



ОЛЕГ ДЬЯКОВ, директор по продажам:

- «Наши планы по-прежнему амбициозны»
- Продукты по металлу – **ЖЕЛЕЗНАЯ ЗАЩИТА**
- Анализ качества ассортимента-2015

Premium Quality
ОРЕОЛ®

**Уютное
решение**



В НОМЕРЕ:

3-4/2015

НОВОСТИ КОМПАНИИ

4-7

НОВИНКИ В АССОРТИМЕНТЕ

«ЭМПИЛС» ОЦЕНИЛ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ EMPILS СООТВЕТСТВУЮТ
ТРЕБОВАНИЯМ ОАО «ГАЗПРОМ»

КРАСКИ НА АВТОМАТЕ

АТТЕСТАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ

Вектор менеджмента

ИНТЕРВЬЮ

8-11

Олег Дьяков,
Директор по продажам
ЗАО «Эмпилс»:

«НАШИ ПЛАНЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ АМБИЦИОЗНЫ»

КРАСОЧНАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

12-15

ЖЕЛЕЗНАЯ ЗАЩИТА

НОВОСТИ ПАРТНЁРОВ

17

С ЮБИЛЕЕМ!

КРАСКИ «АРТЕКА»

НОВИНКИ В АССОРТИМЕНТЕ



РАСТВОРИТЕЛИ «РАСЦВЕТ» И «ТИТАН»

Растворители — ксилол «Титан» и уайт-спирит «Расцвет» — применяются для разбавления лакокрасочных материалов на органической основе (согласно их инструкции по применению), обезжиривания поверхностей, промывки деталей перед окрашиванием и очистки инструментов (кистей, валиков, шпателей и т.д.).

Уайт-спирит предназначается для разбавления традиционных алкидных покрытий, ксилол предназначен для работы с современными лакокрасочными материалами с более сложными рецептурами. В частности, он рекомендуется в качестве растворителя для линейки эмалей и грунтовок ТМ «Титан».

Растворители поступают в продажу в прозрачной пластиковой таре по 0,4 кг.

Ксилол и уайт-спирит дополнили ассортиментные линейки торговых марок «Титан» и «Расцвет», под которыми компания «Эмпилс» производит лакокрасочные материалы на органической основе: лаки, краски, эмали, грунтовки, молотковые эмали, и грунт-эмали «3 в 1».



НОВЫЕ ГРУНТОВКИ В АССОРТИМЕНТНЫХ ЛИНЕЙКАХ «ПРОСТОКРАШЕНО!» И EMPILS

Универсальная алкидная грунтовка ГФ-021 «Простокрашено!» предназначена для грунтования металлических и деревянных поверхностей под покрытия различными лакокрасочными материалами.

Она легко наносится и эффективно защищает от коррозии. Грунтовка образует матовую поверхность, идеальную для нанесения последующего слоя декоративной эмали, обеспечивает высокую адгезию финишного покрытия и сокращает его расход.

В палитре грунтовок «Простокрашено!» два популярных цвета – красно-коричневый и серый. Предусмотрена фасовка в тару по 1 и 2,6 кг.

Грунтовка ГФ-021 стала новым предложением в ассортиментной линейке «Простокрашено!». Благодаря оптимальному сочетанию цены и качества продукты для экономного потребителя «Простокрашено!» делают ремонт доступным для всех категорий покупателей. Под этой маркой производятся алкидные декоративные покрытия – универсальная эмаль ПФ-115 и эмаль для пола. Также поступила в продажу грунтовка ГФ-021 EMPILS «Эконом» красно-коричневого и серого цвета. Она предназначена для использования на крупных объектах и выпускается в соответствующей фасовке – по 20 и 55 кг.



БЫСТРОСОХНУЩАЯ ЭМАЛЬ ДЛЯ ПОЛА «РАСЦВЕТ»

Основные достоинства новинки в ассортименте компании «Эмпилс» – ускоренное время высыхания (до 8 ч) и расширенная область применения.

Быстросохнущая эмаль для пола «Расцвет» предназначена для окрашивания деревянных и бетонных поверхностей эксплуатируемых как внутри, так и снаружи помещений: полов, террас, беседок, лестниц и т.д.

Благодаря специальным добавкам эмаль образует высокопрочное покрытие, стойкое к царапинам, ударам, истиранию и атмосферным воздействиям. Также оно сохраняет свои свойства при мытье с использованием бытовых моющих средств. Эти качества быстросохнущей эмали для пола «Расцвет» обеспечивают длительный срок службы покрытия, а высокая укрывистость – экономичный расход при окрашивании поверхностей.

На этапе вывода на рынок быстросохнущая эмаль для пола «Расцвет» выпускается в трех цветах (желто-коричневый, золотисто-коричневый и красно-коричневый) и в трех вариантах фасовки (0,9 кг, 1,9 кг и 2,7 кг). В дальнейшем планируется расширение цветовой гаммы.

В ассортиментную линейку продуктов «Расцвет» ЗАО «Эмпилс» входят алкидные (органоразбавимые) лакокрасочные материалы, как универсальные, так и специализированные для различных видов окрашиваемых поверхностей. Отличительная черта марки «Расцвет» — наличие обширной палитры цветных эмалей.

«ЭМПИЛС» ОЦЕНИЛ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ



Специалисты компании «Эмпилс» провели анализ качества лакокрасочных материалов – покрытий на органической основе (грунт-эмали, эмали с молотковым эффектом, белая эмаль ПФ-115), покрытий на водной основе (краски для потолков, интерьерные, моющиеся и фасадные краски) и специальных продуктов (яхтные алкидно-уретановые лаки, тонирующие алкидные антисептики и огнебиозащитные составы).

Оценка качества декоративных покрытий проводится в ЗАО «Эмпилс» на постоянной основе, при этом для анализа выбираются категории продуктов, представляющие особый интерес для компании – являющиеся объемообразующими на сегодняшний день либо имеющие перспективы развития в будущем.

