЙ АУДИТОРИИ

Летом, когда нам предложили стать наставниками проекта «Сад брендов», организованного Центром «Мой бизнес» ДНР в рамках федеральной программы «Эффективная и конкурентная экономика», команда «СпортТекс» не сомневалась ни секунды. «Сад брендов» выстроен так, что с первого дня участники работают не с абстрактным заданием, а с реальным заказчиком – ФГБНУ «Донецкий ботанический сад» – и с реальными индустриальными партнёрами, которые сопровождают проект от эскиза до образца в ткани. Для разработки принтов мы посетили Ботанический сад, сделали много фотографий и позже использовали их в генерации с помощью ИИ.

Очный интенсив прошёл с 22 июня по 3 июля 2026 года на площадках Центра «Мой бизнес» ДНР и Донецкого ботанического сада. Дистанционный этап продлится до 1 октября: команды дорабатывают концепции, готовят техническую документацию и бизнес-планы при поддержке закреплённых менторов. Но главное – не сама учёба, а то, что происходит после неё: лучшие эскизы становятся образцами одежды, а образцы – экспонатами профильных отраслевых выставок.

Это стало возможным благодаря производственной базе, которую предоставили два индустриальных партнёра проекта – промышленная группа «Меркурий» и группа компаний «СпортТекс».

«Меркурий» – это производственный комплекс полного цикла гидрофильной беспоровой мембраны и разнообразных текстильных материалов на ее основе. Партнёр дал участникам школы новые компетенции и экспертизу в области мембранных материалов для одежды, обуви и экипировки. И, что самое полезное для практических навыков – живой доступ к мембранным тканям, трикотажному полотну и флису, который также производит компания. Команды увидели, как устроен весь путь: от идеи и мудборда до раскроя и готового изделия. Советник генерального директора ПГ «Меркурий» Евгений Румянцев курировал этот проект лично – от концепции проектной школы, организации, до материалов, специально изготовленных уже в соответствии с техническими заданиями участников проекта.

Производство «Меркурий» находится в Иванове. Напомню, что Иваново более трех веков держит статус «текстильной столицы» – от ручных набоек на льняных холстах до высокотехнологичных тканей, выпускаемых, в том числе, компанией «Меркурий». Нужно отметить, что «Меркурий» может не только производить мембранные ткани, но и наносить на них принт.



Ботанический сад – источник вдохновения и отсылка к традициям цветочных принтов Ивановской области. Мы хотели подчеркнуть возможность вернуть Иванову статус текстильного края.

Со стороны компании «СпортТекс», которую я представляла, мы взяли на себя конструкторскую поддержку и технологическую экспертизу – перевод креативной идеи участников на язык, понятный производству. Наша задача – создать образцы моделей с использованием новейших технологий и оборудования, поставками которого занимается наша компания. На стыке фантазии и технологии прорабатываются коллекции, пригодные к выпуску в промышленных масштабах, а не только для показа на защите проекта.

Мы поставили перед студентами сложную задачу: разработать сезонные блоки одежды с четырьмя принтами – зима, осень, весна, лето.

Зимний принт использовали для линейки тёплых курток и комплектов спортивной одежды.

Принты «осень» и «весна» – для мужского комплекта, включающего жакет, жилет и пиджак.

Летний принт – для женского комплекта. В презентации мы предложили двойку из жакета и летнего плаща. Также яркие цветочные принты используются для одежды работников ботанического сада.

ЭКСПЕРТЫ, КОТОРЫЕ НЕ ЧИТАЮТ ЛЕКЦИИ, А РАБОТАЮТ В КОМАНДЕ

Отдельно хочу сказать о втором контуре партнёрства – экспертном и креативно-технологическом. Проект объединил не просто спикеров, а живое профессиональное сообщество: TRNDlab & BRNDburo отвечали за бренд-стратегию, визуальную айдентику и упаковку смысла – то есть научили участников не просто шить, а рассказывать историю продукта. Главу комитета по ИИ-трансформации бизнес-процессов в «Союзлегпроме», бренд-стратега Ольгу Гущину, я считаю одним из ключевых наставников школы «Сад брендов»: она показала, как искусственный интеллект становится









не угрозой ремеслу, а инструментом поиска идей и анализа рынка.

Университет Иннополис принёс в проект технологическую экспертизу в сфере ИИ и интегрировал цифровые инструменты в каждый этап командной работы – от генерации референсов до цифровой визуализации моделей. Благодаря этому школа стала не просто творческой, а конструкторско-технологичной.

Образовательную часть партнёрской сети обеспечил ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского – кафедра товароведения непродовольственных товаров и креативной индустрии. Надежда Ольмезова, Инна Романенко и Ирина Радыш выступили не приглашёнными гостями, а полноценными наставниками, сопровождавшими команды на всех этапах – от концепции до технического задания. Ирина Радыш, учредитель ООО «Модасервис», принесла в проект более чем 30-летний опыт премиум-дизайна.

Отдельно отмечу онлайн-наставников, чьё дистанционное участие стало не менее важной частью образовательного процесса: Мария Науменко (АО «Текстильэкспо») курировала маркетинг, Дмитрий Старцев («ПринтИнсайдер») – производственно-полиграфические решения, Сергей Промохов (ООО «ПроКапиталист МА») делился экспертизой по аудиту и консалтингу швейных производств.

Именно из такого плотного переплетения индустрии, образования и экспертизы родились четыре проекта финалистов: «Ботаническое торжество», «Кибер-Ботаника», «Флора-тек» и «Зелёное ателье». У каждого – своя ассортиментная матрица, эскизы и цифровая визуализация; каждый – потенциальный будущий продукт, а не учебная работа «в стол».

На заключительном мероприятии 3 июля эксперты и партнёры оценивали не творческие амбиции, а реализуемость и потенциал масштабирования – так, как оценивает индустрия, а не приёмная комиссия. На мой взгляд, это и есть главный результат «Сада брендов»: доказательство того, что модель «образование + институты поддержки предпринимательства + производство» реально работает и способна выращивать кадры для лёгкой промышленности региона – не в теории, а на практике.

В качестве каналов сбыта мерча были заявлены сувенирный магазин Ботанического сада, сайт Ботанического сада, сайт «Меркурия», сайт «СпортТекс», сеть магазинов отечественных производителей «Слава-концепт» при поддержке Александра Перемятова, продюсера проекта ДонМод.







БУДУЩИЕ ДИЗАЙНЕРЫ ОТКРЫВАЮТ МИР АДАПТИВНОЙ МОДЫ

Участники летней дизайн-школы «Сад брендов» – будущие дизайнеры и модельеры – посетили Донецкий Республиканский протезно-ортопедический центр, где познакомились с тонкостями создания адаптивной одежды и ортопедической обуви. Для студентов это погружение в инклюзивный дизайн, где эстетика не может идти вразрез с функциональностью.

Здесь переплетаются медицина, инженерия и творчество. Специалисты центра провели гостей по производственным цехам. Особое внимание уделили закройному и швейному участкам, где шьют адаптивную одежду. Именно здесь будущие дизайнеры увидели, как технические требования применяются к стильным и удобным вещам.

Эксперты рассказали о ключевых особенностях адаптивной одежды: продуманных застёжках (липучки, магниты, кнопки), специальном крое, учитывающем особенности тела и наличие протезов, использовании мягких гипоаллергенных тканей. Экскурсанты с интересом рассматривали брюки с боковыми молниями, куртки с асимметричными деталями, рубашки, которые можно надеть с минимумом усилий. Специалисты объяснили, что главная задача такой одежды – дать человеку свободу движений и уверенность в себе, не жертвуя стилем.

Не менее интересным оказалось производство ортопедической обуви. Участники узнали, как создаются индивидуальные стельки, какие материалы помогают равномерно распределять нагрузку на стопу и предотвращать деформации, а также почему каждая пара обуви – результат кропотливой работы ортопеда, технолога и мастера. Будущие модельеры задавали много вопросов о том, как совместить медицинские требования с модными тенденциями, и с удивлением осознали, сколько нюансов нужно учесть, чтобы обувь была одновременно красивой, удобной и полезной.

«Сад брендов» показал, что дизайн – это не только тренды и подиумы, но и реальная помощь людям, создание среды, где каждый чувствует себя комфортно. Многие участники уже задумались над тем, как интегрировать принципы адаптивной моды в свои будущие коллекции, а кто-то всерьёз заинтересовался сотрудничеством с центром.

