

ТЕХНИКО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕКЛАМНЫЙ ЖУРНАЛ

ЭНЕРГОМИКС

№ 1 (54) 2026

Читайте в номере:

НАШИ ПОКУПАТЕЛИ

ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА

Ксения Петухова,
магазины «ХАУЗ МАРКЕТ»
г. Киров

НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

СТАБИЛЬНОСТЬ – ПРИЗНАК МАСТЕРСТВА

г. Смоленск

КОЛОНКА ДИРЕКТОРА

ПОСЧИТАЕМСЯ?

Greenfield®

ОДНО СРЕДСТВО

Бытовая химия для домашнего использования. Универсальные средства для стирки и уборки, которые совмещают в себе функции пятновыводителя, отбеливателя, средства для устранения засоров, жира и стойких загрязнений — всё в одном для решения любых задач.



907862

Схематичный
пример выкладки
продукции на полке



898248

Greenfield универсальный очиститель дой-пак 1000 г

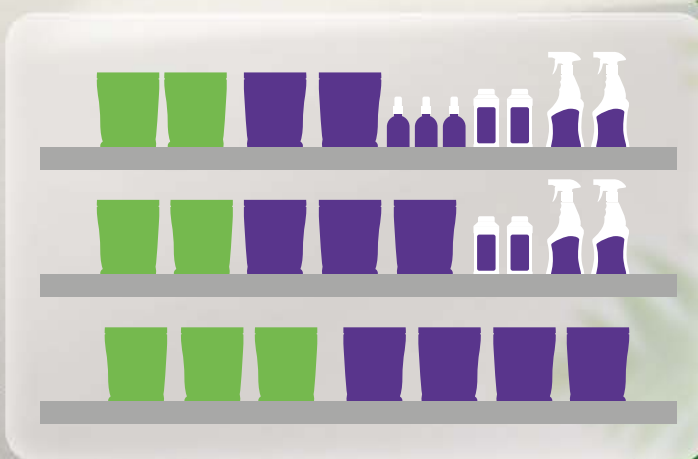
Универсальное средство со множеством применений. Удаляет загрязнения и выводит въевшиеся пятна с различных типов тканей и материалов. Усиливает действие средств для стирки. Очищает сантехнику. Используется для мытья и очищения посуды.

Арт. БХ-71 1000 г 9 24 месяца

Greenfield универсальный очиститель ЭКО дой-пак 1000 г

Средство разработано для тех, кто ценит деликатный подход к уходу за домом. Его формула обеспечивает мягкое воздействие, позволяя эффективно удалять легкие загрязнения и пятна на любых поверхностях.

Арт. БХ-72 1000 г 9 24 месяца





Greenfield чистящее средство для устранения засоров 600 г

Средство применяется для очистки водостоков ванн, раковин и унитазов от засорения органическими отходами и посторонними материалами. Эффективно устраняет жир и остатки пищи, неприятные запахи, а так же волосы, шерсть и ворс.

АПТ. ЧС-315  600 г  18  24 месяца

948596



Greenfield Пятноль средство для удаления пятен 125 мл

Средство подходит для всех видов тканей. Идеален для обработки воротничков, манжет рубашек и блузок, носков и колготок, курток и пуховиков, а так же для других локальных пятен перед стиркой.

АПТ. СТ-103  125 мл  28  24 месяца

948598



948597

Greenfield чистящее средство для удаления жира, нагара и копоти 750 мл

Средство без запаха, обладает обильной пеной, подходит для очищения электро- и газовых плит, духовок, грилей, сковородок, сантехники, изделий из керамики, стекла, пластмассы и металла.

АПТ. ЧС-314  750 мл  12  24 месяца





Энергии хватит надолго!

Мощные батарейки GP Ultra
для устройств с высоким
потреблением энергии



+80%

больше
энергии*

в новом удобном
формате спайки
по 4 шт. в шоу-
боксе

БАТАРЕЙКИ GP,
УВИДЕЛ - КУПИ!

№1
В РОССИИ
ПО ПРОДАЖАМ*



ОДНОЕ
ДЛОЖЕНИЕ*

+80% Больше
Энергии*
G-TECH

957187 34.90 р. 15A LR6/316/AA 957188 34.90 р. 24A LR03/286/AAA

*до 80% больше мощности в устройствах с высоким уровнем потребления по сравнению с национальным стандартом ГОСТ Р МЭК 60086-2-2019. *Согласно письму ООО «Нильсен Дэйта Фактори» от «28» августа 2025 года, бренд «GP» находится на первом месте в стоимостном, количественном и натуральном выражении за указанный период без учета продаж собственных торговых марок (частных марок) розничных сетей. На основании данных Нильсен FVS для категории «Батареи» за 12 месяцев, завершившихся 31 июля 2025г., для общего рынка розничной торговли в Российской Федерации без учета продаж собственных торговых марок (частных марок) розничных сетей, действительно по состоянию на 28 августа 2025г. (ООО «Нильсен Дэйта Фактори», 2025г.).

Руки — первая точка контакта с миром. Мы здороваемся, открываем двери, создаём, касаемся, набираем сообщения, перемещаемся по дням — всё через руки. Поэтому они нуждаются в бережном отношении и качественном очищении.

MARUSSIA

ПАРФЮМИРОВАННАЯ ЛИНЕЙКА МЫЛА ДЛЯ РУК



Новый взгляд на привычный ритуал

MARUSSIA предлагает взглянуть на этот ежедневный ритуал иначе. Парфюмированная линейка крем-мыла для рук — это возможность вернуть в привычную процедуру тактильное, ароматическое и эстетическое ощущение.

ГЛАВНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ЛИНЕЙКИ — ПОЛНОЦЕННЫЕ ПАРФЮМИРОВАННЫЕ КОМПОЗИЦИИ:

Black Cherry — чёрная вишня с ликёрной глубиной и дымной сладостью.

Oud Elegance — благородный уд, сухие древесные ноты, прозрачный дым.

Tobacco Luxe — табачные листья, пряности, густая ваниль.

Elysscent — амброксан, чистый воздух, прозрачная нота.

Vanilla Ember — тёплая ваниль с лёгкой дымкой, мягкая и не приторная.

Вместе они создают коллекцию настроений — от яркого и гурманского до минималистично-свежего. Аромат остаётся на коже едва уловимой вуалью: не перебивает парфюм, а продолжает общее звучание.

Формула, которая уважает кожу

Пока аромат формирует атмосферу, формула работает на ощущение. MARUSSIA использует мягкие ПАВы и балансирующие компоненты, чтобы крем-мыло оставалось комфортным при частом применении. После смывания нет сухости — кожа остаётся гладкой, как после лёгкого крема. Это особенно важно в доступном сегменте, где формулы нередко пересушивают.

Эстетика, достойная интерьера

Флаконы серии выдержаны в эстетике премиальности: глубокие оттенки, тёмная палитра, тактильное золотое тиснение. Это тот случай, когда мыло хочется держать на виду — оно выглядит настолько аккуратно, что его не прячут в шкаф и не переливают в диспенсер. Дизайн подчёркивает характер ароматов: строгий, сдержанно-чувственный и продуманный до деталей.

Сенсорный уход как новая норма

Современный потребитель выбирает продукты не только по функциональности, но и по тому, какие ощущения они дают. MARUSSIA работает как раз с этим уровнем: создаёт ощущение маленькой, но важной заботы о себе.



967742

967743

967744

967745

ПАРФЮМИРОВАННАЯ ЛИНЕЙКА КРЕМ-МЫЛА MARUSSIA —

пример того, как повседневный продукт может быть выполнен с инженерной точностью: рабочая формула, устойчивый флакон, удобный дозатор, шлейфовый, но ненавязчивый аромат и дизайн, который органично вписывается в любой интерьер. Это практичное решение для дома, где ценят качество материалов и комфорт ежедневного использования. Продукт, который выбирают не только «потому что нужно», но и потому что удобно и приятно пользоваться вещью, выполненной на высоком уровне.



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

СВЕТИЛЬНИКИ СПП: Новый взгляд под новым брендом

Переход к новому имени — сохранение
качества и традиций в освещении

90
лм/Вт



IP65 ЗАЩИТА
ОТ ПЫЛИ И ВЛАГИ



УДАРОПРОЧНЫЙ
КОРПУС



НЕГОРЮЧИЙ
ABS-ПЛАСТИК

код	артикул	наименование	мощность, Вт	угол рассеяния	напряжение, В	цветовая температура, К	световой поток, лм	форма исполнения	габариты, мм (ДхШхВ)
963731	4690612065977	СПП 1565-КРУГ	15	120°	175-265	6 500	1 350	круг	Ø 135 x 38
963730	4690612065991	СПП 2065-КРУГ	20	120°	175-265	6 500	1 800	круг	Ø 150 x 38
963729	4690612066011	СПП 1065-ОВАЛ	10	120°	175-265	6 500	900	овал	158 x 84 x 38
963732	4690612066028	СПП 1565-ОВАЛ	15	120°	175-265	6 500	1 350	овал	158 x 84 x 38
963733	4690612066035	СПП 2065-ОВАЛ	20	120°	175-265	6 500	1 800	овал	193 x 93 x 38
ОПТИКО-АКУСТИЧЕСКИЙ ДАТЧИК									
963734	4690612066042	СПП ОАД-1065-КРУГ	10	120°	175-265	6 500	900	круг	Ø 135 x 38
963735	4690612066059	СПП ОАД-1565-КРУГ	15	120°	175-265	6 500	1 350	круг	Ø 135 x 38
ИНФРАКРАСНЫЙ ДАТЧИК ДВИЖЕНИЯ									
963736	4690612066103	СПП ИД-2065-КРУГ	20	120°	175-265	6 500	1 800	круг	Ø 150 x 38
МИКРОВОЛНОВЫЙ ДАТЧИК ДВИЖЕНИЯ									
963737	4690612066127	СПП МД-1565-КРУГ	15	120°	175-265	6 500	1 350	круг	Ø 135 x 38
963738	4690612066134	СПП МД-2065-КРУГ	20	120°	175-265	6 500	1 800	круг	Ø 150 x 38
963739	4690612066141	СПП МД-2565-КРУГ	25	120°	175-265	6 500	2 250	круг	Ø 172 x 38



ЭЛЕКТРОННЫЙ КАТАЛОГ

WWW.NEOX-GROUP.RU



OPTICELL®



TOP SKU – Хит продаж!

Basic



4AA



4AAA



2032

Turbo Max



4AA



4AAA

Предоставляем оборудование для размещения ассортимента OPTICELL в торговых точках



HD002



HD001



SD004

СОДЕРЖАНИЕ

GREENFIELD.....	1-2
GP. Энергии хватит надолго!.....	3
MARUSSIA. Парфюмированная линейка мыла для рук	4
NEOX. СВЕТИЛЬНИКИ СПП: Новый взгляд под новым брендом	5
OPTICELL. TOP SKU — Хит продаж!	6
Светодиодная лампа «Ваше сиятельство»	7
ECONOVA. БЫТПЛАСТ. Линейка товаров для уборки	8
Элементы питания «Тест на правду»	9

НОВОСТИ	12-16
----------------------	-------

ТОВАРЫ И ТЕХНОЛОГИИ

Аудит как точка роста: Система качества в действии.....	17
ЭКОЛА. Светодиодная лента COB.....	18
LEZARD. Серии ZIMA и OSEN.....	19
NANFU. Встречайте обновленный ассортимент батареек	20
ФИТЛЕТО. Парники для раннего урожая и мощного старта рассады	21
ESTARES. Светодиодные люстры и светильники. Новинки - 2026	22-23
Продана МИЛЛИОННАЯ лампа «Ваше сиятельство»!	24-25
Что на самом деле показывает тестер: мощность или световой поток?	26-27
LEEK. Встраиваемые светильники серии LE LED DL	28-29
Элементы питания TOSHIBA — ваш надежный источник энергии!.....	30
TDM ELECTRIC. Светильники LED настенно-потолочные ДПБ	31
GoPower. Мобильная аксессуарика: безопасность, надежность, технологичность.....	32
ЭРА. АКЦИЯ! Заменяй неликвид в магазине на полке	33
ЭКОЛА. Влагозащищенные накладные светодиодные светильники ДПП IP65	34
ФОТОН X. Больше мощности	35
Каучуковые электроизделия 1-2.SALE: профессиональный стандарт надёжности.....	36-37
ТОКОВ. Комфорт и безопасность С PIXEL.....	38-39
1-2 SALE. Электромонтажные клеммы	40
TDM ELECTRIC. Щиты распределительные навесные пластиковые ЩРН-П.....	41
1-2 SALE. Электроустановочные изделия открытой установки	42
1-2 SALE. Силовые удлинители	43
ОНЛАЙТ МОНТАЖ. Глобальное расширение ассортимента	44-45
1-2 SALE. Элементы питания	46
4 WALLS. Зима без сквозняков: решения для окон и дверей	47
ЭРА. Щиты, боксы, зажимы, изолянта.....	48-49
1-2 SALE. Развенчиваем мифы про сетевые фильтры	50-51
SparkPlast. Для дома, дачи и пикников: практичность, удобство.....	52
HOMVER. Ваш надёжный поставщик изделий для дома из пластика.....	53
YORK. Новинки - 2025.....	54
Автохимия REXANT — забота об автомобиле на новом уровне.....	55
РАДИАН. Вёдра и тазы переагрузка прочности	56

Ваше Сиятельство

СВЕТОДИОДНАЯ ЛАМПА



ПРОДАЁМ СВЕТ, А НЕ ВАТТЫ!

*Просто
сравни!*



Результат
тестирования
Lamptest.ru



Тест от блогера
Алексея
Надежина



Тест-драйв
заявленной
мощности

REXANT. Средства от вредителей, на которые можно положиться	57
ВАШЕ ХОЗЯЙСТВО. Препараты-обереги	58-59
АГРОВИТ. Двойной эффект против насекомых.....	60
Технологии ДОХЛОКС.....	61
Решетки-гриль 1-2.SALE. На пикник в любое время года.....	62
TDM ELECTRIC. Кабель каналы	63
1-2.SALE. Малярная лета, скотч.....	64-65
ДАЛЬНЯЯ ЗАИМКА. Почему шланги нужно закупать уже в марте?	66-69
Навесные замки CELLTIX.....	70-71

НАШИ ПОКУПАТЕЛИ

Психология успеха. Ксения Петухова, г. Киров.....	72-77
---	-------

НАШИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Стабильность – признак мастерства. г. Смоленск	78-81
--	-------

КОЛОНКА ДИРЕКТОРА

Посчитаемся?	82-85
--------------------	-------

БИЗНЕС-СЕМИНАР

Искусственный интеллект на службе магазина	86-87
Колесо бизнеса	88-91

НАШИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Как производители борются с рисками протекания батареек.....	92-93
Алюминиевый сплав в кабелях: мифы и реальность.....	94-95

ЛИКБЕЗ

Осторожно, подделка! Важные параметры, которые помогут выбрать элементы питания.....	96-97
Эпоксидный клей: надёжный выбор для сложных задач	98-99
Как выбрать правильные контейнеры для ассортимента?	100-101
Как выбрать фитосветильник?	102-103
Секреты урожайного сада.....	104-105
От рассады до сада: какие лейки нужны покупателю и почему	106-107
Минеральные комплексы для растений: от рассады до урожая.....	108-109
Зона роста: как оформить полку с грунтами	110 -111
Безопасность удлинитель: как выбрать и не пожалеть?	112-113
Лучшие из лучших.....	114-115
Ода торговому представителю	116-117
Адреса региональных филиалов ГК «Энергомикс»	118-119
Любопытные факты про удлинитель 1-2.SALE	120

Линейка товаров для уборки

Новинки!

Щётки

- Эргономичный дизайн, высокое качество, современная цветовая гамма.
- Щетина надежно крепится к основанию.
- Оптимальная длина, плотность и угол наклона позволяют максимально эффективно и быстро проводить уборку.



919832
242.68 р.



919831
242.68 р.



919830
478.82 р.

Новинка



919833
346.69 р.



919834
346.69 р.



Закрыва́тый конте́йнер-совок

В глубокой емкости совка удобно переносить собранный мусор – этот совок объёмнее и удобнее, чем обычный.



846612
116.19 р.



Совок

Изготовлен из безопасного пластика, устойчивого к бытовой химии и горячей воде.



919827
90.14 р.

Таз универсальный

- Долговечный пластик устойчив к ударным нагрузкам и деформации.
- Температурная стойкость до +70°C.



Круг, 14 л
942841



Овал, 17,5 л
942842
338.91 р.

Ёрш туалетный

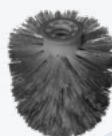
- Прочная щетина из высококачественного полипропилена устойчива к бытовой химии и перепадам температуры воды.
- Щетина не впитывает влагу, не гниёт, не выделяет неприятного запаха.
- Комбинируется с насадкой сменной для ёршика Puro.



958699
139.78 р.



958698
139.78 р.



958697
118.81 р.



958696
118.81 р.

Корзина для мусора



- Перфорированная корзина с орнаментом, отвечающим последним трендам.
- Легко моется.

801098
174.33 р.

Технико-информационный
рекламный журнал «Энергомикс»

№ 1 (54) 2026

Учредитель
ООО «Энергомикс»

12+

Главный редактор
Надежда Александровна Шакирзянова

Адрес учредителя, редакции и издателя
620014, Свердловская обл.,
г. Екатеринбург, ул. Бориса Ельцина,
стр 3/2, офис 25.07

E-mail: shakirzyanova_n@1-2.su

Наш сайт: energomix.ru



Отпечатано в ООО «Типография Формат»
Адрес типографии: 620100, Свердловская область,
г. Екатеринбург, ул. Восточная, д. 27А
Тел. +7 343 227-33-33

Технико-информационный рекламный журнал
распространяется бесплатно среди покупателей
ГК «Энергомикс».

Издание зарегистрировано Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций по Уральскому
федеральному округу.

Регистрационный номер ПИИ № ТУ66-01876
от 20 декабря 2022 г.

Подписано в печать:

30.12.2025 г.

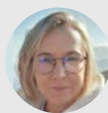
Дата выхода в свет:

15.01.2026 г.

Тираж 10 000 экз.

Заказ № 4174

Дизайнеры



Анна Пестова



Татьяна Краузе

Фотограф-видеограф



Алексей Чувашов

Фотографы



Андрей Мясников,
г. Киров



Михаил Буш,
г. Смоленск



Здравствуйте,
уважаемые наши читатели!

Мы рады представить вам первый номер журнала «Энергомикс» в 2026 году!

Новый год всегда начинается с ожиданий, планов и движения вперёд. Образ лошади, символа этого года, особенно созвучен настроению времени: он ассоциируется с силой, выносливостью, скоростью и умением тянуть повозку даже тогда, когда дорога оказывается непростой. И пока мы в одной упряжке – мы с вами всё обязательно вывезем.

Мир вокруг нас стремительно меняется, форматы торговли трансформируются, привычки покупателей тоже. Но есть вещи, которые остаются неизменными – людям по-прежнему важно живое общение и доверие. Именно поэтому покупатели снова возвращаются в ваши магазины: за тёплой атмосферой, искренним участием и уверенностью в том, что здесь их услышат, помогут с выбором и не оставят наедине с сомнениями.

Именно об этом статья в рубрике «Наши покупатели». История Ксении Петуховой, руководителя розничных магазинов «Хауз Маркет» в Кирове, наглядно показывает, как настрой собственника задаёт тон всему бизнесу. Энергия и позитив владельца, помноженные на вовлечённость команды, напрямую отражаются на развитии магазинов и отношении покупателей. Такой подход не гарантирует мгновенных чудес, но создаёт среду, в которую хочется возвращаться снова и снова. Психологи и экономисты называют это эффектом самосбывающегося пророчества: ожидания формируют поведение, а поведение – результат.

Продолжает эту тему рубрика «Наши представительства». В центре внимания – команда Смоленского филиала ГК «Энергомикс» и его руководитель Василий Понамарёв. В этой истории – о стабильности, системной работе и сильной команде, где нет резких рывков и случайных побед. Есть выстроенные процессы, ответственность каждого и вера в общее дело. Когда руководство, торговые представители, логистика и офис работают как единый механизм, филиал растёт шаг за шагом, год за годом, подтверждая, что стабильность действительно является признаком мастерства.

По традиции в журнале вы найдёте обзор актуальных новинок от наших поставщиков – товаров, которые действительно востребованы у покупателей и помогают рознице уверенно чувствовать себя на рынке.

2026 год только начинается. Пусть он станет годом движения, уверенности и взаимной поддержки. Пусть каждому в нашей общей повозке хватит сил, энергии и удачи.

А главное – пусть повезёт!

С уважением к Вашему бизнесу,
редактор Надежда Шакирзянова

ТЕСТ НА ПРАВДУ



НАРОДНАЯ МАРКА № 1 В РОССИИ С 2022 ГОДА

Батарейки «Тест на правду» производят на заводе Ningbo GP&Sonluk Battery CO., Ltd., основанном в 2017 году и являющимся дочерней компанией Zhongyin (Ningbo) Battery Co., Ltd. Кроме «Теста на правду» завод выпускает такие известные бренды, как GP, Opticell, Pairdeer

Завод занимает 3-е место в мире и 1-е место в Азии по производственным мощностям.

Предприятие эксплуатирует 45 полностью автоматических линий по производству безртутных щелочно-марганцевых аккумуляторов, каждая из которых имеет независимые права на интеллектуальную собственность.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО?

- ⚡ Крупный производитель: масштабный объём производства и строгий контроль качества позволяют удерживать стабильную стоимость продукции.
- ⚡ Много брендированных решений: завод поддерживает как собственные марки, так и производит под частными брендами (ОЕМ) для ритейлеров по всему миру.
- ⚡ Сертификации и надёжность: предприятия соответствуют международным стандартам ISO9001 и ISO14001, а продукция успешно экспортируется в десятки стран.

ХИТ ПРОДАЖ



732302



732305
LR6/3 LR6/4



732310
LR6/3 LR6/4



769153



835467



732304



732308

732300
6LR61 6LR61



732303



732307

ПРОСТО
СРАВНИ!



Видео Тест-драйв
«Тест на правду»
или «Дюраселл»?



Тест-драйв от блогера
Алексея Надёжина



«БЛОКБАСТЕР» – ЯРКИЙ СТИЛЬ И КОМФОРТ ПРИМЕНЕНИЯ!

«Блокбастер» обновил дизайн: цвета фирменного стиля стали ярче, на этикетках появилась инфографика и QR-код для перехода к исчерпывающей информации о товаре.



Только аэрозолей в серии «Блокбастер» – 4 вида. Они имеют единую рецептуру: циперметрин (0,2%), тетраметрин (0,18%) и синергист пиперонилбутоксид (0,8%), усиливающий активность компонентов. Инсектицид расфасован в баллоны с разными распылительными системами:

- **Аэрозоль** – распыляет факелом через обычный кэп;
- **Аэрозоль «двойное распыление»** – подает состав факелом и через тонкую трубку: экономно и точно;
- **Профи аэрозоль 360°**

с удлинительной трубкой (50 см) – работает даже вверх дном, гибкой трубкой достигает труднодоступных мест;

• **Профи аэрозоль 360° «тройное распыление»** – обрабатывает при любом наклоне факелом, узконаправленно (по длинной трубке) и через шарнирное распылительное сопло: крупными каплями для углов и плинтусов.