Всего в испытаниях участвовало 211 образцов продукции ЗАО «Эмпилс» и других компаний-производителей, обладающих наибольшими компетенциями в выпуске декоративных покрытий в этих категориях. Продукты были скомпонованы по ценовым категориям, при этом отбирались образцы со сходными данными выпуска. Покрытия оценивались слепым методом (пробы из обезличенных упаковок) – сначала при помощи тестирования в лаборатории ЗАО «Эмпилс», затем на практике – путем пробных выкрасов экспертами в условиях, приближенных к реальным.

В категории грунт-эмалей по ржавчине хорошо проявили себя покрытия ТМ «Расцвет» и «Титан». Испытания показали их высокую стойкость к воздействию солей, хорошую укрывистость (поверхность покрывается даже при нанесении в 1 слой) и хорошую растекаемость (отсутствие следов от кисти или валика). Также для грунт-эмали «Титан» характерно быстрое высыхание: фактически – не более 3,5 ч.

Молотковой эмали «Титан» свойственна высокая прочность покрытия, эластичность и повышенная адгезия – отсутствие отслаивания от поверхности в период срока службы.

При анализе универсальных алкидных белых эмалей ПФ-115 покрытия ТМ «Расцвет» и «Дачная» продемонстрировали яркость белого цвета, отсутствие желтизны и высокую степень блеска.

В категории водно-дисперсионных красок для потолков покрытия ТМ «Ореол» и EMPILS показали отличные результаты по таким показателям как стойкость к вертикальному стеканию, белизна и стабильность в таре (отсутствие расслоения).

Для интерьерных водно-дисперсионных красок ТМ «Ореол» и «Дисконт» по результатам испытаний характерна стойкость к вертикальному стеканию, высокая степень белизны, сбалансированная вязкость, привлекательный внешний вид в упаковке, а также отсутствие отбеливания.

Моющиеся водно-дисперсионные краски ТМ «Ореол» и «Дисконт» заслужили лучшие баллы по стойкости к вертикальному стеканию (10 баллов из 10 возможных) и оценку «отлично» по белизне. Также они обладают высокой укрывистостью и отвечают главному требованию к моющимся краскам: отличной стойкости к воде.

Среди водно-дисперсионных фасадных красок образец ТМ «Ореол» показал наилучший результат по смываемости и получил максимально высокий балл по показателю «потеря толщины пленки при мокром истирании 200 циклов». Также фасадные краски «Ореол» и «Дисконт» заслужили оценку «очень хорошо» при анализе укрывистости. При этом подтвержденный независимой экспертизой срок службы покрытия «Дисконт» составляет 10 лет.

Для яхтных алкидно-уретановых лаков PROFIWOOD характерна повышенная водостойкость (24 ч), высокая твердость покрытия и экспресс-сушка (3 ч «на отлип»). При этом продукция PROFIWOOD имеет три различных степени блеска (глянцевый, полуматовый, матовый).

Тонирующие органорастворимые антисептики PROFIWOOD выделяются из конкурентного окружения благодаря удобству применения и универсальности. Их рецептура позволяет сочетать биозащиту древесины и декоративный эффект сатинового покрытия, использовать продукцию как снаружи, так и внутри помещений, а также применять в качестве грунтовки (при нанесении в один слой). В процессе испытаний антисептики PROFIWOOD продемонстрировали короткое время высыхания (3 ч «на отлип»), а благодаря включению в рецептуру светостойких пигментов – повышенную атмосферостойкость.

Огнебиозащитные составы PROFIWOOD I и II гр. выпускаются по ГОСТ 28815-96 и соответствуют нормам пожарной безопасности НПБ 251-98, что выгодно отличает их от продуктов, производящихся по ТУ и СТО. Также их преимуществами является долгий срок службы биозащиты (до 20 лет без нанесения дополнительного слоя), отсутствие запаха, низкий расход (без потерь) и привлекательная цена в своем рыночном сегменте.

Полученные результаты компания «Эмпилс» намерена использовать для корректировки рецептур продуктов, формирования ассортиментного портфеля и ценовой политики.



ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПОКРЫТИЯ EMPILS СООТВЕТСТВУЮТ ТРЕБОВАНИЯМ ОАО «ГАЗПРОМ»

ООО НПО «Лакокраскокрытие» провело испытания системы покрытий, состоящей из двухкомпонентной эпоксидной цинкнаполненной грунтовки, двухкомпонентной эпоксидной грунтовки и двухкомпонентной полиуретановой эмали под маркой EMPILS производства ЗАО «Эмпилс».

Согласно заключению лаборатории система покрытий EMPILS соответствует требованиям СТО «Защита от коррозии». Основные требования к системам внутренних и наружных лакокрасочных покрытий для противокоррозионной защиты технологического оборудования и металлоконструкций ОАО «Газпром» к наружному покрытию категории «12» (высокий срок службы «В» - 15 лет, тип атмосферы II, для районов с умеренным и холодным климатом) с учетом спец. условий – стойкость к повышенным температурам (100 °С в течение 1000 часов).

В процессе исследований образцы с нанесенной системой покрытий EMPILS в течение полугода подвергались воздействию атмосферных факторов и химических веществ. Также лабораторные испытания подтвердили соответствие основных характеристик лакокрасочных материалов параметрам, заявленным производителем – ЗАО «Эмпилс».

Лабораторные испытания в независимом исследовательском центре являются необходимым условием для включения производителя продукции в официальный реестр поставщиков ОАО «Газпром».

Под маркой EMPILS компания «Эмпилс» производит эмали и грунтовки для применения в различных отраслях промышленности – в машиностроении, дорожном строительстве, на железнодорожном транспорте, в нефтегазовой промышленности и для окрашивания строительных металлоконструкций. Также под этой маркой ЗАО «Эмпилс» выпускает полуфабрикатные лаки и смолы, использующиеся для производства алкидных эмалей.