Экскурсия в протезно-ортопедический центр открыла перед молодыми дизайнерами новые горизонты: теперь они понимают, что истинная ценность дизайна одежды – в способности менять жизнь к лучшему, делая её удобнее, красивее и доступнее для всех.

В октябре участникам летней дизайн-школы «Сад брендов» предстоит показать на фестивале свои проекты, созданные для Ботанического сада. Они прошли полный путь от замысла до продукта, готового к выпуску тиражом от 500 экземпляров. Теперь настало время показать, что выросло в этом «Саду».





922 TYPHOON HD ОТ IMA

МОЩНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ИДЕАЛЬНОГО КРОЯ



Итальянская компания IMA – всемирно известный производитель автоматизированных настилочно-раскройных комплексов, САПР, а также складских систем, не стоит на месте, а постоянно пополняет свой ассортимент инновационными решениями для раскройных цехов. Так новейшая модель 922 Typhoon HD была специально разработана для идеального раскроя тяжелых сложных композитных материалов, а также джинсовой ткани.

Толщина кроя достигает 7 см сжатых слоев. В разработке модели были реализованы главные задачи – максимальная производительность, превосходное качество раскроя и снижение эксплуатационных расходов, что особенно важно для крупных производственных площадок.

Прочная металлическая конструкция модели 922 Typhoon HD для работы с тяжелыми и сложными материалами обеспечивает стабильность, точность и надежность при интенсивном производстве. Машина особенно подходит для производителей джинсовой ткани, где точность и производительность раскроя имеют решающее значение.

Сердцем машины является программное обеспечение AMI (Advanced Machine Interface) последнего поколения, установленное непосредственно на бортовом промышленном ПК. Разработанное с интуитивно понятным интерфейсом, AMI объединяет управление машиной и раскладками с возможностью модификации на единой платформе. Операторы могут импортировать, редактировать и выполнять файлы кроя непосредственно на машине благодаря интегрированным функциям САПР, таким как перемещение детали, копирование, вращение, изменение и оптимизация раскладок. Представьте себе, что у вас есть мини-САПР прямо на раскройной машине!

Ключевым преимуществом платформы AMI является возможность внесения корректировок в реальном времени во время производства, что позволяет операторам изменять параметры резки, стратегии обработки или выбор оперативных моделей без остановки рабочего процесса. Можно сохранять и извлекать неограниченное количество профилей кроя, обеспечивая максимальную гибкость для различных материалов и производственных потребностей.



АНРК полностью отвечает требованиям интеграции «Индустрия 4.0» и совместим с системой IMA Syncro Cutting Room, обеспечивая бесперебойную связь с другим оборудованием раскройного цеха и системами управления производством.

Энергоэффективность машины на высоте: инновационная система управления вакуумом в сочетании с динамическим управлением окном резки оптимизирует воздушный поток и снижает энергопотребление, сохраняя при этом максимальную производительность раскроя. Несмотря на установленную мощность 45 кВт, среднее энергопотребление остается в пределах 10–12 кВт/ч, что помогает снизить эксплуатационные расходы.

Раскройная машина 922 Typhoon HD опирается на полностью цифровую архитектуру на протоколе связи EtherCAT, что обеспечивает мониторинг в реальном времени, расширенную диагностику и автоматическую оптимизацию производительности машины в зависимости от текущего процесса раскроя.

Дополнительные функции включают датчики чтения усилия лезвия для улучшения качества резки высоких слоев, электронно управляемые пневматические функции, инверторные двигатели для энергоэффективной работы и сенсорную панель управления, установленную непосредственно на балке для быстрого и удобного доступа оператора.

РАСШИРЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ AMI

Программное обеспечение AMI объединяет широкий спектр инструментов оптимизации раскроя, включая:

- автоматическую оптимизацию файлов раскроя ISO;
- динамическую регулировку скорости в зависимости от критических кривых и углов;
- распознавание и управление общими линиями;



- автоматическое определение оптимальных начальных точек раскроя;
- управление симметрией деталей модели;
- гибкое управление направлением раскроя;
- интеллектуальную оптимизацию траектории на основе геометрических профилей;
- технологию раскроя «0 буфера»;
- множество стратегий раскроя в зависимости от ткани и сложности раскладок;
- управление и редактирование для всех типов надсечек в реальном времени;
- объединение раскладок и перепозиционирование деталей с проверкой совместимости;
- графическую и статистическую отчетность о производстве;
- эффективное управление отходами раскроя для наиболее рационального использования материала.

ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Высота резки: от однослойной ткани до 70 мм сжатых слоев.
- Полезный размер окна кроя: 145 см и 175 см.
- Скорость вращения ножа: до 6000 об/мин.
- Полностью синхронизированная транспортная система для автоматических загрузки и разгрузки.
- Портальный привод балки для точности и стабильности.
- Цифровая архитектура управления движением на базе EtherCAT.
- Вакуумная система с ПИД-регулированием для оптимизации энергоэффективности.
- Сенсорный интерфейс оператора, установленный на балке головки машины.
- Возможность непрерывного кроя для бесперебойного производства.

Модель 922 Typhoon HD объединяет производительность, цифровизацию, экологичность и качество раскроя. Мы рекомендуем производителям одежды из джинсовой и других плотных тканей этот мощный инструмент – модель 922 Typhoon, который повысит вашу конкурентоспособность и эффективность производства. ◆





HOMER

ПЕРЕХОД К ПЕЧАТИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА БУДУЩЕЕ

Сегодня мировой и отечественный рынки формируют потребность в сложных дизайнах, с большим количеством цветов и сложной техникой выполнения. Применение искусственного интеллекта (ИИ) ускоряет процесс разработки новых коллекций, помогает придумывать новые дизайны, материалы, что делает процесс создания текстильной продукции динамичным. При этом не стоит забывать и об экологичности производственных процессов. Все это влечет за собой повышенные требования к оборудованию, и компания HOMER готова предложить самые современные решения.

ИИ уверенно шагнул в текстильную отрасль. Он способен автоматически генерировать уникальные рисунки для тканей и подбирать цветовые схемы. Нейросети могут обучаться на огромных наборах данных изображений, а затем создавать новые, уникальные принты. Технологии ИИ могут комбинировать элементы разных стилей, цветов и форм, создавая совершенно оригинальные рисунки, которые сложно придумать вручную. Такие принты можно использовать для создания уникальных коллекций, которые выделяются на фоне традиционных решений. ИИ активно применяется для создания цифровых моделей – вместо привычных живых людей. Виртуальные персонажи могут точно так же демонстрировать одежду, участвовать в рекламных кампаниях и представлять бренды в цифровой среде. Таким образом на рынок будет выходить все большее количество различных дизайнов и принтов, и это будет происходить быстрее. Данный факт влечет за собой требования к производству и, в частности к печати по текстилю, способствуя развитию и внедрению цифровых способов печати, требуя увеличения объемов и производительности оборудования цифровой печати, обеспечения высокого качества печати точного воспроизведения цветов. Ротационная печать не может в полной мере воплотить все пожелания заказчиков и тенденции рынка, развитие технологий и применение ИИ. Внедрение цифровой печати позволяет экспериментировать с выпуском новых коллекций текстильной продукции. Возможности цифровой печати позволяют полностью воспроизвести на ткани дизайны художников. Более того, неоспоримым преимуществом цифровой печати является возможность печатать от одного метра, что позволяет выполнять пробную печать и в дальнейшем реализовывать как ограниченные партии продукции, так и запечатывать большие объемы разными дизайнами.

В реализации этой задачи помогают решения от компании Homer Digital Textile Technology Co., Ltd, входящей в состав HanGlory Group, которая является ведущим производителем цифрового струйного печатного оборудования в мире. HanGlory Group, основанная в 2010 году, делает основной упор на технологии цифровой струйной печати в качестве основы своего бизнеса. Являясь интегрированным поставщиком решений для цифровой печати промышленного класса, компания специализируется на комплексной поставке оборудования для цифровой струйной печати, программного обеспечения и приложений, чернил, аксессуаров и профессиональных услуг в различные отрасли промышленности, включая книгопечатание, изготовление упаковки и этикетки, рекламу, домашний текстиль, одежду, изготовление печатных плат для электроники. В настоящее время в HanGlory Group входят семь крупных дочерних компаний с представительствами в более чем 70 странах, что образует крупнейшую сеть продаж, сервиса и поддержки печатного бизнеса в различных отраслях и в различных регионах по всему миру.