В ассортименте линейки «Блокбастера» – также **2 вида порошковых инсектицидов**: dust (циперметрин, 0,20% и малатион, 0,50%) и Экодуст (натрий тетраборат – 50%, диатомита – 25% и силикагель – 25%). Чем отличаются эти препараты, и как правильно ими пользоваться? Ответ можно получить прямо у полки с товаром, если навести камерой смартфона на QR-код.

Еще одно полезное свойство у популярного для борьбы с тараканами мелка (альфациперметрин – 0,2 %): **карандашом можно нанести полосы на плафоны люстр**, и тогда он заодно уничтожит мух!

Спрей «Блокбастер» (дельтаметрин – 0,05%) **выручит не только против тараканов, блох и клопов**, но и ликвидирует рассадник плодящихся мух и комаров в подвалах.

Радиан

ЗАБОТА В ДЕТАЛЯХ: ОДНА ЛЕЙКА ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО УХОДА

Ижевский производитель «Радиан» расширил линейку товаров для дома универсальной лейкой 2-в-1. Новинка сочетает в себе две ключевые функции для комплексного ухода: бережный полив под корень и мелкодисперсное опрыскивание листьев.

Главная особенность лейки – регулируемая насадка, позволяющая одним поворотом перейти от нежного «тумана» для влаголюбивых растений до точной направленной струи. Это особенно актуально для рассады на разных этапах роста и комнатных растений с разнообразными потребностями в поливе.

Преимущества:

- 2 режима: бережный полив и опрыскивание;
- Регулируемая насадка: тип распыления от мелкодисперсного облака до струи;
- Удобная форма – компактно помещается на стеллаже и подоконнике;
- Приятный эстетичный дизайн;
- 2 цвета для любителей ярких акцентов.

– Наша цель – сделать уход за растениями простым, эффективным и эстетически приятным. С этой лейкой больше не нужно держать отдельные ёмкости для полива и опрыскивания – всё в одном устройстве, – отмечает производитель.



*Спрашивайте у торговых представителей ГК «Энергомикс»

OPTICELL®

Устройства наших потребителей прогрессируют и каждый год требуют все больше энергии!

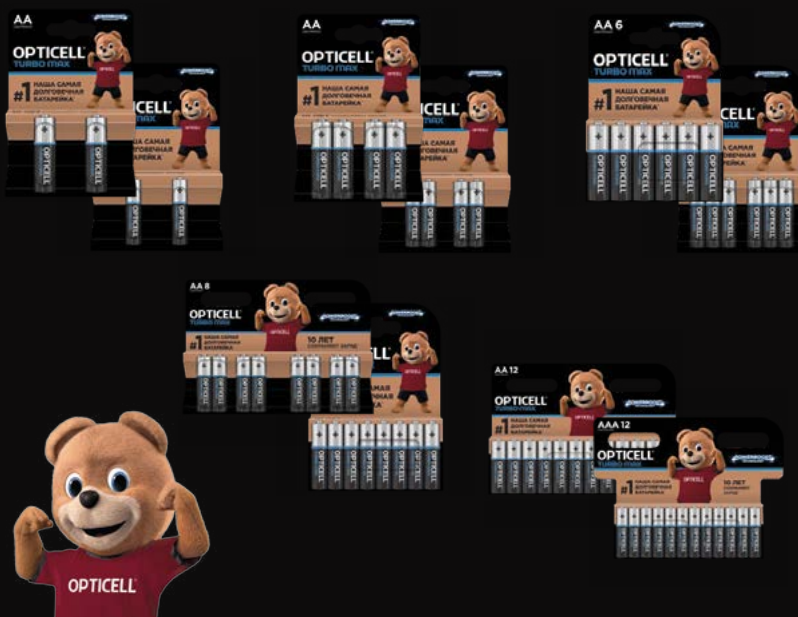
Поэтому мы разработали новый продукт: Turbo Max с технологией **Power Boost**

Теперь это наша самая долговечная батарейка!

Power Boost

- Размер частиц Цинка меньше, материала в батарейку помещается больше!
- Улучшенный электролит для повышения электропроводности

работает **+15%** дольше





КОВРИК ДЛЯ СУШКИ ПОСУДЫ

- Микрофибра
- Моментально впитывает влагу
- Сохнет быстрее полотенце
- Защищает рабочую поверхность



700998



700997

38x50 мм

- Под кофеварку
- Для сушки овощей и фруктов
- Для разморозки

Uniel

БЕНЗИНОВЫЕ ИНВЕРТОРНЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ

АВТОНОМНАЯ ЭНЕРГИЯ ВСЕГДА ПОД РУКОЙ



При отключении электричества



При выезде на природу



При строительных работах



Чистый синус



Медная обмотка генератора



До 4-х часов работы на одной заправке



Бензин АИ92/АИ95



USB-A / USB-C



4х тактный одноцилиндровый двигатель



Тихая работа



Эко режим



3800 Вт

953613



2000 Вт

953614



2400 Вт

953615



3200 Вт

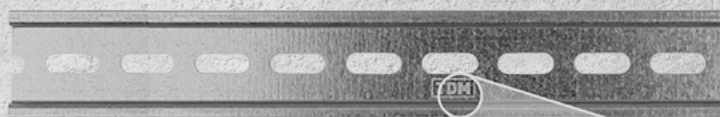
953616



Смотрите видео
Бензиновые инверторные генераторы UNIEL

TDM ELECTRIC

DIN-РЕЙКА ОЦИНКОВАННАЯ



Длина от 7,5 до 200 см



Ширина 3,5 см



Толщина 0,8 и 1 мм



Zn

ГОСТ



Собственное производство в г. Рыбинске

весь ассортимент
DIN-реек



НОВОСТИ ОТ КОМПАНИИ NEOX: СВЕТИЛЬНИКИ СЕРИИ СПП ТЕПЕРЬ ПОД НОВЫМ БРЕНДОМ!

Светильники серии СПП теперь представлены под новой торговой маркой Neox. Этот переход символизирует обновление и улучшение, сохраняя при этом все лучшие качества. Светильники Neox – это отличное решение для тех, кто ценит надежность и безопасность.

Основные характеристики светильников СПП ТМ Neox включают в себя ударопрочный корпус, изготовленный из высококачественного негорючего ABS-пластика, благодаря чему светильники не только долговечные, но и безопасные в использовании в любых условиях. Гарантированная защита IP65 обеспечивает работу светильников в условиях пыли и влаги как в помещениях, так и на улице.

Переход из торговой марки ИН ХОУМ в Neox открывает новые горизонты для наших клиентов.

Как и прежде, покупатели могут быть уверенными, в том, что получают продукт высочайшего качества с новыми возможностями.

Ознакомьтесь с обновленной линейкой светильников Neox и убедитесь в их превосходстве!



Neox
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

СВЕТИЛЬНИКИ СПП:
Новый взгляд под новым брендом

Переход к новому имени — сохранение качества и традиций в освещении

90
ЛМ/Вт

- IP65 ЗАЩИТА ОТ ПЫЛИ И ВЛАГИ
- УДАРОПРОЧНЫЙ КОРПУС
- НЕГОРЮЧИЙ ABS-ПЛАСТИК

Homver

НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ В СТИЛЕ ТЕРРАЦЦО

Бренд Homver запускает коллекцию товаров для дома с декором в стиле Терраццо.

Терраццо – это мозаичная техника, которая заключалась в том, чтобы смешать мелкие кусочки мрамора, стекла, гранита или другого природного камня с равномерной базой. Сегодня эту фактуру повторяют с помощью других техник – как бренд Homver в IML-декорах изделий.

Коллекция анонсируется как базовая и универсальная. Она выпускается в светлом сливочном цвете и включает широчайший ассортимент изделий товаров для кухни различного назначения от готовки до сервировки и хранения еды: миски, разделочные доски, крышки для СВЧ.



€cola Ярко и холодно!

В последнее время цветовая температура ламп 6000-6500K становится все более популярной. Это «яркий белый» свет, или «холодный» свет, как его еще называют.

Появились «холодные» новинки Экола. Данные лампы давно были в линейке Экола «теплые» и «нейтральные», а теперь появились такие же «холодные» 6000-6500K.

Мощную матовую лампу-шар можно установить и без светильника. Красиво и ярко, световой поток не закрывается абажуром.



Мощность 13 Вт! Размеры меньше, чем свеча, а мощность больше!



GoPower НОВИНКА В АССОРТИМЕНТЕ GOPOWER — ВЫСОКОТОКОВЫЕ ЛИТИЙ-ИОННЫЕ АККУМУЛЯТОРЫ

Отвечая на потребности рынка, компания GoPower расширяет ассортимент высокотокowymi литий-ионными аккумуляторами INR18650 без платы защиты с емкостями 2000мАч, 2500 мАч и 3000 мАч и разрядным током 30А. Все модели – с плоским положительным контактом, что облегчает производство сборок, а модель 2500 мАч также представлена в варианте с выводами под пайку.



Элементы произведены на автоматических сборочных линиях одной из самых современных фабрик. Непрерывный контроль производственного процесса, от запуска линии до упаковки продукции, исключает серийный брак аккумуляторов GoPower.

Передовой химический тип электролита – INR, обеспечивает стабильную производительность при максимальном напряжении 4,35 В, токе 30А и тысяче разрядных циклов! Важно отметить, что при таком выдающемся качестве элементы GoPower позиционируются в демократичном ценовом сегменте.

Вот только некоторые сферы применения мощных аккумуляторов, где стоит использовать высокотоксовые элементы GoPower INR18650: требовательный ручной электроинструмент, профессиональные фонари и прожекторы, всепогодный электротранспорт, пускозарядные устройства для автомобилей, испарители, любые DIY-проекты, где нужна производительность и стабильность.

Продукция поставляется в удобных индивидуальных зип-пакетах со всеми необходимыми идентификаторами.

GoPower не просто разрабатывает и производит аккумуляторы, а предлагает технологичные, проверенные временем решения под любые задачи партнеров, где важна мощность, надежность и предсказуемый результат.



«КЛУБНЕЩИТ КОМБО» – УСИЛЕННАЯ БРОНЯ ДЛЯ КАРТОФЕЛЯ!

Чтобы летом у садоводов и огородников больше оставалось времени на отдых, разумно для ухода за растениями применять комплексные препараты. Одна обработка – и защита от болезней и вредителей обеспечена на весь сезон! Так работает «Клубнещит Комбо» – мощный бинарный препарат для обработки семенного картофеля (клубней).

В составе «Клубнещит Комбо» – системный инсектицид «Дракор» и фунгицид «Максим». «Дракор» содержит клотианидин – сильное органическое соединение из класса неоникотиноидов системного действия. Он надежно и продолжительно (в течение 60 дней) защищает картофель от колорадского жука, а также кардинально от проволочника. Первые 2-3 недели после посадки обработанного картофеля характеризуются массовой гибелью желтых личинок жука-щелкуна, соблазнившихся на клубни.



782718
64.30 р.

По мере роста картофеля активное вещество поступает в надземную часть растения. Благодаря действию «Дракора» стебли и листья картофеля защищены от повреждений колорадским жуком в момент интенсивного фотосинтеза, что закладывает основу богатого урожая. При этом в средней полосе и северных регионах дополнительных обработок против колорадского жука уже не потребуется (на юге – не более одной обработки по вегетации).

Фунгицид «Максим» оберегает клубни картофеля и прикорневую зону в почве от агрессивной патогенной микрофлоры, вызывающей фузариоз, антракноз, альтернариоз, паршу (ее разновидность – ризоктониоз), а также плесень и мокрую, серые гнили. Картофель защищен от грибных болезней в течение всего периода роста и хранения!

Комплексный препарат «Клубнещит Комбо» рассчитан для разного количества посадочного материала: можно приобрести упаковку на 10, 25 и 60 кг клубней. Урожай «второго хлеба» будет здоровым и крупным!

ШТОРЫ ДЛЯ ВАННОЙ СЕРИИ «MARBLE»

это не просто аксессуар, а элемент, который моментально меняет атмосферу в комнате. Плотный полиэстер 125 г/м² с водоотталкивающей пропиткой защищает от брызг и быстро сохнет, благодаря чему штора остаётся чистой и аккуратной при ежедневном использовании.



НЕ ПРОПУСКАЕТ ВОДУ



ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПОШИВА



180x200 см
РАЗМЕР ШТОРЫ



ПРОЗРАЧНЫЕ КРЮЧКИ



СТАЛЬНЫЕ ЛЮВЕРСЫ

Мраморный узор в серебристых оттенках и фактура ткани под лён добавляют интерьеру спокойной элегантности. Такая штора работает сразу в двух направлениях: делает пространство стильнее и надёжно защищает его от влаги.



891261

891260

891262

ЕГ MARBLE — НЕБОЛЬШОЙ ШТРИХ, КОТОРЫЙ ПРИНОСИТ БОЛЬШОЙ КОМФОРТ

ФОНАРИ «ФОТОН» — ИДЕАЛЬНЫЙ ПОДАРОК

Не знаете, что подарить рыбаку, туристу или авто-любителю? Подарите незаменимого помощника!



PB-4800 арт. 947366

PB-9800 арт. 947365

PB-6500 арт. 947367

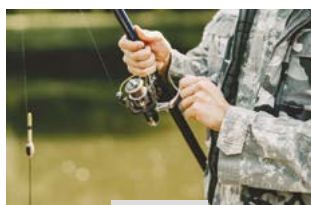
СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ



Туризм и кемпинг



Отдых



Рыбалка



Работа



ЭКОГРАНУЛЫ ДЛЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

К числу самых злостных врагов наших садов и огородов относятся кроты и медведки. Для надежной защиты своего участка от вредителей советуем всем поклонникам экологического земледелия заранее запастись натуральными отпугивающими средствами – ЭКОгранулами на основе березового дегтя.

844691
183.50 р.844692
196.20 р.

ЭКОгранулы «ОТ КРОТОВ» и «ОТ МЕДВЕДКИ» – это натуральные репелленты из природного сырья – березового дегтя на минеральном носителе – для отпугивания кротов, медведки, проволочника, мышей, полевок, землероек без вреда для почвы и растений.

ЭКОгранулы вносят в почву (в лунки, междурядья и по периметру участка), создавая защитный барьер от вредителей. Благодаря специфическому запаху дегтя ЭКОгранулы воздействуют на обонятельную систему кротов и медведки, создавая некомфортную среду. Вредители теряют ориентацию, не могут находить корм и покидают участок.

Гранулы экологически безопасны для человека, животных, птиц, пчел. Используются в течение всего сезона – с весны до осени.

ecola

Прозрачно и холодно!

GX53

6000K
10 Вт

27x75mm

6000K
959200*

Прозрачные лампы дают яркий искристый свет. Стекланные детали светильников или хрусталики подвесов ярко «играют» и переливаются в таком свете. Также прозрачные лампы обладают более высокой светоотдачей, поэтому рекомендуется их использовать в светильниках с закрытым плафоном (например уличные влагозащищенные светильники).

Появилась «холодная» новинка – прозрачная лампа GX53. В последнее время цветовая температура ламп 6000-6500K становится все более популярной.

* ECOLA PREMIUM

Лампы Ecola Premium имеют не только улучшенные характеристики, но и нулевой коэффициент пульсации (меньше 1 %).



ГОСТ Р ИСО 9001-2015

АУДИТ КАК ТОЧКА РОСТА: СИСТЕМА КАЧЕСТВА В ДЕЙСТВИИ

В декабре 2025 года в компании «Энергомикс» прошёл аудит системы менеджмента качества ООО «Энергомикс» и ИП Смирнова Игоря Алексеевича. Система менеджмента качества сертифицирована в группе компаний с 2017 года и охватывает ключевые процессы – закупки и комплектацию заказов на складах в Ревде, Новосибирске, Ульяновске, Чехове и Липецке.

В этом году аудиторы впервые проверили склад в Чехове. Именно с этой площадки осуществляется отгрузка товаров представителям Центрального региона. Ранее склад располагался в Красноармейске Московской области, а в первом квартале 2025 года был осуществлён переезд в Чехов.

Переезд совпал с переходом на новую WMS-систему, что, безусловно, стало серьёзным вызовом. Изменения затронули как технологические процессы, так и персонал, и на первом этапе это привело к ряду сложностей. Однако работа по их устранению ведётся последовательно и системно.

За прошедший год на складе реализован целый комплекс улучшений. Осенью был увеличен и перенесён конвейер, который доставляет собранные заказы в зону контроля, а зона формирования паллет была размещена ближе к контролю. Это позволило сократить время обработки заказов. Продолжается оптимизация размещения товаров, проводится инвентаризация и реализуются мероприятия, направленные на снижение количества ошибок. Для сотрудников склада разработаны должностные и рабочие инструкции, ведётся постоянный набор и обучение персонала.

Дополнительным преимуществом нового склада стало само здание. Если ранее склад занимал несколько этажей старого строения, а перемещение товара было связано с ожиданием лифтов, то

сегодня эти ограничения сняты. В Чехове установлен четырёхэтажный мезонин, с которого товар автоматически спускается по конвейеру, что существенно экономит время и повышает производительность.

Изменения в течение года затронули и службу логистики ГК «Энергомикс». Была скорректирована структура подразделения, а также продолжен переход на формирование заказов поставщикам в системе Forecast Now! Эта программа позволяет более точно планировать закупки с учётом сезонных колебаний и реального спроса.

Отдельное внимание уделяется работе с неликвидными позициями — в течение года проводился комплекс мероприятий по их сокращению. Параллельно ведётся подготовка к работе с маркированным товаром, что является важным шагом с точки зрения соответствия текущим требованиям рынка и законодательства.

Проверка показала, что постоянная работа по улучшению процессов даёт ощутимый результат: аудит был успешно пройден.

Результаты инспекционного аудита показали, что система менеджмента качества в ГК «Энергомикс» не является формальностью. Это живой инструмент, который помогает компании адаптироваться к изменениям, выявлять слабые места и последовательно повышать эффективность процессов.



Светодиодная лента COB

Лента COB – равномерный свет вдоль всей длины ленты.

Лента COB состоит из маленьких диодов, которые стоят очень близко друг к другу. COB расшифровывается как Chip on Board (светодиодный чип непосредственно на гибкой печатной плате). Другими словами, кристаллы устанавливаются на единую плату, напрямую без корпусов. Поэтому COB-светодиоды расположены гораздо ближе друг к другу, чем при использовании обычных (SMD) светодиодов. У ленты COB плотность диодов 330 или 512 диодов на метр). Разглядеть интервалы между диодами практически невозможно, лента кажется непрерывной полосой света. Диоды вместе покрыты матовым слоем.

Данное покрытие герметично, оно обеспечивает гибкость ленте и защищает кристаллы внешних воздействий.

Также оно имеет полукруглую форму в разрезе, благодаря чему угол рассеивания света увеличивается до 170 градусов. У ленты с обычными диодами этот угол составляет всего 120 градусов, т.к. рассеивание ограничено стенками корпуса каждого диода. Так что с помощью лент COB можно организовать более равномерное освещение.

Как вы понимаете, для данной ленты, применение механические разъемов Ecola весьма проблематично. Для удобства на конце припаяны провода.

Лента 24 вольт (для избежания падения яркости на длинном отрезке). Для ленты 24 вольт у Эколы имеется широкий выбор комплектующих: блоки питания, диммеры, усилители, RGB контроллеры.



Цвет	Степень защиты	Мощность на метр	Кол-во диодов на метр	STD/PRO	Яркость (Lm/m)	Артикул упак. 5м
2700K	IP20	14,4W/m	COB 330 Led/m	PRO	1440	838204
4200K	IP20	14,4W/m	COB 330 Led/m	PRO	1440	838205
6000K	IP20	14,4W/m	COB 330 Led/m	PRO	1440	838206
2700K	IP20	14,4W/m	COB 512 Led/m	PRO	1440	932222
4200K	IP20	14,4W/m	COB 512 Led/m	PRO	1440	932224
6000K	IP20	14,4W/m	COB 512 Led/m	PRO	1440	932225
Blue	IP20	14,4W/m	COB 512 Led/m	PRO	—	864867
RGB	IP20	14,4W/m	COB 512 Led/m	PRO	—	838207

Лента «световая полоса» – матовое покрытие создает эффект непрерывной световой линии.

НОВИНКА

2700K	IP20	14,4W/m	COB световая полоса	PRO	1440	967724
4200K	IP20	14,4W/m	COB световая полоса	PRO	1440	967725
6000K	IP20	14,4W/m	COB световая полоса	PRO	1440	967726



Живи светлее!

ZIMA

ПРЕМИУМ СЕРИЯ

Интересный, современный и востребованный дизайн. Форма квадрата, четкие линии и углы сочетают в себе стиль и элегантность.

LEZARD®



499778 136.62 p.

914213 381.02 p.

914217 189.24 p.

914211 341.14 p.

УНИВЕРСАЛЬНАЯ РАМКА

Рамки от 1 до 5 постов



914199
50.92 p.

914200
91.65 p.

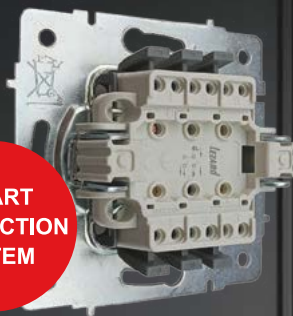
914201
162.08 p.

914202
258.82 p.

914203
332.65 p.

**SMART
CONNECTION
SYSTEM**

✓ Самозажимные клеммы -
не нужно использовать отвертку.



914212 302.10 p.



914284 476.07 p.



914217 189.24 p.

914304 1369.64 p.



914204
158.69 p.



914389
158.69 p.



914352
207.06 p.



914241
207.06 p.

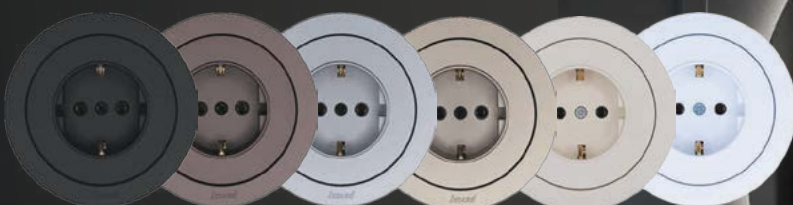


914278
207.06 p.

OSEN

Необычная серия, в которой выключатели и розетки имеют не только привычную квадратную, а также круглую форму рамок. Круглые формы придают интерьеру современный и элегантный стиль.

Цвета серии OSEN



943512
225.73 p.

943578
225.73 p.

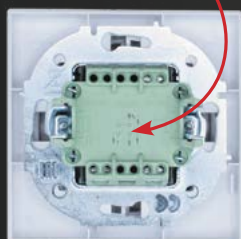
943670
225.73 p.

943545
225.73 p.

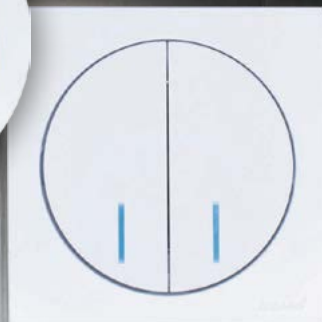
943615
167.17 p.

943478
167.17 p.