КРАСКИ НА АВТОМАТЕ

Представители компании CEAC AG (Швейцария) провели семинар по колориметрии для технологов, сотрудников научно-исследовательской лаборатории, маркетологов и региональных директоров по продажам ЗАО «Эмпилс». Участники мероприятия ознакомились с современными методиками измерения цвета, особенностями восприятия человеческим глазом различных оттенков, а также с актуальными тенденциями в области автоматической колеровки. CEAC AG является поставщиком колорантов (пигментов) для систем автоматической колеровки ЗАО «Эмпилс».

В настоящее время компания «Эмпилс» производит базовые лакокрасочные материалы для автоматической колеровки под торговой маркой NEWTONE, в перспективе планируется разработка аналогичной продукции в ассортиментной линейке «Ореол».

КОНКУРС НА НОВЫЙ «РАСЦВЕТ»



ЗАО «Эмпилс» проводит конкурс на разработку дизайна лакокрасочной продукции «Расцвет». Его цель – поиск новой концепции оформления упаковки для популярной серии декоративных покрытий.

В конкурсе могут принять участие как профессиональные дизайнеры, так и те, кто делает первые шаги в этой

профессии. Правила конкурса, включающие конкурсное задание и требования к работам, размещены на корпоративном сайте www.empils.ru. Прием работ осуществляется с 1 декабря 2015 г. по 29 февраля 2016 г. Победители будут определены в феврале 2016 г. комиссией, состоящей из сотрудников компании. Призовой фонд конкурса – 50 000 рублей.

«Расцвет» – первый национальный лакокрасочный бренд России. Продукция под этой маркой была выведена на рынок более 15 лет назад. За время существования торговой марки ее дизайн несколько раз менялся, последний рестайлинг был проведен в 2012 году.

АТТЕСТАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ КОМАНДЫ



Дина Алаухова
Директор по персоналу
ЗАО «Эмпилс»:

– Сотрудники показали разные результаты – в зависимости от личной заинтересованности в собственном профессиональном развитии, от глубины понимания своих целей и задач и способности выбирать правильные инструменты для их решения, а также от других субъективных и объективных факторов. И уже начата работа, направленная на то, чтобы эти факторы скорректировать.

В первую очередь планируемые мероприятия направлены на создание единой системы подготовки персонала, результатом которой станет достаточный уровень владения необходимыми для эффективной работы знаниями (ассортимент, конкурентные преимущества продукта и компании, как партнера, техника продаж, аналитика рынка и пр.). Дополнительно на текущий момент определены возможности, а региональным директорам предоставлены инструменты для повышения качества системы управления и организации деятельности торговой команды в регионах. При подготовке и реализации мероприятий, разработанных по итогам аттестации, учитывается их не разовый, а системный характер. Результативность и качество обучающих мероприятий будет оцениваться, в том числе, и на основании повторных аттестаций. Это необходимо для определения динамики уровня профессиональных знаний и навыков у сотрудников и последующей корректировки форм работы с ними. Проведение аттестации планируется два раза в год.

Целью мероприятия была оценка соответствия уровня профессионализма сотрудников текущим задачам, определение зон профессионального роста и планирование форм работы с персоналом. Процесс аттестации был разбит на три этапа: тестирование на знание продукции компании (ассортимент, свойства, конкурентные преимущества, особенности применения), самостоятельная работа (указание возможностей для увеличения продаж в регионе) и интервью по компетенциям: профессионализму, результативности, навыкам работы с клиентом, инициативности и способности к коммуникации.

В целом можно отметить, что большинство сотрудников восприняло участие в аттестации так как и следовало. То есть не только как контроль со стороны руководства, а как возможность проверить себя, узнать объективную оценку своих навыков с точки зрения руководства, как способ напрямую транслировать директору по продажам, директору по развитию бизнеса свои идеи, предложения, задать вопросы, получить обратную связь и рекомендации. Это правильный подход, так как такие мероприятия в первую очередь направлены на мобилизацию обоюдных усилий для достижения желаемого результата. Это становится возможным, только если компания представляет собой коллектив единомышленников, способных к открытому диалогу. Аттестация персонала – одна из форм такого диалога.

По итогам аттестации можно заключить, что значительная часть сотрудников – это рабочая команда, с которой мы будем штурмовать цели, поставленные на следующий сезон, безусловно, подкорректировав уровень знаний и подходы к работе.

ИНТЕРВЬЮ

Вектор менеджмента



Олег Дьяков,
Директор по продажам
ЗАО «Эмпилс»:

«Наши планы по-прежнему амбициозны»

– Какая ситуация сложилась на лакокрасочном рынке в 2015 г.? Каковы тенденции и вызовы для отрасли?

– Основные тенденции заключаются в том, что проявления экономического кризиса повлияли на поведение всех потребителей – как организаций, так и граждан. Сократились объемы строительства – как правило, просто достраиваются дома, заложенные в предыдущие годы. Уменьшились показатели сбыта промышленной продукции, а предприятия меньше стали работать на склад. Потребители сегмента DIY либо отложили ремонт, либо перешли на более дешевые лакокрасочные материалы. Рынок серьезно лихорадит с точки зрения исполнения обязательств его участниками, у некоторых торговых сетей начались проблемы с платежеспособностью.

Выросли цены на сырье, увеличились процентные ставки по кредитам, поэтому производители были вынуждены поднимать цены на продукцию. При этом сырье, в среднем, с начала года, подорожало более чем на 30%, а «Эмпилс», например, поднял цены на 10-15%.