Штаб-квартира компании HanGlory Building находится в г. Шэньчжэне (провинции Гуандун на юге Китая), одном из самых динамично развивающихся мегаполисов Китая, центре высоких технологий и инноваций. Здание рассчитано на 3000 сотрудников и начало использоваться компанией HanGlory Group с 2025 года.

Фабрика HanGlory Group расположена в голоде Хойчжоу (примерно 70 км от Шэньчжэня) на площадях 50 000 квадратных метров.



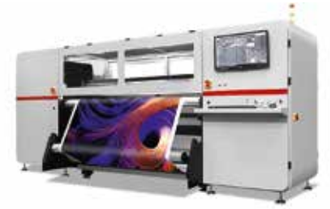
Компания Shenzhen HOMER Textile Tech Co., Ltd является 100% дочерней компанией HanGlory Group. Shenzhen HOMER Textile Tech Co., Ltd является разработчиком и производителем решений для рулонной текстильной печати, специализируясь на оборудовании для высокоскоростной цифровой струйной печати промышленного класса для текстильной промышленности, является заслуженным лидером в области цифровой текстильной печати и быстро реагирует на рыночный спрос, находясь в авангарде отрасли. Линейка продуктов компании включает серию сублимационных рулонных принтеров, принтеров прямой печати по текстильным материалам из рулона в рулон, высокоскоростные однопроходные принтеры для печати по сублимационной бумаге и прямой печати по текстилю.

КОМПАНИЯ HOMER:

- Более 15 лет в сфере цифровой печати на текстиле
- Более 1500 установок по всему миру
- Более 50 установок однопроходных линий Rocket
- Более 326 национальных и более 9 международных патентов
- Более 100 специалистов в области исследований и разработок



Принтеры прямой печати по текстильным полотнам Phoenix



Принтеры сублимационной печати Unicorn



Однопроходные линии для печати по текстилю Rocket Hybrid Single Pass



На сегодняшний день компания Homer делает акцент в своем производстве на высокопроизводительные машины с 64–мя печатными головами Kyocera и однопроходные линии Rocket Hybrid Single Pass.

Обладая впечатляющей производительностью до 75 000 погонных метров в день, Rocket меняет представление о балансе между цифровой гибкостью и ротационным производством.

Разработанная для обеспечения скорости, экологичности и масштабируемости, Rocket – это не просто машина, а готовая к будущему производственная платформа, созданная для текстильных предприятий нового поколения.

Главные особенности Rocket Hybrid Single Pass

- Выдающаяся для цифровой печати скорость производства
- Производительность до 75 000 линейных метров в день
- Сокращает отставание от фабрик, печатающих 200 000 – 300 000 погонных метров в день
- Приближает цифровую печать к промышленному производству
- Успешный выход на мировой рынок: более 50 установок
- Успешная проверка на производствах признанных игроков текстильной отрасли в Китае, Бангладеш, Индии.

Воплощая истинное преимущество гибридной технологии, Rocket сочетает в себе, цифровую струйную печать с высокой точностью, яркостью, цветопередачей; эффективность ротационного производства; поточное нанесение покрытий и применение специальных эффектов, и при этом устраняет зависимость от нескольких принтеров и повышает гибкость производства.

Полностью интегрированная система рабочего потока Rocket обеспечивает комплексную автоматизацию, включая:

- Встроенную систему нанесения праймера
- Возможность использовать связующие материалы для печати золота и серебра
- Возможность использовать ротационную трафаретную секцию для печати темных фонов
- Устройство подачи текстильных полотен большого объема.
- Результат – сокращение ручного труда и повышение эффективности работы.

Производственная линия Rocket обладает совместимостью с разными чернилами для печати на разных тканях – пигментные чернила (экологичные), реактивные, дисперсные, и в зависимости от вида чернил способна работать с разными видами материалов: натуральные волокна (хлопок, вискоза, лен, шелк), смесовые ткани, синтетический текстиль (полиэстер). Все это обеспечивает максимальную универсальность производства.

Очень важна экологичность пигментных чернил:

- Не требуется использование воды (исключаются пропаривание или промывка)
- Снижение загрязнения окружающей среды и энергопотребления
- Высокая эффективность, которая включает яркость цвета, долговечность, светостойкость.

Таким образом, система идеально подходит для производителей, ориентированных на экологичное и стабильное производство.

Экономическая эффективность по сравнению с традиционной печатью

- Всего на 15–20% дороже ротационной трафаретной печати
- Значительные преимущества:

– Снижение трудозатрат

– Сокращение производственных площадей

– Отсутствие затрат на изготовление трафаретных печатных форм

– Возможность получения цветопроб и образцов в тот же день.

Данные особенности делают цифровую печать подходящей для крупных фабрик.

Безотходное производство при производстве по требованию:

- Отсутствие требований к минимальному заказу
- Отсутствие неликвидных запасов, характерных для ротационной печати
- Короткие сроки изготовления, индивидуальный дизайн, быстрые сроки выполнения работ.

Расширенные возможности цифровой печати Rocket для создания добавленной стоимости, что открывает возможности на высокодоходных рынках модной одежды:

- Металлизированные краски: золото, серебро
- Перламутровые краски и клеевые пасты
- Краски, меняющие цвет
- Рельефная и текстурированная отделка

Rocket – это не просто принтер, это технологический прорыв, сочетающий в себе скорость ротационной печати, гибкость цифровых систем, экологичность современного производства.

Линия цифровой однопроходной печати Rocket ознаменовала начало новой эры в области текстильной печати, которая характеризуется эффективностью, индивидуальным подходом и экологичными инновациями.

РЕШЕНИЯ ЦИФРОВОЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПЕЧАТИ ОТ HOMER (HANGLORY GROUP) СООТВЕТСТВУЮТ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ РЫНКА: ВЫВОД ИЗ СТАЖИРОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ «СТЕНСАРТ™»

В июле 2026 года специалисты компании «Стенсарт™» прошли очередную стажировку на заводе компании Homer Digital Textile Technology Co., Ltd и убедились, что компания разрабатывает и выпускает самое передовое оборудование, отвечающее требованиям современного развития рынка печати на текстиле.

За время стажировки были изучены особенности новейших цифровых струйных машин прямой печати по текстилю Homer Phoenix 1832, Phoenix 1864, Phoenix 2764 и Rocket Single pass Hybrid.

Особое внимание уделялось самой популярной модели завода – высокопроизводительной машине Phoenix K64 с 64–мя печатными головами Kyocera KJ4B–600dpi. Эта серия машин выпускается с шириной печати 180 см, 260 см и 320 см и производительностью до 2434 м^2/час. Были изучены механическая сборка машины, монтаж электрических и пневматических компонентов, красочной системы; натяжка и равнение клеевого транспортного ремня, установка, сведение и настройка печатных голов, изучен интерфейс управления машиной, получены рекомендации по обслуживанию оборудования.

В заключение визита на завод был принят собранный и подготовленный к отгрузке промышленный принтер HOMER Phoenix 1864 с 64–мя печатными головами Kyocera KJ4B–EX600, шириной печати 180 см и производительностью до 1919 м^2/час. Принтер оснащен клеевым транспортным ремнем с устройством автоматической мойки и сушки, системой подачи материала из рулона или тележки с контролем натяжения и прикаткой полотна к транспортному ремню. В линию с принтером устанавливается сушильное устройство с двумя сушильными секциями с нагревом газом, электричеством или термическим маслом по выбору заказчика. Печатные головы оснащены





















системой водяного охлаждения, а привод печатной каретки осуществляется линейным сервомотором с магнитным энкодером. Открытая красочная система с отрицательным давлением, дегазацией и фильтрацией позволяет использовать различные типы чернил: реактивные, пигментные, дисперсионные и кислотные чернила на водной основе. Машина зарекомендовала себя на многих текстильных предприятиях надежностью и простотой управления, неприхотливостью к условиям эксплуатации. Скоро этот промышленный высокопроизводительный принтер пополнит производство текстильной пигментной печати. Только на момент прохождения стажировки на заводе собиралось больше десятка принтеров с 64–мя печатными головами различной ширины печати, а также пять линий однопроходной печати шириной 1,8 м и 2,6 м. Несколько машин были за эти дни отгружены заказчикам из Европы и Юго–Восточной Азии. Отметим, что ежедневно по несколько групп потенциальных заказчиков оборудования из разных стран посещают завод для ознакомления и выбора оборудования для оснащения печатных участков своих текстильных предприятий.