«Зеленый цвет - отличительная и запоминающаяся черта нашего механизма, которая выделяет его среди других серий»



Водозащитная
манжета IP44



www.lezardelectro.ru

NANFU

ВСТРЕЧАЙТЕ ОБНОВЛЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ БАТАРЕЕК



+25%

УВЕЛИЧЕННАЯ ЕМКОСТЬ



NO.1

САМАЯ ДОЛГОВЕЧНАЯ
ЩЕЛОЧНАЯ БАТАРЕЙКА*

*по результатам исследования МЭИ в России

12 лет

СРОК ХРАНЕНИЯ!

POWER RING TECHNOLOGY

НЕ ПРОТЕЧЕТ И НЕ ИСПОРТИТ
УСТРОЙСТВО БЛАГОДАРЯ
ТЕХНОЛОГИИ POWER RING

+345%

ДОЛЬШЕ СРОК СЛУЖБЫ ЩЕЛОЧНЫХ
БАТАРЕЕК ПО СРАВНЕНИЮ
СО СТАНДАРТОМ IEC

100% БЕЗОПАСНОСТЬ

АНТИКОРРОЗИОННЫЙ
И УСТОЙЧИВЫЙ К РЖАВЧИНЕ
КОРПУС ИЗ ЛЕГИРОВАННОЙ СТАЛИ

ЭКСПЕРТИЗА

БОЛЕЕ 70 ЛЕТ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ
В ПРОИЗВОДСТВЕ БАТАРЕЕК,
БОЛЕЕ 500 ЗАПАТЕНТОВАННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

ФитЛето

ПАРНИКИ ДЛЯ РАННЕГО УРОЖАЯ и мощного старта рассады

ПАРНИКИ

ДЛЯ ВЫРАЩИВАНИЯ НЕВЫСОКИХ РАСТЕНИЙ

! армированная пленка



ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ✓ Износостойкая УФ-устойчивая армированная пленка плотностью 135 г/м².
- ✓ Усиленные металлические трубки.
- ✓ Удобные молнии и завязки на тенте для проветривания и полива.

СОСТАВ КОМПЛЕКТА:

- каркас;
- тент;
- инструкция по сборке.

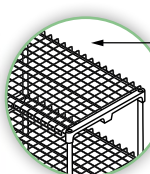


Смотрите подробную информацию

ПАРНИКИ-СТЕЛЛАЖИ

ДЛЯ ВЫРАЩИВАНИЯ РАССАДЫ и АРОМАТНЫХ ТРАВ

! компактное размещение рассады



крышу можно использовать как полку



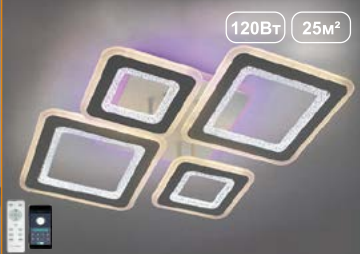
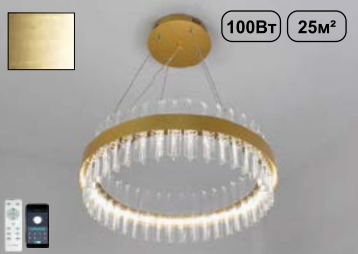
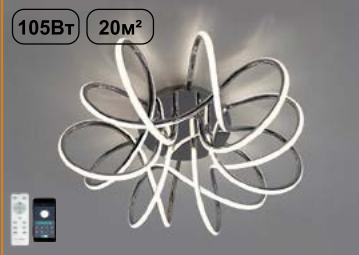
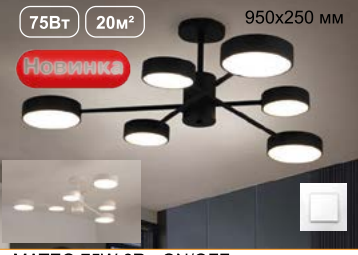
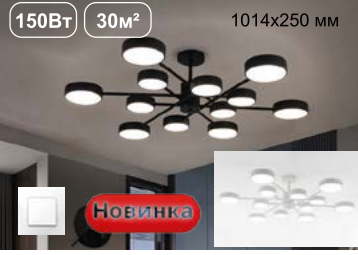
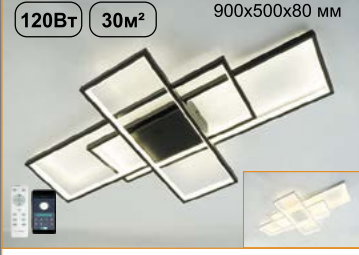
ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ✓ Прочный чехол из прозрачного ПВХ сохраняет тепло, химически- и термостойкий.
- ✓ Металлические трубки.
- ✓ Удобные молнии и завязки на тенте для проветривания и полива.

СОСТАВ КОМПЛЕКТА:

- каркас;
- тент;
- инструкция по сборке.

Управляемые светодиодные люстры

 90Вт 25м² LAMPARAS 90W 3L-APP-WHITE/BLACK код и цену УТОЧНЯЙТЕ 500x500x70 мм	 120Вт 25м² OVAL DOUBLE RGB 120W 5S-APP-WHITE код 838103 3374 руб 700x500x72 мм	 100Вт 25м² SOFIA 100W R-APP-CHROME код 861796 6407 руб 500x1000 мм	 100Вт 25м² SOFIA 100W R-APP-GOLD код 875635 6407 руб 500x1000 мм
 105Вт 20м² LIANA MUSE 105W R-APP-CHROME код 887588 4942 руб 560x235 мм	 110Вт 25м² PALLA 110W 3S-APP-BLACK/WHITE код и цену УТОЧНЯЙТЕ 500x460x80 мм	 70Вт 20м² AKRILIKA sim 70W 3R-APP-WHITE/CLEAR код 931209 4006 руб 600x1100 мм	 70Вт 20м² AKRILIKA sim 70W 3R-APP-BLACK/CLEAR код 953986 4006 руб 600x1100 мм
 100Вт 25м² ALESSIA 100W 5F-APP код белой 941206 3483 руб код черной уточняйте 760x76 мм	 100Вт 25м² 680x50 мм TERESA 100W R-APP-WHITE код 853082 4975 руб	 95Вт 25м² SOLER 95W 3S-APP-WHITE / BLACK код 956464 3080 руб 842x392x70 мм	 120Вт 25м² MEDEA 120W 9F-RC-WHITE/WHITE код 950164 3276 руб 645x135 мм
 165Вт 30м² 850x200 мм MALDI 165W -APP-BLACK код черной 958385 3710 руб код белой 958386	 120Вт 25м² 650x150 мм MALDI 120W -APP-BLACK код черной 958383 2954 руб код белой уточняйте	 75Вт 20м² 950x250 мм Новинка MATEO 75W 6R - ON/OFF код черной 959978 3595 руб код белой 959976	 150Вт 30м² 1014x250 мм Новинка MATEO 150W 12R - ON/OFF код черной 959979 6440 руб код белой 965090
 120Вт 30м² 900x500x80 мм SVEN 120W 3S APP код черной 887595 3304 руб код белой 887596	 65Вт 18м² 500x360x80 мм SVEN 65W 3S APP код черной 887597 2450 руб код белой 887598	 120Вт 30м² 550x550x75 мм Новинка SVEN QUADRO 120W 3S APP код черной 965094 3304 руб	 140Вт 25м² 525x525x70 мм Новинка POLLO double 140W APP white/black код 965093 3909 руб

Люстры под лампы

 E14	 E14	 E14	 E14
ROXANA 55 E14x8 CHROM код 959021 8105 руб R-500X280 мм	ROXANA 65 E14x8 CHROM код 959024 9319 руб R-500X1500 мм	ROXANA 55 E14x8 BLACK код 959020 7507 руб R-500X280 мм	ROXANA 65 E14x8 BLACK код 959023 8635 руб R-500X1500 мм
 E14	 E14	 E14	 E14
ROXANA 55 E14x8 GOLD код 959022 8375 руб D-600x1200 мм	ROXANA 65 E14x8 GOLD код 959025 9604 руб D-600x1200 мм	SANDRA 8xE14-BKGD/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 480x905 мм	SIMONA86 8xE14-BKGD/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 480x890 мм
 E14 Новинка	 E14 Новинка	 E14 Новинка	 E14 Новинка
DIONA E14x8 CHROME код 959018 7271 руб 500x810 мм	DIONA E14x10 CHROME код 959019 8954 руб 600x810 мм	SANDRA 8xE14-CHROME/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 480x905 мм	SANDRA 12xE14-CHROME/CRYSTAL код и цену УТОЧНЯЙТЕ 750x1000 мм
 GX53 Новинка	 GX53 Новинка	 GX53 Новинка	 GX53 Новинка
LAMPADA 3xGX53 BLACK код 959982 1643 руб 600x80x290 мм	LAMPADA 6xGX53 BLACK код 959981 4023 руб 640x800 мм	LATEA 6xGX53 BLACK коды и цену уточняйте 750x330 мм	LATEA 6xGX53 WHITE коды и цену уточняйте 750x330 мм
 GX53 Новинка	 GX53 Новинка	 GX53	 GX53
ATENA 7xGX53 BLACK/CHROME код 965088 2774 руб 750x350 мм	ATENA 7xGX53 WHITEGOLD код уточняйте 2774 руб 750x350 мм	GUSTA 6xGX53 BLACK/WHITE код 891028 1936 руб D-780x300 мм	GUSTA 6xGX53 WHITE код 900445 1936 руб D-780x300 мм

Продана МИЛЛИОННАЯ лампа «Ваше сиятельство»!

В декабре 2025 года произошло очень важное для нас событие - мы отгрузили миллионную лампу «Ваше сиятельство» с начала года. Покупателем стал индивидуальный предприниматель Выходцев Виталий Сергеевич из поселка Чернышевск Забайкальского края.

Да, результат пока не самый большой (только «Энергомикс» продает больше 20 млн светодиодных ламп в год, а суммарное ежегодное потребление в нашей стране составляет около 300 млн светодиодных ламп).

Когда мы выходили на рынок с нашим продуктом, мало кто верил в его успех, среди них часть наших сотрудников и торговых представителей. Зачем идти вразрез с рынком, который требует не качества, а надписи на упаковке. И сделать эту надпись намного дешевле, чем качественный продукт.

Мы попробовали быть не такими, как все, и у нас получилось.

Изначально мы сделали акцент на соответствие заявленной мощности, написанной на упаковке. Это самый примитивный параметр, который можно легко сравнивать и который максимально часто нарушается. Но, кроме этого, наши лампы отличаются от абсолютного большинства присутствующих на рынке:

- Низкой нагрузкой на светодиоды, позволяющей увеличить срок их службы без заметной деградации светового потока;
- Светодиодами, обеспечивающими большой световой поток при равной потребляемой мощности;
- Качественным интегрированным блоком питания, защищающим глаза наших покупателей от пульсаций;
- Высоким коэффициентом цветопередачи, позволяющим видеть окружающее в естественной окраске.

А еще с ними просто комфортнее находиться в освещаемом помещении.

Спасибо нашим покупателям, за то, что поверили в наш продукт!



Нашему покупателю, купившему миллионную лампочку, мы с радостью отправили торт на 3,4 кг. На фото - Александра, менеджер по закупкам магазина ИП Выходцева.



Миллион лампочек «Ваше сиятельство», уложенные в один ряд, заняли бы половину Красной площади.

В ТЕЧЕНИЕ 2025 ГОДА МЫ:

в **6500**
магазинов отгрузили лампы
«Ваше сиятельство»

более **500**
фирменных стоек установили в
магазинах наших клиентов

более **400**
тестеров с индикатором
потребляемой мощности
передали покупателям

500
килограмм очень вкусных конфет
раздали в благодарность за внимание
к нашему бренду

1 000 000 рублей
разыграли 29 декабря 2025 между нашими клиентами,
поверившими в «Ваше сиятельство»

Благодарим всех, кто прошел с нами по этому пути!
Вместе мы сможем многое!

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ПОКАЗЫВАЕТ ТЕСТЕР: МОЩНОСТЬ ИЛИ СВЕТОВОЙ ПОТОК?



В последнее время всё больше клиентов интересуются тестером «Ваше Сиятельство». Интерес закономерный: прибор позволяет быстро проверить светодиодную лампу и увидеть её фактическую мощность. Но вместе с интересом часто появляется вопрос: а что правильнее измерять – мощность или световой поток?

Попробуем объяснить простыми словами

Световой поток и мощность – в чём разница

Измерять световой поток (освещённость) действительно важно – но в первую очередь для светильников, прожекторов и промышленных решений, где корпус позволяет эффективно отводить тепло от светодиодов. В таких устройствах используется массивный радиатор, и диоды работают в оптимальном тепловом режиме.

У бытовых ламп и небольших светильников совсем другие условия. В ограниченном корпусе невозможно установить большой радиатор, поэтому производители вынуждены использовать диоды с меньшей светотдачей – примерно 80-100 лм/Вт. Такие светодиоды греются меньше и служат дольше.

Почему перегрев – главный враг светодиода

Во время свечения полупроводник нагревается. Чем выше светотдача (например, 140-160 лм/Вт), тем сильнее выделяется тепло. Если его не отвести, температура повышается, а это приводит к ускоренной деградации кристалла: лампа светит ярко, но недолго – иногда срок службы сокращается в несколько раз.

Именно поэтому производители эконом- и среднего сегмента не нагружают диоды «на максимум». Так достигается баланс: умеренная яркость при стабильной работе и долгом сроке службы.

Почему мощность – показатель честности

Если у большинства ламп светотдача примерно одинакова, значит, при равной яркости и мощность

должна быть близкой. Нельзя ожидать, что лампа 6 Вт будет светить так же, как 10-ваттная. Если производитель заявляет обратное – скорее всего, это маркетинговая «ошибка» или просто недостоверные характеристики.

Именно здесь тестер «Ваше Сиятельство» помогает поставить всё на свои места.

Что делает тестер «Ваше Сиятельство»

Прибор позволяет:

- точно измерять фактическую мощность светодиодных ламп;
- наглядно показать покупателю, соответствует ли заявленное значение реальному;
- проверять исправность светодиодных ламп перед продажей.

Для продавца – это инструмент доверия.

Для покупателя – простое доказательство, что товар действительно отвечает заявленным характеристикам.

Спрашивайте тестер «Ваше сиятельство» у торгового представителя ГК «Энергомикс».



Смотрите видео, как
работает тестер

Предлагаем провести в магазине акцию для покупателей «Проверь свою лампу!»

Измерять световой поток – задача лабораторная. А вот измерить мощность лампы можно прямо в торговом зале – быстро, наглядно и понятно для покупателя.

Тестер «Ваше Сиятельство» помогает показать не рекламу, а реальные параметры товара. А значит – укрепляет доверие к продавцу и повышает лояльность клиентов.

Можно разместить объявление на входе в магазин и рядом с лампами:

Акция! «Честный свет»

Подойди - Угадай мощность - Получи приз!

Формат акции:

В торговом зале устанавливается тестер «Ваше Сиятельство». Покупатели приглашаются проверить мощность ламп разных брендов.

Механика акции:

- 1. Покупатель выбирает лампу.** Можно тестировать как продукцию магазина, так и лампочки, принесённые из дома.
- 2. Промоутер/продавец показывает упаковку лампы.** На упаковке видна заявленная мощность – например, 10 Вт.
- 3. Вопрос покупателю:**
 - «Как думаете, насколько точно здесь указана мощность? Совпадёт ли с фактом?»

Один из покупателей/зрителей называет свою версию – например:

 - «Наверное, не 10, а 7 watt» или «Уверен, что будет 10 watt».

- 4. Проверка.** Промоутер подключает лампу к тестеру «Ваше Сиятельство». Все видят реальное значение на экране.

5. Реакция и комментарий.

Промоутер кратко объясняет результат:

– «Вот видите, фактическая мощность – 7,2 Вт. Поэтому важно измерять, а не верить только упаковке» или «Вы правильно угадали мощность лампы!»

- 6. Приз.** Если участник угадал фактическое значение с точностью $\pm 0,5$ Вт, он получает небольшой подарок – например:

- о лампу «Ваше Сиятельство»,
- о купон на скидку, сувенир от магазина.

о как вариант, в конце недели магазин проводит лотерею по купонам среди всех участников акции.

Дополнительные элементы:

Таблица результатов на стенде:

«Заявлено – Фактически – Разница»

Слоганы:

«Угадай мощность – получи приз!»

«Проверь, сколько света ты покупаешь!»

Для чего акция магазину:

- Создать интерактивный формат продаж – вовлечь покупателей через демонстрацию и игру.
- Увеличить вовлечённость покупателей – вместо обычного выбора «по цене» они включаются в разговор.
- Создать эффект прозрачности и экспертности магазина.
- Повысить интерес к категории LED-ламп.



СОВЕТ ДЛЯ МАГАЗИНОВ

Испытательная зона «Ваше Сиятельство» – способ привлечь внимание и повысить продажи.

Установите в торговом зале стойку «Ваше Сиятельство» и разместите рядом тестер для проверки светодиодных ламп. Разместите листовку «Проверь мощность – узнай правду!»

Такое решение работает сразу по нескольким направлениям:

1. Привлекает внимание покупателей

Посетители с интересом реагируют на любые демонстрации, особенно когда можно увидеть результат своими глазами. Когда продавец или промоутер проверяет лампу на приборе, у стойки неизбежно собирается аудитория. Тестер становится центром внимания и создаёт эффект доверия: покупатель видит, что магазин ничего не скрывает.

2. Повышает доверие к ассортименту

Демонстрация реальной мощности ламп показывает, что характеристики продукции подтверждены на практике. Покупатель воспринимает такие бренды как «честные и надёжные», а магазин – как профессионального и компетентного продавца.

Это особенно важно для покупателей, которые раньше сталкивались с товарами, не соответствующими заявленным параметрам.



ПРОЖЕКТОР СВЕТОДИОДНЫЙ LE LED FL2

СВЕТОДИОДНЫЙ ПРОЖЕКТОР LE LED FL 2 – ЭТО УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ОСВЕЩЕНИЯ И ПОДСВЕТКИ КАК ВНУТРИ ПОМЕЩЕНИЙ, ТАК И СНАРУЖИ.

Он идеально подходит для:

- **ОСВЕЩЕНИЯ И ПОДСВЕТКИ ОБЪЕКТОВ:** витрины магазинов, экспозиции в музеях или арт-объекты.
- **РЕКЛАМНЫХ КОНСТРУКЦИЙ:** эффективно подсветит рекламные стенды и щиты, привлекая внимание.
- **АРХИТЕКТУРНОЙ ПОДСВЕТКИ:** подчеркнет красоту фасадов зданий и архитектурных памятников.
- **ОСВЕЩЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ:** обеспечит безопасность и функциональность на строительных площадках, территориях спортивных сооружений, в парках и других общественных пространствах.

Этот прожектор создан для долгой и надежной работы в любых условиях. Его прочный, **монолитный корпус из алюминиевого сплава** защищен от коррозии, а **ультратонкий дизайн** делает его незаметным, но эффективным.

Для надежного крепления предусмотрена стальная скоба, которая легко устанавливается как на стены, так и на потолки. **Термоустойчивый пластик отражателя** гарантирует его долговечность, а **закаленное стекло** выдержит даже самые суровые испытания, защищая от вандализма.

Сердце прожектора – сверхъяркие SMD светодиоды, которые обеспечивают максимальную яркость сразу после включения и при этом экономят электроэнергию. **Драйвер с варистором** надежно защищает электронику от скачков напряжения, а широкий

диапазон входного напряжения (170-260 В) делает его устойчивым к нестабильной сети.

Для прожекторов мощностью от 30Вт предусмотрен клапан выравнивания давления, который предотвращает образование конденсата и обеспечивает циркуляцию воздуха, продлевая срок службы. Высокий класс защиты IP65 гарантирует полную защиту от пыли и влаги.

Прожектор не требует обслуживания, не содержит ртути и изготовлен из **экологически чистых материалов**, безопасных для вас и природы. Радиаторные пластины эффективно отводят тепло, а вращающиеся скобы позволяют гибко настраивать направление света. Наслаждайтесь мгновенным включением, высокой светоотдачей и устойчивостью к механическим воздействиям на протяжении **30 000 часов** работы.

года
гарантиистепень
защитысрок
службыугол
освещениядиапазон
рабочих
напряженийдиапазон
рабочих
температурэкологически
безопасный
продукт

Артикул	Модель	Мощность, Вт	Диапазон рабочих напряжений, В	Цвет корпуса	Цветовая температура, К	Световой поток, Лм	Размеры Д x Ш x В, мм	Упаковка, шт
LE040303-0049	LE LED FI2	10	170-260	Серый	6500	900	94x65x27	50
LE040303-0050	LE LED FI2	20				2000	108x76x29	50
LE040303-0051	LE LED FI2	30				2700	148x110x27	30
LE040303-0052	LE LED FI2	50				4500	174x124x27	20
LE040303-0053	LE LED FI2	70				6500	207x147x30	20
LE040303-0054	LE LED FI2	100				9000	274x190x29	10
LE040303-0055	LE LED FI2	150				14500	305x225x30	5
LE040303-0056	LE LED FI2	200				19000	358x268x33	5

TOSHIBA

Элементы питания Toshiba –
ваш надежный источник энергии!

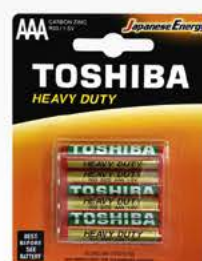
Toshiba — широко признанный международный бренд, которому доверяет большое количество потребителей во многих странах мира. На протяжении десятилетий элементы питания Toshiba сохраняют высокое качество и надежность. Элементы питания оптимально подходят для современных цифровых приборов, предъявляющих высокие требования к мощности и стабильности энергопитания, включая фотокамеры, переносные акустические системы, осветительные приборы, интеллектуальные бытовые гаджеты, компьютерные периферийные устройства, интерактивные детские изделия и прочие виды бытовой электроники.



Элементы питания Toshiba имеют яркий и узнаваемый дизайн, широкую линейку щелочных, солевых, литиевых и слуховых батареек, а также спецэлементов, которые за счет стабильного качества и наличия используются заводами-производителями для комплектации своих изделий.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Длительный срок службы**
Обеспечивают продолжительное функционирование устройств благодаря применению инновационных решений и высококачественных компонентов.
- Безопасность**
Элементы питания не содержат ртути и кадмия, а также отличаются уникальной герметизирующей структурой, которая гарантирует превосходный срок годности и предупреждение утечки электролита.
- Мощность**
Высокая энергоемкость элементов Toshiba позволяет эффективно поддерживать работу мощных устройств и приборов, сохраняя стабильность напряжения.
- Надежность**
Проверенные временем технологии производства гарантируют бесперебойную работу, обеспечивающую долговечность и надежность оборудования.



TDM ELECTRIC



Ассортимент
светильников



Классика
949229



Геометрия
949230



Звездное небо
949231

Светильники LED настенно-потолочные ДПБ

4000 K	Ø 210 мм 12 Вт	Ø 280 мм 18 Вт	Ø 320 мм 24 Вт
6000 K			

- Полное соответствие фактической мощности параметрам, заявленным в паспорте!
- Защита от скачков напряжения
- Световой поток без пульсации



поставляется в индивидуальной
и групповой упаковке по 10 штук

LED

IP20

Ra>80



Собственное
производство в г. Рыбинске

Цены действительны на 01.12.2025 г.