В целом, по разным оценкам, спад рынка ЛКМ строительно-отделочного назначения составил 10-15%. Согласно оценкам ИА «Хим-Курьер», практически все компании из первой десятки крупнейших российских производителей сократили свои объемы производства и продаж. При этом еще более ужесточилась

ценовая конкуренция, особенно в сегментах «эконом» и «субэконом», где укрепили свои позиции относительно небольшие игроки – производители продукции по name. Кстати, у них есть чему поучиться большим компаниям – эффективно-му снижению издержек, оперативности изменения рецептур, гибкости в поиске альтернативных сырьевых компонентов, скорости реакции на запросы рынка.

– Как сложился сезон-2015 для ЗАО «Эмпилс»?

– Конечно, компании пришлось нелегко. Однако, в отличие от многих своих конкурентов, в 2015-м году «Эмпилс» не уменьшил свои показатели. Более того, рост производства составил 4% по сравнению с предыдущим годом, продажи в денежном выражении увеличились на 13%. «Эмпилс» по-прежнему занимает второе место в рейтинге ИА «Хим-Курьер», является крупнейшим производителем ЛКМ с отечественным капиталом и абсолютным лидером в производстве алкидных ЛКМ.

– За счет чего достигнуты эти показатели?

– Думаю, в этом сезоне показала свою эффективность бизнес-модель, которую выбрала наша компания. Самый большой прирост наблюдается по направлению экспорта, свыше 40% к прошлому году. Серьезно помогла девальвация рубля в конце 2014 г, благодаря которой наша продукция стала более конкурентоспо-

собной на зарубежных рынках.

К сезону был проведен рестайлинг упаковки и переработаны рецептуры продуктов для рынков Центральной Азии, что сделало их более привлекательными для покупателей из Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана, Туркменистана и Монголии (рынок Узбекистана, к сожалению, остается фактически закрытым для нас из-за запретительных таможенных пошлин). Эти мероприятия, а также возросший уровень доверия к компании со стороны крупнейших дистрибьюторов региона, позволили нам победить конкурентов в 2015 году на крупнейших рынках Центральной Азии. В Казахстане, например, каждая третья импортированная из России банка – это продукция «Эмпилса». В Туркменистане, мы являемся крупнейшим российским импортером, успешно продавая продукцию и в более высоких ценовых сегментах (ТМ «Расцвет» и эмаль для дорожной разметки EMPILS), конкурируя с продукцией турецких и иранских производителей.

В 2015 г. году мы начали отгрузки на новые для нас рынки Молдовы, Армении и Грузии, рассчитываем на серьезный рост продаж в этих странах в будущем году.

Что касается сегмента DIY в России, то основной рост произошел в канале сетевой розницы. Сетевые супер- и гипермаркеты растут и вытесняют традиционные магазины (по крайней мере, в крупных городах) – это тенденция, которую невозможно



не замечать. Мы смогли добиться сбалансированных коммерческих условий и растем вместе с нашими партнерами, как федеральными, так и региональными, такими как Leroy Merlin, «Петрович», «Мегаполис» и др.

Очень хорошо в этом сезоне «выстрелили» новинки в ассортименте нашей компании. Нужно отметить грунт-эмаль «Расцвет» 3 в 1, акриловые эмали «Ореол», водную грунтовку «Ореол Дисконт», эмаль «Ореол Титан» по оцинковке и ржавчине. Вообще, процентов 80 новинок, которые мы вывели на рынок в этом году, показали хорошие результаты продаж. Во-первых, это были продукты, востребованные клиентами, во-вторых, оптимальные по соотношению цены и качества, в третьих, они появились в продаже вовремя – в сезон. При этом важно было обеспечить максимальную дистрибьюцию новинок во всех каналах, как в традиционной рознице, так и в сетях.

Объективно, кризис способствовал падению спроса и смещению его в низкоценовой сегмент. Мы не можем себе позволить ввязаться в ценовые войны – чтобы получить прибыль нам придется продавать в несколько раз больше в тоннах. Это усилит нагрузку на предприятие: на кредитный портфель, на закупки сырья, рост запасов. Продажи в сегменте «субэконом» потребуют изменения рецептур в сторону удешевления, а значит, ухудшения качества. Этого мы допустить не можем, так как это обнулит огромную работу компании за последние 4 года по системному улучшению качества продукта и доведения этой информации до каждого участника рынка.

Сегмент низкомаржинальной продукции мы закрываем продажами полуфабрикатного лака. Здесь у нас рост более чем на 30% по отношению к прошлому году и абсолютный рекорд продаж за весь современный период существования компании. На сегодняшний день «Эмпилс» – это производитель полу-

фабрикатного лака №1 в России. Его охотно приобретают многие наши конкуренты, что говорит о качестве нашей продукции. Производство алкидного лака – наша ключевая компетенция, это теперь наглядно подтверждает рынок.

В 2015 г. продолжился рост в сегменте промышленных покрытий – эта тенденция наблюдается у нас уже на протяжении шести лет. Причем это рост как количественный, так и качественный. С одной стороны, мы расширяем географию поставок, с другой – предлагаем рынку интересные новинки, такие, например, как двухкомпонентные эпоксидные и полиуретановые эмали и грунтовки. При этом мы продолжаем расширять наши компетенции в областях, где мы традиционно сильны, например, в производстве эмали для дорожной разметки (в 2015 г. продажи выросли вдвое по сравнению с 2014 г.), ЛКМ для производителей автомобильной техники, таких как УАЗ. В 2015 г. наша лакокрасочная продукция также прошла сертификацию для использования на предприятиях ОАО «Газпром», к моменту выхода номера, думаю, «Эмпилс» будет включен в реестр рекомендованных поставщиков этой компании, что открывает нам новые перспективы сотрудничества.

– Каковы основные принципы сотрудничества с партнерами и перспективы развития? Что «Эмпилс» ждет от партнеров и что может им предложить?

