



- Новинки в ассортименте
- Российский рынок ЛКМ в 2015 г.: тенденции и вызовы
- Комплексная защита древесины PROFIWOOD

Premium Quality
ОРЕОЛ®

**Уютное
решение**



В НОМЕРЕ:

НОВОСТИ КОМПАНИИ

ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2015 г.
НОВИНКИ В АССОРТИМЕНТЕ
МЕТОДИКИ DUPONT ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА «ЭМПИЛС»
СПЕЦИАЛИСТЫ DOW ПРОВЕРИЛИ ЦЕХ ВДК
ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА
НОВЫЙ ДОГОВОР И ВСТРЕЧИ С КОЛЛЕКТИВОМ
ЮНЫМ ПОКОРИТЕЛЯМ ВЕРШИН – ЯРКИЕ КРАСКИ
ДЕНЬ ХИМИКА
ИНФОРМИРУЕТ БУХГАЛТЕРИЯ
ПОРА НА МОРЕ!

Вектор менеджмента

ИНТЕРВЬЮ

Анна Коновалова,
и. о. директора по маркетингу
ЗАО «Эмпилс»:
«СТАВКА НА АССОРТИМЕНТ И КАЧЕСТВО»

В ФОКУСЕ ПРЕССЫ

Виктор Столбченко,
генеральный директор
ЗАО «Эмпилс»:
«ФАКТОР НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ»

КРАСОЧНАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ

БРОНЯ ДЛЯ ДРЕВЕСИНЫ

К 70-ЛЕТИЮ ПОБЕДЫ

ХИМЗАВОД В ГОДЫ ВОЙНЫ
ПОЗДРАВЛЕНИЕ ВЕТЕРАНОВ

НОВОСТИ ПАРТНЁРОВ

«ДОМ» В СТЕРЛИТАМАКЕ
«ХОМЯК. ВСЁ В ДОМ!» – НОВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ В АСТРАХАНИ

1-2/2015

4-19

20-25

26-28

29-35

36-39

40

ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2015 г.

За 6 месяцев 2015 г. консолидированные продажи продукции ЗАО «Эмпилс» (лакокрасочные материалы строительно-декоративного применения, полуфабрикатный лак для производства эмалей и индустриальные покрытия) составили 27 839 т, что на 3% больше по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. В денежном выражении продажи превысили аналогичный показатель 2014 г. на 13%.

Таким образом, компания удается сохранить свои позиции на рынке ЛКМ, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране. В частности, в 2015 году специалисты рынка строительно-отделочных материалов ожидают сокращения продаж в DIY-секторе. По прогнозу компании INFOLine, падение рынка составит 8,2%, ожидания игроков DIY-сектора - до 30%. Согласно информации Федеральной службы государственной статистики, индекс промышленного производства в химической отрасли в первом полугодии 2015 г. снизился на 2,7%. А информационное агентство «Хим-Курьер» отмечает, что по итогам пяти месяцев 2015 года в России выпущено на 9% меньше лакокрасочных материалов, чем за сопоставимый период времени 2014-го.

На сегодняшний день «Эмпилс» является крупнейшим производителем лакокрасочных материалов с отечественным капиталом – в рейтинге крупнейших участников российского рынка ЛКМ, составленном ИА «Хим-Курьер» в мае 2015 г., компания занимает второе место. Кроме того, «Эмпилс» является бесспорным лидером в отечественном производстве алкидных покрытий. Также ЗАО «Эмпилс» входит в TOP-10 крупнейших производителей покрытий на водной основе.

В первые шесть месяцев 2015 г. компания «Эмпилс» продолжила развитие ассортиментного портфеля в сегменте DIY: разработаны и поступили в продажу новые продукты в линейках «Ореол», «Титан», «Расцвет» и «Дисконт». Также была изменена рецептура и оформление упаковки продукции ТМ «Простокрашено!». В течение 2015 года компания планирует продолжить разработку и вывод на рынок новых продуктов, дальнейшее развитие системы дистрибуции во всех регионах России и в странах СНГ, а также проведение мероприятий по повышению эффективности производства. ЗАО «Эмпилс» реализует программу модернизации производственных мощностей, включающую строительство нового цеха лаков (завершение строительства запланировано на конец 2016 г.). Современный технологический комплекс позволит выпускать принципиально новые продукты, прежде всего – в сегменте промышленных покрытий.

Оптимистичный сценарий развития компании в 2015 предусматривает увеличение продаж на 15% (в денежном выражении).

В рейтинге крупнейших мировых игроков на рынке покрытий Top Companies Report, ежегодно публикуемом журналом Coatings World (США), ЗАО «Эмпилс» улучшило свои позиции, поднявшись с 84-го места на 74-е. Рейтинг Top Companies Report составляется сотрудниками журнала на основании данных о продажах лакокрасочных материалов в долларах США за предыдущий финансовый год (в данном случае – 2014-й). В рейтинг включаются компании с суммами продаж от 100 миллионов долларов. В 2014 г. продажи лакокрасочной продукции ЗАО «Эмпилс» в денежном выражении превысили аналогичный показатель 2013 г. на 7%, в тоннаже – на 4%.

НОВИНКИ В АССОРТИМЕНТЕ



**ГРУНТ-ЭМАЛЬ ПО РЖАВЧИНЕ
НА АЛКИДНО-УРЕТАНОВОЙ ОСНОВЕ
«РАСЦВЕТ» «3 В 1»**

Грунт-эмаль по ржавчине на алкидно-уретановой основе «Расцвет» сочетает свойства трёх продуктов – преобразователя ржавчины, грунтовки и эмали. Грунт-эмаль «Расцвет» можно наносить не только на чистый металл, но и на ржавую или частично прокорродированную металлическую поверхность (однако, перед окрашиванием необходимо очистить её от рыхлых слоёв ржавчины). Грунт-эмаль надёжно защищает металлоконструкции от коррозии и выполняет функции декоративного покрытия, а процесс окрашивания требует меньше времени и усилий за счёт сокращения подготовительных этапов.

Плёнка покрытия устойчива к атмосферным факторам умеренного климата, к воздействию воды, масла, растворов солей. Грунт-эмаль «Расцвет» можно использовать как снаружи, так и внутри помещений. Покрытие наносится с помощью пневматического краскораспылителя (на плоские поверхности большой площади – гаражи, ворота, заборы из профнастила), а также с помощью кисти или валика (при окрашивании труб, балок, швеллеров, кованых металлоконструкций, оград, решёток, скамеек и т.д.).

В настоящее время «Эмпилс» производит грунт-эмаль девяти цветов: белый, серый, чёрный, голубой, синий, зелёный, жёлтый, вишнёвый, шоколадный. Покрытие фасуется в жестяные банки по 0,9, 1,9 и 2,7 кг. По желанию клиента продукт может также поставляться в фасовке по 5, 10 и 20 кг (по предварительным заявкам). Грунт-эмаль по ржавчине «3 в 1» «Расцвет» позиционируется в эконом-сегменте, аналогичный продукт для среднего ценового сегмента компания «Эмпилс» производит под маркой «ТИТАН».



**ПОЛИАКРИЛОВАЯ ЭМАЛЬ
ПО ОЦИНКОВКЕ И РЖАВЧИНЕ
«ТИТАН»**

Полиакриловая эмаль по оцинковке и ржавчине «ТИТАН» обладает исключительными потребительскими свойствами в своей ценовой категории. Уникальная рецептура эмали обеспечивает превосходное сцепление с поверхностью. Покрытие быстро сохнет (1 час – «на отлип»), лабораторные испытания подтверждают длительный период эксплуатации (срок службы – 10 лет и более).

Эмаль можно наносить как на поверхности из оцинкованного железа, так и из черных металлов (в том числе и прокорродировавшие). Плёнка покрытия является стойкой к воздействию воды, солевого раствора, индустриального масла.

Палитра эмали по оцинковке и ржавчине «ТИТАН» включает 9 популярных цветов: белый, серый, чёрный, голубой, синий, зелёный, жёлтый, вишнёвый, коричневый.

Широкий спектр фасовок позволяет использовать продукт как для отделочных работ в квартире, в доме или на приусадебном участке (0,5-2,7 кг), так и на крупных объектах (5-20 кг).



БЫСТРОСОХНУЩАЯ ГРУНТОВКА «ОРЕОЛ ТИТАН»

Главная отличительная черта новинки – экстремально короткое время высыхания. Обычно алкидные грунтовки сохнут 24 часа, новая грунтовка «ТИТАН» – в течение полутора часов, что позволяет завершить покрасочные работы за один день.

Быстросохнущая грунтовка «ТИТАН» применяется для грунтования металлических и деревянных поверхностей под покрытия различными эмалями (алкидными, масляными, акриловыми). Грунтовка обеспечивает значительное увеличение срока службы финишного покрытия.

Быстрогрунт «ТИТАН» образует водо- и маслостойкое покрытие, надежно защищает металлические поверхности от коррозии, предотвращая распространение ржавчины даже в случае механического повреждения декоративного слоя эмали. Благодаря хорошей адгезии грунтовка обеспечивает высокопрочное соединение окрашиваемой поверхности и последующего слоя лакокрасочного материала, уменьшает расход эмали при окрашивании. Также быстросохнущая грунтовка «ТИТАН» может использоваться и как самостоятельное покрытие. В сравнении со многими быстросохнущими продуктами «ТИТАН» обладает менее выраженным запахом.

Покрытие устойчиво к изменению температуры от -50 °C до +60 °C. Расход грунтовки при нанесении в один слой составляет от 50 до 100 г/м² в зависимости от цвета (белый, серый, красно-коричневый). Быстросохнущая грунтовка «ТИТАН» доступна в фасовке по 1 кг и 3 кг.