Широкая линейка мобильных аксессуаров GoPower отвечает всем поставленным задачам современных технологий: быстрая зарядка, стильный дизайн, широкая применимость.

Зарядный кабель

Модель GP01

2,4A

ПВХ



GP01M, 2,4A, ПВХ

○ 855264 70.84 р.
● 855265 70.84 р.



GP01L, 2,4A, ПВХ

○ 867416 98.42 р.
● 855254 102.06 р.



GP01T, 2,4A, ПВХ

○ 855275 95.38 р.
● 855276 95.38 р.

Модель GP06

2,4A

ПВХ



GP06M, 2,4A, ПВХ

○ 855272 79.30 р.
● 855273 79.30 р.



GP06L, 2,4A, ПВХ

○ 855259 102.73 р.
● 855260 102.73 р.



GP06T, 2,4A, ПВХ

○ 855281 99.12 р.
● 855282 99.12 р.

Модель GP07

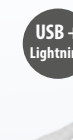
2,4A

силикон



GP07M, 2,4A, силикон

○ 855274 124.90 р.
● 855295 124.90 р.



GP07L, 2,4A, силикон

○ 855261 166.39 р.
● 855262 166.39 р.



GP07T, 2,4A, силикон

○ 855283 152.65 р.
● 855284 152.65 р.

Модели GP12Ti GP10TT

5,4A

5A

ПВХ



GP12T, 5,4A, ПВХ

○ 855286 196.18 р.



GP10TT, 5,0A, ПВХ

○ 855285 190.44 р.

Модель GP21

3A

силикон



GP21T, 3A, силикон

○ 908611 210.51 р.

Сетевые зарядные устройства

НОВИНКА!

Кабель Type-C в комплекте



GP1U, 12W

○ 855251 170.81 р.



GP2U, 12W

○ 855252 263.65 р.



GPQC07, 18W

○ 855253 304.49 р.



GPPD06, 20W

○ 855293 395.47 р.

НОВИНКА!

Кабель Type-C в комплекте



GP1U, 12W

● 855235 163.96 р.



GPQC08, 20W

○ 899262 453.73 р.



GPPD05, 20W

● 956960 432.52 р.

Автомобильные зарядные устройства

Технология GaN!

Технология GaN!

НОВИНКА!

Кабель Type-C в комплекте



GPQC09, 35W

● 899263 981.81 р.



GPQC10, 65W

○ 899264 1515.32 р.



GPQC100, 100W

○ 956961 2654.48 р.



GPC06-2U, 15W

○ 855249 195.60 р.



GPC07-2U, 12W

● 855292 226.94 р.



GPQC11-1U, 18W

● 899260 237.95 р.



GPQC12, 22,5W

● 899261 463.91 р.

АКЦИЯ!

ЗАМЕНИ НЕЛИКВИД В МАГАЗИНЕ НА ПОЛКЕ!

Участники:

Клиенты ГК «Энергомикс» (ИП Смирнов, «Энергия +2000», «Альфа Нева», ИП Жигулев)



Условия:

Торговая точка может обменять неликвидный товар электро-установочных изделий, высокоомощных и светодиодных ламп **любой торговой марки** и любого поставщика на новый товар от ТМ «Эра» на выгодных условиях. Неликвиды ЭУИ меняются на ЭУИ, источники света – на источники света.

ЭЛЕКТРО- УСТАНОВОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ

6 к 1

на ЭУИ «ЭРА 12»,
ЭРА Elegance и
«INTRO ACCENT»



ЛАМПЫ

10 к 1

на все лампы
«ЭРА»



За подробностями обращайтесь к торговому представителю ГК «Энергомикс».

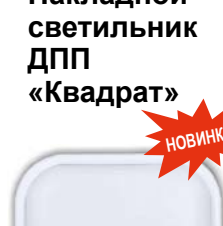
Влагозащищенные накладные светодиодные светильники ДПП IP65 – надежно, удобно и недорого.

Светильники ДПП предназначены для общего освещения жилых и производственных помещений (подъезды, гаражи, коридоры, дачи, мастерские и т.п.). Светильники простые и надежные, крепкий белый пластик и матовый рассеиватель. Светильник не имеет сменной лампы (встроенные светодиоды), драйвер внутри, из корпуса выходят два провода для подключения к сети 200В, к поверхности светильник крепится двумя шурупами через отверстия в рамке (крепеж в комплекте). Класс защиты IP65 — пыленепроницаемые и защита от водяных струй с любого направления. Подходят как для внутреннего, так и для уличного применения. Экола выпускает две цветовые температуры: 4200K (естественно-белый свет) и 6500K (яркий белый свет).

Накладной светильник ДПП «Круг»

	12 Вт		18 Вт	
	140x40mm		175x40mm	
	4200K 733385		4200K 733387	
	6500K 733386		6500K 733388	
	24 Вт		30 Вт	
	175x40mm		210x40mm	
	4200K DPRV24ELC		4200K DPRV30ELC	
	6500K DPRD24ELC		6500K DPRD30ELC	

Накладной светильник ДПП «Квадрат»

	18 Вт	
	150x40mm	
	6500K 967727	
	24 Вт	
	190x40mm	
	6500K 967728	
	30 Вт	
	190x40mm	
	6500K 967729	

Накладной светильник ДПП «Овал»

	12 Вт		18 Вт	
	160x90x40mm		200x100x40mm	
	4200K 733391		4200K 851341	
	6500K 733392		6500K 851342	

Накладной светильник ДПП «Прямоугольник»

	18 Вт	
	200x100x40mm	
	6500K 967730	

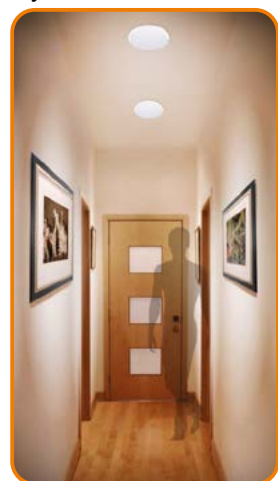
Светодиодные светильники ДПП IP65 с датчиком движения.

Встроенный датчик движения реагирует на движущиеся объекты – включает свет на заданный промежуток времени, по истечении которого свет гаснет. Положительное отличие данных светильников от прожекторов с датчиками движения прежде всего в том, что прожекторы светят направленно (в том числе в глаза), а здесь диоды закрыты матовым рассеивателем, и свет получается равномерным и комфортным.

Светильники с датчиком движения особенно подходят для освещения мест, где:

- ✓ постоянно включенное освещение не нужно, и использование датчика экономически оправдано;
- ✓ помещение используется большим количеством людей, проще научить прибор выключаться, чем научить всех проходящих выключать свет.
- ✓ установка или использование выключателя проблематичны (высота, улица, погодные условия);

Накладной светильник ДПП с датчиком движения «Круг»

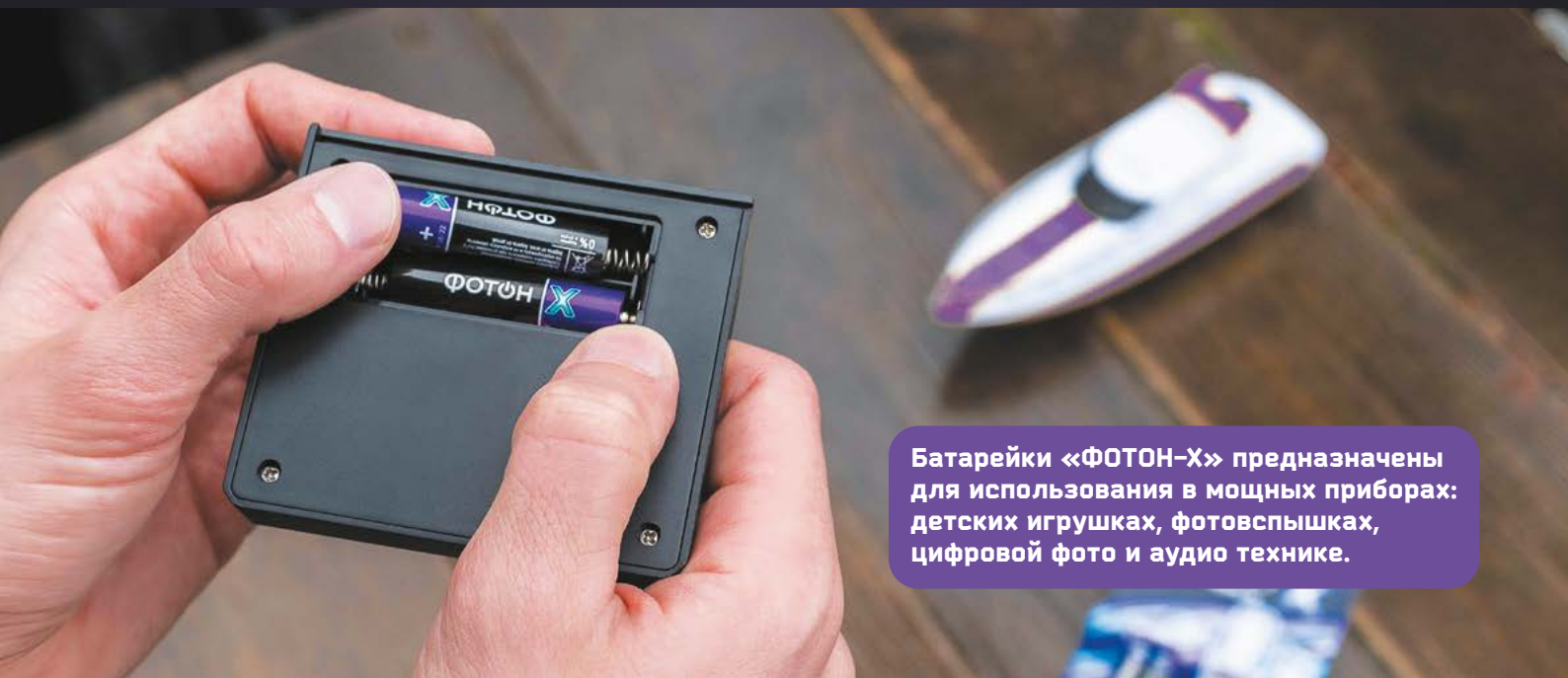


Внешне датчик не виден, находится под корпусом. Датчик не имеет регулировки, запрограммирован на универсальные параметры:

- ✓ Время задержки после срабатывания 40 секунд.
- ✓ Дальность действия до 8 метров.
- ✓ Включается при низкой освещенности (менее 10-30 люкс, полумрак).

12 Вт	18 Вт	24 Вт
140x40mm	175x40mm	210x40mm
4200K 733393	4200K 733395	4200K 851339
6500K 733394	6500K 733396	6500K 851340

Живи светлее!



Батарейки «ФОТОН-X» предназначены для использования в мощных приборах: детских игрушках, фотовспышках, цифровой фото и аудио технике.

+20%

к мощности*
при работе
в игрушках

+21%

к мощности*
при работе
в фонаре

+118%

к мощности*
при работе в камере



LR03 OP2 арт. 915204



LR03 OP4 арт. 915203



LR6 OP2 арт. 915202



LR6 OP4 арт. 915201

*по сравнению с обычной щелочной батареей

Цены действительны на 01.12.2025 г.

MADE IN
TURKIYEСОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

908792

Каучуковые электроизделия 1-2.SALE: профессиональный стандарт надёжности

На рынке удлинителей и электрооснастки давно сложился баланс: внизу – лёгкие пластиковые модели для бытового применения, наверху – промышленные решения, рассчитанные на высокие нагрузки и неблагоприятные условия.

Между этими двумя полюсами — серия каучуковых электроизделий 1-2.SALE, которая закрывает именно тот сегмент, где важна надёжность без переплаты за избыточный функционал.

Почему каучук – ключевое преимущество

В профессиональной среде давно известно: качество электроизделия начинается с материала корпуса.

Если у дешёвых сетевых колодок корпус выполнен из хрупкого ПВХ или полипропилена, то изделия **1-2.SALE** производятся из **вулканизированного каучука** – эластичного, но плотного материала, обладающего природной устойчивостью к механическим ударам и перепадам температуры.

Каучук:

- ✓ **не растрескивается** при морозе (до -25°C);
- ✓ **не размягчается и не деформируется** при жаре (до $+60^{\circ}\text{C}$);
- ✓ **поглощает вибрации**, что особенно важно при использовании в мастерских и на складе;
- ✓ **не поддерживает горение и медленно тлеет** без распространения пламени, если происходит короткое замыкание.

Для покупателя это означает простую вещь: **такая розетка переживёт больше сезонов**, чем пластиковый аналог, и не подведёт даже при круглосуточной эксплуатации.

IP44 – уровень, который раньше встречался только у промышленных брендов

Класс защиты IP44 означает, что корпус полностью защищён от пыли и брызг воды.

Это не просто «дополнение к характеристикам», а возможность использовать изделие там, где обычная бытовая колодка не выживет:

в автосервисах, на строительных площадках, в холодных складах, на улице при временной торговле.

Для сравнения:

- ✓ Большинство **бытовых удлинителей** известных сетевых брендов (например, IEK, TDM или Smartbuy) имеют IP20 – IP21.
- ✓ Промышленные серии **Legrand** и **Brennenstuhl** предлагают IP44, но при этом их стоимость в 2–3 раза выше.

1-2.SALE в этом плане попадает в идеальную нишу: надёжность промышленных решений при **средней цене потребительского сегмента**.

Контакты из латуни и внутренний корпус из негорючего пластика

В отличие от массовых моделей, где контактные

группы штампуются из дешёвой стали, серия **1-2.SALE** использует **латунь повышенной упругости**.

Это гарантирует:

- стабильный прижим штырей,
- отсутствие нагрева при длительной нагрузке,
- минимизацию риска искрения.

Внутри – **второй защитный корпус из негорючего пластика**, изолирующий контакты и предотвращающий возгорание даже при критических перегрузках.

Эта конструкция характерна для европейских производителей, и в бюджетном сегменте встречается крайне редко.

Турция как фактор доверия

Место производства – **Турция** – здесь принципиально. В отличие от массового китайского рынка, турецкие заводы работают под контролем **европейских сертификационных центров (CE, RoHS)**, используют стабильное качество резины и металла, а также строгое тестирование партии перед отгрузкой.

Это значит, что **от партии к партии сохраняется одинаковый уровень надёжности**, что важно для сетевых закупок.

Ассортимент, адаптированный под задачи розницы

Для оптовиков и розничных магазинов особенно важно, чтобы в серии были решения «на все случаи жизни». В линейке **1-2.SALE** представлены все ключевые позиции:

Каждое изделие рассчитано на **ток до 16 А**, поддерживает напряжение **220–240 В**, а подключаемый кабель варьируется по сечению **от 0,75 до 2,5 мм²**.

Наименование	Артикул	Особенности
Прямая вилка	874327	Классический формат, надёжный прижим, IP44
Угловая вилка с колечком	874329	Удобна для ограниченных пространств
Штепсель	908789	Герметичная крышка, подходит для временных подключений
Одноместная розетка	908793	Для подключения мощных инструментов
Двухместная колодка	901391	Компромисс между габаритами и количеством розеток
Трёхместная колодка	908790	Самый востребованный вариант в рознице
Четырёхместная колодка	908792	Для профессиональных площадок и мастерских

Преимущество для магазина: надёжный товар с гарантией доверия

Для розничного магазина удлинители и колодки **1-2.SALE** – это **готовая категория, которая «продаёт себя»**. Визуально массивный корпус, прорезиненные элементы и промышленный дизайн создают у покупателя ощущение надёжности.

Гарантия 2 года и страна производства «Made in Türkiye» усиливают доверие.

Экспертная оценка:

1-2.SALE – это пример того, как бренд из «разумного сегмента» постепенно занимает нишу между бытовыми и профессиональными решениями, предлагая оптимум по цене, функционалу и качеству сборки. Для магазинов, ориентированных на стабильные продажи и минимизацию гарантийных рисков – это выбор с прогнозируемым результатом.

На полке рядом с лёгкими бытовыми моделями пластиковые удлинители теряются, а вот каучуковые изделия **смотрятся «по-взрослому»** – и часто выбираются даже частными покупателями «на вырост».

Серия **1-2.SALE** из каучука – это **«рабочая лошадка» категории удлинителей**, способная выдерживать реальную эксплуатацию, а не только бытовые тесты.

Она создаёт уверенность в ассортименте, снижает количество рекламаций и помогает формировать имидж магазина как поставщика надёжных решений.



КОМФОРТ И БЕЗОПАСНОСТЬ в КАЖДОМ УГОЛКЕ ВАШЕГО ДОМА
С ЭЛЕКТРОУСТАНОВОЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ PIXEL



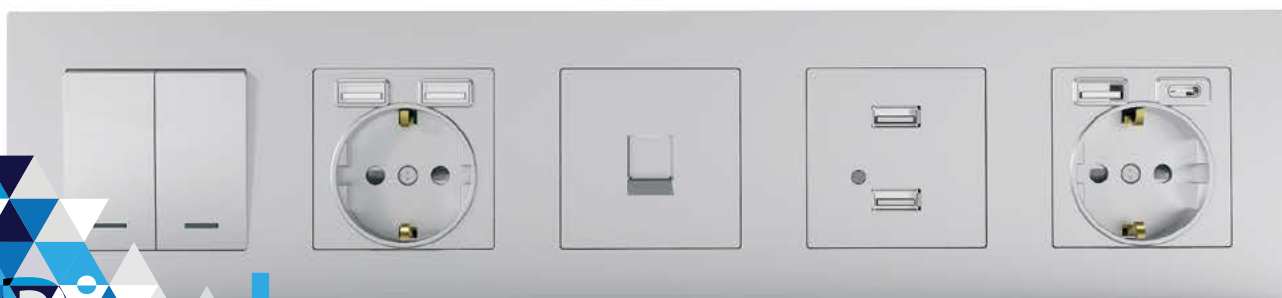
▼ УТОНЧЕННЫЙ ДИЗАЙН С ПАЛИТРОЙ ИЗ 6 ЦВЕТОВЫХ РЕШЕНИЙ
ГАРМОНИЧНО ДОПОЛНЯТ СОБОЙ ЛЮБОЙ ИНТЕРЬЕР

▲ БОЛЕЕ 200 НАИМЕНОВАНИЙ ПРОДУКЦИИ PIXEL
СОВРЕМЕННОЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА

▲ ПРОЧНЫЕ И ОГНЕСТОЙКИЕ МАТЕРИАЛЫ
БЕЗОПАСНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ

6
ЦВЕТОВЫХ
РЕШЕНИЙ

200
БОЛЕЕ
ВИДОВ ПРОДУЦИИ





Усовершенствованный механизм расцепления отличается большей скоростью срабатывания, что увеличивает безопасность и надежность устройства благодаря быстрому разрыву контакта



Все токопроводящие элементы изготовлены из меди, что снижает переходное сопротивление и общий нагрев аппарата



Семь заклепок исключают люфт корпуса при затягивании контактов



Схемы на корпусе указывают глубину зачистки проводника и момент затягивания контактов



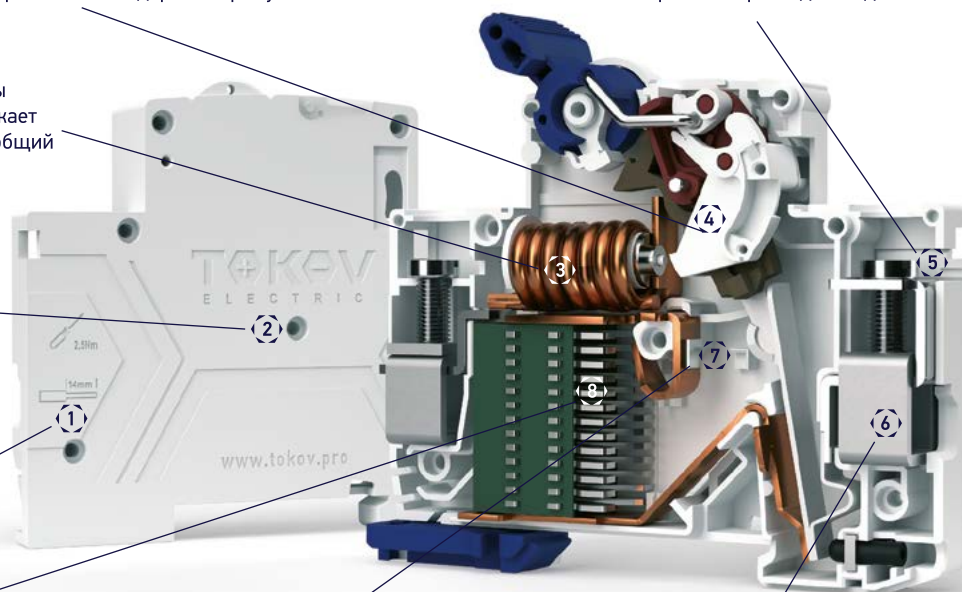
Дугогасительная камера из 13 пластин увеличенной площади для более эффективного гашения дугового разряда



Напайка из серебряного сплава увеличенной площади снижает искрение и тепловыделение при разрыве подвижного контакта



Контактная группа имеет электролитическое лужение, что обеспечивает долговечность и коррозионную стойкость и снабжена насечками для надежности соединения



**ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО
МАТЕРИАЛОВ**

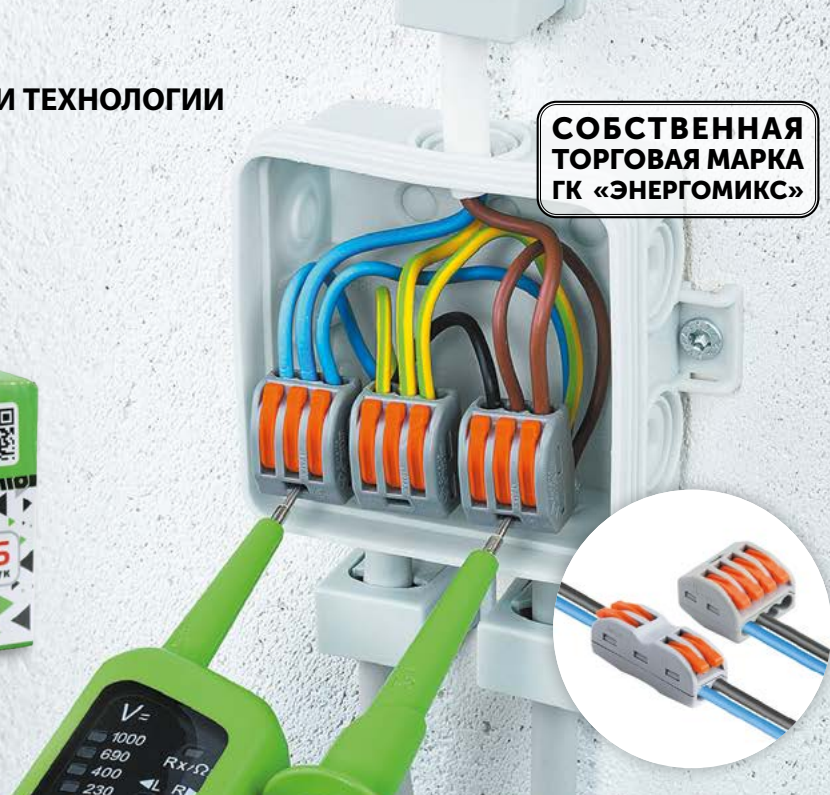
**КАЖДОЕ УСТРОЙСТВО
ПРОХОДИТ ТЕСТИРОВАНИЕ**

**КОРПУС ИЗГОТОВЛЕН
ИЗ УДАРОПРОЧНОГО
НЕГОРЮЧЕГО НЕЙЛОНА**

**СООТВЕТСТВИЕ
МЕЖДУНАРОДНЫМ
СТАНДАРТАМ И ГОСТ**



1-2 SALE
 ПРОСТО И ЧЕСТНО

**СОБСТВЕННАЯ
 ТОРГОВАЯ МАРКА
 ГК «ЭНЕРГОМИКС»**


Электромонтажные клеммы

32A
 НОМИН. ТОК

Предназначены для соединения одножильных и многожильных проводов. Монтаж не требует использования инструментов. Клеммы допускают многократное присоединение и отсоединение проводников.