– Мы ждем, конечно же, прироста продаж и быстрого возврата дебиторской задолженности. Это из того, что всегда актуально. Кроме того, мы ждем Партнерства с большой буквы и понимания нашей позиции: для нас важно именно совместное развитие бизнеса на той или иной территории. По крайней мере, те три года, которые я занимаюсь продажами в компании, мы придерживаемся такого принципа: не обещать того, что мы не можем сделать, но то, что пообещали – выполнить на 100%, несмотря ни на что.

Что можем предложить? Качественный клиентский сервис, стабильное качество продукта, серьезную маркетинговую поддержку. Кстати, одна из причин роста в условиях кризиса – это инвестиции в трейд-маркетинг: мотивацию дистрибьюторов и торговых точек на расширение ассортимента и увеличение продаж нашей продукции.

На сегодняшний день мы также добились стабилизации качества наших лакокрасочных материалов – это, конечно, заслуга и научно-исследовательской лаборатории, и производства, и снабжения. И эти усилия по достоинству оценил рынок. В сезон практически не было дефицитов, притом, что мы снизили складские запасы и закрывали заявки «с колес».

Но самое главное – мы выстроили партнерские отношения с клиентами и смогли более оперативно реагировать на те или иные рыночные ситуации в различных регионах.

– Кого из дистрибьюторов Вы могли бы привести в качестве примера успешного бизнеса?

– В московском регионе – «Радуга красок». Несмотря на тяжелый год, несмотря на то, что это Москва, где самая высокая конкуренция, их прирост на уровне 30% к прошлому году. В Поволжье начал расти Татарстан – «ПолисПлюс» (Набережные Челны), «Электрум» (Оренбург), ИП Фаткуллин (Уфа). На Юге я бы отметил «Центр Красок» (рост продаж в 3 раза), этот дистрибьютор работает в Краснодарском крае, на Ставрополье и в Ростовской области. На Урале хорошие результаты продаж продемонстрировали наши давние и крупные клиенты – «Брозэкс» (Екатеринбург), «Уралстройсервис» (Челябинск), ИП Протасов (Пермь). В Сибири – ИП Лишутин (Красноярск), «Сибирская база» (Омск), «Кузнецкий альянс» (Кемерово), новый партнер в Бийске – компания «Нисса». На Дальнем Востоке также хотелось бы выделить нового клиента – «Мириад плюс» из Читы.

Что касается экспорта, то продажи выросли у всех, но абсолютные лидеры находятся в Казахстане – это «Кратос» (Астана) и «Идеал-трейд» (Алматы).

– Какие цели ставит «Эмпилс» на 2016-й год?

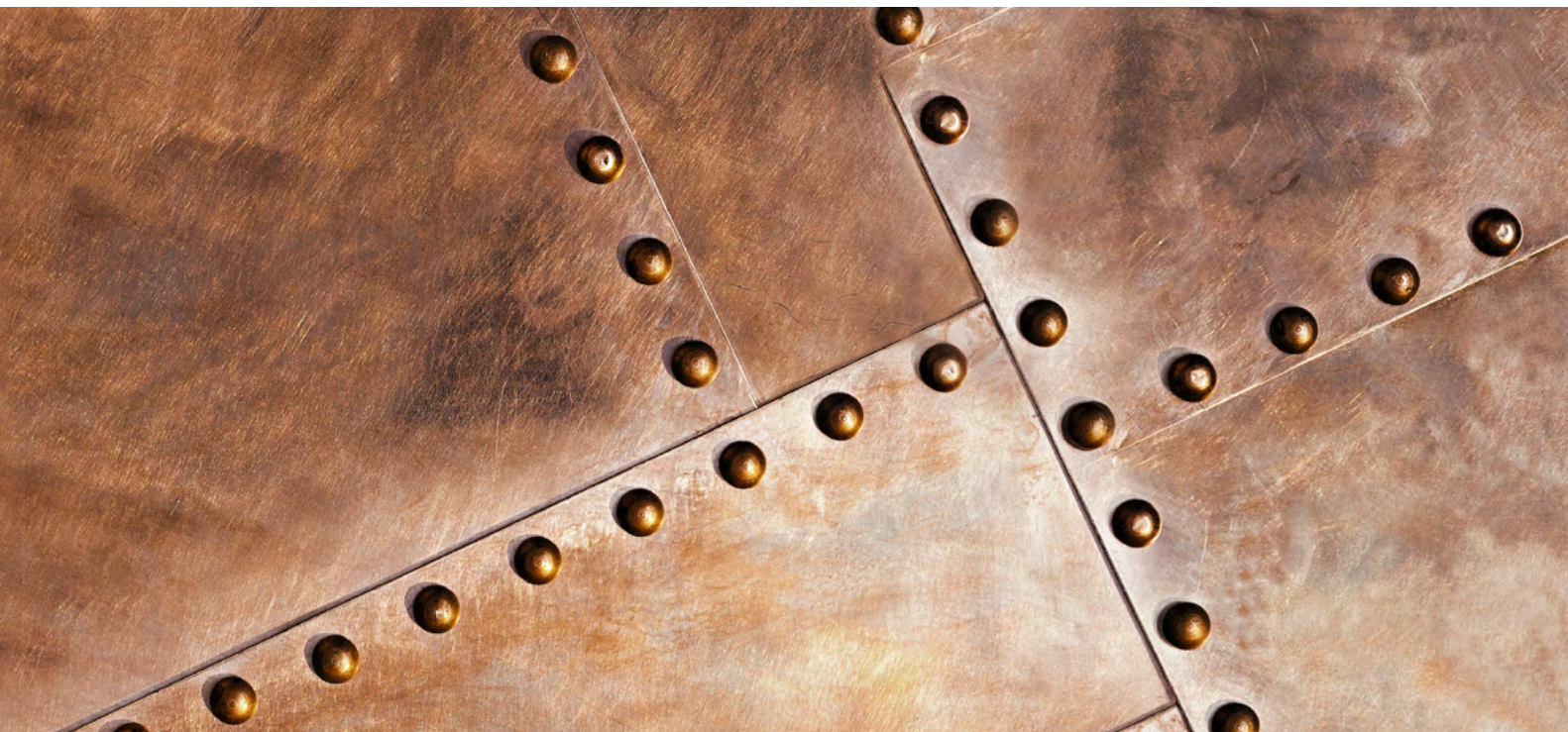
– Прогноз состояния экономики на следующий год, к сожалению, не дает повода для излишнего оптимизма. Хорошо, если оно не ухудшится, а хотя бы останется на прежнем уровне. Но цели у нас по-прежнему амбициозные. Мы рассчитываем на увеличение продаж во всех направлениях бизнеса компании. При этом планы вполне реалистичны – они основываются на информации, полученной «из полей», региональные директора защищали их перед руководством предприятия. Одна из основных задач – перераспределение структуры продаж в пользу более продвинутой и высокомаржинальной продукции, как в сегменте DIY, так и в области промышленных покрытий. Добиваться этого мы намерены как с помощью работы с ассортиментом, так и с использованием резервов нашей торговой команды. Я надеюсь на синергетический эффект от совместных усилий маркетинга, научно-исследовательской лаборатории и коммерческой