Лакокрасочные материалы «ТИТАН» позиционируется в среднем ценовом сегменте.



УНИВЕРСАЛЬНАЯ АКРИЛОВАЯ ЭМАЛЬ «ОРЕОЛ»

Акриловые эмали сочетают высокие защитные и декоративные свойства с экологичностью. Для них характерны яркие цвета, устойчивые к выцветанию, долгий срок службы и отсутствие резкого запаха.

В соответствии с техническими характеристиками и потребительскими качествами универсальная акриловая эмаль «Ореол» может быть рекомендована для отделочных работ в детских комнатах, дошкольных, школьных, лечебно-профилактических учреждениях и предприятиях общественного питания.

Универсальная акриловая эмаль «Ореол» используется для окрашивания деревянных, металлических, минеральных поверхностей снаружи и внутри помещений (кроме пола), также возможно нанесение на ранее окрашенные, в том числе алкидными материалами, поверхности. Она может применяться для окрашивания цокольных этажей, крыш с минеральным и металлическим покрытием. Перед нанесением эмали на металл необходимо предварительное грунтование поверхности акриловой или алкидной грунтовкой (например, универсальной грунтовкой «Расцвет» ГФ-021).

Акриловая эмаль «Ореол» быстро сохнет (в течение 1 часа), обладает хорошей укрывистостью и высокой степенью адгезии к различным типам поверхности. Она устойчива к атмосферным и механическим воздействиям, а также к применению бытовых моющих средств.

Компания «Эмпилс» предлагает клиентам белую матовую и белую глянцевую эмаль, а также цветные глянцевые эмали. Палитра цветных акриловых эмалей «Ореол» включает 9 цветов: зеленый, ярко-зеленый, желтый, вишневый, синий, красный, голубой, черный и серый. Универсальная акриловая эмаль «Ореол» фасуется в жестяные банки по 0,9 кг. Универсальная акриловая эмаль «Ореол», позиционируется в среднем ценовом сегменте.



УНИВЕРСАЛЬНАЯ ГРУНТОВКА С АНТИСЕПТИКОМ И ШПАТЛЕВКА «ОРЕОЛ ДИСКОНТ»

Для универсальной грунтовки с антисептиком «Ореол Дисконт» характерна привлекательная цена, при этом продукт сохраняет главные потребительские свойства – он обладает необходимым набором свойств для обеспыливания поверхности перед ее отделкой и снижает расход последующих покрытий.

Универсальная грунтовка «Ореол Дисконт» применяется для пропитки и улучшения сцепляющей способности различных поверхностей с декоративными покрытиями. Она укрепляет обрабатываемую поверхность, выравнивает впитывание и уменьшает поглощающую способность подложки. Грунтовку используют перед нанесением шпатлевок, водно-дисперсионных красок, а также перед оклейкой обоями. Благодаря входящему в ее состав антисептику универсальная грунтовка «Ореол Дисконт» подавляет рост грибов, дрожжевых бактерий, предотвращает появление плесени.

Универсальная грунтовка «Ореол Дисконт» применяется как для наружных, так и для внутренних работ. Она удобна в работе – легко наносится, быстро сохнет и не имеет резкого запаха, так как является покрытием на водной основе.

Универсальная грунтовка с антисептиком «Ореол Дисконт» поступает в продажу в фасовке по 1кг, 5 кг и 10 кг. Масляно-клеевая шпатлевка «Ореол Дисконт» – универсальное покрытие, которое может применяться как для выравнивания, так и для финишной отделки поверхностей.

Шпатлевка легко наносится и хорошо шлифуется после высыхания. Она содержит антисептик, который подавляет рост грибов, дрожжевых бактерий, предотвращает появление плесени.

Шпатлевка применяется для отделочных работ по ранее окрашенным бетонным, оштукатуренным, кирпичным, деревянным поверхностям (кроме металлических), ДВП, ДСП, заделки швов между гипсокартонными

плитами перед окраской водно-дисперсионными, масляными красками, алкидными эмалями, а также перед оклейкой обоями.

Новый продукт отлично сочетается с универсальной грунтовкой с антисептиком и водно-дисперсионными красками «Ореол Дисконт», являясь частью системы покрытий. Универсальная масляно-клеевая шпатлевка для внутренних работ «Ореол Дисконт» фасуется в пластиковые ведра по 1,5 кг, 4,5 кг и 8 кг.

«ПРОСТОКРАШЕНО!» – НОВОЕ КАЧЕСТВО И ДИЗАЙН



Декоративные покрытия «Простокрашено!» теперь производятся с усовершенствованной рецептурой и новым дизайном упаковки.

Под маркой «Простокрашено!» выпускаются алкидные (органоразбавимые) лакокрасочные материалы – эмаль ПФ-115, цветовая палитра которой насчитывает 20 цветов, и эмаль для пола (3 цвета).

При разработке новых рецептур особое внимание уделялось декоративным свойствам эмалей – цвета стали более насыщенными, усилена степень блеска. Улучшены защитные свойства продуктов, увеличивающие срок эксплуатации покрытия.

Редизайн упаковки акцентирует внимание целевой аудитории на обновленных качественных характеристиках покрытий. Также новое оформление позволяет отстроить «Простокрашено!» от продукции других торговых марок в этом сегменте. Эмали компании «Эмпилс» получили яркий, но лаконичный дизайн в современном стиле. Для этикеток используется бумага, покрытая полиграфическим УФ-лаком. Это выделяет продукцию «Простокрашено!» на полках торговых точек и делает её более привлекательной для покупателей.

Продукты «Простокрашено!» позиционируются в эконом-сегменте. Благодаря оптимальному сочетанию цены и качества эмали «Простокрашено!» делают ремонт доступным для всех категорий клиентов.

МЕТОДИКИ DUPONT ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА «ЭМПИЛС»

Сотрудники российского представительства химического концерна DuPont провели для персонала компании «Эмпилс» в г. Ростове-на-Дону двухдневный семинар «Современные методы анализа качества лакокрасочных материалов».

В обучающем мероприятии участвовали сотрудники ЗАО «Эмпилс», ответственные за разработку и производство декоративных покрытий. Они получили теоретические знания и практические навыки по определению критичных для конечного потребителя свойств водных и алкидных лакокрасочных материалов: укрывистости, растекаемости, времени высыхания, стойкости к истиранию, цвета и блеска покрытия. Участники семинара получили сертификаты об обучении по программе DuPont.



DuPont входит в число крупнейших глобальных компаний. Она проводит обширные научные исследования, поставляя на мировой рынок инновационные продукты, материалы и услуги. В частности, компания DuPont является разработчиком технологий и поставщиком сырьевых компонентов для производства лакокрасочных материалов.



Представленные методы анализа ЛКМ были разработаны компанией DuPont с учетом международных стандартов качества ISO. Испытания образцов продукции ЗАО «Эмпилс» проводились на лабораторном оборудовании компании и приборах специалистов DuPont. Новые методики позволяют более точно контролировать параметры качества покрытий как в процессе разработки рецептуры, так и на этапе промышленного производства.

СПЕЦИАЛИСТЫ DOW ПРОВЕРИЛИ ЦЕХ ВДК

В рамках программы долгосрочного сотрудничества сотрудники компании Dow провели аудит Цеха водных красок ЗАО «Эмпилс» на предмет возможных источников биологического заражения. Были взяты пробы с технологического оборудования и тары, отобраны образцы сырьевых компонентов и готовой продукции для исследований в лаборатории Dow.

Ежегодные инспекции производственных площадок являются частью клиентского сервиса для партнеров The Dow Chemical Company. На основании исследований составляются отчеты, которые позволяют компаниям-производителям лакокрасочных материалов предотвратить биологическое заражение готовой продукции и стабилизировать ее качество, а также усовершенствовать технологические процессы.

Dow – многоотраслевая международная компания, разрабатывающая технологии и продукты для производства лакокрасочных материалов, упаковочной промышленности, электроники, водоснабжения, энергетики и сельского хозяйства. Ассортимент продукции компании включает свыше 6 000 наименований, которые производятся на 201 заводе в 36 странах мира.



ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА

Накануне сезона-2015 сотрудники ЗАО «Эмпилс» приняли участие в традиционном субботнике. Они привели в порядок газоны и зеленые насаждения на заводе и прилегающей территории, убрали мусор, покрасили бордюры и ограждения, заодно протестировав лакокрасочную продукцию компании.





НОВЫЙ ДОГОВОР И ВСТРЕЧИ С КОЛЛЕКТИВОМ



Состоялась конференция, посвященная подписанию новой редакции коллективного договора между ЗАО «Эмпилс» и сотрудниками компании. В ней приняли участие руководители предприятия, представители коллектива и профсоюзной организации.

Коллективный договор – это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения между работниками и работодателем. Договор заключается в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации и Законом «О коллективных договорах и соглашениях». В мае 2015 г. истек срок действия договора, заключенного три года назад, в 2012 году. В повестку дня конференции было включено принятие условий коллективного договора на период 2015-2018 гг.

Согласно российскому законодательству основными целями коллективного договора является обеспечение стабильности трудовых отношений, защита социальных и экономических прав и законных интересов работников, организация эффективной работы предприятия. Предметом договора являются положения об условиях труда и оплаты, гарантии и льготы персонала, а также прочие вопросы, связанные с взаимоотношениями предприятия и работников.