Соединительные

Проходные

Разветвительные


 CMK 222-412
901402

 CMK 222-413
901403

 CMK 222-414
901404

 CMK 222-415
901405

 CMK 222-401
901406

 CMK 222-422
901407

 CMK 222-423
901410

 CMK 222-421-2
901411

 CMK 222-421-3
901412

 CMK 222-422-4
901413

 CMK 222-422-6
907696

- Пожаробезопасный корпус из пластика, не поддерживающий горение

- Сечение присоединяемых проводников до 4 мм²

- Номинальный ток 32A

- Материал прижимной пружинной пластины: нержавеющая сталь

- Контактная пластина из луженой меди. Лужение обеспечивает надежность и долговечность электрического соединения и защищает от коррозии

- На клеммы нанесена маркировка торговой марки 1-2 SALE, чтобы они были узнаваемы

- Разветвительные клеммы можно собирать в блоки



- Яркая и информативная упаковка, оптимальное количество удобно для розничной торговли

- Привлекательная цена



ЩИТЫ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ

навесные пластиковые ЩРН-П

НОВИНКА

До 125 А

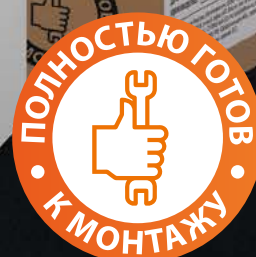
От 4 до 24 модулей

Комплектация:

- Шины N/PE
- Пузырьковый уровень
- DIN-рейка толщиной 0,8 мм
- Держатель для шин с кронштейнами

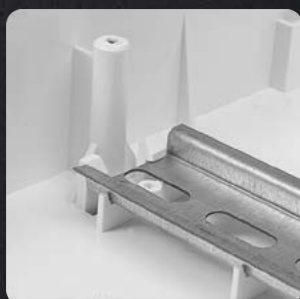


SQ0901-0070



НАГРУЗОЧНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

Корпус усилен увеличенным количеством рёбер жёсткости



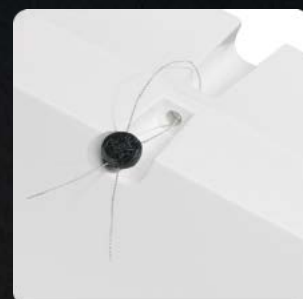
ПРОСТАЯ И БЫСТРАЯ УСТАНОВКА

DIN-рейки фиксируются на пластиковых защёлках



УДОБСТВО ПРИ СБОРКЕ И ПОДКЛЮЧЕНИИ

Несколько «посадочных мест» для нулевых шин



ОПЛОМБИРОВКА ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ

Предусмотрены специальные «ушки» для пломбы



Собственное
производство в г. Ревде

5
лет
гарантии

IP41

АБС
пластик

Электроустановочные изделия открытой установки



Универсальное решение для квартир, дач, загородных домов, гаражей, подсобных помещений.

- Материал корпуса – АБС пластик.
- Материал контактных групп – латунь.
- Быстрый и удобный монтаж.
- Яркая и плотная упаковка с отверстием (еврослот).
- Основание механизмов 1-местных и 2-местных розеток выполнено из керамики.
- Гарантия 3 года.

Керамическое основание



Пластиковое основание



1-2 SALE
 ПРОСТО И ЧЕСТНО

СИЛОВЫЕ УДЛИНИТЕЛИ

КГ КАБЕЛЬ

 max
16 A

 -40°C-
+40°C

 ГАРАНТИЯ
2
ГОДА

■ На металлической катушке


IP20

 КГ 2x2.5, 4 роз.,
16A, IP20

765505 20 м

765566 30 м

765503 50 м

IP44

 КГ 3x2.5, 4 роз.
с крышкой,
16A, IP44

880684 20 м

880685 30 м

880686 50 м

IP44

 КГ 3x2.5, 4 роз.
с крышкой, автомат.
выкл., 16A, IP44

898410 20 м

898411 30 м

898412 50 м

■ Удлинитель-шнур


 max
16 A

IP44

 КГ 3x1.5, 16 A, 3 роз.,
с заземлением

914054 10 м

914055 20 м

914056 30 м

914057 40 м

914058 50 м

 max
16 A

IP44

КГ 2x2.5, 16 A, 1 роз.


880687

50 м

ПВС КАБЕЛЬ

■ На пластиковой катушке


 max
6 A

ПВС 2x0.75, 4 роз., 6A

765507 20 м

765508 30 м

765510 50 м

 max
16 A

ПВС 2x1.5, 4 роз., 16A

765511 20 м

765512 30 м

765513 40 м

765514 50 м

■ На рамке


 max
6 A

ПВС 2x0.75, 6A, 1 роз.

763199 10 м

765522 20 м

763202 30 м

763203 40 м

763204 50 м

 max
6 A

ПВС 2x1.5, 6A, 1 роз.

888789 10 м

888790 20 м

888791 30 м

888792 40 м

888793 50 м

ОНЛАЙТ МОНТАЖ

ГЛОБАЛЬНОЕ РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА!

ОНЛАЙТ МОНТАЖ — ЭТО ШИРОКИЙ ВЫБОР ИНСТРУМЕНТА
ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫХ
И ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТ

АССОРТИМЕНТ БРЕНДА ПОПОЛНИЛСЯ НОВЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ
ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫХ ИЗДЕЛИЙ — МОНТАЖНЫМИ СКОБАМИ, НУЛЕВЫМИ
ШИНАМИ, ЗАЖИМНЫМИ ВИНТОВЫМИ КОЛОДКАМИ И МНОГИМИ ДРУГИМИ



ПЛОЩАДКИ САМОКЛЕЯЩИЕСЯ СЕРИИ OFP

- КОРПУС ИЗ НЕЙЛОНА 6.6 УСТОЙЧИВ К АГРЕССИВНЫМ ВЕЩЕСТВАМ И УФ-ЛУЧАМ
- КЛЕЕВОЙ СЛОЙ НА ОБОРОТНОЙ СТОРОНЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТ НАДЕЖНОЕ КРЕПЛЕНИЕ К ПОВЕРХНОСТИ
- СКВОЗНЫЕ ОТВЕРСТИЯ С ЧЕТЫРЕХ СТОРОН
- ТЕМПЕРАТУРА ЭКСПЛУАТАЦИИ ОТ -30 ДО +105 °С
- РОЗНИЧНАЯ УПАКОВКА 100 ШТУК



СКОБЫ ПЛАСТИКОВЫЕ OCP/OCS

- УДАРОПРОЧНЫЙ ГИБКИЙ КОРПУС ИЗ ПОЛИЭТИЛЕНА
- ГВОЗДЬ ИЗ ОЦИНКОВАННОЙ СТАЛИ
- ШИРОКИЙ РАЗМЕРНЫЙ РЯД
- ШТАМПОВАННАЯ МАРКИРОВКА ТИПОРАЗМЕРА НА КОРПУСЕ
- ТЕМПЕРАТУРА ЭКСПЛУАТАЦИИ -20...+80 °С
- РОЗНИЧНАЯ УПАКОВКА 50 ШТУК



КОЛОДКИ КЛЕММНЫЕ ЗАЖИМНЫЕ ВИНТОВЫЕ ОТВ

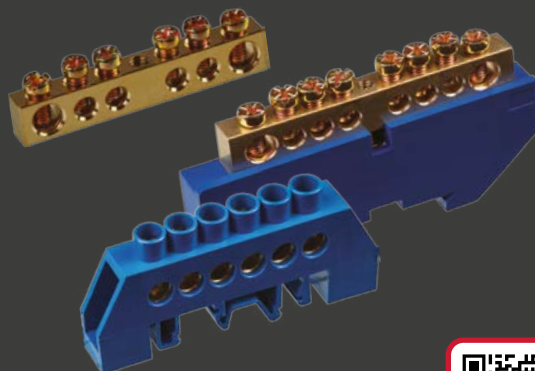
для винтового соединения медных одножильных и многожильных проводников в электрических цепях напряжением до 450 В

- КОРПУС ИЗГОТОВЛЕН ИЗ ПЛАСТИКА:
- КОЛОДКИ ИЗ ПОЛИПРОПИЛЕНА УСТОЙЧИВЫ К УФ-ИЗЛУЧЕНИЮ.
- КОНТАКТНАЯ ЧАСТЬ ВЫПОЛНЕНА ИЗ ЛАТУНИ.
- ВИНТЫ – ИЗ ОЦИНКОВАННОЙ СТАЛИ.
- БЛОК ИЗ 12 ПАР КОНТАКТОВ
- РОЗНИЧНАЯ УПАКОВКА 10 ШТУК ИЛИ 5 ШТУК (в зависимости от модели)



ШИНЫ НУЛЕВЫЕ СЕРИИ OVB

для электрического и механического соединения нулевых рабочих (N) и нулевых защитных (PE) проводников в электрощитовом оборудовании и электроустановках с напряжением до 400 В. ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТНЫЙ РЯД.



ЭЛЕМЕНТЫ ПИТАНИЯ

АЛКАЛИНОВЫЕ



СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»



864285
LR03



864286
LR03



864290
LR03



769133
LR03



864288
LR03



864668
LR03



769128
LR6



864287
LR6



769137
LR6



769138
LR6



864289
LR6



864669
LR6



769140
LR20



769139
LR14



769141
6LR61

СОЛЕВЫЕ



838105
R03



838106
R6



838107
R14



838108
R20



838109
6F22

Зима без сквозняков: РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОКОН И ДВЕРЕЙ



РЕЗИНОВЫЕ УПЛОТНИТЕЛИ

от -40
до +120°CВодонепро-
ницаемыеЛегко отрезается
ножницами*Битовые*

Быстрый и экономичный способ борьбы с шумом, пылью, запахами, сквозняками, проникающими сквозь зазоры дверей и окон.

Три цвета каждого профиля – черный, белый и коричневый. Можно подобрать уплотнитель для любой двери и окна в стиле интерьера помещения.

Крепятся с помощью клеевого слоя на дерево, металл, пластмассу и т.п.

Поперечный срез уплотнителя напоминает буквы латинского алфавита. Каждый профиль соответствует определённой ширине перекрываемой щели.

D Профиль D
для зазоров 3,5-5,5 мм



Цвет	Белый	Коричнев.	Черный	Цена, р.
10 м	328063	328064	911640	207.68
100 м	911645	911646	911647	1968.02

P Профиль P
для зазоров 2,5-3,5 мм



Цвет	Белый	Коричнев.	Черный	Цена, р.
10 м	328067	328068	911641	200.33
100 м	911648	911649	911650	1675.45

E Профиль E
для зазоров 2,5-3,5 мм



Цвет	Белый	Коричнев.	Черный	Цена, р.
10 м	328067	328068	911641	200.33
150 м	911712	911713	911651	2025.97

I Профиль I
для зазоров 1,0-2,0 мм



Цвет	Белый	Коричнев.	Цена, р.
10 м	911643	911644	175.08

Промышленные

D Профиль D
для зазоров 7,0-8,0 мм



Ширина: 12 мм
Толщина: 10 мм
● черный

40 м **911652**
1916.31 р.

D Профиль D
для зазоров 9,0-10,0 мм



Ширина: 14 мм
Толщина: 10 мм
● черный

40 м **911653**
2203.89 р.

ТЕПЛОСБЕРЕГАЮЩАЯ ПЛЕНКА ДЛЯ ОКОН

С ДВУСТОРОННЕЙ ЛЕНТОЙ В КОМПЛЕКТЕ

для внешнего и внутреннего использования

1,5 м x 1,7 м

Сохраняет
теплоСпособствует
экономии
энергииНе образует
конденсат

861305
314.65 р.

**За окном мороз и холод, дует прямо от окна?
Есть решение простое — теплоплёнка для окна!
Защитит от звука, шума, сквозняков и холодов.
Сохранит тепло и снизит все затраты на отопление!**

ПОДХОДИТ:

- ✓ Для сокращения потерь тепла;
- ✓ Для защиты от сквозняков, шума и звуков;
- ✓ Для любых окон: деревянных, пластиковых и др.

Цены действительны на 01.12.2025 г.



ЩИТЫ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ НАВЕСНЫЕ, КОРПУС МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ

- Жёсткий сварной корпус;
- Высококачественное эпоксидно-полиэфирное порошковое наружное покрытие;
- Оцинкованная монтажная панель;
- Высокий уровень электробезопасности;

- Универсальная конструкция предотвращает попадание пыли, влаги, наледи внутрь корпуса;
- Максимально простой монтаж;
- В комплектацию входит замок с двумя ключами;
- Гарантия от сквозной коррозии 15 лет.



ЩРН

ЩРН-12	IP54	715025	ЩРН-24	IP54	724659
ЩРН-24	IP31	715024	ЩРН-36	IP31	724658
ЩРН-18	IP31	724657	ЩРН-36	IP54	724660



ЩУРН

ЩРН-24	IP31	724650	ЩУ 1-1-0-76	IP54	737612
ЩУ-1Н-6 (ЩУРН)	IP54	861433	ЩУРН 1/630-1 76 УХЛ3	IP31	647170



ЩМП

ЩМПг-00	IP54	724649	ЩМПг-02	IP54	715021
ЩМПг-00 окно	IP54	738711	ЩМП-03	IP31	715017
ЩМП-01	IP31	715015	ЩМП-04	IP31	713990
ЩМПг-01 окно	IP54	738712	р.ЩМПг-04	IP54	715022
ЩМП-02	IP31	715016	р.ЩМП-06	IP31	715019



ЗАЖИМЫ, ИЗОЛЕНТА И ТРУБЫ ПВХ И ПНЖ



Зажим анкерный клиновой ЭРА
РА25х100
663878



Зажим прокалывающий ответственный ЭРА до 1кВ (РФ)
Р1Х-95
663874
Р2Х-95
663875



Изоленга ПВХ ЭРА
0.15х19 мм, 20 м
черная 335435
синяя 335436



Изоленга ПВХ ЭРА PRO
0.15х19 мм, 20 м
черная 646559
синяя 646558

- Прочный ударостойкий корпус выдерживает механические нагрузки, не трескается и сохраняет форму при регулярной эксплуатации;
- Конструкция рассчитана на быстрый монтаж модульного оборудования, удобные защёлки и крышки обеспечивают лёгкий доступ при обслуживании;
- Многие модели поддерживают возможность опломбировки, защищая оборудование от несанкционированного доступа;
- Ассортимент включает боксы на 1-24 модуля: от компактных изделий до больших щитов – можно подобрать решение под любой проект.


КМПн с крышкой, наружный, опломбировка IP30

2 модуля	800028
4 модуля	937301
6 модулей	951583


КМПн без крышки, наружный, опломбировка

1/2 модуля	897417
1/4 модуля	897418


ЩРН-П навесной, IP41

4 модуля	699258	15 модулей	699250
6 модулей	699260	18 модулей	699252
8 модулей	699246	24 модуля	699254
12 модулей	699248		


ЩРВ-П встраиваемый, IP41

6 модулей	699259
8 модулей	699261
12 модулей	699247


КМПн навесной, опломбировка, IP65

5 модулей	737606
8 модулей	737607
12 модулей	737603


ЩРВ-П встраиваемый, IP41

6 модулей	699259
8 модулей	699261
12 модулей	699247


Труба гофрированная ПВХ SIMPLE серая с зондом
100 м/уп.

d 20 мм	869683
d 16 мм	869682
50 м/уп.	
d 25 мм	869684


Труба гофрированная ПВХ ЭРА с зондом легкая
серый 100 м/уп.

d 20 мм	686397
---------	--------

Труба гофрированная ПНД ЭРА с зондом легкая

d 20 мм, черный, 100 м	686396
d 20 мм 10 м	715190



РАЗВЕНЧИВАЕМ МИФЫ

про сетевые фильтры

Сетевой фильтр — это не просто «удлинитель с кнопкой». Это страховка от мелких, но дорогих неприятностей, которых в обычной жизни больше, чем кажется. Несмотря на то, что сетевой фильтр — вещь знакомая каждому, многие покупают его просто ради «дополнительных розеток», даже не задумываясь, что внутри спрятано куда больше пользы. А кто-то наоборот считает, что «это всё одно и то же, лишь бы ток шёл».



ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЁМСЯ, КАКИЕ МИФЫ МЕШАЮТ ОЦЕНИТЬ СЕТЕВЫЕ ФИЛЬТРЫ ПО ДОСТОИНСТВУ.

Миф 1: «Сетевой фильтр — тот же самый удлинитель, только дороже»

На самом деле:

Нет. Обычный удлинитель просто распределяет питание между розетками. А сетевой фильтр **защищает технику** — внутри установлены варисторы и предохранители, которые берут на себя скачки напряжения и короткие замыкания. Это особенно важно для компьютеров, телевизоров, маршрутизаторов и другой чувствительной электроники.

Вывод: Один фильтр может спасти технику на десятки тысяч рублей.

Миф 2: «У нас стабильное напряжение, фильтр не нужен»

На самом деле:

Даже в новых домах электросеть не идеальна — бытовая техника, сварка у соседей, гроза или включение лифта могут вызвать кратковременные перепады. Для человека это незаметно, а для электроники — удар по микросхемам. Сетевой фильтр смягчает эти колебания и **продлевает срок службы** приборов.

Вывод: фильтр нужен не «на всякий случай», а для спокойной и долгой работы техники каждый день.

Миф 3: «Любой удлинитель одинаково безопасен»

На самом деле:

Не совсем. В дешёвых моделях часто используется хрупкий пластик и тонкие проводники, которые нагреваются при нагрузке. Качественные сетевые фильтры, например **1-2 SALE**, делают из **негорючего пластика**, с **латунной контактной группой** и **автоматическим предохранителем**, который мгновенно отключит питание при перегрузке.



✓ **Пожаробезопасный.** Корпус из негорючего пластика.

✓ **Максимальная суммарная мощность 2200 Вт.**

✓ **Контактная группа из латуни.** Хорошая электропроводимость и устойчивость к деформации на протяжении всего срока эксплуатации.

✓ **Номинальный ток 10 А.**

**БЕЛЫЙ**

901415 1,8 м

901417 3 м

901419 5 м

**ЧЁРНЫЙ**

901416 1,8 м

901418 3 м

901420 5 м

Вывод: фильтр не только удобен, но и реально снижает риск возгорания.

Миф 4: «Фильтр не нужен, если техника выключена»



- ✓ **Автоматический предохранитель**, встроенный в выключатель. Защита от перегрузки и короткого замыкания.

На самом деле:

Многие устройства остаются под напряжением даже в режиме «выключено» – телевизоры, приставки, зарядки, роутеры. А фильтр с кнопкой питания **разрывает цепь полностью**, экономя электроэнергию и защищая от скрытых токов утечки.

Вывод: простой щелчок выключателем фильтра – и вся подключённая техника действительно обесточена.

Миф 5: «Все фильтры одинаковые, выбирать нечего»



- ✓ **Наличие варистора.** Защита от импульсных помех.
- ✓ Все контакты хорошо припаяны, никакой скрутки.

На самом деле:

У разных моделей – разная мощность, длина кабеля, число розеток и уровень защиты.

Например, фильтры **1-2 SALE** рассчитаны на мощность до **2200 Вт** и номинальный ток **10 А**, имеют **варистор, автоматический предохранитель, удобную рельефную маркировку и кабель нужной длины – от 1,8 до 5 метров.**

Вывод: при грамотном выборе фильтр решает сразу несколько задач – безопасность, удобство и экономию.

Примеры, как сетевой фильтр спасает ситуацию

✓ Гроза и скачок напряжения

Вы сидите дома, идёт гроза, молния ударяет где-то неподалёку – свет моргнул, компьютер на секунду «завис»... Если техника подключена через сетевой фильтр с варистором, **избыточный импульс напряжения гасится внутри фильтра**. Без него скачок в 220-380 В может сжечь блок питания компьютера, телевизор или роутер.

Буквально один фильтр — минус один сгоревший системный блок.

✓ Компьютер «завис» — и всё выключилось?

Иногда в сети бывают **короткие просадки** – напряжение падает на доли секунды, и компьютер или телевизор перезапускается. Фильтр с качественными контактами и встроенным предохранителем **удерживает стабильное питание** – вы не теряете несохранённый документ или кусок видеомонтажа.

Фильтр не даёт «моргнуть» технике – особенно чувствительной электронике.

✓ Перегрузка на розетке

В розетку включили чайник, мультиварку и микроволновку через «тройник» – розетка начала нагреваться. А вот фильтр с **автоматическим предохранителем** просто выключится, не допустив перегрева и оплавления контактов.

Сработал предохранитель – и дом остался цел.

✓ Безопасность в детской

Телевизор, лампа, зарядки, увлажнитель – всё включено в одной розетке. Фильтр позволяет **включить и выключить всё одной кнопкой**, не дёргая шнуры и не рискуя коротким замыканием при «играх с вилкой».

Безопаснее и проще: одним движением обесточивается всё оборудование.

✓ Офис или торговая точка

Сетевые фильтры часто спасают POS-терминалы, кассовые аппараты и мониторы при внезапных отключениях света или при повторных включениях после обесточивания.

После аварийного отключения свет включился, а техника – жива.

Для дома, дачи и пикника: практичность, удобство и яркий дизайн

Для кухни



Доска
d=22,5 см 839051 / 839028 / 839027
108.10 р.
Доска
d=25 см 838026 / 838027 / 838028
123.26 р.



31,8x25,8 см 838030
838031
838029 212.86 р.



Эко-доска 34x24 см
819606 / 819607 / 819605
79.20 р.



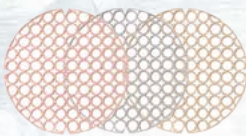
Эко-доска 24x17 см
819603 / 819604 / 819602
50.05 р.



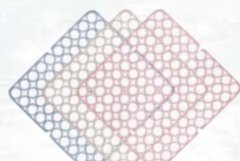
Эко-доски Набор 3 шт
24x17 см
808924
142.97 р.



Поднос
43x31 см 815273 148.84 р.
47x36,5 см 815275 196.19 р.



Решетка для
раковины, d=27 см
839034 / 839032 / 839033
61.78 р.



Решетка
для раковины
27x27 см 838032 / 838033 / 838034
61.78 р.