службы. В настоящее время именно востребованные рынком и оперативно введенные в ассортимент новинки являются одним из драйверов роста. Вообще, должен отметить, что маркетинговое подразделение нашей компании стало более открытым и готовым к переменам, а коммуникации с сотрудниками из регионов осуществляются теперь более эффективно.

Что касается торговой команды, то увеличение продаж во всех каналах напрямую связано с эффективностью ее сотрудников, их здоровой агрессивностью по завоеванию рыночной доли конкурентов, так как в кризис рост возможен исключительно за счет этих ресурсов. Мероприятия, которые проводятся совместно со Службой персонала, призваны выявить и ликвидировать пробелы в знаниях сотрудников. Это касается, как знания ассортимента компании, так и непосредственно навыков продаж, ведения переговоров и т.д. Мы намерены добиться эффективного продвижения нашей продукции по всем каналам продаж и укрепить взаимодействие в торговой команде – от региональных директоров и региональных менеджеров до эксклюзивных торговых представителей в штате дистрибьюторов.



Железная защита



Помимо универсальных лакокрасочных материалов, предназначенных решать широкий круг задач по окраске различных поверхностей, на рынке представлены также и специальные продукты, предназначенные для тех или иных поверхностей либо специфических условий эксплуатации. Благодаря особенностям рецептуры и технологии, а также специальным добавкам они предоставляют потребителям новые возможности как в виде повышения прочности покрытий, так и различных декоративных эффектов.

Компания «Эмпилс» производит как универсальные покрытия для дерева и металла, так и лакокрасочные

материалы, разработанные для защиты и декорирования металлических поверхностей: грунтовки, эмали, грунт-эмали и специальные эмали.

Специальными эмалями называют продукты, позволяющие получать необычные декоративные эффекты (например, молотковые эмали позволяющие придавать металлической поверхности вид чеканки, а также скрывающие дефекты поверхности), либо обладающие особыми свойствами – особой стойкостью к термическому воздействию, возможностью нанесения на ржавчину, поверхность из оцинкованного железа и т.д.

Сравнительно новые продукты – грунт-эмали для металлических поверхностей «3 в 1», сочетающие свойства преобразователя ржавчины, грунтовок и эмали.

Рынок специальных лакокрасочных материалов в России развивался пропорционально культуре потребления покупателей. Предложение в этом сегменте изначально в большей степени было ориентировано на профессиональных потребителей-отделочников. Однако со временем этот рынок приобрёл дополнительную поддержку, когда многие потребители DIY увидели простоту использования таких продуктов и оценили получаемый эффект.

Мастер-класс



Сергей Лищинский
Инженер-технолог
ЗАО «Эмпилс»:

– Качество нанесения и долговечность покрытия напрямую зависит от подготовки поверхности. Чем лучше подготовлена поверхность, тем больше вероятность того что на протяжении всего срока эксплуатации не возникнет проблем с покрытием.

Поверхность нужно очистить от пыли, ржавчины, окислов, жировых и других загрязнений. С ранее окрашенной поверхности удалить скребком непрочные слои старой краски, всю поверхность отшлифовать, пыль от шлифовки удалить, впадины и неровности выровнять шпатлевкой. Для обезжиривания металла подойдет любой органический растворитель (ацетон, уайт-спирит, сольвент, ксилол, керосин)

Для того чтобы финишное покрытие прослужило достаточно долгий срок и эффективно защищало окра-

шиваемую поверхность, её необходимо загрунтовать. Использование грунтовки также позволяет сократить расход краски или эмали. Если металл не затронут ржавчиной, то целесообразно использовать систему из грунтовки и эмали. Если же он «побит» коррозией, то необходимо тщательно удалить ржавый налет и обработать поверхность преобразователем ржавчины.

Другой способ – покрыть ее грунт-эмалью с преобразователем ржавчины в два слоя. Перед нанесением грунт-эмали «3 в 1» достаточно избавиться лишь от рыхлой ржавчины и обезжирить поверхность, так как этот продукт уже содержит в себе преобразователь ржавчины и добавки, препятствующие ее образованию. В этом и заключается популярность продуктов «3 в 1»: не нужно покупать несколько компонентов и тратить время на обработку и грунтование поверхности.

При использовании молотковых эмалей их необходимо тщательно перемешать, при необходимости разбавить сольвентом. Желательно перед нанесением также загрунтовать поверхность. При нанесении молотковой эмали на вертикальную поверхность нужно использовать валик или краскораспылитель.