Во время своего выступления на конференции технический директор ЗАО «Эмпилс» А.А. Номеровский подчеркнул, что компания в полном объеме выполняет обязательства перед работниками, изложенные в коллективном договоре и в приложениях к нему. Зарплата выплачивается регулярно – два раза в месяц, при этом задержек по выплатам не зафиксировано. Производится выплата вознаграждений работникам за долголетнюю и безупречную работу в связи с юбилейными датами, оказывается материальная помощь, осуществляется практика предоставления беспроцентных ссуд. Кроме

того, выплачиваются единовременные пособия при выходе работников на пенсию. Для доставки сотрудников на работу и по окончании работы выделяются автобусы, в том числе привлекается арендованный автотранспорт. Летом организуются маршруты выходного дня на черноморское побережье для работников и их семей.

ЗАО «Эмпилс» полностью выполняет свои обязательства по созданию оптимальных условий работы, обеспечению охраны и безопасности труда. Сотрудники, занятые на работах с вредными условиями труда, обеспечиваются средствами индивидуальной защиты, смывающими и обезвреживающими средствами. Компания осуществляет выплаты в фонды социального страхования работников и страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. В новой редакции коллективного договора, действующего в период 2015-2018 гг. сохранены все льготы и гарантии, которые ЗАО «Эмпилс» предоставляет своим сотрудникам.

Также в ЗАО «Эмпилс» прошла серия собраний коллектива, во время которых все сотрудники Департамента логистики, Службы технического директора и Инженерно-технической службы могли получить ответы на интересующие их вопросы непосредственно от топ-менеджеров (руководителей служб и департаментов). По результатам встреч по согласованию с руководством компании был составлен список мер по улучшению оснащения рабочих мест, бытовых условий и доставки сотрудников в 2015 г.



ЮНЫМ ПОКОРИТЕЛЯМ ВЕРШИН – ЯРКИЕ КРАСКИ

На базе Центра детского и юношеского туризма и экскурсий г. Новочеркасска (Ростовская область) открылся скалодром и полоса препятствий. Одним из спонсоров проекта стала компания «Эмпилс».

Проект «Островок безопасности. Твой путь к вершинам» был задуман 2014 г. инициативной группой и осуществлялся под эгидой Главного управления МЧС по Ростовской области, Ростовского областного отделения Российского союза спасателей, Министерства образования Ростовской области и региональной Федерации альпинизма, скалолазания и ледолазания.

Свой вклад в реализацию проекта внесли коммерческие организации и производственные предприятия. В частности, ЗАО «Эмпилс» предоставило лакокрасочные материалы для ремонта помещений. Теперь начинающие альпинисты, скалолазы и туристы могут готовиться к восхождениям в любую погоду.

В церемонии открытия скалодрома приняли участие представители региональных органов власти, общественных организаций и компаний-спонсоров.



ДЕНЬ ХИМИКА



Накануне Дня работников химической промышленности, который празднуется в последнее воскресенье мая, состоялось торжественное собрание, посвященное профессиональному празднику. На нем руководством предприятия были отмечены сотрудники ЗАО «Эмпилс», которые внесли значительный вклад в его развитие.

Они получили благодарственные письма и подарки от администрации компании, почетные грамоты Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, удостоверения «Ветеран труда» и «Заслуженный ветеран труда». Ветеранам и заслуженным ветеранам труда (сотрудникам,

проработавшим на предприятии 20 и 25 лет) были вручены денежные премии. Кроме того, в честь праздника весь коллектив ЗАО «Эмпилс» получил корпоративные подарки с фирменной символикой.

Также ряд топ-менеджеров компании и сотрудников Департамента логистики ЗАО «Эмпилс» получил ведомственную медаль Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий «За содружество во имя спасения» за помощь в отправке конвоев с гуманитарной помощью для жителей Донбасса.





Наталья Левина,
заместитель главного бухгалтера
ЗАО «Эмпилс»

ИНФОРМИРУЕТ БУХГАЛТЕРИЯ

ОФОРМЛЕНИЕ ЛИСТКОВ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ (БОЛЬНИЧНЫХ ЛИСТОВ)

На территории Ростовской области с 1 июля 2015 года реализуется пилотный проект по выплате пособий ФСС (больничных, пособий по беременности и т.д.) напрямую фондом социального страхования. Заявление на выплату пособия, а также документы, необходимые для назначения пособия, работник подает по месту своей работы.

Работодатель в течение 5 календарных дней со дня подписания работником заявления обязан передать комплект документов с описью или реестр сведений на электронном носителе для назначения пособия в региональное отделение ФСС.

ФСС в течение 10 календарных дней с момента получения документов принимает решение о назначении и выплате пособий и перечисляет денежные средства по указанным в заявлении работника реквизитам.

В случае выявления нарушений установленного порядка выдачи, продления и оформления медицинской организацией, филиал регионального отделения Фонда в течение 5 рабочих дней со дня получения листка нетрудоспособности направляет работодателю извещение с указанием перечня необходимых исправлений и листок нетрудоспособности для внесения в него соответствующих исправлений (дооформление, либо выдача дубликата). Исправление (дооформление) листка нетрудоспособности производится работником самостоятельно.

Филиал регионального отделения Фонда в течение 3 рабочих дней со дня получения исправленного листка нетрудоспособности принимает решение о назначении и выплате пособия при наличии документов, необходимых для назначения и выплаты соответствующего вида пособия.

Оплата трех первых дней временной нетрудоспособности (кроме больничного по уходу за ребенком), а также 4-х дополнительных дней для ухода за детьми-инвалидами и социального пособия на погребение, как и раньше, производится работодателем за счет собственных средств.

В связи с этим призываю вас очень внимательно проверять правильность заполнения листков нетрудоспособности сразу при получении их в медицинском учреждении. Особенно это касается удаленных сотрудников.

О РАСЧЕТЕ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ НА САЙТЕ ФНС РОССИИ

На сайте ФНС России www.nalog.ru начинает работать новый сервис по расчету налога на имущество физлиц по кадастровой стоимости.

С 1 января 2015 года вступили в силу изменения в НК РФ, согласно которым налоговая база по налогу на имущество физлиц по решению региональных органов власти может определяться как кадастровая стоимость соответствующих объектов недвижимости.

Узнать об особенностях нового порядка налогообложения имущества физических лиц, налоговых ставках, а также как получить сведения о размере кадастровой стоимости объекта недвижимости теперь можно в новом разделе сайта ФНС России «Налог на имущество физических лиц 2016».

ОБ ИЗМЕНЕНИИ ПОРЯДКА НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ УВЕДОМЛЕНИЙ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

С 2 июня 2015 года изменен порядок направления гражданам налоговых уведомлений на уплату имущественных налогов.

Так, если общая сумма исчисленных налогов за налоговый период составляет менее 100 рублей, налоговое уведомление налогоплательщику не направляется. Уведомление с суммой налога менее 100 рублей в любом случае направят в том году, по окончании которого налоговый орган теряет право его направить (три предшествующих года).

ПОРА НА МОРЕ!



ЗАО «Эмпилс» продолжает организацию традиционных туров выходного дня на Черное море (Архипо-Осиповка) для сотрудников предприятия и членов их семей. Запись осуществляется не менее чем за 2 недели до предполагаемой даты выезда. Для включения в список и получения дополнительной информации обращаться в Службу по работе с персоналом: внутренние телефоны 33-80 и 32-95.

Выезд из Ростова-на-Дону	Выезд из Архипо-Осиповки
21:00, 05.08.2015	21:00, 09.08.2015
21:00, 12.08.2015	21:00, 16.08.2015
21:00, 26.08.2015	21:00, 30.08.2015



Анна Коновалова,

и. о. директора по маркетингу
ЗАО «Эмпилс»:

«Ставка на ассортимент и качество»

– *Каковы основные тенденции развития российского рынка лакокрасочных материалов на современном этапе? Как они отражаются на маркетинговой политике компании «Эмпилс»?*

– Тенденции на рынке ЛКМ очевидны – это продолжающееся развитие сегмента водных декоративных покрытий, включающего весь спектр лакокрасочных материалов – от грунтовок и шпатлевок до финишных покрытий и штукатурок. Происходит переориентация потребителей на более экологичные продукты, с улучшенными эксплуатационными характеристиками, более удобные в работе. Растет сектор специализированных покрытий для защиты дерева и металла. Учитывая сильные позиции «Эмпилса» в сегменте традиционных алкидных материалов, есть основание полагать, что мы сможем достичь такого же уровня в сегменте водных и специализированных ЛКМ.

«Эмпилс» сейчас – это безусловный лидер в универсальных алкидах, большую долю продаж среди которых занимает среднеценовая продукция, сочетающая в себе стабильное качество и доступную цену. Нашему потребителю важно получить декоративный эффект и

защиту поверхности надолго. И мы работаем, чтобы помочь ему в решении этой задачи. Для производства компания использует собственные полуфабрикатные лаки и смолы, что дает независимость в обеспечении сырьем и в выпуске продукции в необходимом количестве и качестве.

– *Какие изменения произошли в ассортиментном портфеле компании? Какие перемены запланированы на 2015-2016 гг.?*

– Работа с ассортиментом – это непрерывающийся процесс. Ведется постоянный мониторинг рынка готовой продукции, сырьевых компонентов и вспомогательных материалов, чтобы сформировать наилучшее предложение для потребителя. Сейчас ассортимент ежемесячно пополняется новыми продуктами, многие из которых сразу же становятся хитами продаж. Позиции, на которые падает спрос, либо модифицируются, либо выводятся из прайс-листа – в зависимости от причины падения.

По традиционным алкидам перед входом в сезон была проведена глобальная работа – проанализированы рецептуры всех ЛКМ. Было принято принципиальное решение по улучшению качества и удержанию его во

времени. Яркий пример – линейка эконом-продуктов торговой марки «Простокрашено!», которая получила не только новый дизайн, но и новые рецептуры. «Эмпилс» представил совершенно новое качество продукции для сегмента «эконом»: увеличился блеск, цвета стали ярче, консистенция – удобнее для работы, время высыхания – стабильнее.