Кувшин
с крышкой
2 л
819554
839029
839030
108.29 р.



Набор стаканов 3 шт
400 мл
819549 839035 819547
93.68 р. 93.70 р. 93.70 р.



Набор контейнеров
4 шт (0,23/0,5/
0,9/1,55 л)
808929
133.57 р.



3 шт (0,5/
1/1,6 л) 808927
164.02 р.



3 шт (0,23/
0,5/0,9 л) 808932
85.71 р.



4 шт (0,5/1/
1,6/2,3 л) 808926
258.64 р.



Масленка
839031
815259
89.26 р.



5 шт (0,23/0,5/
0,9/1,55/2,65 л) 808928
203.00 р.



3 шт 0,5 л
808933
85.49 р.



3 шт 0,9 л
808934
111.58 р.



3 шт 1,55 л
808935
157.99 р.



Крышка СВЧ
815280
61.00 р.

Для пикника

Набор для пикника
20 предм.
847689
833.20 р.



Салатник
1,2 л 819562
36.35 р.
2,1 л 819564
56.81 р.
3,2 л 819567
70.06 р.



Миска
с крышкой 1,2 л
819570
81.13 р.



Веер для мангала
21,5x32,5 см
816436
41.85 р.



Веер для мангала
18x22 см
816435
24.35 р.



Набор для пикника
19 предметов
816438
327.95 р.



Набор для пикника
17 предм.
847688
399.90 р.



Набор для
пикника
816437
199.04 р.

Таз пищевой 9 л



819618
819619
819620
143.26 р.

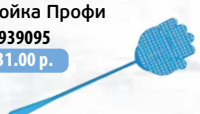
Для дома



Таз
12 л 808950
808952
150.00 р.



Мухобойка Профи
939095
31.00 р.



Мухобойка
819579
21.00 р.

Ведро пищевое
морозостойкое

5 л 819611
819610
819609
125.45 р.

7 л 819613
163.72 р.

10 л 819617
213.98 р.



Ковш с ручкой 1 л
829863
829863
56.96 р.



Мыльница
закрывающаяся
829865
34.35 р.



Контейнер
для мусора
819580
80.75 р.



Ведро со сливом
5 л 815000
94.47 р.
7 л 808946
126.32 р.
10 л 808949
155.90 р.



НОВИНКА

Ведро
с крышкой
10 л 860850
225.59 р.
15 л 860849
298.12 р.

Ваш надёжный поставщик изделий для дома из пластика:
обеспечим вас лучшими товарами для полок ваших магазинов
и ваших клиентов – для идеального дома.

КУХНЯ

Кулинарные возможности:
эстетика и безопасность
в каждой детали

УБОРКА

**Чистота
без усилий:**
эффективные
решения
для легкого
поддержания
порядка

ДОМ И ХРАНЕНИЕ

**Идеальный порядок
и гигиена:** системы хранения,
которым стоит доверять

DIY

Инструменты и порядок:
надёжная организация
для уверенной работы

ДЕТСТВО

С любовью и уверенностью:
безопасность и забота
на каждом шагу.

**ГОРШКИ
И КАШПО**

От природы к дому:
красота и здоровье
ваших растений



ЛЮБОВЬ НАЧИНАЕТСЯ С ДОМА

ГУБКИ ДЛЯ ПОСУДЫ

ГРАФИТ профильные

8,5 x 6,5 x 4 см

Два слоя: мягкий и абразивный.



903439 5 шт.

МЕГА

7 x 10 x 3,5 см

Большой размер обеспечивает обильное пенообразование.

НОВИНКА!
январь 2026 г.

5 шт.



10 шт.



ДЛЯ ТУАЛЕТА

Ёршик МОДЕРН

35,5 x 8 x 8 см

960006



Комплект для туалета (ёрш+подставка) МОДЕРН

37 x 11 x 11 см

960007

- Эргономичная ручка.
- Густая щетина средней жесткости.
- Чаша из плотного пластика.



Бамбук ЭКО Натурал ДУО

39,5 x 16 x 12 см

Ручка из бамбука не гниет, не чернеет и не накапливает неприятных запахов.

950000



САЛФЕТКИ ВИСКОЗНЫЕ YORK

ГРАФИТ

34 x 35 см

Благодаря высокому содержанию вискозы отлично впитывает влагу, не оставляет ворсинок и разводов на поверхности.

960009 3 шт.



УЗОР в рулоне

25 x 30 см

Нетканая текстура «спанлейс» – не оставляет ворса, разводов, царапин.

952006 50 шт.



Швабра КЛАССИК Limited Edition с телескопической рукояткой 120 см

Подходит для мытья и полировки всех видов полов.

952008



Запаска для швабры КЛАССИК Limited Edition

43,5 x 13,5 см

Удаляет сильные загрязнения без использования моющих средств. Не оставляет разводов.

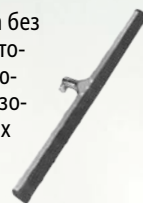
952007



Сгон для пола металлический

Обеспечивает сушку пола без разводов. Благодаря муфтовой системе крепится к любой рукоятке. Для использования на очень обширных поверхностях.

949993



Рукоятка деревянная в ПВХ

Универсальная итальянская резьба – подходит ко всем щеткам и насадкам из ассортимента YORK.

960008 120 см

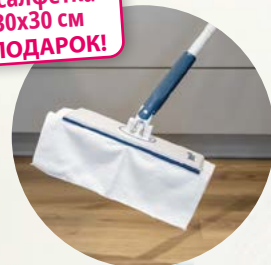


Швабра СНЭППИ с автозахватом

Уборка в один клик! Расстелите салфетку на полу, поставьте на нее швабру и надавите. Фиксаторы на швабре моментально защелкнутся, зажав салфетку.

952009

1 салфетка 30x30 см В ПОДАРОК!



ЩЁТКИ

Карла ЭКСТРА

Классическая щетка для подметания с расщепленной щетиной. Рассеченные на концах щетинки собирают больше мусора, ворсинок, песка и пыли.



КАРЛА ЭКСТРА с рукояткой 110 см

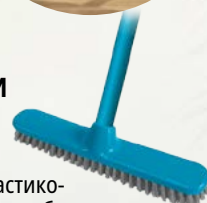
НОВИНКА!
январь 2026 г.



Щётка-шробер ТВИГИ с рукояткой 110 см

На основании щетки – пластиковый скребок для удаления особо стойких загрязнений.

949996



REXANT

ВЕСНА — ВРЕМЯ ОБНОВЛЕНИЙ

АВТОХИМИЯ REXANT — ЗАБОТА
ОБ АВТОМОБИЛЕ НА НОВОМ УРОВНЕ



Профессиональные
формулы для любых
погодных условий



Удобная упаковка
для дома, гаража
и дороги



Высокотехнологичные
составы для защиты
вашего авто



ВЕДРА И ТАЗЫ

ПЕРЕЗАГРУЗКА ПРОЧНОСТИ

Как тара из пищевого ПНД побеждает мороз, удары и время или как выбрать ведро, которое не сломается на морозе и не расплавится в бане

В быту и на производстве часто требуется надежная, безопасная и долговечная тара. Выбирая между обычными пластиковыми ведрами и тазы, многие даже не догадываются, что ключевое различие кроется в материале. Представляем вам **ударопрочную серию ведер и тазов (пр-во Радан г. Ижевск) из пищевого полиэтилена низкого давления (ПНД)** – эталон прочности, эластичности и безопасности.

Ключевые преимущества ударопрочной серии из пищевого ПНД:

- **Повышенная прочность:** выдерживает падения, удары, сжатие без потери целостности.
- **Исключительная морозо- и теплостойкость:** рабочий диапазон температур от **-70°C до +70°C**.

Можно хранить на морозе в неотапливаемом гараже или на улице – материал не станет хрупким. Можно использовать в **бане, сауне, парной** для подачи воды или охлаждения – тара не деформируется от жара и пара.

- **Безопасность:** изготовлены из первичного пищевого сырья, сертифицированного для контакта

с продуктами. Безопасны для хранения питьевой воды, солений, ягод, грибов, овощей и фруктов. Не выделяют вредных веществ даже при перепадах температур.

- **Химическая стойкость:** инертны к большинству агрессивных сред (кислоты, щелочи), что позволяет использовать их не только в быту, но и для хозяйственных нужд.

Полный ассортимент серии:

Пищевые тазы

 8 и 14 литров



микс цветов

885454 14 л

Пищевые ведра

 5, 8, 10, 12 литров

 с мерной шкалой

 с крышкой без крышки



микс цветов

960879 8 л с крышкой
964321 12 л с крышкой
964320 5 л
960880 8 л
964322 12 л
960881 10 л

Часто для подобных изделий используют полипропилен (ПП). Однако пищевой ПНД обладает уникальными преимуществами, делающими его идеальным для суровых условий. Прочность и эластичность – главный козырь ПНД.

Полипропилен – жесткий, но при сильном ударе или на морозе он может расколоться или дать трещину. Пищевой ПНД – материал вязкий и высокоэластичный. Он не бьется, а амортизирует удары. При падении или деформации ведро из ПНД скорее прогнется, а затем вернет форму, чем сломается. Это значит: никаких сколов, трещин, острых краев и внезапного выхода из строя. Изделия из ПНД прослужат долго даже при активном использовании.

Выбирайте не просто емкость, выбирайте надежного и безопасного помощника. Ударопрочная серия из пищевого ПНД – это выбор тех, кто ценит качество, долговечность и разумную экономию.

REXANT

**НОВИНКА
2026 года!**

Спрашивайте у торговых
представителей ГК «Энергомикс»

СРЕДСТВА ОТ ВРЕДИТЕЛЕЙ, НА КОТОРЫЕ МОЖНО ПОЛОЖИТЬСЯ



eco

Безопасны для человека
и домашних животных



Для борьбы со всеми
видами вредителей



Простота использования
и надежность, проверенная
временем



ПРЕПАРАТЫ-ОБЕРЕГИ

от болезней и вредителей для сада и огорода



«Бактерра»: палочка-выручалочка!

Почетное место в садовой аптечке занимает микробиологический фунгицид «Бактерра», который защищает растения от болезней на протяжении всего периода вегетации. Он содержит полезный почвенный микроорганизм: «сенную палочку» – спорообразующую бактерию *Bacillus subtilis*. Этот вид широко распространен в природе: живет на перепревающей растительной органике, в воде и воздухе. Для промышленных объемов бактерию получают из натурального сенного экстракта, который настаивают и подвергают кипению.



Bacillus subtilis обладает высокой устойчивостью во внешней среде: выдерживает температуру от -5°C до 150°C . При этом вырабатывает ферменты против гнилостных процессов в почве, синтезирует витамины, аминокислоты и другие стимуляторы роста растений, а также противомикробные вещества (антибиотики), нейтрализующие фитопатогены.

Препарат «Бактерра» спасает растения в самые уязвимые периоды их развития – во время цветения, формирования завязей и созревания плодов.

Биофунгицидом обрабатывают:

- ✓ пасленовые культуры (картофель, томаты, перцы, баклажаны) – против фитофтороза. Раствором опрыскивают зеленые растения, а также клубни картофеля при посадке против возбудителей ризоктониоза (разновидности парши);
- ✓ томаты – против фузариоза, корневых гнилей, бурой пятнистости, некроза сердцевины стебля;

- ✓ огурцы – против фузариозного увядания, корневой, белой и серой гнили.



«Серпент» – против мучнистой росы

Белый мучнистый налет покрывает сад и огород не только в дождливую погоду, но и жару. У патогенного мицелия много видов: виноград атакует оидиум, крыжовник и смородину – сферотека (американская мучнистая роса), а плети огурцов – пероноспороз. У растений свертываются и сохнут листья, осыпаются завязи, трескаются и гниют плоды, едва достигнув размера горошины. Грибные споры мучнистой росы очень живучи, осыпаясь, попадают в почву, выдерживают морозную зиму и весной легко разносятся ветром.

Болезнь остановит препарат «Серпент» – системный фунгицид с двумя активными веществами в составе: серой и пенконазолом. Сера благодаря контактному действию обволакивает листья и стебли защитной пленкой, и грибные споры не попадают в растительные ткани. Пенконазол впитывается растениями и блокирует прорастание попавших спор изнутри. «Серпент» работает в течение 14 дней: обеспечит профилактику, и лечение от мучнистой росы.

Обработывают:

- ✓ виноград, жимолость, смородину, крыжовник;
- ✓ огурцы, кабачки, дыни, арбузы;
- ✓ клематисы, флоксы, хризантемы, дельфиниумы;
- ✓ розы против ржавчины.

«Хортон» лечит плодовые

Косточковые породы – абрикосы, персики, сливы, вишни, черешни и черемухи – страдают от плодовой гнили и коккомикоза, класстероспориоза (дырчатой пятнистости). Поражает все плодовые культуры без исключения монилиоз: другое его название – монилиальная плодовая гниль и монилиальный ожог. На деревьях усыхают целые ветви (молодые побеги, кон-



807772
41.27 р.

цы веток), как опаленные огнем. Плоды сморщиваются, опадают или мумифицируются, оставаясь на дереве источником паразитов.

При высокой степени инфицирования сад ждет вырождение. При появлении первых признаков этих болезней применяйте препарат «Хортон». В отличие от других фунгицидов, он действует при низких положительных температурах. Уничтожит перезимовавшие патогены на ветвях, молодых побегах, в трещинах коры. Средство быстро впитывается и через 2-3 часа после обработки уже не смывается дождем.

«Хортон» защитит сад от парши, которая повреждает листья, цветки, плодоножки завязей, сами плоды и кору побегов, особенно у семечковых культур – яблони, груши, айвы. Весной споры на ветках рано активизируются: важно их ликвидировать в это время, пока они не набрали силу. Своевременные обработки станут также спасением от альтернариоза: сердцевинной гнили плодов и пятнистости листьев. Первую – проводят в фазе «зеленого конуса», вторую – через 7-10 дней (успеть до конца цветения).

«Кортлис» чистит сад от тли



729750
34.09 р.

Тля пьет соки культурных растений с ранней весны: «шубой» садится на стебли, листья и бутоны. Под угрозой – будущий урожай, цветение роз и других декоративных растений. Тлю уничтожит только сильный препарат. Опрыскивание хозяйственным мылом, настоями трав и другими народными средствами дает слабый эффект на короткое время.

Против всех видов тли кардинально работает «Кортлис»: системный инсектицид, проникающий в растительные ткани, в том числе во вновь отрастающие побеги. Он защищает растения в течение 3-4 недель. Гибнут поселившиеся вредители и те, что прилетят позднее. Среди «сбитых летчиков» будет не только тля, но и плодовые жуки, листовертки, долгоносики, боярышницы и совки!

«Алатар» уничтожит всех злостных вредителей

Универсальное средство против нашествия плодовых жуков, белянок, тлей, совков, листоверток, медяниц,

трипсов, белокрылок, долгоносиков и клещей. В перечне – 28 видов вредителей: листогрызущих и сосущих сок растений!

«Алатар» – это удвоенная мощь, синергия малатиона и циперметрина. Он успешно подавляет даже устойчивые популяции вредителей. После опрыскивания большая часть насекомых гибнет в течение 20 минут, остальные исчезают

после поедания обработанных листьев. Входящий в состав препарата прилипатель не дает инсектицидному раствору скатываться с листьев, что удлиняет период защитного действия.

«Алатар» обезопасит от вредителей большинство садовых и огородных культур: капусту, лук, морковь, огурцы, томаты, яблоню, грушу, смородину, крыжовник, землянику, малину, цветы и другие декоративные растения.



«Биокилл» сохранит спелые ягоды, овощи и зелень

Что делать, когда на созревающие плоды набрасываются вредители? Урожай пропадает, а пользоваться многими препаратами нельзя – уже поздно! Защитит «Биокилл»: он ликвидирует клещей, долгоносиков, паутинных тлей, белокрылку, трипсов, листовертку, луковую муху и капустную белянку. Вредители погибнут в течение суток.

«Биокилл» действует на основе абамектина, который вырабатывается полезным почвенным микроорганизмом – бактерией *Streptomyces avermitilis*. Насекомые получают биоинсектицид контактно или через кишечник, что приводит к блокировке нервных импульсов, параличу и гибели.

«Биокилл» во внешней среде под действием солнца и кислорода быстро распадается и разлагается в почве. Поэтому его можно применять в течение всего лета, при внезапном нападении насекомых и даже за три дня до сбора урожая. После обработки ягоды, овощи, фрукты моют в проточной воде с мылом и употребляют в пищу.



888451
77.71 р.
25 мл

888450
18.05 р.
5 мл



729748
18.75 р.



ДВОЙНОЙ ЭФФЕКТ ПРОТИВ НАСЕКОМЫХ: инсектоакарициды от российского производителя

Инсектоакарицидные дусты производства компании «Агровит» давно зарекомендовали себя как наиболее эффективные средства от бытовых насекомых и садовых вредителей. Их бесспорными преимуществами являются двухкомпонентный состав, отсутствие резкого запаха при обработке, удобство использования и широкий спектр действия против всех членистоногих.

В составе препаратов – **мощные современные действующие вещества пиретроидной группы** и хорошо известная **борная кислота**, проверенная десятилетиями домашнего применения как лучшее средство от тараканов. Оба компонента действуют по принципу синергии, усиливая взаимный эффект. Специальные упаковки препаратов (пакеты-опылители) позволяют равномерно обработать все места обитания насекомых при максимально экономном расходе порошка.

Представляем фирменный препарат-дуст «**ФАС-ДУБЛЬ2**» – надежный инсектоакарицид для уничтожения **крысиных клещей**, распространяющих опасные инфекционные заболевания, а также **муравьев, блох, постельных клопов, мух, тараканов и других членистоногих**. Препарат содержит **циперметрин с борной кислотой** и позволяет быстро очистить помещения от насекомых. Эффективно действует на любых объектах: на кухне, в офисах, в лечебных, торговых и детских учреждениях. Отлично подходит для обработки дачных туалетов, мусоросборников и компостных

ям от мух и их личинок. Стойкий инсектоакарицидный эффект сохраняется до 6 недель после обработки.

Другой фирменный инсектоакарицид в форме дуста – «**ФЕНАКСИН-L**» на основе **лямбда-цигалотрина и борной кислоты**, позволяющий в короткие сроки избавиться от **домовых муравьев, тараканов, постельных клопов, блох, крысиных клещей** на объектах различных категорий. Препарат отлично работает также на дачных и приусадебных участках для уничтожения **садовых муравьев**. Два мощных действующих вещества обеспечивают острую инсектоакарицидную активность против насекомых и защитный эффект до 6 недель.

Использование обоих средств против **крысиных клещей** особенно актуальна, если в доме есть животные. Ими можно обрабатывать подстилки, коврики, места отдыха, домики для собак, кошек, декоративных грызунов. Дусты полностью готовы к применению. Достаточно проколоть упаковку в указанных местах и посыпать тонким слоем места обнаружения



Фенаксин L
300 г

901677 59.51 р.



Фенаксин L
150 г

896298 37.11 р.



Фас Дубль 2
125 г

724261 39.90 р.

насекомых. В случае, если насекомых очень много, препаратами также обрабатывают все смежные помещения.

Фирменные дусты от компании «Агровит» успешно используются в практике медицинской дезинсекции и отлично зарекомендовали себя в бытовом применении. **Полимерные упаковки – пакеты-опылители по 125г/300г/150г** – удобны для обработки небольших помещений. Они изготовлены из качественного влагонепроницаемого материала и обеспечивают длительную сохранность компонентов. **Крафт-мешки 10 кг** рекомендованы для специалистов дезслужб. Длительный срок хранения – **36 месяцев** – позволяет закупать товар оптовыми партиями по выгодной цене.

ТЕХНОЛОГИИ ДОХЛОКС



821392 От тараканов и муравьев
шарики борные 8 шт/уп
70.25 р.



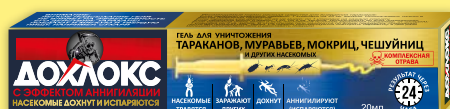
Крошки фипро-борные для уничтожения тараканов, муравьев и других насекомых



680217 От тараканов ловушка пластик.
6шт/уп, цена за уп.
80.91р.



680215 Ловушка от тараканов
пластик. 6 шт/уп.
33.11 р.



688681 Гель от тараканов и муравьев,
шприц 20 мл
33.33 р.



801030 Гель от тараканов
шприц 20 мл
43.65 р.



692630
61.99 р.

Шарики борные от тараканов и муравьев 8 шт/уп



Шарики борные от тараканов усиленные № 56, 8 шт/уп.



692738
54.75 р.

Гранулы от тараканов и муравьев 50 гр



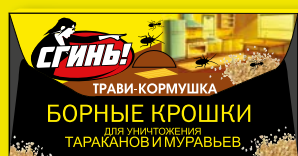
680205
80.22 р.

Ловушка от тараканов № 88, 6 шт/уп.



680208
99.20 р.

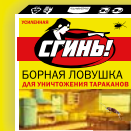
Гель борный от тараканов, 100 мл.



827154 61.99 р.
Ловушка от тараканов и муравьев с приманкой, 1 шт.



680206 Гель борный от тараканов шприц, 20 мл.
36.29 р.



680207 11.70 р.
Ловушка от тараканов № 88, 1 шт



680212 Ловушка от тараканов и муравьев, 6 шт/уп.
113.40 р.



680214
Мгновенный яд от тараканов



680210
49.90 р.
Гель от тараканов шприц, 20 мл.



829402 Пластины от моли, 10 шт/уп.
52.02 р.



937898 Гранулы крошки от муравьев, 70 гр.
30.24 р.



Шарики от грызунов (крыс и мышей), 16 шт/уп.
959313
71.22 р.



Пластины от комаров мгновенного действия б/запах, 10 шт/уп.
807587
13.00 р.

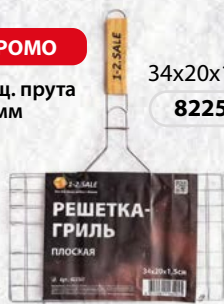
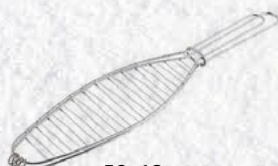
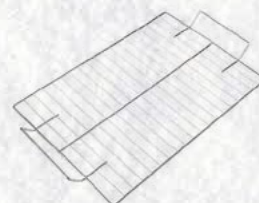
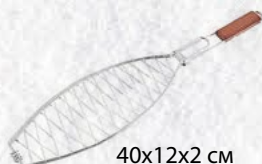
Пластины от мух б/запах, 10 шт/уп.
807588
19.00 р.