Компания «Стенсарт™» – эксклюзивный дистрибьютор Homer (HanGlory Group) – работает на рынке специальных видов печати и печати по текстилю более 25 лет. Компания поставляет промышленные решения для печати на текстильных материалах от ведущих мировых производителей цифрового и трафаретного оборудования. У специалистов компании большой опыт в установке и обслуживании различного промышленного печатного оборудования от ведущих мировых производителей, таких как Efi Reggiani, Homer (HanGlory Group), Klieverik, DGI–d.gen, M&R, MHM, Aeoon, Tesoma, Salvade, Acosgraf и др. ◆

STENSART

123290, Москва,
Мукомольный проезд, д. 4А, строение 2
+7 (495) 956-11-15
info@stensart.ru
www.stensart.ru



РАСКРОЙНЫЕ КОМПЛЕКСЫ IECHO В ПРОИЗВОДСТВЕ СПЕЦОДЕЖДЫ, СИЗ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭКИПИРОВКИ

Сегодня слова «автоматизация» и «цифровизация» актуальны как никогда. Стремительное развитие технологий, связанных с компьютерным управлением рабочими процессами, принципиально меняет картину «промышленного мира», все более вытесняя традиционные аналоговые методы.

В швейном производстве, в том числе и спецодежды, на первый план выходит повышение производительности и качества продукции. Важную роль в достижении этих целей играет оперативный и высокоточный раскрой, который обеспечивают современные станки с ЧПУ. Автоматизированные раскройные комплексы обладают неоспоримыми преимуществами перед ручным раскроем. Они гарантируют высокую скорость и аккуратность обработки самых разных материалов, повторяемость деталей; позволяют одновременно кроить изделия разных размеров, что особо востребовано в производстве под заказ. Цифровой станок берет на себя функции сразу нескольких сотрудников и может стабильно работать всю смену без перерыва. Такое оборудование не требует аналоговых лекал – вся подготовка к крою ведется в специализированном ПО. Компьютерная раскладка дает возможность разместить лекала на виртуальном рабочем поле максимально плотно, обеспечивая существенную экономию материалов и возможность редактирования схемы. Такие станки отлично приспособлены к работе с текстилем и нетканными материалами, так как предусматривают большой выбор инструментария под разные задачи.

Лидером на рынке раскройного оборудования сегодня, безусловно, являются автоматизированные комплексы iECHO. Они производятся на крупнейшем



Комплекс для раскроя настила iECHO GLSC за работой на фабрике «Меридиан»

в КНР отраслевом заводе, являющемся флагманом технологий цифровой резки. Компания iECHO, имеющая собственное подразделение исследований и разработок, расположенное в США, предлагает широкий модельный ряд техники для механического раскроя, в которой реализованы самые передовые решения, позволяющие этому бренду встать в один ряд с известнейшими мировыми производителями.

Раскройные комплексы iECHO сегодня широко используются в швейной промышленности, включая фабрики, специализирующиеся на производстве спецодежды различного назначения, профессиональной защитной экипировки и СИЗ. Примеры таких предприятий из разных российских регионов демонстрируют преимущества автоматизации раскроя для повышения эффективности производства и качества готовой продукции.

ПРАКТИКА ВНЕДРЕНИЯ РАСКРОЙНЫХ КОМПЛЕКСОВ IECHO НА РОССИЙСКИХ ФАБРИКАХ

Три раскройных комплекса iECHO установлены на фабрике **«Меридиан»** в Нижнем Новгороде. Это одно из ведущих отечественных предприятий, выпускающих спецодежду, спецобувь и средства индивидуальной защиты для безопасной трудовой деятельности. Внушительные технологические мощности «Меридиана» позволяют ежемесячно производить более 60 тысяч изделий, обеспечивающих комфорт и профессиональную защиту работников разных отраслей. Конструкторы фабрики самостоятельно разрабатывают лекала, что дает возможность удовлетворить спрос не только на продукцию массового пошива, но и индивидуального по персональным меркам. Высококачественная современная продукция этой торговой марки поставляется во все регионы России и страны СНГ, и потребность в ней постоянно растет.

Следует отметить, что первый раскройный комплекс iECHO TK4S-2516 с ротационным дисковым ножом был сюда поставлен в 2024 году, и тогда предприятие впервые столкнулось с подобным оборудованием. Затем в январе 2025 года был приобретен комплекс для раскроя настила iECHO GLSC-1818, и третьим станком снова стал iECHO TK4S-2516. Таким образом, всего за полгода оборудование iECHO для автоматизации раскроя было в полной мере освоено специалистами предприятия и стало неотъемлемой частью производства.

В компании **«Волкот»** из Саранска успешно работает раскройный комплекс iECHO BK4-2516. Это предприятие специализируется на производстве в соответствии с профессиональными требованиями надежных и эффективных средств индивидуальной бронезащиты и военно-тактического снаряжения под торговой маркой VOLKot. Ассортимент продукции включает: разнообразные жилеты, пояса и ремни, суспендеры, баллистические модули, подсумки, чехлы и пр. Продукция ориентирована на сотрудников армейских структур, правоохранительных органов, спасательных служб и любителей активного и экстремального отдыха. Компания тесно сотрудничает с экспертами в области полевой амуниции для получения актуальной информации о новациях в этой сфере.

АНРК iECHO BK4 с конвейерным вакуумным столом 2,5 х 1,6 м оснащен рулонной размоткой для непрерывной подачи материалов в зону резки и несколькими инструментами – универсальным тангенциальным ножом, ротационным ножом для угловой резки, который используется, в частности, для резки гибких функциональных деталей из плотного пенопласта, применяемых в изделиях специального назначения.



Продукция фабрики «Меридиан» из Нижнего Новгорода



Автоматизированный раскрой на производстве средств бронезащиты «Волкот» в Саранске

В Верхней Пышме Свердловской области, на швейной фабрике **KONDRICH** задействован раскройный комплекс iECHO TK4S-2521. Это семейное предприятие, созданное в 1993 году, занимается пошивом униформы для разных профессий, профессионального столового и постельного текстиля для организаций сектора HoReCa, школьной формы и повседневной одежды.

Комплекс iECHO TK4S с вакуумным конвейером 2,5 х 2,1 м оснащен рулонной размоткой с расправляющим ткань шнековым валом и, помимо универсального тангенциального ножа, укомплектован ротационным инструментом и скоростным пробойником.

Благодаря скорости до 1500 мм/сек. машина значительно увеличила производительность раскройного участка фабрики, повысила качество кроя, обеспечила абсолютную повторяемость деталей (что очень важно при массовом производстве), снизила количество брака/отходов и оптимизировала рабочие ресурсы.

Завод по производству химических нитей и волокна **«Каменскхимволокно»** из города Каменск-Шахтинский Ростовской области усилил мощности своего раскройного участка за счет ввода в эксплуатацию уже второго автоматизированного комплекса для раскроя настила iECHO GLSC-1820. Первый такой станок на этом профильном предприятии был поставлен вместе с настилочной машиной GuangDong YYC и дал возможность осуществлять быстрый и качественный раскрой тканого и нетканого текстиля, который выпускается заводом. Второй раскройный комплекс также был поставлен в комплекте с настилочной машиной с автоматическими прижимными планками, которая была установлена на 12-метровый стол для настила с поддувом.

Одним из важных направлений деятельности «Каменскхимволокно» является производство арамидных тканей, которые сегодня очень востребованы не только предприятиями с высокими производственными рисками, но и спасательными службами, силовыми структурами и армией. Раскройные комплексы iECHO GLSC используются здесь в частности для раскроя элементов бронежилетов из различных материалов. Высокая точность и повторяемость кроя позволяют осуществлять четкую подгонку деталей при пошиве изделий, и таким образом обеспечивать им максимальную защиту при узконаправленных ударных и прочих нагрузках.

На фабрике **«Швея»** из города Рассказова Тамбовской области работает комплекс для раскроя настила, состоящий из настилочной машины



Высота раскраеваемой стопы достигает 90 мм (в сжатом состоянии)



Бронежилеты – одно из направлений деятельности предприятия «Каменскхимволокно»



На фабрике «Швея» АНРК iECHO задействован на раскрое трикотажа



Комплекс для раскроя настила iECHO GLSA на фабрике «Аристократ»

GuangDong YYC, установленной на 12-секционный стол с поддувом, и АНРК iECHO GLSC-1820 для стопки до 90 мм.