Специализированные ЛКМ для металла и дерева отличают повышенные требования к защитным, декоративным и технологическим свойствам покрытий. В портфеле «Эмпилс» «Титан» – серия материалов для металла, PROFIWOOD – серия материалов для древесины.

Требования к покрытиям для металла – это повышенная коррозионная стойкость, длительный срок службы, удобство нанесения, ускоренное высыхание, необычные декоративные эффекты, возможность окрашивания поверхностей из нестандартных материалов (например, из оцинковки). Эмаль по оцинковке и ржавчине «Титан» – одна из таких разработок, обеспечивающая адгезию ко всем видам металла (в том числе к оцинкованным), обладающая экспресс-высыханием (1 час – на отлип) и высоким сроком службы (10 лет).



Популярны продукты «три в одном», «два в одном», сберегающие время и деньги потребителя. Так в «Титане» – это грунт-эмаль по ржавчине, сочетающий в себе свойства преобразователя ржавчины, антикоррозионной грунтовки и декоративной эмали. Продукт обладает временем высыхания до 6 часов, имеет адгезию не только к металлу, но и к древесине и минеральным поверхностям, устойчив к длительному воздействию воды, масла, солевому туману. Для удобства потребителя ассортимент в этом году расширен новыми фасовками (от 0,5 до 20 кг). В перспективе можно прогнозировать, что подобные продукты заменят традиционные алкидные эмали, такие как ПФ-115. На рынке уже есть целая череда покрытий «три в одном» эконом-сегмента. И «Эмпилс» в этом случае не исключение – потребитель уже по достоинству оценил новинку этого

года, грунт-эмаль «Расцвет». Наблюдается стабильно высокий спрос на эмали с декоративным рисунком. Здесь «Титан» представлен эмалью с молотковым эффектом. Восемь популярных цветов, экономичный расход, возможность нанесения разными инструментами, 5 лет гарантированного срока службы, добавлена новая фасовка – 0,4 кг. Расширение цветовой палитры также будет продолжено.

Еще одна свежая разработка – быстросохнущий «Титан», главное достоинство которого – экспресс-высыхание до 1,5 ч, что позволяет проводить полный цикл работ в течение одного рабочего дня.

По материалам PROFIWOOD работа также идет полным ходом. Линейка дополняется новыми решениями для обеспечения всего цикла работ, связанных с подготовкой древе-

сины, защитой и декорированием. Например, полюбившийся многим лак-антисептик для бань и саун в ближайшее время дополнится маслом для защиты полков. Алкидные тонирующие составы «два в одном» будут полностью переработаны с целью обеспечения яркой палитры цветов, при сохранении всех текущих защитных свойств. Появится линейка цветных алкидных лаков для дерева и камня, термостойких (что важно при декорировании каминов и печей). Набирают популярность акриловые лаки – паркетный, усиленный полиуретаном для повышения износостойкости, и лак для дерева и камня, обладающий гидрофобизирующим свойством. В отличие от алкидных лаков они стойки к пожелтению со временем, практически не имеют запаха и быстро сохнут (до 1 ч). Алкидно-уретановые лаки (яхтный и паркетный) мы производим из собственной смолы, что позволило нам сделать их привлекательными по цене. Модификация уретаном позволяет получить более быструю сушку в сравнении с обычными алкидами, лучшую атмосферу- и износостойкость. Три степени блеска алкидно-уретановых лаков обеспечивают удовлетворение практически всех запросов клиентов по этому продукту.

Если резюмировать работу компании по усовершенствованию ассортимента линеек специализированных покрытий для металла и древесины, то «Эмпилс» нацелен на значительное укрепление позиций в этом сегменте в ближайшие два года. Ставка делается на ассортимент, интересный потребителю, и стабильно высокое качество.

– Планируется ли развитие направления водных покрытий?

– Разумеется. Основным объемом производства и продаж в настоящий момент приходится на эконом-сегмент. Здесь «Эмпилс» представлен продуктами «Ореол ДИСКОНТ». Фокус все на том же – обеспечение необходимого и достаточного ассортимента для полного цикла работ. Четыре вида краски (для потолка, интерьерная, моющаяся, фасадная) дополняем универсальной грунтовкой и универсальной шпатлевкой, все – в удобных фасовках. Причем «Ореол ДИСКОНТ» – это гарантированное качество за доступные деньги. Краску можно колеровать вручную с помощью пасты или краски-колера. Кроме того, уже есть опыт автоматической колеровки. В будущем все краски «Эмпилса» будут иметь возможность автоматической колеровки, работа над этим ведется.

Линейку «Ореол» отличают более высокие эксплуатационные характеристики. Здесь самый большой ассортимент водных продуктов – краски, шпатлевки, грунтовки, материалы для ручной колеровки, декоративные покрытия, акриловые эмали. Весной в продажу поступили универсальные акриловые эмали (цветные глянцевые, белая – глянцевая и матовая) и белая глянцевая эмаль для радиаторов отопления. Акриловые эмали популярны на рынке благодаря своей экологичности, отсутствию запаха, быстрой сушке и стойким ярким цветам, сохраняющимся во времени. Это отличный аналог ПФ-115, только более безопасный и удобный в работе. В будущем, думаю, сохранится тенденция замещения традиционных алкидных эмалей акриловыми. Поэтому «Эмпилс» обязательно будет развивать это направление, предлагая новые продукты для разных поверхностей и различных условий эксплуатации.

Для отделочников-профессионалов и ценителей высокого качества компания разработала линейку Newtone. Коренное отличие от всех водных красок других торговых марок ЗАО «Эмпилс» – импортное сырье и рецептура, обеспечивающие отличные малярные качества, низкий расход, высокий класс по устойчивости к истиранию. Первые продукты Newtone появились в продаже в 2014 г. В этом году мы должны закрепить свои позиции в дистрибуции и увеличить продажи в рознице. Дальнейшее развитие марки Newtone возможно только при наличии системы автоматической колеровки и донесения до потребителя всех преимуществ продукции.

– Какие мероприятия по продвижению продукции запланированы на 2015 г.? На кого они направлены?

– Все наши текущие мероприятия нацелены в основном на товаропродвижение. Имиджевые рекламные компании проводятся точечно – в регионах с наиболее развитой дистрибуцией. Основная задача – обеспечить свободное продвижение продукции на протяжении всего канала: от дистрибьютора на полку розничной торговой точки и далее – к конечному потребителю. Особое значение для нас имеет работа с торговыми сетями – федеральными и локальными. Тенденция к схлопы-





ванию мелких розничных магазинов сохраняется, в то время как сети продолжают свое развитие. Кстати, многие наши дистрибьюторы развивают собственную розницу.

– Чем руководствуется компания при определении цен на свою продукцию? Насколько вероятна корректировка цен в течение сезона?

– Цены, установленные на сегодняшний день, являются адекватными и соответствуют ситуации, сложившейся на рынке. В продуктовой категории есть несколько ценовых сегментов (эконом, средний, субпремиум), в них есть лидеры, на кото-

рых ориентируются другие игроки. Мы проводим регулярный мониторинг как оптовых, так и розничных цен, чтобы сделать конкурентоспособное предложение. Но при этом «Эмпилс» не намерен участвовать в ценовой конкуренции, когда зарабатываются копейки на объемах. Это тупиковый путь и к маркетингу он не имеет никакого отношения.

Что касается изменений цен: если будут меняться цены на сырье, то корректировка, безусловно, будет. Пока в ближайшее время мы ее не планируем, так как ситуация на рынке сырья и на валютном рынке более-менее стабилизировалась.

– Конкуренты «Эмпилса» на сегодняшний день – кто они? Это международные компании, федеральные игроки, локальные производители, «гаражники»?

– Как и в случае с ценами, мы ориентируемся на лидеров в различных сегментах и стремимся сами быть лидерами. В случае алкидных традиционных продуктов лидерство «Эмпилс» безусловно, и мы будем его поддерживать, укрепляя позиции по другим направлениям. Нас, конечно, в первую очередь интересуют мировые тренды. В качестве конкурентов могут выступать как международные, федеральные игроки, так и быстро развивающиеся локальные производители. Но, в любом случае, это компании, у которых мы можем чему-то научиться. Это подстегивает к развитию.

– Каковы, на Ваш взгляд, конкурентные преимущества компании?

– Прежде всего, это – сбалансированный портфель торговых марок, хорошо известных потребителям. Это актуальный для современного лакокрасочного рынка ассортимент, наличие профессиональной команды, опыта, собственного банка рецептов, научно-исследовательской лаборатории, производства полуфабрикатных лаков. Это развитая система дистрибьюции и желание развивать партнерские отношения. Это большие объемы производства

и, соответственно, большие партии закупаемого сырья, что демпфирует колебания цен на готовую продукцию.

– У компании «Эмпилс» изменился интернет-сайт. Почему было принято решение о его разработке?

– Предыдущая версия интернет-представительства устарела как по дизайну, так и по функционалу. Новый сайт не просто приобрел современный дизайн. Он избавился от излишеств, стал удобнее в навигации и в поиске необходимой информации. Мы постарались сделать его более комфортным для посетителей – покупателей продукции, действующих и потенциальных партнеров, поставщиков сырья и упаковки, экспертов и журналистов. Впрочем, процесс совершенствования сайта продолжается. Важная часть процесса – корректировка базы розничных торговых точек в разделе «Где купить». В идеале конечные потребители в любом населенном пункте России должны иметь полную информацию о том, где находятся ближайшие магазины с нашей продукцией. Этими данными располагает как наша торговая команда, так и партнеры в регионах. Об открывающихся новых магазинах и об изменении адресов и телефонов уже существующих можно сообщать Роману Бевзу, руководителю группы по связям с общественностью. Его контактные данные также есть на

сайте в подразделе «О компании/Новости».