Первый слой молотковой эмали рекомендуется наносить более тонкий, последующие слои – более толстые. Нанесение эмали на вертикальные поверхности нужно производить более тонким слоем во избежание образования волнообразного рисунка и потеков. Каждый последующий слой наносится через 30 минут, но не позднее чем через 2 часа. После этого начинается отверждение эмали, и новое покрытие может быть нанесено только через 2-4 недели, в противном случае возникает неже-

лательный эффект – сморщивание. Слои молотковой эмали наносятся до полного укрытия поверхности. При проведении работ следует избегать воздействия прямых солнечных лучей и условий повышенной влажности.

Грунтовки, эмали и грунт-эмали по металлу на органической основе обладают хорошей адгезией к поверхности, растекаемостью, атмосферостойкостью и стойкостью к агрессивным средам, а для пленки покрытия характерна высокая твердость. Однако при использовании лакокрасочных материалов, изготовленных с применением органических растворителей, необходимо принимать меры предосторожности. Емкости должны быть герметично закрыты, храниться в прохладном, хорошо проветриваемом месте, не доступном детям, вдали от источников огня. Необходимо избегать попадания лакокрасочных материалов в глаза и на кожу. При нанесении покрытий краскораспылителем для защиты органов дыхания рекомендуется пользоваться респиратором. Во время работы нужно обеспечить хорошую вентиляцию, после окончания окраски тщательно проветрить помещение, а для защиты рук приносить резиновые перчатки.

Главные свойства водоразбавимых покрытий – это отсутствие резкого запаха и довольно быстрое высыхание, что позволяет использовать их внутри помещений. Водные продукты не следует смешивать с органическими растворителями. Тем не менее, меры предосторожности существуют и для них: работать в перчатках, при попадании в глаза необходимо сразу промыть их большим количеством воды. При нанесении краскораспылителем для защиты органов дыхания рекомендуется пользоваться респиратором.

Грунтовка быстросохнущая «Титан»



Защищает металлические поверхности от коррозии. Обеспечивает высокопрочное соединение окрашиваемой поверхности и лакокрасочного материала, предупреждает их отслаивание. Уменьшает расход эмалей при последующем покрытии поверхности. Покрытие устойчиво к изменению температуры от -50 °С до +60 °С.

Свойства:

- Быстро сохнет;
- Удобна в нанесении;
- Сокращает время проведения окрасочных работ;
- Улучшает сцепление финишного покрытия с поверхностью;
- Защищает поверхность от коррозии.

Расход: при нанесении в один слой – 50-100 г/м² (в зависимости от цвета).

Время высыхания: не более 1,5 ч.

Цветовая гамма: белая, серая, красно-коричневая.

Фасовка: 0,5; 1; 3 кг.

Состав: алкидный лак, модифицированный алкидной смолой, пигменты, наполнители, органические растворители, сиккатив и различные добавки целевого назначения.

Хранение: 24 месяца.

Грунт-эмаль по ржавчине «Титан»



Экономичное решение «3 в 1» для защиты и декорирования металлических поверхностей:

- Двери, ворота;
- Заборы, решетки, перила, оградки, изделия художественной ковки;
- Металлическая мебель, металлоконструкции;
- Трубы (водопровод, газ);
- Для любых других металлических поверхностей.

Поверхность может быть чистой, окрашенной, с остатками окалины и плотно держащейся ржавчины толщиной до 100 мкм, эксплуатируемой внутри или снаружи помещения.

Свойства:

- Комплексное решение «3 в 1» сочетает в себе свойства трёх продуктов – антикоррозионного грунта, преобразователя ржавчины, декоративной эмали
- Можно наносить прямо на ржавчину
- Быстрое высыхание
- Прочно держится на металле (высокая адгезия)
- Отлично защищает от атмосферных воздействий и от коррозии
- Срок службы покрытия, подтвержденный испытаниями – не менее 2 лет (как самостоятельного ЛКМ)
- Экономичный расход.

Расход: при нанесении в один слой – 50-140 г/м².

Время высыхания: не более 8 ч (каждого слоя).

Цветовая гамма: белая, желтая, зеленая, красно-коричневая, серая, черная.

Фасовка: 0,5; 0,9; 1,9; 2,7 кг (5; 10 и 20 кг - крупная фасовка под заказ).

Состав: суспензия пигментов и наполнителей в модифицированном алкидно-уретановом лаке, органические растворители, сиккатив, антикоррозионные добавки.

Степень блеска: глянцевая.

Хранение: 24 месяца.

Грунт-эмаль «3 в 1» «Расцвет»



Сочетает свойства трёх продуктов – преобразователя ржавчины, грунтовки и эмали. Надёжно защищает металлоконструкции от коррозии и выполняет функции декоративного покрытия, а процесс окрашивания требует меньше времени и усилий за счёт сокращения подготовительных этапов.

Применяется для окрашивания поверхностей эксплуатируемых снаружи и внутри помещений: металлических, как чистых, так и ржавых или частично прокорродировавших с остатками окислы и плотно держащейся ржавчины толщиной до 100 мкм. Также подходит для окрашивания деревянных и минеральных поверхностей.

Свойства:

- Быстро сохнет;
- Сочетает в себе свойства преобразователя ржавчины, антикоррозионной грунтовки и декоративной эмали;
- Наносится прямо на ржавчину;
- Защищает от коррозии;
- Длительный срок службы;
- Экономит время, за счет сокращения этапов работы при нанесении.

Расход: 200 г/м².

Время высыхания: 12 ч (каждого слоя).

Цветовая гамма: белая, голубая, желтая, зеленая, шоколадная, вишневая, серая, синяя, черная.

Фасовка: 0,9; 1,9; 2,7 кг (17 кг – крупная фасовка под заказ).

Состав: суспензия пигментов и наполнителей в алкидном лаке, модифицированном алкидной смолой, с добавлением органических растворителей, сиккатива и различных добавок целевого назначения.

Степень блеска: глянцевая.

Хранение: 24 месяца.