Это предприятие более 25 лет занимается производством спецодежды, нательного и огнестойкого белья, трикотажной домашней и повседневной взрослой и детской одежды, трикотажного термополотна. Продукция бренда «Швея» отличается удобством в носке, современным покроем и стойкостью окрашивания, соответствует отечественным ГОСТ и высоким мировым стандартам. Фабрика сотрудничает с магазинами одежды, торговыми сетями, маркетплейсами и корпоративными заказчиками и поставляет свои изделия во все регионы России и страны ближнего зарубежья.

Запуск комплекса был осложнен спецификой поведения трикотажного чулка в процессе настила. Было перепробовано много конфигураций заправки материала в машину. В итоге стабильная и аккуратная укладка трикотажа была обеспечена путем его подачи из стопы.

Комплекс для раскроя настила iECHO GLSA-2516 с рабочим полем 2,5 х 1,6 м и 6-метровый настилочный стол с поддувом установлены на швейной фабрике **«Аристократ»** в Екатеринбурге. Это предприятие занимается пошивом рабочей и зимней одежды для среднего персонала, ИТР и руководителей, спецодежды для химически-, электро- и взрывоопасных сред, сигнальной одежды, униформы для разных отраслей производства и сферы услуг. Под торговой маркой «Аристократ» выпускаются разнообразные полукомбинезоны, жилеты, куртки и костюмы.



Многослойный раскрой арамидных тканей на заводе «Каменскхимволокно»

Продукция «Аристократ» отличается современным покроем, износостойкостью, гигиеничностью, функциональностью, разнообразием цветов и предлагается как в стандартном исполнении, так и под заказ.

Производство компании оснащено высокотехнологичным оборудованием, позволяющим быстро и качественно отшивать заказы, однако востребованность в спецодежде только растет, и станок для раскроя настила стал здесь особо актуальным, если еще учесть планы предприятия развивать и другие направления швейного производства.

ЛИНЕЙКА КОМПЛЕКСОВ IECHO ДЛЯ ОДНОСЛОЙНОГО РАСКРОЯ

Раскройный комплекс iECHO TK4S для однослойной резки, оснащенный конвейерным столом с многозонным вакуумным прижимом работает с материалами толщиной до 50 мм и режет с максимальной скоростью 1500 мм/сек. с точностью 0,1 мм. В нем одновременно могут быть установлены два или три инструмента, что позволяет в рамках одного задания без остановки последовательно выполнять разные операции и тем самым повышать производительность и минимизировать участие оператора в работе станка.

Однослойный станок iECHO BK4 также оборудован вакуумным конвейером, совместим с материалами до 50 мм толщиной и обеспечивает скорость обработки до 1800 мм/сек. В нем предусмотрена возможность использования одного или двух инструментов, что, в зависимости от выполняемых задач, дает возможность использовать оборудование максимально рационально.

Также линейка комплексов iECHO включает станки серий BK, BK1 и BK3, которые также могут использоваться для раскроя материалов для производства спецодежды, специализированной экипировки и СИЗ.

Для всех многофункциональных моделей раскройного оборудования iECHO предусмотрен большой набор промышленного инструментария, позволяющий с высокими качеством и скоростью обрабатывать самые разные неметаллические материалы.

РАСКРОЙНЫЕ КОМПЛЕКСЫ IECHO ДЛЯ РЕЗКИ НАСТИЛА

Автоматизированный комплекс iECHO GLSA предназначен для раскроя спрессованной вакуумом стопы высотой до 75 мм и режет со скоростью до 500 мм/сек. Станок iECHO GLSC, в свою очередь, оснащен вакуумной системой повышенной мощности, производит раскрой настила толщиной до 90 мм и обеспечивает производительность до 1500 мм/сек.

Комплексы оснащены электрическим осциллирующим ножом с функцией автоматической заточки для неизменного качества реза. Стандартно в них установлены три поворотных пробойника для создания отверстий и надсечек. В станках предусмотрен конвейерный приемный стол для выгрузки кроя и удаления отходов.



Первый комплекс для раскроя настила установлен на заводе «Каменскхимволокно» два года назад

В комплект оборудования iECHO входит специализированное программное обеспечение, гарантирующее удобство управления и наличие множества полезных пользовательских функций, включая автоматическую раскладку кроя с минимальным расстоянием между деталями для экономного расхода материалов.

В состав комплексов iECHO GLSA/GLSC могут быть включены: столы для настила (обычные, с воздушной подушкой или конвейером), машина для автоматического настила, устройство для загрузки рулонов в машину для настила и рельсовая система для перемещения комплекса между настилочными столами.



Раскрой легких нетканых материалов большой толщины на комплексе iECHO GLSA

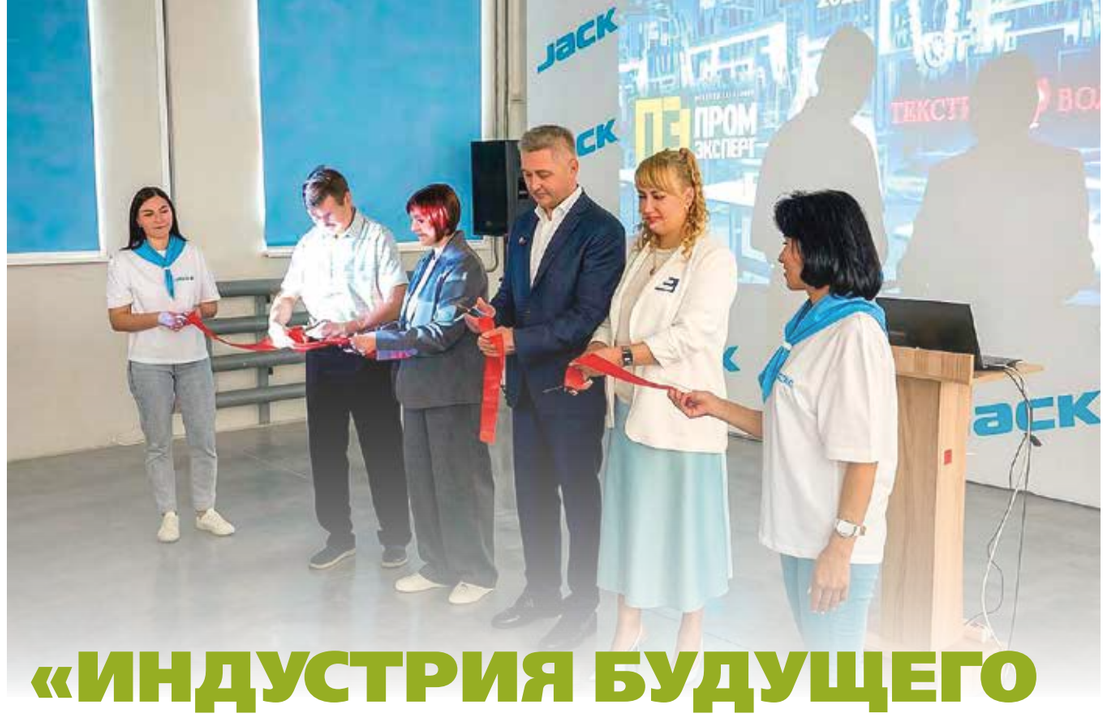
Все АНРК iECHO (и однослойные, и многослойные) предлагаются в широком разнообразии типоразмеров рабочего стола.

Поставки оборудования iECHO в Россию осуществляет компания «Смарт-Т», по объемам продаж, согласно данным производителя, занимающая третье место в мире среди официальных дистрибьюторов бренда. Комплексы iECHO можно увидеть в работе в одном из крупнейших в Европе демозалов площадью 900 м2, где представлено свыше 50 единиц техники для цифровой печати и раскроя.

Опытные инженеры «Смарт-Т», прошедшие серьезное обучение и наработавшие обширную практику, на регулярной основе проводят демонстрации раскройных комплексов и другого оборудования, дают рекомендации по использованию инструмента, тестируют материалы и выбирают для них наилучшие режимы обработки.