– Что изменилось в организации работы Службы директора по маркетингу? Каким образом строится её взаимодействие с другими подразделениями компании?

– В прошлом году была проведена большая работа по реструктуризации бизнес-процессов, связанных с продуктом – начиная от его разработки, заканчивая выводом на рынок. Это совместная работа маркетинга с лабораторией, производственными подразделениями, органами сертификации, снабжением, логистами. Мы сделали эти связи более прозрачными, а процессы – более эффективными. Результат – это текущий ассортимент компании, продукция, которая был произведена, попала на полки магазинов и была приобретена конечным потребителем. Однако перемены еще не завершены. Наша задача-максимум – перейти от своевременного отклика на тенденции рынка к следующему этапу – формированию этих трендов.

– Как можно охарактеризовать текущий сезон? Что происходит на рынке? Как это отражается на бизнесе компании?

– Ситуация на рынке ЛКМ соответствует положению российской экономики в целом. Снижаются

продажи в традиционной рознице (по экспертным оценкам, падение продаж достигло 30-50%, причем во всех категориях строительно-отделочных материалов, не только в ЛКМ). Также происходит перераспределение в пользу торговых сетей. По нашей оценке рынок в этом году в объеме не изменится, но изменится состав игроков и их доли. В целом же «Эмпилс» сохранил свой объем. Более того, в некоторых регионах и сегментах нам удалось прирасти, а вначале сезона у нас даже были отмечены дефициты продукции.

– Какие задачи в области маркетинга стоят перед ЗАО «Эмпилс» в 2015 г.?

– Если коротко – продавать много и дорого. А если серьезно, то оставаясь лидером в сегменте массовой алкидной продукции, наращивать долю высокомаржинальных продуктов, прежде всего – в сегменте ВД ЛКМ и специализированных покрытий. Впрочем, это основная задача не только и не столько на 2015-й год, но и на более отдаленную перспективу. В этот процесс активно включены практически все подразделения компании – Служба директора по продажам, Научно-исследовательская лаборатория, Служба технического директора, Служба директора по снабжению, Департамент контроля качества, Департамент логистики и, конечно, маркетинг.

ФАКТОР НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ



Виктор Столбченко,
генеральный директор
ЗАО «Эмпилс»:

В 2014 году уровень конкуренции на российском рынке лакокрасочных материалов остался высоким. При этом сложная ситуация на внутреннем рынке, обусловленная стремительной девальвацией рубля, высокими кредитными ставками, снижением платежеспособности населения, станет проверкой на прочность для предприятий лакокрасочной отрасли в 2015 г. По мнению генерального директора ЗАО «Эмпилс» Виктора Столбченко, кризис одним годом не ограничится. Но, несмотря на трудности, компания не отказывается от планов по развитию ассортиментного портфеля и производственной базы.

— Виктор Анатольевич, как вы оцениваете результаты работы компании «Эмпилс» в 2014 году?

— Прошедший год можно назвать довольно обычным. Я говорю о деятельности компании, достигнутых результатах, действиях конкурентов и поведении потребителей. Итоговые результаты в целом удовлетворительные: основные запланированные задачи были выполнены. Производство и продажи незначительно увеличились по сравнению с 2013-м, хотя и не настолько, насколько нам хотелось бы. Несмотря на то, что каких-либо значительных прорывов 2014 год нам не принес, отдельные положительные результаты можно отметить в различных областях деятельности компании. В частности, в сегменте полуфабрикатного лака мы упрочили свои позиции и стали заметным игроком на рынке. Также увеличился объем продаж промышленных покрытий. В целом неплохие результаты и в сегменте DIY — мы продолжили развитие брендов для него. В частности, была разработана и выведена на рынок продукция торговой марки NEWTONE. Основное достижение заключается в том, что «Эмпилс» по-прежнему является ведущим игроком российского лакокрасочного рынка и продолжает развивать свой ассортиментный портфель.

— Значит ли это, что компании в целом удалось избежать потерь в 2014 году на фоне сложной ситуации в отрасли и экономике в целом?

— Главная потеря не только для нашей компании и отрасли, но и для экономики России в целом — это потеря стабильности. Я сейчас даже не о курсе рубля. Не работают те инструменты, которыми мы активно пользовались раньше. Приведу конкретный пример: на протяжении многих лет мы закупали сырье

у крымского производителя. Когда это предприятие являлось украинским, мы могли пользоваться преференцией беспощинной поставки. Как это ни парадоксально, но после того, как Крым вошел в состав Российской Федерации, сырье стало для нас дороже, поскольку льгота больше не действует. Таможенные органы рассматривают эту продукцию как произведенную в РФ (сертификат СТ-1 отсутствует), но ввезенную через территорию Украины. Мы обращались в различные уполномоченные органы, но четкого ответа, как выйти из этой ситуации, на сегодняшний день нет. Другой пример в отношении сотрудничества с этим же производителем. Нам необходимо было получить и предоставить поставщику гарантию банка. В прошлом году ее можно было получить без проблем. Теперь же один из банков с иностранным капиталом, работающий на территории России, отказал, потому что опасается нарушить режим международных антироссийских санкций. А банк с российским капиталом отказал, потому что поставки идут через территорию Украины, что повышает риски. При этом стоимость гарантии увеличилась более чем в два раза. Возможно, это частные примеры, но они показывают, что сейчас существует явная глобальная неопределенность, которая не позволяет выстраивать четкую программу действий, не дает предприятиям выработать эффективные меры адаптации в условиях кризиса. Эта негативная ситуация сказалась и на итогах 2014 года, и на текущем периоде. Как долго продлится это состояние, сказать очень сложно. Но уже сейчас ясно, что без системной поддержки бизнеса со стороны правительства 2015-м годом кризис не ограничится.

— На фоне всех этих событий, какие тренды развития рынка ЛКМ будут отмечаться в 2015 году?

— Не думаю, что произойдут какие-то существенные изменения в трендах лакокрасочного рынка. Просто темпы развития этих тенденций снизятся. Безусловно, сегмент водных продуктов в перспективе будет доминировать как в объеме, так и в денежном выражении, а конкуренция внутри него (особенно в низком ценовом сегменте) будет обостряться. Однако доля алкидных ЛКМ в ближайшие годы будет оставаться значительной. При этом для обоих рынков наиболее активное развитие можно спрогнозировать в направлениях специальных продуктов: защитных покрытий металлических поверхностей, огне- и биозащитных составов и прочих. Предполагаю, что в сегменте промышленных покрытий отечественного производства сохранятся прежние темпы роста. Также следует отметить постоянно растущую роль сетевого канала сбыта и усиление роли локальных производителей.

Из тенденций, наметившихся уже в начале 2015-го, можно выделить следующую: при 15-20% увеличении сырьевой себестоимости и повышении кредитных ставок фактически до уровня запретительных (в два раза), некоторые производители поднимают цены непропорционально по отношению к этим факторам (например, на 5%). Можно предположить, что это временное явление ради выигрыша в краткосрочной перспективе, за которым последует дальнейший рост цен. Либо же речь идет об изменении рецептурных параметров в сторону их удешевления и, соответственно, ухудшения качества продукции. Конечно, каждый участник рынка ищет свой путь, но для нас все очевидно — «Эмпилс» не будет выпускать продукцию ниже определенного уровня качества.

Несомненно, в течение 2015 года покупательская способность потребителей будет снижаться, а лако-

Броня для древесины



красочный рынок — сокращаться. В сентябре 2014 года на конференции «Рынки лакокрасочных материалов и сырья для ЛКМ» в Сочи я делал предположение о снижении на 5-8%. Однако, при сохранении текущей ситуации, думаю, эта цифра будет больше. Краска не является предметом первой необходимости для населения, а объемы гражданского и промышленного строительства в России, в лучшем случае, не будут расти. Предполагаю, что также свернутся многие инфраструктурные проекты предприятий. Кроме того, на развитие рынка будет оказывать влияние недоступность и высокая стоимость заемных средств, высокие риски невозврата задолженности в товаропроводящей цепочке. Негативных факторов довольно много. В этих условиях, самое ожесточенное (и с высокой степенью вероятности — убыточное) ценовое сражение развернется в самом дешевом сегменте — на рынке продукции «по пате».

— **Какие планы и задачи ставит перед собой компания «Эмпилс» в 2015 году?**

— Разумеется, компания строит свою деятельность на плановой основе. В конце прошлого года были определены показатели, которые мы планировали достичь в течение 2015 года. Я говорю о бюджете предприятия, плане продаж, развития торговых марок, работе по эффективному управлению издержками и др. Однако в текущей ситуации это больше наши намерения, чем целевые показатели. Сегодня даже о краткосрочной перспективе говорить сложно, а о среднесрочной — практически невозможно. На первый план выходит быстрота и

гибкость реагирования в этой нестабильной изменчивой среде. Конечно, мы прорабатываем различные сценарии наших действий. Не могу не отметить тот факт, что в течение всего 2014-го года практически все уважаемые эксперты-аналитики (и государственные, и независимые) ошиблись в своих экономических прогнозах. Даже правительство приняло бюджет с ценой барреля нефти 96\$ и курсе 37,7 рублей за доллар. Без лукавства: наша основная текущая задача — не «гадание на кофейной гуще», а продуманные мероприятия и оперативные решения, необходимые для выживания предприятия и сохранение бизнеса.