НА ПИКНИК В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА

ГЛУБОКИЕ

22x22x5 см
845920**ПРОМО**Толщ. прута
1,5 мм31x24x5 см
82258831x24x5 см
79537035x25x6 см
79537140x27x5 см
79537240x35x5 см
915178Антипри-
гарная31x24x5 см
795373Антипри-
гарная40x27x5 см
845919

ПЛОСКИЕ

31x24x1,5 см
795374**ПРОМО**Толщ. прута
1,5 мм34x20x1,5 см
82258740x30x1,5 см
915179Для гриля и овощей
36(+5)x24 см**822589**58x13 см
91518140x12x2 см
915180Труба-стартер
для розжига16x27,5 см
915182Смотрите
видео о
трубе-стартере
для розжига

АКСЕССУАРЫ ДЛЯ БАРБЕКЮ

38x8 см
82259238x8 см
82259338x8 см
822591**845921****822590**



Выбери
кабель-канал
на сайте

КАБЕЛЬ-КАНАЛЫ САМОКЛЕЯЩИЕСЯ

НОВИНКА

Меньше риска
повредить отделку

- Не требует сверления
- Быстрая установка без инструментов
- Сохранена перфорация для стандартного монтажа

967756 - 967761



КАБЕЛЬ-КАНАЛЫ МАГИСТРАЛЬНЫЕ ИЗ ПВХ В РОЗНИЧНОЙ УПАКОВКЕ

- Удобная кратность от 1 до 12 штук в упаковке позволяет реализовывать продукцию через розничные сети и маркетплейсы

928890 - 928895



IP40



**-5 °C
+60 °C**

1 год
гарантии



Собственное
производство в г. Рыбинске

! НОВИНКА**СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»**

АККУРАТНОСТЬ

в каждом метре

МАЛЯРНАЯ ЛЕНТА (КРЕП-СКОТЧ)

Малярная лента бережно защищает поверхности, помогает добиться ровных линий и обеспечивает аккуратный итоговый результат без подтёков и повреждений.

Малярная лента используется для:

- Защиты поверхностей при малярных, лакокрасочных, штукатурных работах;
- Оклейки стен, потолков, плинтусов, стекла и мебели;
- Создание ровных границ при покраске;
- Временная фиксация лёгких материалов;
- Защита элементов корпуса автомобиля при проведении малярных и лакокрасочных работ;
- Запечатывание легких коробок;
- Мелкий ремонт книг, карт, плакатов.

Преимущества:

- Не повреждает поверхность – легко снимается, не оставляя следов клея.
- Надёжно крепится – держится ровно и плотно во время работы.
- Ровные границы покраски – профессиональный результат без подтёков.
- Универсальность применения – подходит для ремонта, упаковки и творчества.
- Разные типы и размеры – под любую задачу.

**48/25** 956435 92.93 р.**48/15** 960593 61.92 р.**48/45** 956436 155.66 р.

Почему малярную ленту называют ещё и креп-скотч?

«Креп» – это название типа бумаги. Основа малярной ленты сделана из крепированной бумаги (сере paper), которая имеет характерную гофрированную, слегка волнистую структуру, благодаря чему легко растягивается, хорошо ложится на неровные поверхности, удобно снимается, не оставляя следов.

«Скотч» – бытовое слово для любого клеящегося рулона, которое давно стало общим названием для ленты с клеевым слоем. Поэтому всё, что выглядит как рулон ленты с клеем, в разговоре называют скотчем.

То есть креп-скотч = клейкая лента на основе крепированной бумаги. Тот же малярный скотч, просто более точное техническое название, подчеркивающее материал основы.



956437 102.50 p.

956438 71.37 p.

ДВУСТОРОННИЙ СКОТЧ И ЛЕНТА – когда важны аккуратность и отсутствие следов клея

И двусторонний скотч, и лента – универсальные решения для фиксации предметов. Благодаря прозрачной основе и высокопрочному клеевому слою, они остаются незаметным, обеспечивая аккуратный внешний вид и крепкое соединение.

Отличие между ними лишь в том, что скотч рекомендуется крепить на ровной поверхности. Двусторонняя лента же благодаря эластичной вспененной основе обеспечивает надёжное соединение даже там, где скотч не справляется.

Подходят для работ, где требуется чистое и прочное соединение без сверления и дополнительных крепежей:

- Крепление крючков, лёгких декоративных элементов, табличек и рамок;
- Установка светодиодных лент и кабель-каналов;
- Монтаж табличек на двери и стенах;
- Крепление держателей, номерков, указателей;
- Фиксация рекламных материалов на витринах.
- Приклеивание лёгких панелей, молдингов, декоративных профилей;
- Монтаж элементов интерьера без использования гвоздей и шурупов.
- Установка POS-материалов;
- Крепление ценников, вывесок, уголков и презентационных табличек;

Преимущества:

- ✓ **Сильная адгезия.** Клейкий слой обеспечивает надёжное сцепление с гладкими поверхностями: стекло, металл, пластик, плитка, ламинированные панели.
- ✓ **Простота монтажа.** Для использования не требуются инструменты. Достаточно снять защитную подложку и прижать скотч к поверхности.

TPЛ в армированной ленте означает = Tape Poly Line (армированная полиламинатная лента). То есть лента, выполненная из многослойного (ламинатного) материала, армированного нитями или сеткой.

ется инструменты. Достаточно снять защитную подложку и прижать скотч к поверхности.

✓ **Не повреждает основание.** При аккуратном снятии не оставляет следов клея и не царапает поверхность – подходит даже для интерьера.

✓ **Прочная РР-основа.** Полипропилен – материал, устойчивый к растяжению, не рвётся и надолго сохраняет рабочие свойства.

АРМИРОВАННАЯ ЛЕНТА ТРЛ

Прочный универсальный материал на основе усиленной стекловолокном ткани, покрытой высококачественным клеевым слоем. Армированная лента обеспечивает повышенную стойкость к разрыву, растяжению и механическому воздействию. Используется как в быту, так и в профессиональной сфере.

956439
78.80 p.

Преимущества ТРЛ-ленты

- Очень высокая прочность за счёт армирования;
- Отличная адгезия к большинству материалов;
- Не рвётся поперёк, стойкая к нагрузкам;
- Устойчивая к климатическим и механическим воздействиям;
- Универсальна — подходит для ремонта, упаковки, строительства и авто.

Применяется:

- Укрепление соединений и швов;
- Фиксация утеплительных материалов;
- Укладка кабелей и коммуникаций.
- Ремонт и укрепление пластиковых деталей;
- Обвязка и усиление тяжёлых коробок;
- Фиксация грузов;
- Мелкий ремонт предметов, труб, шлангов;
- Восстановление трещин и повреждений;
- Временная герметизация.



СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»



Почему шланги нужно закупать уже в марте?

Планируйте продажи заранее!

ДЛЯ РОЗНИЦЫ СЕЗОН САДОВО-ДАЧНОГО ИНВЕНТАРЯ НАЧИНАЕТСЯ ЗАДОЛГО ДО ПОЯВЛЕНИЯ ПЕРВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ГРЯДКАХ. УЖЕ В МАРТЕ ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ НАЧИНАЮТ ГОТОВИТЬСЯ К ВЕСЕННЕМУ СПРОСУ – И ИМЕННО В ЭТОТ МОМЕНТ ЗАКЛАДЫВАЮТСЯ БУДУЩИЕ ПРОДАЖИ.

Те, кто заранее формирует ассортимент и выставляет товар на полку, выигрывают по двум направлениям:

- ✓ **первыми закрывают спрос** покупателей, которые начинают подготовку к дачному сезону;
- ✓ **занимают лучшие позиции** по выбору длины, цвета и диаметра шлангов.

К апрелю склады дистрибьюторов часто фиксируют нехватку самых ходовых артикулов. Поэтому закупки в марте – это не просто подготовка, а основа стабильных продаж на весь сезон.

Шланги силиконовые пищевые

Силиконовые шланги подходят как для бытового полива, так и для профессионального использования. На самом деле, шланг не делается полностью из чистого силикона – это было бы слишком дорого и непрактично для бытового применения. Название связано с **добавлением силиконовых компонентов** в состав материала, из которого шланг производится.

Силиконовые пищевые



919708



902676



902674

943130



902675

943132



Смотрите видео
с производства

Силиконовые пищевые

902678

943131



902677



902673

943129



902679

943128

Основу шланга составляет высококачественный ПВХ (поливинилхлорид), а силикон добавляется как модификатор – он придаёт материалу:

- Мягкость и эластичность,
- Стойкость к перепадам температур,
- Устойчивость к УФ-излучению и старению,
- Гладкую внутреннюю поверхность, которая не притягивает грязь и не зарастает налётом.

Именно благодаря этим свойствам силиконовые шланги не дубеют на холоде, не трескаются, не заламываются при скручивании – и служат гораздо дольше ПВХ-шлангов. Шланги не выделяют запахов и примесей, подходят для питьевой воды.

Шланги силиконовые армированные

Армированные шланги используют там, где вода подаётся под сильным напором – при подключении насосов, в системах автополива, на мойках или в хозяйстве с большим расходом воды.

Главный секрет таких шлангов – **армирующая сетка**, впаянная между слоями ПВХ. Сетка берёт на себя

внутреннее давление и не даёт стенкам растягиваться. Даже при подаче мощной струи шланг сохраняет форму и не вздувается.

Основные моменты, которые стоит учитывать:

1. Армированные шланги служат дольше: не трескаются, не заламываются и не «перегибаются»

Почему магазину выгодно работать с серией «Дальняя Заимка»?

- Широкая линейка шлангов – от бюджетных до профессиональных моделей.
- Яркие цвета и качественная упаковка.
- Собственная торговая марка ГК «Энергомикс» – стабильное наличие товара на складе.

в узлах. Армирование заметно продлевает срок службы, если приходится часто сматывать-разматывать шланг или использовать его в жаркую погоду.

2. Если вода подаётся от насоса или централизованной системы с высоким напором — армиро-

Силиконовые пищевые армированные

920266

920264



920261

920262



920260

920263



920267

920265



920268

920269

Силиконовые армированные

919698

919699



919702

919703



919704

919705



919700

919701



919694

919695



919696

919697

ванный вариант безопаснее. Он не вздувается и не лопается даже при давлении до **10 бар**, в отличие от мягких бытовых моделей.

3. Благодаря армирующей сетке стенки шланга не скручиваются и не сплющиваются, а вода идёт равномерно – это удобно при поливе больших участков.
4. Пищевые шланги можно использовать для подачи чистой воды – например, для наполнения бассейна или питьевых ёмкостей.

Единственное, что стоит учесть – армированные шланги чуть **тяжелее и менее эластичны**, чем обычные, особенно при низких температурах. Поэтому для лёгких бытовых задач (например, кратковременный полив цветников возле дома) можно обойтись обычным ПВХ-шлангом, а вот **для интенсивного полива, теплиц или насосного полива** – армированный вариант будет оптимальным.

❧ Силиконовые шланги «Эконом»

Шланги серии «**эконом**» сохраняют основные достоинства силиконовой линейки «**Дальняя Заимка**», но немного дешевле. Секрет в том, что такие шланги имеют **упрощённую конструкцию** – однослойную или трёхслойную, без дополнительного армирования в базовых моделях. Но в этом есть и плюсы использования: шланг лёгкий и гибкий, его удобно перемещать по участку.

Шланги «эконом» сегмента хорошо показывают себя при поливе грядок, цветников, при наполнении ёмкостей водой, подключения бытовых насосов небольшой мощности.

Модели серии эконом – **сбалансированное соотношение цены и ресурса**. При правильном использовании они служат не один сезон, не теряя прозрачности и гибкости.

Силиконовые «эконом»



919689

919690



919691

919692



Силиконовые
«ребристые, экстра»

919693



«Дальняя Заимка» — это не только торговая марка, но и собственное производство. Мы — производители, отвечающие за качественный продукт с высокими технико-эксплуатационными характеристиками. Представляем широкий ассортиментный ряд шлангов «Дальняя Заимка», которые можно использовать как в бытовых, так и в профессиональных целях. Шланги представлены в разнообразной линейке цветов и характеристик для полива и работы с другими решениями для сада, огорода и дома.

Наши профессиональные сотрудники отдела продаж готовы проконсультировать вас на любом этапе взаимодействия.

❧ Силиконовые шланги «Ребристые, экстра»

Ребристые шланги «Дальняя Заимка» получили своё название благодаря особой конструкции стенок – с продольными рёбрами жёсткости. Именно они обеспечивают повышенную прочность и устойчивость к перегибам. Даже если шланг перекручивается или попадает под тяжесть, он не сплющивается и не перекрывает поток воды.

Эта особенность особенно важна при поливе больших участков или при работе в неровном рельефе – где шланг часто тянут, перекидывают через бордюры, камни или грядки. Ребристая структура защищает стенки от истирания и механических повреждений, продлевая срок службы изделия.

Материал – прозрачный **ПВХ с силиконовыми добавками**, устойчив к перепадам температур от – 10 до

+40 °С. Толщина стенки 3,5 мм обеспечивает плотность и стабильную подачу воды даже при умеренном давлении.

Благодаря рельефной поверхности шланг легче удерживать, он не скользит в руках и не слипается при сматывании. Кроме того, такой тип стенок лучше сохраняет форму при длительном использовании.

Ребристые шланги «Экстра» – это **рабочий инструмент для тех, кто ценит надёжность и долговечность**. Подойдут как для полива, так и для подключения к бытовым системам водоснабжения, где требуется прочный, устойчивый к деформации шланг.

Шланги ПВХ

Почему так много покупателей останавливаются именно на ПВХ-шлангах? Потому что это – надёжная рабочая классика. Гибкий, плотный, износостойкий материал не боится ни солнца, ни механических нагрузок, ни воды под давлением. Такой шланг не растрескается к середине лета, не «задубеет» после зимы и не потеряет форму. Для опытных садоводов ПВХ – самый понятный и надёжный вариант.

Эти шланги служат годами, выдерживают диапазон температур от 0 до +40 °С, не расслаиваются, не выцветают и не впитывают влагу. При этом остаются упругими и эластичными, даже если пролежали зиму в сарае или под навесом.

Резиновые шланги

Резиновые поливочные шланги уже много лет сохраняют за собой лидерство, по праву считаясь хитом продаж. Главное их преимущество – **универсальность**. Прочные, эластичные, подходят для любых задач – от полива грядок до работы с насосами и подачей воды в хозяйстве. Резиновый шланг можно использовать круглый год: он спокойно выдерживает **и мороз до – 50 °С, и жару до +90 °С**. Это значит, что зимой его не нужно убирать с участка – достаточно просто слить воду.

Резиновый шланг **не боится химии и ультрафиолета**. Его не испортят удобрения, моющие средства или солнечные лучи. Даже если шланг хранится под открытым небом, он не трескается и не теряет эластичности.

Ещё одно достоинство – **прочность и гибкость**. Он не заламывается, не перегибается и быстро возвращает форму после сжатия. Благодаря этому вода проходит равномерно, без перепадов давления.

Хранить резиновый шланг можно даже в неотапливаемом помещении – материал не боится перепадов температуры и не становится хрупким.

Важный момент – **экологичность**. Современные резиновые шланги изготавливаются из безопасных материалов, не выделяющих вредных веществ, поэтому их можно использовать и для подачи питьевой воды.



Шланги ПВХ



919685

919687

919686

919688



919706

919707



919680

919683

919681

919684

919682

Резиновые шланги



920272



920271



920270



920273

920275

920274

920276

920277



НАВЕСНЫЕ ЗАМКИ: надёжная защита в любых условиях

НАВЕСНОМУ ЗАМКУ ДОВЕРЯЮТ НЕ ПРОСТО ДВЕРЬ ИЛИ КАЛИТКУ, А БЕЗОПАСНОСТЬ ИМУЩЕСТВА. ПОКУПАТЕЛИ ЖДУТ ОТ ЗАМКА НАДЁЖНОСТИ, ПЛАВНОЙ РАБОТЫ И СТОЙКОСТИ К ПОГОДЕ. ИМЕННО НА ЭТИХ ПРИНЦИПАХ СОЗДАНА ЛИНЕЙКА ЗАМКОВ CELLTIX, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ПРОЧНОСТЬ, СОВРЕМЕННЫЙ ДИЗАЙН И АДАПТАЦИЮ ПОД ЛЮБЫЕ УСЛОВИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ.

Универсальные замки – классика, проверенная временем

Ассортимент универсальных замков включает пять типоразмеров – от компактных моделей с дужкой 4,5 мм для небольших ящиков и шкафов, до крупных, рассчитанных на запираение ворот и гаражей. Каждая модель упакована в прочный двойной блистер, удобный для выкладки на стендах.

Корпус замка выполнен из стали с полимерным покрытием, которое защищает металл от коррозии и царапин. Внутри установлен надёжный латунный механизм, обеспечивающий мягкое и точное запираение.

Дужка выполнена из хромированной закалённой стали и выдерживает высокие механические нагрузки. В основании предусмотрены влагозащитные кольца, препятствующие попаданию влаги внутрь корпуса – это особенно важно при эксплуатации на улице или в неотапливаемых помещениях. Все замки имеют автоматическую фиксацию дужки, три ключа в комплекте и двухлетнюю гарантию производителя.

Универсальные



Размеры и модели:

32 мм	арт. 927430 (CRS363)
38 мм	арт. 927431 (CRS364)
50 мм	арт. 927432 (CRS365)
63 мм	арт. 927433 (CRS366)
74 мм	арт. 927434 (CRS367)



Особенности:

- ✓ **Латунный механизм** – долговечность и плавный ход ключа.
- ✓ **Автоматическое запираение** – дужка фиксируется без усилий.
- ✓ **Полимерное покрытие** – защита корпуса от коррозии.
- ✓ **3 ключа в комплекте и 2 года гарантии.**
- ✓ **Упаковка – двойной блистер:** прочная и удобная для выкладки в торговом зале.

Совет: чем больше диаметр дужки, тем надёжнее защита – выбирайте размер в зависимости от объекта и толщины проушины.



Почему стоит выбрать замки CELLTIX от ГК «Энергомикс»

- 🔒 **Контроль качества** на каждом этапе производства.
- 🔒 **Оптимальное соотношение цены и надёжности.**
- 🔒 **Единый стандарт упаковки** – удобный для выкладки в магазинах формата самообслуживания.
- 🔒 **Гарантия 2 года** и полная совместимость ассортимента с потребностями розницы.

Всепогодные замки – защита под открытым небом

Когда замок работает на улице круглый год – важна не только прочность, но и устойчивость к влаге, грязи и перепадам температуры. Для этого созданы **всепогодные модели CELLTIX**.

Корпус замка изготовлен из прочного полимерного материала, который не подвержен коррозии и не трескается при низких температурах. Даже в сильный мороз или под проливным дождём такой замок продолжает работать без заеданий.

Особое внимание уделено защите механизма: замочная скважина закрыта нейлоновой шторкой, предотвращающей попадание пыли и влаги, а стальная

Всепогодные



Размеры и модели:

40 мм	арт. 927435 (FL1530-LS)
50 мм	арт. 927437 (FL1540) / арт. 927438 (FL1540-LS)
60 мм	арт. 927439 (FL1550) / арт. 927440 (FL1550-LS)
75 мм	арт. 927445 (FL1565) / арт. 927442 (FL1565-LS)

дужка надёжно укрыта резиновым кожухом. Такая комбинация делает замок устойчивым к ржавчине и продлевает срок службы даже при постоянной эксплуатации на улице.

Всепогодные модели доступны в размерах от 40 мм до 75 мм, при этом многие варианты выпускаются с удлинённой дужкой. Это удобно, когда нужно запереть объекты с нестандартным креплением – цепи, ворота, гаражные петли, мототехнику или велосипеды.

Преимущества:

- ✓ Прочный **полимерный корпус**, не ржавеет и не деформируется.
- ✓ **Защитный кожух на дужке** предотвращает попадание воды и пыли.
- ✓ **Нейлоновая шторка** защищает замочную скважину от грязи и мороза.
- ✓ Есть модели **с удлинённой дужкой** – удобно для цепей, ворот, велосипедов и мототехники.

Совет: Всепогодные замки выбирают для дачных участков, складов, строительных площадок и других объектов на открытом воздухе.

Есть такая гипотеза: бизнес во многом ведёт себя так, как к нему относятся его владельцы.

Представьте, на одной улице рядышком друг с другом расположены два розничных магазина. Ассортимент похожий, цены сопоставимые. Но в одном магазине собственник изо дня в день повторяет, что «всё плохо», «покупателей нет», «время тяжёлое». Эти слова слышат сотрудники, чувствуют посетители — и со временем в магазине действительно становится пусто. Люди проходят мимо, атмосфера не располагает задержаться...

А в магазине по соседству собственник смотрит на бизнес иначе: верит в рост, в клиентов, в завтрашний день. Коллектив настроен так же — доброжелательно, спокойно, с уверенностью в том, что покупатель обязательно придёт. И люди сюда действительно заходят, возвращаются, рекомендуют.

Удивительным образом в одном магазине — пусто, а в другом, буквально в шаге — густо.

Психологи и экономисты называют это эффектом самосбывающегося пророчества: ожидания формируют поведение, а поведение — результат. Настрой собственника задаёт тон всему бизнесу — от общения с клиентами до мелочей, из которых складывается сервис. Позитивный, вовлечённый подход не гарантирует мгновенных чудес, но создаёт среду, в которую покупателю хочется возвращаться снова и снова.

ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА



История Ксении Сергеевны Петуховой, руководителя розничных магазинов «Хауз Маркет» в Кирове, — пример того, как энергия и позитив собственника, помноженные на вовлечённость команды, напрямую отражаются на развитии бизнеса.

Кто не рискует, тот не пьёт шампанское

Основатель семейного бизнеса Петуховых – Сергей Аркадьевич, отец Ксении, начинал торговлю в 90-е годы. Тогда предпринимательство в России только зарождалось. Торговых сетей в привычном нам виде не существовало, ассортимент был ограничен, а покупательский спрос – большим. Многие начинали бизнес буквально «с колёс»: кто-то ездил за товаром в Поль-

шу, кто-то в Китай.

Сергей Аркадьевич ездил в Турцию. Уже тогда эта страна зарекомендовала себя крупным производителем декоративного света. Предприниматель привозил в Киров люстры, отдавал под реализацию в городские торговые точки.

В 1995 году Сергей Аркадьевич открыл свой первый магазин электротоваров «Свет-Декор». В самом

центре города, на улице Воровского, 87, площадью 400 квадратных метров.

Бизнес развивался уверенно, и спустя некоторое время в спальном районе Кирова, на улице Воровского, 106 появился второй магазин с похожим ассортиментом и таким же названием. Его площадь была значительно больше, 700 квадратных метров.

Параллельно Сергей Петухов занимался другим направлением – не связанным с розничной торговлей, – и постепенно фокус его интересов сместился именно туда.

В 2018 году Сергей Аркадьевич предложил дочери взять на себя руководство двумя магазинами «Свет-Декор».

– Для меня это было неожиданно и, честно говоря, страшно, – вспоминает Ксения. – У меня высшее образование, я педагог-балетмейстер. Я – девочка, а тут – электротовары, технический ассортимент... Я даже никогда не работала у папы продавцом, поэтому входить в торговлю было очень рискованным шагом.

Сергей Аркадьевич, конечно, переживал, передавая семейный бизнес, но при этом верил в характер и управленческие качества дочери. Он сознательно не вмешивался в её повседневное управление магазинами, но в нужные моменты всегда был рядом и делился советами, помогая принять верные решения.

МОНЕТИЗИРОВАЛА ШОПОГОЛИЗМ

Со временем Ксения уверенно вошла в новую для себя роль, разобралась в процессах и начала формировать собственное видение развития бизнеса. Одним из первых шагов стал ребрендинг: магазины получили новое название – «Хауз Маркет», обновлённый логотип и современную цветовую гамму. Следующим этапом стало расширение ассортимента.