Во всех региональных представительствах «Смарт-Т» (которых сегодня 12 в России и 5 в странах СНГ) работает сервисная служба, специалисты которой готовы самостоятельно осуществлять запуск раскройных станков и обеспечивать оперативную техподдержку пользователей независимо от региона их присутствия. ◆

СМАРТ-Т
www.smart-t.ru



«ИНДУСТРИЯ БУДУЩЕГО 2026»:

В ЧУВАШИИ ОТКРЫЛСЯ САМЫЙ БОЛЬШОЙ В РОССИИ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ ШВЕЙНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

20 августа в посёлке Кугеси Чебоксарского района компания «ТекстильВолга» при поддержке компании «ПромЭксперт» открыла самый большой в России выставочный зал швейного оборудования. Площадь зала – 900 кв. м, и всё представленное в нём оборудование работает: любую машину можно запустить, прострочить собственный образец и сравнить модели между собой на одном материале.





Мероприятие собрало около 140 гостей – руководителей, технологов и механиков швейных предприятий Чувашии и соседних регионов. Вход был свободным, по предварительной регистрации.

ОФИЦИАЛЬНОЕ ОТКРЫТИЕ

В официальной части приняли участие: Сергей Валерьевич Павлов – заместитель главы администрации Чебоксарского муниципального округа, начальник управления экономики, сельского хозяйства, имущественных и земельных отношений; Александр Сергеевич Смирнов – первый заместитель министра промышленности и энергетики Чувашской Республики. Речь шла о планах развития региональной швейной отрасли, действующих мерах поддержки производителей и о роли технологического перевооружения для предприятий республики.

Открытие зала именно в Чувашии не случайно: Поволжье остаётся одним из центров российского швейного производства, и постоянно действующая площадка с работающим оборудованием избавляет местные фабрики от необходимости ехать в Москву или ждать очередной отраслевой выставки.

ПРОГРАММА ДНЯ: ВЕСЬ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА В ОДНОМ ЗАЛЕ

Программа была выстроена по логике производственного цикла – от лекала до финишной обработки.

JACK: технологии мирового лидера. Основной блок дня провели Дарья Нармания, представитель JACK в России, и эксперт Александр Акконен. Участникам показали новое поколение



оверлока URUS 2.0, прямострочную машину с автоматикой AMH 2.0, премиальную линейку Aitu с внедрением искусственного интеллекта, шаблонные автоматы серии M, автомат для обработки карманов J6 и итальянские автоматы для рубашек MAICA. По каждой позиции разбирали, какую операцию машина снимает с оператора и как это отражается на себестоимости изделия.

САПР, дигитайзер и раскройные комплексы. Юлия Смирнова провела блок по оборудованию IMA и JACK: перенос бумажного лекала в цифру, градация размеров на экране, автоматическая раскладка и раскрой. Ткань – главная статья себестоимости изделия, и экономия здесь считается в процентах от её расхода.

«Умная фабрика» – действующая модель. Центральным экспонатом зала стала работающая модель автоматизированного производства: подвесная транспортная система, автоматизированное складское хранение и единый цифровой контур управления. Эксперт по автоматизации Павел Гаманин показал, как это выглядит на практике: прозрачность процесса в реальном времени, меньше межоперационного пролёживания, узкое место видно сразу, планирование строится на фактических данных.

Автоматизированная линия VMA. Виктория Поспелова представила линию изготовления футболок, где детали проходят цепочку автоматов практически без ручного перемещения, а также высокоточное вышивальное оборудование и плоттеры GEMSY для печати лекал в натуральную величину.









Итальянское оборудование BTO. Александр Акконен провёл блок по Battistella, Rotondi и Comel – парогенераторы, гладильные столы с подачей пара и вакуумным отсосом, дублирующие прессы. Отдельно разобрали, что выбирать под трикотаж, что под костюмную группу и как собрать участок целиком.

Запчасти и сервис. Завершил программу Алексей Левшин с блоком об эксплуатации: час простоя линии стоит дороже любой запчасти, поэтому важно понимать, чем оригинал отличается от аналога, какой запас держать у себя и на какие сроки поставки ориентироваться.

ДЕМОНСТРАЦИИ, ТУРНИР И ПРИЗЫ

Отдельное время в программе было отведено под живую работу с оборудованием. Гости подходили к любой позиции, задавали вопросы экспертам производителей и строчили собственные образцы.

Параллельно шёл открытый турнир на прямострочной машине JACK AMH 2.0 – участвовать мог любой желающий. Лучший результат дня – 22 секунды; победительница получила ту самую машину, на которой соревновалась, каждый участник турнира получил фирменное худи JACK.

День завершился розыгрышем призов среди всех зарегистрированных гостей: разыграли парогенератор Battistella Diana, швейные машины и 20 подарочных наборов JACK.

Показательным итогом дня стало и то, что часть представленного оборудования участники приобрели прямо на площадке – увидев машину в работе, они не стали откладывать решение.

ЗАЛ ПРОДОЛЖАЕТ РАБОТАТЬ

«Индустрия будущего 2026» стала не разовым мероприятием, а открытием постоянно действующей площадки. Зал в Кугеси работает и после мероприятия: представители предприятий могут приехать, увидеть оборудование в деле, протестировать его на своём материале, получить консультацию по подбору и расчёту окупаемости.

Организаторы – «ТекстильВолга» и «ПромЭксперт», один из двух крупнейших поставщиков швейного оборудования в стране, обеспечивающий склад, сервис, обучение персонала и сопровождение проектов от расчёта окупаемости до запуска линии. ◆

ТЕКСТИЛЬ ВОЛГА

Чувашская Республика,
Чебоксарский район, п. Кугеси,
Шоршелская ул., д. 2.
+7 352-62-65-20,
+7 352-37-73-07

швейные технологии
ПРОМ ЭКСПЕРТ

+7 800-505-39-13
sales@promexpert.ru
info@promexpert.ru
promexpert.ru







CPM ПРОДОЛЖИТ ПЕРЕСБОРКУ ИНДУСТРИИ МОДЫ НА НОВОЙ ПЛОЩАДКЕ

Организаторы крупнейшей международной выставки индустрии моды CPM – Collection Première Moscow начали подготовку к будущему 47-му сезону и объявили о новом месте проведения. Мероприятие состоится с 23 по 26 февраля 2027 года в открывающемся зимой современном многофункциональном конгрессно-выставочном центре «ВДНХ ЭКСПО».

По итогам состоявшейся в сентябре выставки свои коллекции представили 800 брендов из 20 стран, закупочную сессию посетило более 19 000 специалистов индустрии моды, включая ритейлеров, байеров, производителей, дизайнеров и представителей других профессий. В рамках бизнес-форума состоялось 85 встреч с 225 экспертами рынка, которые посетило более 1 500 гостей. По прогнозам организаторов, на новой площадке выставка сможет собрать еще большую аудиторию, а также предложить новые полезные возможности для развития модного рынка.









Для многих 2026 год посвящен углубленной аналитике и пересборке всей системы взаимоотношений и партнерств в индустрии моды, поскольку значительные изменения на протяжении продолжительного времени наблюдаются в работе таких институциональных игроков как маркетплейсы, операторы логистики, банки, управляющие компании и другие. В момент реструктуризации рынка выставка смогла стать площадкой не просто для эффективной коммуникации, но и для реализации многих новых возможностей, способствующих пересмотру отношений между самыми разными типами участников индустрии. Так, в сентябре на CPM впервые были представлены десять торговых центров под управлением УК «Сампа», франшизы, предлагаемые Российской ассоциацией франчайзинга, а также пространство бесплатных бизнес-консультаций CPM consulting с участием 15 ведущих экспертов рынка в области развития стратегий, продаж, ритейла, продукта, финансов и права.

В 2027 году организаторы смогут предоставить участникам и гостям CPM больше возможностей для развития бизнеса и подбора эффективных решений в сфере закупок, развития команд и продвижения – в том числе благодаря инфраструктуре «ВДНХ ЭКСПО». Помимо новой выставочной площадки, расположенной на территории главного туристического объекта Москвы с посещаемостью более 70 тысяч человек в день, комплекс предложит удобную мультиформатную логистику, свыше 200 точек питания, 30 музеев и ландшафтный парк в шаговой доступности от экспозиции, и станет мощным бизнес-кластером, объединяющим предпринимателей из разных сфер.