— **Какую группу материалов, с какими свойствами и какого ценового сегмента вы планируете развивать?**

— Наша задача — поддерживать сбалансированный актуальный ассортиментный портфель и использовать те рыночные ниши, которые растут даже в сегодняшних непростых условиях. Поэтому наши нынешние приоритеты — водорастворимые ЛКМ, индустриальные покрытия, полуфабрикатные лаки и смолы.

— **Какой ваш прогноз развития рынка ЛКМ в целом и компании «Эмпилс» в частности, на 2015 год?**

— Еще раз отмечу: и рынок ЛКМ, и экономика страны в целом находятся в состоянии неопределенности. И в этих условиях многое зависит от органов государственной власти. Мы ждем от правительства и профильных министерств конкретных решений, которыми могли бы воспользоваться производители.

Например, налоговая нагрузка на предприятие хоть и незначительно, но выросла, а в кризис это довольно чувствительно. Также было четкое указание правительства на федеральном и региональном уровнях: снизить объемы проверок предприятий. Пока мы этого не видим. Да, многие проверки плановые, но их количество не уменьшилось, а сроки проведения не пересмотрены. Что касается банковской сферы, то предлагаемые процентные ставки по кредитам фактически являются запретительными, так как проценты превышают рентабельность многих видов немонопольного бизнеса. Безусловно, мы не сидим в ожидании благословенной помощи, не собираемся «посыпать голову пеплом». Мы обязаны сохранить на плаву предприятие, сберечь профессиональный коллектив, не испортить отношения с поставщиками, торговыми партнерами, конечными потребителями. При этом мы не прекращаем работу по модернизации производства — реализуется проект по строительству нового комплекса для производства лаков и смол. Первоначально мы планировали завершить его в весьма сжатые сроки, однако теперь они, как и период конечной окупаемости проекта, могут увеличиться. При этом значительная доля полуфабрикатных лаков и смол, для которых предназначены новые производственные мощности, должна стать альтернативой сегодняшнему импорту.

**ХИМ
КУРЬЕР**

Журнал «Хим-Курьер», №4 (389)
апрель 2015 г.

Несмотря на развитие технологий и в начале XXI века дерево остается популярным строительным и отделочным материалом. Его достоинства очевидны: оно прочное, долговечное, легко обрабатывается и красиво выглядит, но эти достоинства проявляются при одном важном условии — правильной защите деревянных конструкций.

Древесина, находящаяся на открытом воздухе, подвергается воздействию климатических и биологических факторов. Воздействие солнечного света и тепла может приводить к образованию трещин на поверхности древесины, повышение температуры также вызывает выделение смолы в древесине хвойных пород. Опасность для деревянных поверхностей и конструкций также представляют различные виды бактерий, плесневые, дереворазрушающие и дереворазрушающие грибы, разные типы гнили (бурая, белая и мягкая), водоросли, личинки насекомых и насекомые-древоточцы.

Срок жизни деревянных конструкций и изделий из древесины может быть значительно продлен с учетом ее природных свойств и особенностей и применением защитных средств.

Химическая защита достигается путем покрытия или пропитывания

древесины специальными составами. При этом необходимо знать, что традиционные лакокрасочные материалы не защищают от поражения спорами плесневых и дереворазрушающих грибов. В связи с этим все большее значение придается специальным деревозащитным средствам. Применение этого направления защиты всегда подразумевает использование биоцидов, уничтожающих или отпугивающих атакующие древесину организмы.

Огнебиозащитные составы применяются также для того чтобы убе-

речь деревянные конструкции от пожара — их использование переводит древесину в состав трудновоспламеняемых материалов. В состав средств огнебиозащиты входят вещества, которые под воздействием высокой температуры выделяют газы, препятствующие горению.

Специальные средства защиты древесины могут использоваться как перед нанесением краски, эмали или лака, так и самостоятельно. В последнем случае они сохраняют текстуру и подчеркивают естественную красоту натурального дерева.

Хранить и защищать



Деревозащитные средства выпускаются двух видов: органо- и водоосновные.

Независимо от вида антисептика, в его состав входят: пленкообразующее вещество, биоциды, предотвращающие поражение древесины, микронизированные пигменты, целевые добавки (УФ-адсорберы, воски, матирующие добавки, сиккативы и пр.).

Органоосновные деревозащитные составы обладают способностью интенсивно проникать в древесину, при этом бесцветные составы проникают глубже, чем окрашенные, поэтому преимущественно они используются для грунтования. Обычно в ка-

честве пленкообразующего вещества в данных составах используется алкидные смолы повышенной жирности, в качестве растворителя – уайт-спирит.

Водоосновные деревозащитные составы по сравнению с органоосновными в меньшей степени проникают в древесину, но демонстрируют более высокую атмосферостойкость. Обычно в качестве пленкообразующих веществ в этих составах используются акриловые дисперсии или гибридные системы типа дисперсия / алкид. Средства защиты древесины на водной основе не имеют резкого запаха, поэтому с ними удобно работать внутри помещений.

Огнебиозащитные составы подразделяются на группы согласно результатам лабораторных испытаний по ГОСТ Р 53292-2009, в процессе которых образцы, обработанные огнебиозащитными составами, поджигают в печи. При потере массы образца не более 9% устанавливают I группу огнезащитной эффективности (после нанесения состава материал приобретает свойства трудногорючей древесины). При потере массы более 9%, но не более 25% – II группу (трудновоспламеняемая древесина).

Мастер-класс

Свойства древесины очень сильно зависят от содержания в ней влаги. У свежесрубленного дерева содержание влаги обычно находится в пределах от 40 до 100%. После рубки содержание влаги постепенно снижается, пока не остается только влага, связанная внутри стенок клеток. Для большинства видов древесины это 30% в пересчете на сухой вес. Это очень важный фактор, который всегда следует учитывать при проведении работ с древесиной, в том числе защитных и окрасочных. Ведь при постоянно меняющейся погоде пересушенная древесина со временем будет разбухать, а недосушенная усыхать. Со временем это может привести к образованию трещин, короблению, что в свою очередь повышает риск попадания воды в древесину, накоплению влаги и образованию благоприятных условий для развития грибковых организмов.

Деревозащитными составами можно обрабатывать пиленные, строганные, рубленые поверхности. Обработку следует проводить как можно раньше, предотвратив тем самым неблагоприятное воздействие атмосферных факторов и сохранив высокую эффективность защитного средства. Предварительная подготовка поверхности такая же, как и при окрашивании традиционными материалами: поверхность должна быть чистой, сухой, очищенной от пыли, грязи, масложировых загрязнений, посторонних включений.

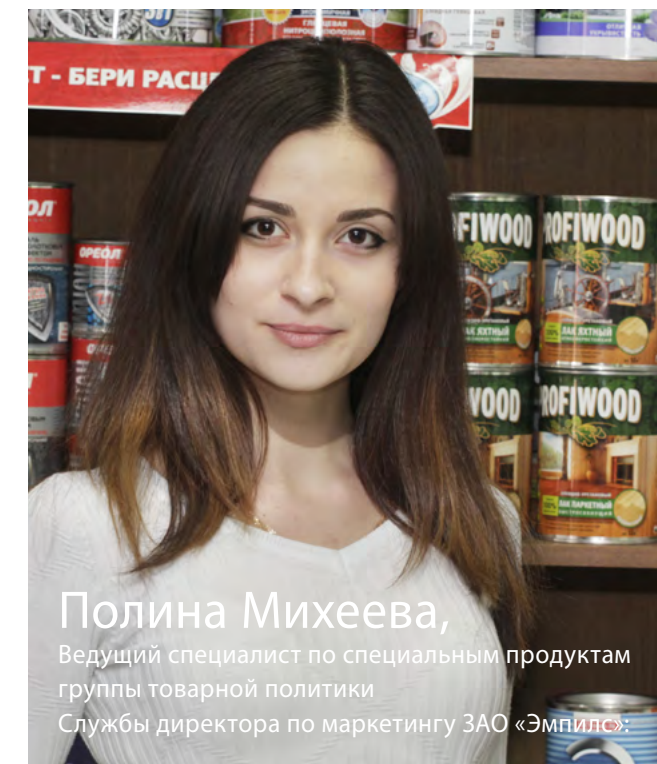
Огнебиозащитные и биоцидные составы не следует наносить на поверхности, ранее обработанные лаками, красками, олифами и другими материалами, закрывающими поры древесины.

Перед использованием и периодически в процессе нанесения антисептики необходимо перемешивать. Во избежание снижения эффективности, разбавление составов должно производиться строго в соответствии с рекомендациями производителя.

Интенсивность оттенка покрытия в значительной степени зависит от количества нанесенных слоев. Для эффективной защиты и достижения декоративного эффекта, как правило, рекомендуется неоднократное нанесение (обеспечивающее расход состава, указанный производителем). Второй слой необходимо наносить после полного впитывания предыдущего – после исчезновения мокрого блеска.

Выполнять работы по обработке древесины следует при температуре воздуха не ниже +5 °С и относительной влажности не более 80%. При выполнении работ рекомендуется избегать воздействия прямых солнечных лучей и условий повышенной влажности. Влажность самой древесины не должна превышать 20%.

Если древесина имеет признаки поражения плесенью или синевой, необходима предварительная обработка с помощью специальных средств для отбеливания, очищения древесины.



Полина Михеева,

Ведущий специалист по специальным продуктам группы товарной политики

Службы директора по маркетингу ЗАО «Эмпилс»:

– Для того чтобы защита древесины была эффективной, важно правильно применять предназначенные для нее продукты. Зачастую претензии к их качеству вызваны ошибками при их применении. Кроме того, каждое средство защиты древесины призвано решать свои, строго определенные задачи.