Эмаль с молотковым эффектом «Титан»



Придает поверхности декоративный эффект, имитирующий удары молотком, скрывает мелкие неровности и дефекты. Применяется в качестве защитно-декоративного покрытия как для чистых, так и для ржавых или частично прокорродировавших металлических поверхностей с остатками окислы и плотно держащейся ржавчины толщиной до 100 мкм.

Свойства:

- Придает интересный декоративный эффект «молотковой чеканки», скрывает неровности;
- Отлично защищает от атмосферных воздействий и от коррозии;
- Может наноситься прямо на ржавчину;
- Быстро высыхает;
- Экономичный расход;
- Срок службы покрытия, подтвержденный испытаниями – не менее 5 лет.

Расход: при нанесении в 2-3 слоя – 200-250 г/м².

Время высыхания: 2 часа / 8 часов / 2–4 недели (каждого слоя / полное высыхание / полное отверждение).

Цветовая гамма: коричневая, медная, золотая, серебристая, синяя, темно-зеленая, терракотовая, вишневая и черная.

Фасовка: 0,4; 0,8; 2,4 кг.

Состав: модифицированный алкидно-стирольный лак, пигменты, наполнители, растворители, целевые добавки.

Степень блеска: глянцевая.

Хранение: 24 месяца.

Эмаль по оцинковке и ржавчине быстросохнущая «Титан»



Быстросохнущее прочное покрытие для защиты металла. Обладает превосходной адгезией к ржавому и ранее окрашенному металлу.

Применяется для окрашивания оцинкованных и других металлических поверхностей (крыши, водостоки, желоба, профнастил, решетки, трубы и другие металлоконструкции), как чистых, так и частично проржавевших, с остатками окалина и плотно держащейся ржавчины толщиной до 100 мкм, эксплуатируемых в атмосферных условиях и внутри помещений.

Свойства:

- Высокая адгезия к оцинкованным и другим металлическим поверхностям;
- Можно наносить прямо на ржавчину;
- Быстро сохнет;
- Легко наносится без потёков и разбрызгивания;
- Отлично защищает от атмосферных воздействий и от коррозии;
- Высокая стойкость к воде, промышленным маслам.

Расход: при нанесении в один слой – 80-270 г/м² (в зависимости от цвета).

Время высыхания: 3 часа/2-4 недели (каждого слоя/ полное отверждение).

Цветовая гамма: белая, голубая, зеленая, желтая, красная, вишневая, серая, черная, коричневая.

Фасовка: 0,5; 0,9; 1,9; 2,7; 5 кг (20 кг – крупная фасовка под заказ).

Состав: полиакриловое пленкообразующее вещество, пигменты, наполнитель, растворители, добавки целевого назначения.

Степень блеска: глянцевая.

Хранение: 24 месяца.

Эмаль для радиаторов отопления водно-дисперсионная «Ореол»



Предназначена для защитно-декоративного окрашивания элементов систем водяного отопления (батареи, калориферы, радиаторы, трубопроводов) и других загрунтованных и не загрунтованных металлических поверхностей, эксплуатируемых внутри помещений, при температуре до 120 °С.

Свойства:

- Быстро сохнет, без резкого запаха;
- Допускается окрашивание теплых (до 45 °С) радиаторов;
- Устойчива к воздействию температуры до 120 °С;
- Не желтеет со временем;
- Устойчива к мытью бытовыми моющими средствами;
- Содержит ингибитор коррозии, что позволяет наносить эмаль на незагрунтованные металлические поверхности.

Расход: при нанесении в один слой – 90 г/м².

Время высыхания: 1 / 24 часа (между слоями / полное высыхание).

Цветовая гамма: белая с возможностью колеровки в различные цвета и оттенки.

Фасовка: 1,1; 2,9 кг.

Состав: акриловое пленкообразующее вещество, пигменты, наполнители, специальные добавки, вода

Хранение: 24 месяца.



С ЮБИЛЕЕМ!

ООО «АЮСС-ВСТК» (ранее - «ВСТК-Приморье»), дистрибьютор ЗАО «Эмпилс» в Приморском крае Российской Федерации, отметило 20-летний юбилей.

Компания была основана в ноябре 1995 г. и начинала с оптовой торговли бытовой химией и хозяйственными товарами. Впоследствии в ассортименте появилась и продукция строительного назначения, в том числе и лакокрасочные материалы.

Во Владивостоке функционирует современный логистический комплекс ООО «АЮСС-ВСТК» площадью 5 500 кв. м и объемом 8 600 куб. м. Парк автофургонов компании способен перевезти одновременно 170 т груза.

Филиалы компании действуют в Приморском крае и в Сахалинской области. В 2015 г. открылся филиал в Магадане.

С ЗАО «Эмпилс» компания сотрудничает с 2005 г.

КРАСКИ «АРТЕКА»

Начались поставки фасадных и интерьерных лакокрасочных материалов для ремонта корпусов знаменитой детской здравницы «Артек». Декоративные покрытия на водной основе ТМ «Ореол» и «Ореол ДИСКОНТ» используются для окрашивания фасадов и интерьеров. Отгрузки производятся через дистрибьютора ЗАО «Эмпилс» в Республике Крым – ООО «Энергострой». Завершить ремонт планируется к маю 2016 г.

Международный детский центр «Артек» – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение (ФГБОУ), которое находится в подчинении министерства образования науки Российской Федерации.

Созданный в 1925 году как небольшой летний палаточный лагерь «Артек» теперь представляет собой комплекс из 10 детских лагерей с развитой инфраструктурой, собственными образовательными технологиями и культурными традициями. В 2015 году «Артек» примет около 20 тысяч детей, после завершения реконструкции к 2020 году он будет принимать до 40 тысяч детей в год.





ДИСКОНТ **ОРЕОЛ**[®]



СЕРИЯ МАТЕРИАЛОВ ПО ДЕРЕВУ



100% защита древесины