Ключевыми международными партнерами CPM традиционно выступят ассоциация Ente Moda Italia и Стамбульская ассоциация экспортеров готовой одежды iHKiB. Новинки сезона осень-зима 2026/27 представят производители, бренды и дистрибьюторы из ЕС, БРИКС, ЕАЭС и многие другие. Основными разделами экспозиции станут женская, мужская, детская и подростковая мода, направление нижнего белья, купальников, одежды для сна, дома и фитнеса dreams by CPM, дизайнерские коллекции CPM designerpool, премиум-бренды CPM prime, аксессуары ручной работы CPM details, образовательные проекты CPM school, а также производители и сервисные операторы сегмента торгового оборудования и развития ритейла CPM shop & retail solutions. Гости и участники вновь смогут присоединиться к бизнес-сессиям Russian Fashion Retail Forum в форматах паблик-токов и круглых столов. ◆











«ИНЛЕГМАШ»: МЕСТО, ГДЕ СОБИРАЕТСЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

НАСТАЛО ВРЕМЯ УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВЫСТАВОК



Галина ПЕТУНИНА,
директор выставки «ИНЛЕГМАШ»

Буквально несколько лет назад казалось, что эпоха больших специализированных выставок в России постепенно уходит в прошлое. Сначала пандемия, цифровизация, онлайн-переговоры, онлайн-выставки, видеообзоры, с одной стороны, сделали рынок более виртуальным, а закрытие границ, уход западных партнеров, санкционное давление, с другой, «изолировали» российский рынок от технологий. Однако выставка «ИНЛЕГМАШ» опровергает такое утверждение.

Чем сложнее становятся условия, чем сильнее оказывается давление на отрасль, тем активнее отклик и необходимость консолидировать усилия ради сохранения не только самой отрасли, но и технологического суверенитета и тем выше ценность профессиональной среды, которую выставка «ИНЛЕГМАШ» сформировала за годы работы, преодолевая экономические, политические и технологические кризисы, всегда оставаясь зеркалом рынка и отрасли.

Отчасти именно благодаря сложившимся условиям, как никогда ранее, узкопрофильные отраслевые выставки так востребованы среди участников рынка.

За выставкой стоят десятилетия истории российского текстильного и легкого машиностроения, периоды промышленного подъема, кризиса и масштабной трансформации рынка. И сегодня это становится своеобразной точкой отсчета для понимания того, что происходит с отраслью сейчас.

Начиная с 1970 года «ИНЛЕГМАШ» занимает одну из ключевых позиций на рынке выставок, а ее неизменным организатором остается российская выставочная компания «ЭКСПОЦЕНТР».

Тогда, в далеком 1970 году, выставка являлась демонстрационной площадкой для отрасли, которая на тот период обладала серьезным технологическим потенциалом. Порядка 700 участников из 20 стран мира, в том числе 177 из России.

К 1975 году в отраслевом машиностроении насчитывалось более 90 заводов. Были организованы центры текстильного машиностроения в Пензе и Ташкенте, в Орле и Иванове, в Костроме и Климовске, в Шуе и Оршанске, Подольске, Чебоксарах и Чернигове. Более 1700 наименований машин были освоены заводами текстильного и легкого машиностроения. И технологическое оборудование непрерывно совершенствовалось. Были организованы специализированные объединения: красильно-отделочных, хлопкоочистительных, прядильно-крутильных и ровничных машин, Ленинградское машиностроительное объединение по выпуску оборудования для производства химических волокон и трикотажа. За 1970–1975 годы доля новой продукции составила по номенклатуре 49%, по объему производства – 65%.

Сегодня эти цифры важны не как историческая справка, а как демонстрация технологического потенциала отрасли во времена Советского Союза. Они позволяют увидеть масштаб отечественной легкой промышленности и станкостроения. И одновременно понять, какой путь прошла отрасль, какие кризисы, взлеты и падения удалось пройти бок о бок участникам рынка за все эти годы. Но именно на «ИНЛЕГМАШ» строили профессиональный диалог, искали пути решения и вместе преодолевали кризисы.

24 июля 1980 г. ЦК КПСС выпустил постановление № 633 «Об ускоренном развитии машиностроения для легкой и пищевой промышленности и значительном повышении технического уровня технологического оборудования, изготовляемого предприятиями этой отрасли». Государством была поставлена масштабная задача: разрабатывать и осваивать новые виды оборудования, переходить от создания отдельных машин к комплексным системам, повышать производительность и обеспечивать комплектные поставки оборудования по всему технологическому процессу. По сути, речь шла о создании полноценной технологической экосистемы: от разработки оборудования до его внедрения на производстве. К 1986–1987 годам отрасль достигла технологического пика. Производство автоматических линий и оборудования для текстильной промышленности вышло на исторический максимум. Что, несомненно, отразилось и на количестве участников выставки. К 1988 году «ИНГЛЕГМАШ» принял 805 участников из 22 стран. Это стало рекордным показателем и одновременно свидетельством и доказательством того, какое место занимает выставка в профессиональном диалоге отрасли и на международном уровне.



До 1996 года отрасль сохраняла относительную стабильность, однако уже к 1997 году случилось резкое падение – до 196 участников, и только 22 были из России.

За сухими цифрами стоял более серьезный процесс – изменение самой модели развития отечественной легкой промышленности.

В 1980-е годы начался разворот в сторону модернизации промышленных предприятий за счет импортного оборудования. Была поставлена задача выйти на более высокий уровень, соответствующий международному, в том числе в сфере обрабатывающего, текстильного, швейного, трикотажного и отделочного производств.

В связи с этим 24 февраля 1988 г. произошло важное, но, как оказалось в долгосрочной перспективе, не очень позитивное событие. Министерство машиностроения легкой, пищевой промышленности и бытовых приборов СССР (Минлегпищемаш) было расформировано, а предприятия переданы «под крыло» Министерства обороны. Удивительно, но, по оценкам производителей ракет, производство ткацких станков оказалось сложнее.

Усугубляли ситуацию в отрасли и глубокий системный кризис, и многократное падение объемов производства, и потеря конкурентоспособности отечественных станков перед дешевым импортом. А после распада СССР отрасль оказалась без устоявшихся поставщиков сырья, комплектующих и рынков сбыта в уже бывших союзных республиках. Открытие границ привело к неконтролируемому притоку дешевого импорта: в Россию хлынули западные бренды одежды, поставщики сырья, тканей, оборудования. На фоне этого российская легкая промышленность и станкостроение оказались невостребованными. Легкая и текстильная промышленность сократила выпуск в 4–5 раз, а спрос на новые станки упал почти до нуля.

Немаловажным фактором, который повлиял на состояние выставки «ИНЛЕГМАШ» как профильной рабочей площадки для представителей отрасли, стала организация в рамках федеральной оптовой ярмарки «Текстильлегпром» салона оборудования и технологий «Текстильлегмаш». На тот момент «Текстильлегпрому» удалось оттянуть на себя достаточное количество участников. Однако дальнейшее развитие рынка показало, что технологическое оборудование требует собственной профессиональной площадки.

Сегодня «ИНЛЕГМАШ» вернул себе статус специализированного проекта, где в центре внимания находятся технологии и оборудование для текстильной и легкой промышленности. Сформировавшееся за годы работы сообщество притягивает профессионалов отрасли, отсеивая случайных посетителей, что позволяет формулировать более точечный запрос, увеличивать количество релевантных заявок и, как следствие, продавать оборудование прямо на стендах еще в первые дни. Именно на выставке можно увидеть состояние отрасли, тенденции рынка, услышать лидеров мнений и обсудить перспективы дальнейшего развития с учетом текущих реалий.

«ИНЛЕГМАШ» – единственная выставка в России, которая уже многие годы остается лидером выставок текстильной и легкой промышленности, где демонстрируется весь спектр новейшего оборудования для легпрома. При этом структура выставки обеспечивает оптимальное сочетание интересов российского производства и потребительского рынка с интересами зарубежных партнеров из дружественных стран. Можно сказать, что «ИНЛЕГМАШ» поддерживает общие государственные задачи, а именно формирование технологического и промышленного суверенитета Российской Федерации.

Сегодня более 95% современного высокотехнологичного оборудования, в том числе прядильные машины, ткацкие станки, отделочно-красильное оборудование, принтеры для печати на ткани, швейная техника, автоматизированные настилочно-раскройные комплексы, импортируется. На смену бывшим европейским партнерам из Германии и Италии пришли поставщики из дружественных нам стран – Индии, Китая и Турции.

Именно благодаря синергии профессионального сообщества, поставщиков оборудования и иностранных партнеров, посетители могут увидеть отрасль целиком в рамках выставки.