При использовании огнебиозащитных составов PROFIWOOD нужно помнить, что они не предназначены для защиты деревянных конструкций, находящихся под постоянным воздействием солнечного света и осадков – в этих условиях их свойства теряются. В общем, не стоит их применять для наружных стен деревянных строений, срубов, беседок, навесов, оград и т.д. Область их использования – внутренние балки, чердачные перекрытия, перегородки, элементы отделки балконов – то есть конструкции, находящиеся под крышей или навесом.

PROFIWOOD



ЛАКИ – декоративная отделка и защита поверхности

ОГНЕБИОЗАЩИТНЫЕ СОСТАВЫ И БИОЦИДНЫЙ РАСТВОР – огнезащита и защита от биопоражений

ТОНИРУЮЩИЙ АНТИСЕПТИК и АНТИСЕПТИК-ЛАЗУРЬ – защита и декорирование



В ассортименте компании «Эмпилс» специализированные продукты для декорирования и защиты древесины представлены под маркой PROFiWOOD. Она включает в себя средства комплексной защиты и декоративной отделки деревянных поверхностей, строительных материалов и конструкций, а также средства огнезащиты.

Деревозащитные составы и антисептики PROFiWOOD удобны в применении, их используют как профессиональные строители, работающие с древесиной, так и те, кто предпочитает строить и ремонтировать жилье самостоятельно – дачники, жители пригородов и частного сектора.

Продукция PROFiWOOD:

- обеспечивает длительную защиту от плесени, грибка и насекомых;
- предохраняет от ультрафиолетового излучения;
- образует защитный слой как на поверхности, так и в толще древесины;
- подчеркивает естественную текстуру древесины;
- увеличивает срок службы древесины.

Оформление продуктов PROFiWOOD выделяет категорию линейку на полке розничной торговой точки. Позиционирование средств защиты для дерева PROFiWOOD в эконом и среднеценовом сегменте подразумевает сочетание доступных цен и высокого качества.

Другой важный момент – конструкции, обработанные огнебиозащитными составами, не имеет смысла окрашивать обычными (не огнезащитными) красками. Получается так – вы пропитали поверхность веществами, затрудняющими воспламенение и препятствующими горению, а потом покрыли сверху горючим веществом – краской, эмалью или лаком. При этом не имеет значения, использовалось ли покрытие на органической или водной основе – полимерная пленка водно-дисперсионных красок и лаков тоже горит.

При нанесении огнебиозащитного состава нельзя разводить его водой – это может ухудшить защитные свойства покрытия. Также нужно придерживаться норм расхода, указанных производителем. Например, для обеспечения I группы огнезащитной эффективности (трудногорючей древесины) – это порядка 600 граммов на квадратный метр, для обеспечения II группы огнезащитной эффективности (трудновоспламеняемой древесины) – около 300 граммов. При этом количество слоев зависит от впитывающей способности древесины. Если дерево плохо впитывает (расход оказывается мень-

ше расчетного), можно после нанесения одного слоя укутать деревянную деталь полиэтиленовой пленкой, подождать, пока состав впитается (до исчезновения мокрого блеска) и только после этого наносить новый слой. При необходимости следует повторить этот процесс несколько раз.

При использовании деревозащитного состава с индикатором нанесения (PROFiWOOD I гр. ББ-11) можно контролировать процесс нанесения – например, не покрыть одну и ту же поверхность несколько раз или проверить добросовестность подрядчиков, если обработка производилась не самостоятельно. В отличие от индикатора, применяющегося, например, в клеях для обоев, индикатор для огнебиозащитных составов не теряет цвет после высыхания.

Древесина – живой материал, подверженный старению, огнебиозащитные составы также со временем теряют свои свойства, поэтому обработка деревянных конструкций – это не однократный процесс. Периодичность обработки зависит от многих факторов – качества древесины, ее плотности, впитывающей способности, условий эксплуатации и т.д. Есть простой тест, который может провести каждый – нужно срезать ножом тонкую стружку с обработанной поверхности и попытаться ее поджечь. Если пламя не гаснет, значит, пора снова обрабатывать конструкцию огнебиозащитным составом. Кстати, таким же образом можно проверить и честность строителей после завершения работ.

В отличие от огнебиозащитных составов биоцидный состав PROFiWOOD ФБС-255 позволяет окрашивать покрытые им деревянные конструкции. Более того, окрашивание препятствует «миграции» биоцидного состава наружу. Но необходимо учесть, что в жаркую погоду впитывание состава ухудшается, и на поверхности могут образовываться высолы, препятствующие адгезии. Поэтому, если планируется дальнейшая окраска, лучше сделать пробный выкрас на отдельном участке поверхности или на одной детали.

АССОРТИМЕНТ

PROFiWOOD

Специализированная серия материалов по дереву



**Огнебиозащитный состав
I гр. (с индикатором нанесения) ББ-11**



Область применения:

Применяется для обработки неокрашенных деревянных поверхностей, эксплуатируемых внутри помещений и на открытом воздухе (под навесом) в условиях периодически возникающего гигроскопического и конденсационного увлажнения без контакта с грунтом, воздействия атмосферных осадков и почвенной влаги.

Свойства:

- защищает древесину от возгорания, препятствует горению и распространению пламени;
- обеспечивает длительную защиту от плесени, грибка и насекомых;
- средний срок биозащиты – 20 лет (под навесом);
- сохраняет текстуру, не препятствует «дыханию» древесины;
- тонирует древесину для ускорения контроля работ (с красным индикатором).

Фасовка: 5; 10 кг.

Цветовая палитра: розовый.

Биоцидный состав ФБС-255



Область применения:

Применяется для обработки неокрашенных деревянных поверхностей, эксплуатируемых внутри помещений и на открытом воздухе (под навесом) в условиях периодически возникающего гигроскопического и конденсационного увлажнения без контакта с грунтом, воздействия атмосферных осадков и почвенной влаги самостоятельно или в качестве биозащитной грунтовки под ЛКМ.

**Огнебиозащитный состав
II гр. ББ-11**



Область применения:

аналогична составу I гр. ББ-11

Свойства:

- защищает древесину от возгорания, препятствует распространению пламени;
- обеспечивает длительную защиту от плесени, грибка и насекомых;
- средний срок биозащиты – 20 лет (под навесом);
- сохраняет текстуру, не препятствует «дыханию» древесины;
- не изменяет цвет древесины.

Фасовка: 5; 10 кг

Цветовая палитра: бесцветный, розовый (на заказ).

Свойства:

- эффективен в целях профилактики заражения древесины;
- уничтожает насекомых-древоточцев, предотвращает биопоражение;
- обеспечивает длительную защиту от насекомых, плесени, грибка;
- значительно увеличивает срок службы обработанной древесины (25-50 лет);
- обладает высокой проникающей способностью.

Фасовка: 5; 10 кг

Цветовая палитра: бесцветный

СЕРИЯ МАТЕРИАЛОВ ПО ДЕРЕВУ



100% защита древесины

Химзавод В ГОДЫ ВОЙНЫ

Химический завод имени Октябрьской революции пережил две оккупации Ростова-на-Дону войсками нацистской Германии – в 1941-м и в 1942 году. По-разному сложились судьбы его работников, но все они внесли свой вклад в общее дело – в Победу.

22 июня 1941 г.

*– День был воскресный, по-июньски солнечный, многие наши работники, не занятые в непрерывном производстве, проводили его со своими семьями на Дону, но часам к пяти вечера почти все уже были на заводе – рассказывает начальник смены цинкобелильного цеха Галина Степановна Айвазова.**

Директор завода – А.И. Падрак, попрощавшись с коллективом, ушел в военкомат. Вместе с ним отправился руководитель конторы Главхимпрома И.Е. Потурай, начальник группы заводской самозащиты печевой А.Г. Самарин, председатель совета Осоавиахима А.И. Иодковский и другие командиры запаса.

Политрук группы самозащиты Е.А. Березин организовал подготовку предприятия на случай воздушного налета. Окна в цехах крест-накрест оклеивали полосками газетной бумаги или закрашивали смесью мела, столярного клея и ультрамарина. На крышах установили ящики с песком, приготовили противопожарный инструмент и щипцы для захвата зажигательных бомб. У проходной соорудили наблюдательную вышку.

«Всё для фронта, всё для победы!»

Страна превратилась в военный лагерь. Пока фронтовики сражались, в тылу вершились трудовые подвиги. Все кадровые рабочие завода взяли обязательство не уходить с производства, не выполнив сменного задания на 200%. Также заводчане обязались ежемесячно отчислять однодневный заработок в фонд обороны.

У стен родного города плечом к плечу с частями Красной Армии сражались бойцы Ростовского полка народного ополчения, среди которых было немало работников завода. Однако 20-го ноября 1941 года немецкие войска



За изготовление фронтового заказа

захватили железнодорожный мост, а 21-го – вошли в город. Первая оккупация Ростова-на-Дону продлилась 7 дней. Уже к 29-му ноября советские войска под руководством маршала Тимошенко смогли отбить город и освободить ещё более 400 населенных пунктов. Это была одна из первых значительных побед нашей армии в начале войны.

Надвигалась зима, обещавшая быть суровой. Химики, как и все ростовчане, сдавали для бойцов Красной Армии теплые вещи – полушубки, валенки, бурки, одеяла, рукавицы. С помощью ученых Новочеркасского индустриального института на заводе было организовано спичечное производство. Ежедневно тысячи ростовчан, среди которых были и работники завода, выходили на строительство оборонительных сооружений вокруг города. Но положение Ростова продолжало ухудшаться. К лету 1942 года непрерывные бомбардировки окончательно нарушили систему снабжения промышленных предприятий водой и электричеством – завод остановился.