Однако российские производители также представлены, хотя и составляют не более 5% от общего парка машин.

Среди постоянных участников – как предприятия с более чем с полувековой историей, так и, относительно возраста отрасли, совсем еще молодые игроки. Среди них:

ЧМЗ «Текстильмаш» – завод, основанный более 50 лет назад в Чебоксарах. Еще со времен Советского Союза предприятие зарекомендовало себя как надежный поставщик и партнер, а на текущий момент является ведущим и уникальным в России производителем ткацких станков типа СТБ и СТБУ.

«Ролтекс» – машиностроительное предприятие, образованное в 1999 году в г. Калининграде. На сегодняшний день занимает лидирующие позиции в области разработки и производства оборудования для легкой и текстильной промышленности, проектирует и производит оборудование для текстильных, швейных и мебельных фабрик.

«Текс Интер» из г. Коврова (Владимирская область) – единственная в России компания, которая является производителем плетельного оборудования. Предлагает свыше 400 разнообразных моделей плетельных машин для изготовления всех известных видов плетения.

Несмотря на сложную ситуацию в отрасли, российские предприятия продолжают выпускать оборудование.

Так, станкостроительное предприятие **TM Sirenko** с 2016 года выпускает высокопроизводительные современные производственные машины: шнуровязальные, плетельные, перемоточные, канатные и кольцекрутильные.

«Светоч» – компания с производством в Ярославле, основанная в 2019 году, занимаемся производством лазерных CO2-станков для резки неметаллических материалов.

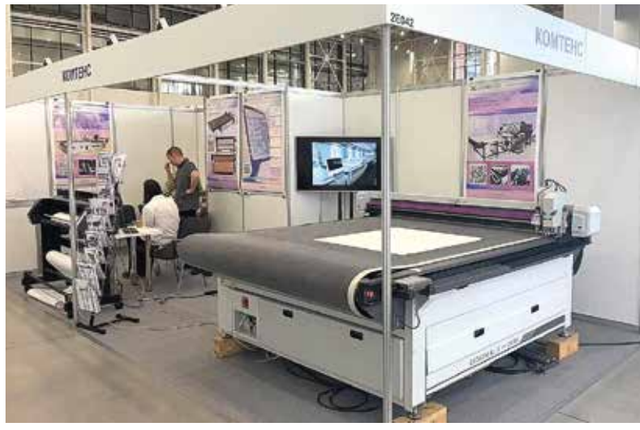
Компания **Mozes Inc** работает на российском рынке и рынках стран ближнего зарубежья уже более 15 лет. Mozes Inc разработала и внедрила инновационные проекты для раскройных, заготовочных, пошивочных и швейных участков, объединяющие в себе механическую точность, передовые электронные производственные системы и программное обеспечение.

HARDWICK-TEX – молодая компания из Челябинска, российский производитель высококачественного оборудования для изготовления шнуров, веревок, канатов, нитей, а также сопутствующего намоточного оборудования.











Что касается сектора цифровой печати по текстилю – он фактически полностью представлен импортным оборудованием и единственный, где идет активное технологическое обновление и наблюдается устойчивый рост. В связи с изменением запросов рынка, требований к скорости выпуска коллекций бренды все чаще прибегают к использованию печати по тканям. Среди наших компаний в этом разделе принимали участие хорошо известные игроки, такие как **«Смарт-Т», «Текстиль и технологии», «Технопринт», «Веллес», «ЛРТ», «Нисса Дистрибуция», «Призмикс», «Принтекс»** и другие, и это только малая часть участников выставки.

За десятилетия существования «ИНЛЕГМАШ» пережил вместе с отраслью несколько совершенно разных эпох, оставаясь своеобразной летописью истории отрасли, при этом неоднократно подтверждая свой статус не только как драйвера специализированных выставок, но и как гаранта надежности участников выставки. Менялись компании, оборудование, страны-поставщики и экономические условия. Менялись запросы производителей. Неизменным оставался сам принцип: профессиональному рынку нужна площадка, где встречаются технология, бизнес и люди. И это еще раз подтвердила прошедшая выставка.

В этом году выставка «ИНЛЕГМАШ» сменила локацию, переехала в ВК «Тимирязев Центр», что вызвало беспокойство как у организаторов выставки, так у многих наших участников. Переезд всегда сопряжен с логистическими рисками, особенно когда речь идет о промышленном текстильном оборудовании. Но, несмотря на жесткие тайминги новой площадки, нам удалось доставить, смонтировать и запустить в работу огромное количество оборудования. 123 компании из 8 стран мира – Германии, Дании, Индии, Испании, Китая, Республики Корея, России и Турции – представили современное оборудование практически во всех сегментах: от машин для первичной обработки волокон, прядильного, ткацкого оборудования до готовой продукции, включая автоматизированные раскройные комплексы, печать на тканях, производство технического текстиля, нетканых материалов, а также комплектующие и многое другое.

Особенно хотелось бы отметить, что на «ИНЛЕГМАШ-2026» было показано рекордное количество раскройных комплексов за всю историю выставки. Такого масштаба представленного оборудования на выставке еще не было. Все было доставлено, настроено в срок и продемонстрировано на выставке в режиме реального времени. Вот только малая часть оборудования этого сегмента: умный раскрой от GBOS – один из самых производительных и высокоточных раскройных комплексов в мире представила компания «Зипкит Технолоджи»; модульный раскройный комплекс «Циолковский» от отечественного производителя Mozes Inc. Компанией «Смарт-Т» был продемонстрирован комплекс для раскроя настила iECHO GLSA-2516, автоматизированные раскройно-настилочные комплексы для текстиля OKOL презентовала компания «ЛРТ», компания «Матек» показала новейшую разработку немецких инженеров – сверхвысокоточную раскройную машину Bullmer S90 PRO.

ООО «Комтенс трейдинг» показала раскройную машину UNIC с конвейерным устройством, предназначенную для резки по заданной программе текстильных материалов в 1-3 слоя. Также компания поставляет системы «под ключ», что гарантирует слаженную работу САПР COMTENSE и периферийного оборудования для наилучших результатов.

Сегодня «ИНЛЕГМАШ» по праву можно считать местом, где можно увидеть, на каком технологическом уровне находится российская легкая промышленность и какие решения определят ее следующий этап развития. Главное – здесь можно понять, куда движется отрасль.

В 2027 году «ИНЛЕГМАШ» станет главной площадкой, которая сосредоточит еще больше инноваций, готовых технологических решений и демонстрацию работы оборудования в реальном времени, а также местом, где можно будет обсудить с признанными экспертами проблемы и будущее отрасли.

26-я международная выставка оборудования для текстильной и легкой промышленности «ИНЛЕГМАШ-2027» пройдет с 24 по 26 февраля 2027 г. в ВК «Тимирязев Центр». В 2027 году мероприятие состоится одновременно с выставками RosBuild и «Мир стекла», которые составляют «Российскую строительную неделю», что повлечет за собой большую бизнес-активность, чем в текущем году.

Как показывают опыт и время, выставки были, есть и остаются эффективным инструментом развития бизнеса. Цифровая реальность давно перевела коммуникации в интернет, но это не может заменить человеческое общение, живой диалог и наглядную демонстрацию оборудования. В рамках одной выставки можно решить сразу весь комплекс задач и сделать это в сжатые сроки. И, конечно же, выставка – это аудитория, наработанная годами и уже четко сегментированная под запросы участников. ◆

БУДЕМ РАДЫ ВАС ВИДЕТЬ СРЕДИ УЧАСТНИКОВ И ГОСТЕЙ ГЛАВНОГО СОБЫТИЯ ГОДА ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ!



ИНЛЕГМАШ • INLEGMASH

РОССИЙСКАЯ ТЕКСТИЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ

ИНЛЕГМАШ

24–26.02.2027

РОССИЯ, МОСКВА,
ВК «ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР»

26-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

РЕКЛАМА
12+

WWW.INLEGMASH-EXPO.RU

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
Минпромторг России
АТП Ассоциация Текстильщиков России

ПОД ПАТРОНАТОМ
ТПП РФ

ОРГАНИЗАТОР
ЭКСПОЦЕНТР


ВЕСЬ МИР
ФАБРИКА НЕТКАНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ПОКОРЯЕМ ВЕРШИНЫ
ВМЕСТЕ С Shelter®
wesmir.com