Эвакуация

– Коллектив целиком перешел на казарменное положение и готов был в любую минуту подняться по тревоге, – рассказывает Г.С. Айвазова. Враг, прорвав оборону советских войск между Доном и Северским Донцом, неожиданно ударил по Ростову с севера. Части Красной Армии, чтобы избежать окружения, должны были оставить город. В полночь директору позвонили: фашистам удалось захватить вокзал, немедленно эвакуируйте людей.

У кого дом был недалеко, побежали за своими семьями, другие в это время оформляли пропускные документы, демонтировали наиболее важные узлы технологического оборудования, без которых враг не смог бы организовать работу предприятия.

Первоначально Наркомат промышленности назвал пунктом эвакуации город Махачкалу. Но приступить к работе на заводе сернистого натра химики не успели – предприятие было уничтожено бомбардировкой. Тогда коллективу было поручено перебираться через Каспийское море в Красноводск, а оттуда – в Мальцево (Рязанская область). На Мальцевском химзаводе ростовчане помогали наладить производство краски, затем их перебросили на химическое предприятие в Подмоскowie.



Группа участников Великой Отечественной войны (слева направо): В. Н. Бодырев, И. Я. Ширин, В. П. Бойченко, А. А. Бурлаков, П. Я. Приходько, М. Я. Дулькин

Вторая оккупация

От второй оккупации Ростов пострадал значительно сильнее – город вошел в список 10 наиболее пострадавших городов РСФСР. На территории города было разрушено 12 тысяч домов, убито было более 40 тысяч человек. Еще 50 тысяч человек отправились в Германию на принудительные работы. Именно тогда произошло массовое убийство в Змиёвской балке – там было уничтожено 27 тысяч человек. Это самое массовое уничтожение евреев нацистами на территории России. Впрочем, жертвами были не только этнические евреи – в Змиевке убивали членов их семей, пленных красноармейцев и душевнобольных.

Были уничтожены в ходе боев или взорваны оккупантами жилые дома, больницы, фабрики и заводы. Отступая, немцы не успели взорвать корпуса химического завода, но нанесли ему значительный ущерб. По оценке государственной комиссии он составил 2 342 360 рублей.

Освобожденный Ростов

14-го февраля 1943 года после ожесточенных боев войска Южного фронта под командованием генерал-полковника Р.Я. Малиновского выбили захватчиков из Ростова-на-Дону. А уже спустя неделю заводской гудок позвал работников на трудовую смену. Первым был пущен спичечный цех, затем началось производство хозяйственного мыла и оконной замазки. Было налажено производство армейских котелков и деталей для руч-



С. М. Рабинович

жант пулеметного взвода С.М. Рабинович, потерявший в бою ногу, в первую же неделю на своем довоенном рабочем месте (слесаря) выполнил месячную норму выработки.

Жизнь постепенно входила в мирное русло. На время летних каникул при заводе была организована практика для подростков - ребята обучались столярному и слесарному ремеслу, электроделу. Завод шефствовал над семьями бойцов и командиров Красной Армии – им помогали восстановить жилье, выделяли топливо, продукты или деньги.

Цена Победы

Летом 1945-го года на заводе торжественно встречали первую группу демобилизованных воинов. С Победой в Ростов возвратились К.Н. Пестич, Н.И. Дмитриченко, А.И. Иодковский, братья Александр и Афанасий Самарины, Ф.Е. Куколевский, Н.Р. Корольков, М.П. Грудинин, А.В. Лобос, И.П. Киселев и другие фронтовики.

Но вернулись не все. Пал смертью храбрых при обороне Ленинграда В.В. Маликов. Остались на полях сражений аппаратчики В.И. Удовица, М.А. Черных, С.И. Шлиенков, А.И. Белянин, И.М. Кувшинов, Я.Р. Корольков, А.И. Гончаров, начальник отряда военизированной охраны М.Ф. Фомин, шофер И.Л. Шулик, бондарь И.Г. Розин, ретортчики Тихон Иванович и Петр Иванович Жидковы, электросварщик А.Т. Лебедев, электромонтер П.В. Мардыненко, управляющий Ростовской конторой Главхимпрома И.Е. Потурай, председатель заводского профсоюза С.А. Казарьян...

Осенью на завод пришла правительственная телеграмма. В ней Президиум Верховного Совета СССР выражал благодарность рабочим, инженерам и служащим Ростовского химического завода имени Октябрьской революции за доблестный труд в Великой Отечественной войне. Указом от 1-го октября 1945 года Президиум Верховного Совета СССР наградил орденами Советско-

го Союза группу передовиков предприятия, особо отличившихся при выполнении заданий Государственного комитета обороны.

Верность памяти

В мае 2015 г. у памятника погибшим заводчанам-химикам по традиции вновь собрались бывшие сотрудники предприятия – ветераны Великой Отечественной войны и их родственники. Они возложили цветы к обелиску и приняли участие в торжественном митинге, посвященному 70-летию Победы.

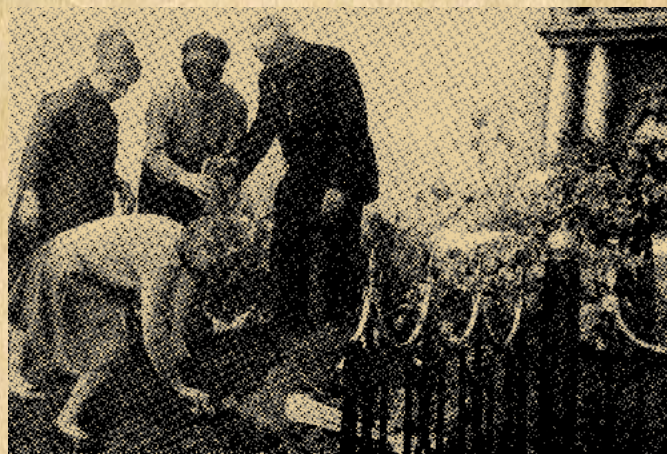
Ветеранов пришли поздравить сотрудники компании «Эмпилс» и учащиеся подшефной школы № 22 г. Ростова-на-Дону. Для защитников Родины школьники исполнили стихи и песни военных лет.

Ветераны-заводчане получили от ЗАО «Эмпилс» подарки к празднику Победы, также подарки были вручены участникам Великой Отечественной войны, проходящим лечение в Ростовском госпитале ветеранов войн.

ЗАО «Эмпилс» на постоянной основе оказывает шефскую помощь Ростовскому госпиталю ветеранов войн. В настоящее время госпиталь ветеранов войн является единственным в Ростовской области государственным учреждением, предназначенным для оказания медицинской помощи участникам и инвалидам войн и вооруженных конфликтов. В этом году компания приобрела для него медицинское оборудование и бытовую технику, а также выделила лакокрасочные материалы для благоустройства территории.

В 2015 году компания «Эмпилс» вновь присоединилась к Всероссийской акции «Георгиевская ленточка: Я помню! Я горжусь!». По сложившейся с 2009 года традиции сотрудники получают на предприятии георгиевские ленточки – символ памяти о подвиге участников Великой Отечественной войны.

**При подготовке публикации использованы материалы из книги «Имени Октябрьской революции», Л. Крайнов, Ю. Маслов, Ростовское книжное издательство, 1970 г.*



Посланцы завода у братской могилы в которой захоронен В. В. Маликов (село Иванниково, Ленинградской области)



НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ



«ДОМ» В СТЕРЛИТАМАКЕ

Дистрибьютор ЗАО «Эмпилс» в Поволжье ИП А.Р. Фаткуллин развивает собственную розничную сеть. Во втором по численности населения городе Башкирии – Стерлитамаке – открылся двухэтажный торговый центр «Дом» площадью 5000 кв. м. Его ассортимент включает товары для ремонта (строительные и отделочные материалы), а также садовый инвентарь, хозяйственные товары, текстиль, посуду и товары для детей.

«ХОМЯК. ВСЁ В ДОМ!» – НОВЫЙ ГИПЕРМАРКЕТ В АСТРАХАНИ



В г. Астрахани открылся DIY гипермаркет «Хомяк. Всё в дом». На площади более чем 7500 кв. м представлено более 30 000 наименований товаров для дома – строительные и отделочные материалы, сантехника, электрика, светильники, двери, садовый инвентарь, инструменты, газовое оборудование, бытовая техника. В сегменте лакокрасочных материалов широко представлена продукция компании «Эмпилс». Товары внутри гипермаркета размещаются на шестиметровых стеллажах, наверху находятся паллеты с запасом товара, которые по мере надобности спускаются вниз. Это позволяет более эффективно использовать торговую площадь. На площадке перед гипермаркетом также расположен отдельный корпус со строительными материалами: сухими смесями, цементом, металлом, лесом, изоляционными и кровельными материалами и другими крупногабаритными товарами.



ДИСКОНТ
ОРЕОЛ[®]

максимальный эффект
НОВИНКА
при работе в паре

ДИСКОНТ
ОРЕОЛ[®]
ШПАТЛЕВКА
масляно-клеевая
УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ИДЕАЛЬНА ДЛЯ ВЫРАВНИВАНИЯ
И ФИНИШНОЙ ОТДЕЛКИ
С АНТИСЕПТИКОМ
ЛЕГКО НАНОСИТЬ И ШЛИФОВАТЬ

ДИСКОНТ
ОРЕОЛ[®]
ГРУНТОВКА
полиакриловая
Универсальная
ДЛЯ НАРУЖНЫХ
И ВНУТРЕННИХ РАБОТ
ПРОТИВ ГРИБКА
И ПЛЕСЕНИ
БЕЗ РЕЗКОГО ЗАПАХА
НОВИНКА
до 100 м²



ТВОЯ
ЖЕЛЕЗНАЯ
ЗАЩИТА