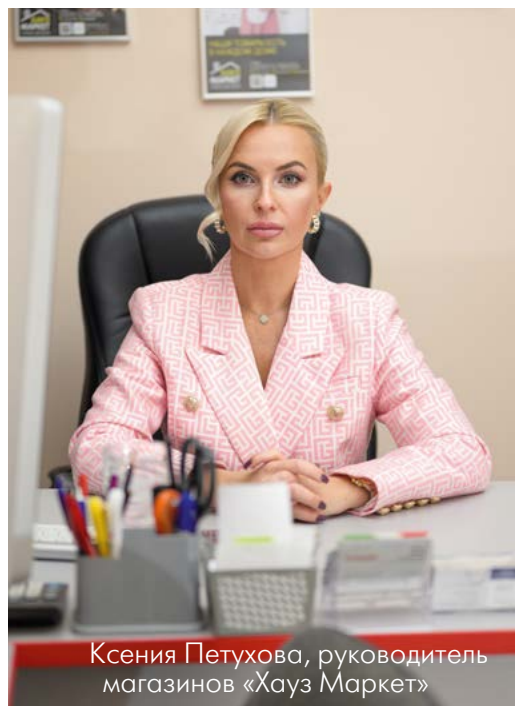
– Декоративное освещение осталось одним из наших ключевых направлений, – рассказывает Ксения. – Но мне хотелось добавить в магазины больше эстетики, настроения и красоты. Постепенно мы ввели в ассортимент ароматы для дома известного итальянского бренда, настенные картины, элементы декора, вазы.

Подбором продукции Ксения занимается вместе с товароведом Надеждой, обязательно прислушиваясь к мнению продавцов и администраторов. Ведь именно они большую часть времени проводят в торговых залах, общаются с покупателями и лучше других чувствуют их запросы.

За семь лет руководства Ксении ассортимент «Хауз Маркетов» заметно расширился. В магазинах сформировалась крупная группа хозяйственных товаров – всё для уборки и ванной, появилась посуда и текстиль. Сегодня торговая линейка насчитывает около пятидесяти тысяч позиций.

– Я настоящий шопоголик, мне искренне нравится выбирать красивые вещи и тратить на них деньги, – смеётся Ксения. – И так удачно сложилось, что, подбирая ассортимент для магазинов, я могу делать это с удовольствием, а потом ещё и получать прибыль. Выходит, я буквально монетизировала шопинг!

При этом Ксения хорошо понимает: современного покупателя удивить непросто. Выбор огромный, предложений вокруг – ещё больше.



Ксения Петухова, руководитель магазинов «Хауз Маркет»

– Когда я только пришла в бизнес, сразу решила: мы работаем «на витрину». Берём понемногу, но разнообразно, чтобы у человека был реальный выбор. Я знаю магазины, где закупают, например, шесть одинаковых настольных ламп одного цвета и формы. Но зачем? Мне гораздо ближе подход, когда на полке стоят шесть разных ламп – по цвету, дизайну, настроению. Чтобы покупателю не пришлось уходить с вопросом: «А нет ли у вас такой же, но с перламутровыми пуговицами?»

Покупательская аудитория «Хауз Мар-



кетов» очень разная: сюда заходят и подростки, и пенсионеры, мужчины и женщины, семьи с детьми и люди старшего возраста.

– Это одновременно и плюс, и определённая сложность, – объясняет Ксения. – Нужно держать баланс: чтобы было что-то модное для молодёжи, востребованное для хозяек среднего возраста и при этом доступное для пенсионеров. Мы внимательно анализируем продажи, смотрим, что действительно пользуется спросом, и обязательно поддерживаем эти позиции в наличии.

– Декоративное освещение осталось одним из наших ключевых направлений, – рассказывает Ксения. – Но мне хотелось добавить в магазины больше эстетики, настроения и красоты. Постепенно мы ввели в ассортимент ароматы для дома известного итальянского бренда, настенные картины, элементы декора, вазы.

Для постоянных покупателей в магазинах действует накопительная система скидок. Регулярно проходят акции и розыгрыши с призами, ежегодно проводится ежегодное «Чёрная пятница».

Магазины активно представлены в социальных сетях, выходят публикации в местных журналах, к видеообзорам новинок привлекаются блогеры, а название «Хауз Маркет» жители Кирова слышат в рекламе по радио.

НЕ КАССА ДЕЛАЕТ ВЫРУЧКУ

– Основа бизнеса – это мои сотрудники. Без них ничего бы не было, – говорит Ксения.

Сегодня в двух магазинах работает пятнадцать человек. В коллективе есть те, кто начинал ещё вместе с Сергеем Аркадьевичем, и для Ксении это особая ценность.



В 2022 году Ксения Петухова стала победителем премии «Человек года» в номинации «Руководитель сети». В конкурсе принимают участие бизнесмены, руководители различных отраслей Кировской области.





Людмила Бачерикова,
заведующая



Анна Багаева,
продавец



Наталья Пушкарёва,
продавец

По возрасту коллектив скорее зрелый: есть сотрудники пенсионного возраста. И если кто-то боится брать пенсионеров, то Ксения, наоборот, относится к старшему поколению с большим уважением. В каждом магазине на позиции заведующего и продавцов есть пенсионеры – надёжные, аккуратные, ответственные, умеющие работать с покупателями и процессами. С ними, признаётся Ксения, зачастую проще, чем с молодёжью.

– Молодые сотрудники нередко приходят с представлением, что работа

продавца – это просто стоять за кассой или красиво прогуливаться по торговому залу. На практике всё иначе: это и приёмка товара, и выкладка, и поддержание порядка, и ежедневная рутинная работа, которая требует внимания и дисциплины.

К своему коллективу Ксения относится с доверием и уважением – и очень надеется, что это отношение взаимно.

– Я сама иду на работу с желанием и стараюсь передавать это настроение сотрудникам. Мне важно, чтобы люди приходили не «из-под палки», а с ощущением, что они на своём месте. Чтобы любили своё дело и сохраняли тёплую атмосферу в команде. Для меня это один из ключевых факторов, – подчёркивает предприниматель.

В вопросах мотивации коллектива Ксения реалистична: в основе всегда остаётся финансовый стимул. При этом руководитель старает-



ся не ограничиваться только работой. В компании проходят корпоративы на 8 марта, 23 февраля, обязательно на День торговли и Новый год.

– Это очень сплочает. Важно не только уметь хорошо работать, но и отдыхать вместе. После таких мероприятий у людей горят глаза, появляется энергия. Я всегда говорю: если мы не будем зарабатывать, праздников тоже не будет. Мы все зависим друг от друга – и в этом, наверное, главный секрет нашей команды.

КОГДА СОВПАЛИ ПО ЦЕННОСТЯМ

С поставщиком «Альфа-Нева» ГК «Энергомикс» магазины «Хауз Маркет» начали сотрудничать в 2021 году.

– Инициатива исходила от менеджера Лилии Прокашевой, – вспоминает Ксения. – К тому моменту у нас за плечами было больше двадцати лет работы с проверенными поставщиками, мы не планировали ничего менять. В целом нас всё устраивало. Но Лилия оказалась настойчивой – при этом очень корректной, без давления и с искренне доброжелательным подходом.

Торговый представитель «Альфы-Невы» продолжала присылать интересные коммерческие предложения, звонила и приезжала. И в какой-то момент Ксения согласилась. И ни разу за четыре года сотрудничества не пожалела о принятом тогда решении. Более



Ольга Белорыбкина,
заведующая



Надежда Блинова,
товаровед

– Молодые сотрудники нередко приходят с представлением, что работа продавца – это просто стоять за кассой или красиво прогуливаться по торговому залу. На практике всё иначе: это и приёмка товара, и выкладка, и поддержание порядка, и ежедневная рутинная работа, которая требует внимания и дисциплины.

того, в ряде ситуаций именно это партнёрство не раз становилось настоящей поддержкой бизнеса.

– У «Альфы-Невы» есть ряд преимуществ, которые иногда буквально выручают. В первую очередь – это бесплатная еженедельная доставка до дверей магазинов. Особенно ощутимо мы оценили это в момент, когда услуги транспортных компаний резко подорожали, съедая львиную долю нашей прибыли.

Не менее важным фактором стала отсрочка платежа. По словам Ксении, многие поставщики предлагают такие условия только после длительного сотрудничества.

– Когда нам говорят: «Давайте сначала поработаем, посмотрим, как пойдёт, а потом обсудим отсрочку», мы спокойно отвечаем, что уже сотрудничаем с партнёром, который доверяет нам с самого первого дня. Плюс – широкий ассортимент и понятная ценовая политика. Да, бывает, что кто-то предлагает цену ниже, но это разовая история. Мы сознательно остаёмся с «Альфу-Невой», потому что ценим стабильность и долгосрочное партнёрство, – подытоживает Ксения.

МЕЖДУ КОРЗИНОЙ И ВИТРИНОЙ

Стремительное наступление маркетплейсов – одна из самых болезненных тем для офлайн-розницы. С этим сложно спорить и ещё сложнее что-то сделать. Сегодня многие предприниматели ощущают: бизнесу стало тяжелее, чем даже год назад.



Владимир Селезнев,
старший продавец

– С онлайн-торговлей нам непросто конкурировать, – признаётся Ксения. – Я и сама понимаю, почему: это действительно удобно. Во многом такой формат закрепился во времена пандемии, когда онлайн-покупки были вопросом безопасности. Но сейчас люди настолько привыкли к этому удобству, что порой даже не задумываются о выходе из дома – всё заказывается с телефона, включая продукты.

Сотрудники магазинов всё чаще замечают одну и ту же картину: покупатели приходят, внимательно рассматривают товар, некоторые

фотографируют... и уходят. Очевидно, что в магазин они пришли, чтобы поддержать товар в руках, а делать заказ ушли на маркетплейс.

Бывают и другие ситуации. Кто-то показывает фотографию с онлайн-площадки и говорит: «Вот такой чайный набор мы хотим купить, у вас он тоже есть. Но цена на маркетплейсе ниже». Просят продать по такой же стоимости.

– Продавцы говорят: «Так закажите на маркетплейсе». В ответ – либо сроки поджимают, а доставку ещё нужно подождать. Либо опасения, что может придти брак.

В случаях, когда розница оказывается последним островком доверия, магазин идёт навстречу, делает максимально возможную скидку, чтобы сохранить лояльность клиента. Но Ксения признаётся, что такой компромисс, не может стать системой.

Несмотря на всё, предприниматель верит, что офлайн-торговля никуда не исчезнет.

Есть люди, которым важно прийти, посмотреть, выбрать, пройтись по залу. Есть покупатели, для которых поход в магазин – это часть удовольствия от покупки. Ради них мы и стараемся: делаем красивую выкладку, оформляем торговые залы, декорируем столы с красивой посудой, создаём атмосферу.

ГЛАЗА ГОРЯТ — ПРОДАЖИ ИДУТ

Не секрет, что у Ксении Сергеевны, как и у каждого предпринимателя, случаются тяжёлые моменты. Когда опускаются руки, кажется, что проще закрыть магазины, сдать помещения в аренду и уехать к морю, насла-



Светлана Загоруйко,
продавец

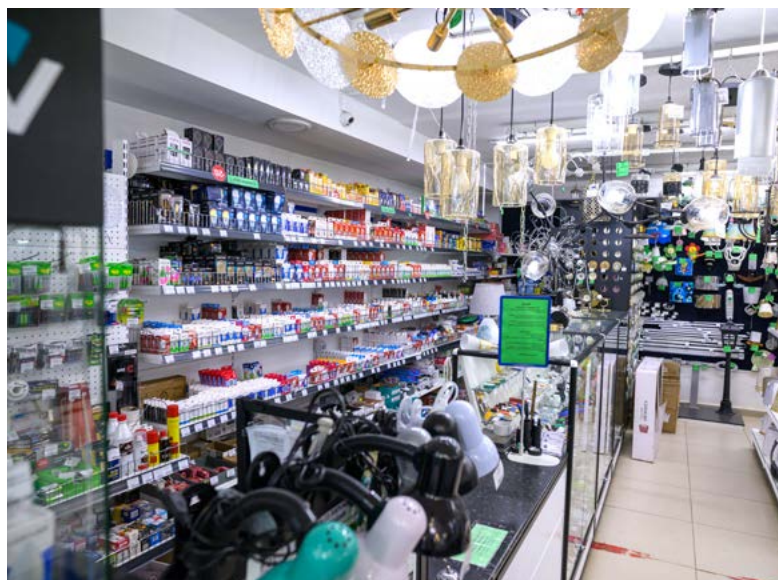


Оксана Булдакова,
продавец

ждаться жизнью, руководитель быстро возвращает себя к реальности:

– Закрывать бизнес – самый простой путь. Но я выбираю другой. У меня ответственность перед сотрудниками. Мы – команда и пока есть силы и желание, мы будем продолжать. А желание есть. В нашей сфере расслабляться некогда – торговля всегда требует внимания и энергии. Насколько хватит этого оптимизма, не знаю, но пока он есть, хочется идти дальше.

Работа по-настоящему меня вдохновляет. Пусть я и не выбирала сферу торговли осознанно, со временем поняла: мне искренне нравится то, чем я занимаюсь. Каждый день у нас не похож на предыдущий – появляются новые задачи, цели, вопросы, которые нужно решать. Это держит в тонусе и развивает. Важно, чтобы у всей команды была общая цель и внутреннее желание идти к ней. Когда коллектив включён в процесс, когда действительно интересно работать, результат не заставит себя ждать. Оптимизм, вера в дело и любовь к своей работе у нас не красивые слова, а основа бизнеса.



Фраза «Стабильность – признак мастерства» появилась в конце 1960-х годов в кругах отечественных спортсменов. В те годы в нашей стране особенно ценились спорт, физические достижения, активный образ жизни. Спортсмены, которые стабильно показывали хорошие результаты на тренировках – приносили стране медали и призовые места на международной арене. Фраза означает, что чем дольше и успешнее человек занимается каким-либо делом, тем лучше и профессиональнее он становится. Особенно стабильность нужна в работе над собой, когда медленно, но верно идёшь к своей цели, постепенно, поднимаясь на пьедестал собственного успеха, ступенька за ступенькой.

Этот принцип работает не только в спорте. В любой работе настоящие результаты складываются из ежедневного труда, внимательного отношения к деталям и умения не сбавлять темп. Когда шаг за шагом, без резких рывков, но уверенно движешься вперёд — именно тогда и формируется устойчивый успех.

СТАБИЛЬНОСТЬ - ПРИЗНАК МАСТЕРСТВА



Сегодня мы в Смоленске – в гостях у одного из самых молодых представительств ГК «Энергомикс», которое наглядно подтверждает: стабильность действительно является признаком мастерства. Днём рождения смоленского филиала считается июнь 2019 года – именно тогда состоялась первая отгрузка клиенту. С этого момента началась история команды, которая выбрала путь поступательного развития с чётким фокусом на результат.

Первые профессиональные успехи не заставили себя ждать. В 2022 году на стене офиса появился первый диплом «Лучшее представительство Центрального региона» – второе место. Уже в следующем, 2023 году, команда вновь вошла в число лидеров, подтвердив высокий уровень и заняв третье место. В 2024 году смоляне вернули себе вторую строчку рейтинга, а по итогам 2025 финансового года снова закрепили этот результат, вновь став вторыми среди представительств Центрального региона.

Год за годом филиал демонстрирует одно и то же качество – устойчивость. Не случайность, не разовый успех, а системную работу, которая снова и снова приносит результат.

ДЕЛО МАСТЕРА БОИТСЯ

К моменту, когда судьба свела **Василия Понамарёва** с ГК «Энергомикс», за плечами было более двадцати лет работы в продажах: начинал мерчендайзером, работал торговым представителем, затем региональным менеджером. Опыт накоплен колоссальный, что и подтолкнуло



Василий Понамарёв,
руководитель Смоленского филиала



Торговые представители:

Валентина Соколова,
Ольга Савельева,
Анатолий Гавриленко

к мысли о переменах. Василий видел себя руководителем в сферах, где важны стратегия, организация и ответственность за команду. Не очень хотелось снова идти в продажи, больше привлекала возможность выстраивать процессы и отвечать за результат.

Но, как это бывает, продажи просто так не отпускают.

Подсказка пришла от знакомого: крупная дистрибьюторская компания искала в Смоленске руководителя представительства. Василий откликнулся, прошёл собеседование и в январе 2021 года возглавил Смоленский филиал ГК «Энергомикс».

– На тот момент в штате было два торговых представителя и водитель, собственный склад отсутствовал. Единственная небольшая машинка выезжала навстречу поставке из Москвы: товар перегружали на границе с Московской областью и развозили клиентам. Такая схема вроде бы и работала, но для развития была крайне неэффективной, – рассказывает Василий, – Первой и самой очевидной моей задачей стал поиск склада. Уже к марту у филиала появилось собственное складское помещение, мы взяли в команду офис-менеджера. Так сформировалось ядро смоленского представительства – четыре человека, с которых и началось развитие филиала.

ЧЕЛОВЕК-ФИЛИАЛ

Уже пять лет в Смоленском представительстве работает **Анатолий Гавриленко** – человек, имя которого хорошо известно далеко за пределами региона. За это время он дважды становился «Лучшим торговым представителем» по всей группе компаний «Энергомикс». Сегодня в это трудно поверить, но в первый же год работы Анатолий всерьёз собирался покинуть компанию. Не было бы этих побед, если бы тогда его не остановил руководитель филиала Василий

Понамарёв.

В Смоленский филиал Анатолий пришёл в 2020 году с серьёзным профессиональным багажом в сфере электротехники. Он уверенно начал работу в этом товарном направлении, быстро вник в ассортимент и специфику региона. Прошёл год – и последовал неожиданный разговор об увольнении.

– Я только пришёл в филиал в январе, а уже в феврале Анатолий говорит, что уходит. Для меня это был настоящий шок. Один из двух торговых представителей – и вдруг такое решение, – вспоминает Василий Понамарёв.

Стали разбираться. Причина оказалась вполне приземлённой: несвоевременно собранная дебиторская задолженность напрямую повлияла на доход. Ситуация была поправимой, но требовала времени. А жить, как говорится, нужно здесь и сейчас.

– Мы спокойно всё обсудили. Подумали, какую дополнительную мотивацию можно подключить, где есть точки роста и каких результатов реально достичь, – рассказывает руководитель.

Анатолий остался. И, пожалуй, главное – поверил. В себя, в свои силы и в возможность стабильного роста. Со временем это решение полностью себя оправдало.

– За свою жизнь я видел много людей в продажах, – продолжает Василий. – Есть те, кто просто собирает заявки, а есть настоящие торговые представители, которые уважают свою профессию. Многие ждут заказ с сайта 1-2.su. Толик ничего не ждёт и не пускает на самотёк.

Анатолий работает в торговой точке «от полки до полки», внимательно смотрит ассортимент, разговаривает с продавцами, предлагает решения, которые действительно будут продаваться.

– «Вот это у вас пойдёт, и вот это стоит добавить», – говорит он. И так, пока не обойдёт весь магазин. Его уже провожают, а он выходит, перезванивает и добавляет: «Я забыл сказать – ещё вот это вам точно нужно», – улыбается Василий, – При этом клиенты не считают его навязчивым. Потому что Анатолий не продаёт «что угодно». Он советует. Понимает, что задача торгового представителя – предложить ходовой товар, который быстро уйдёт с полки и принесёт магазину прибыль. Тогда клиент сделает заказ снова.

Сам Анатолий признаётся: настоящий рост начался, когда в голове сложилась простая, но важная мысль:

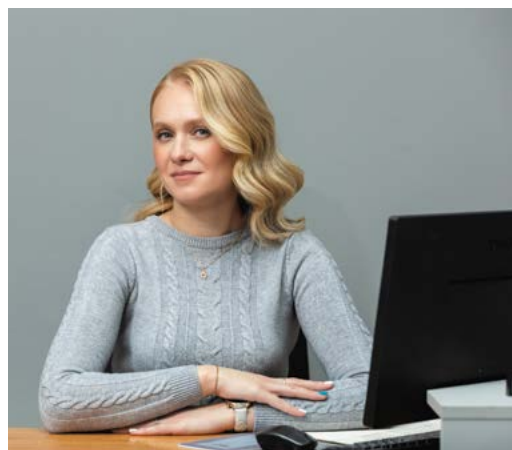
– Меня осенило: я ведь индивидуальный предприниматель. Какой же я предприниматель, если просто съездил к клиенту, потратил время и вернулся без заявки?

Сегодня лучший торговый представитель Смоленского филиала минимум пять дней в неделю проводит «в полях». По собственной инициативе стал выезжать и в воскресенье. В каждой торговой точке старается либо взять заказ сразу, либо сделать всё возможное, чтобы он появился при следующей встрече.

РАБОТА НА ОБЩЕЕ ДЕЛО

Ольга Савельева пришла в Смоленский филиал в 2020 году и очень быстро показала, что хорошо понимает саму суть работы торгового представителя. Для неё продажи – это не просто оформление заявки, а внимательная работа с потребностями клиента и умение предложить именно то, что действительно будет востребовано.

– Ольге искренне нравится составлять коммерческие предложения, – рассказывает Василий. – Делает она это практически каждый день. Но не просто пересылает информацию от отдела логистики и закупок,



Торговый представитель:
Владимир Парфенов

Офис-менеджер:
Мария Шакура

а собирает предложения под конкретного клиента, исходя из его ассортимента и задач.

Со временем именно благодаря Ольге в филиале появилась полезная традиция: при рассылке коммерческих предложений в копию стали добавлять всех торговых представителей. Такой подход помогает экономить время, быстро ориентироваться в актуальных предложениях и при необходимости использовать их в работе с покупателями.

Есть и ещё одна черта, которая особенно ярко характеризует Ольгу. Если она видит, что взаимодействие с каким-то клиентом по тем или иным причинам не складывается, она не тянет ситуацию до последнего. Спокойно приходит, объясняет и предлагает передать клиента коллеге.

– Говорит: «С ним точно будет лучше». И, как показывает практика, так и происходит, – отмечает Василий.

При этом Ольга искренне радуется, когда переданный клиент начинает расти в продажах. Для неё важен не только личный результат, полученный любой ценой, а общее развитие филиала. Вполне могла бы настаивать: «Это мой клиент, я сама разберусь», – но выбирает командный подход.

– И за это я всегда говорю Оле спасибо, – подытоживает Василий Пономарёв.

ЧЕЛОВЕК-ЛОКОМОТИВ

С торговым представителем **Валентиной Соколовой** в Смоленском представительстве познакомились в январе 2022 года. С первых месяцев стало понятно: перед командой человек с редким сочетанием энергии, напора и целеустремлённости.

– Валентина – как мощный локомотив: видит цель и идёт к ней, не

останавливаясь, – говорит Василий. – У нас был маршрут, с которым долго не удавалось справиться. Взяли супервайзера, который почти восемь месяцев пытался развивать территорию, – ничего не получалось. При этом район был большой и перспективный, отказываться от него было нельзя.

Когда к работе подключилась Валентина, всё произошло без лишних разговоров.

– Она просто спросила: «В какую сторону можно ездить?» Я показал направление. И уже через два месяца с нами заключили договор около сорока пяти клиентов. По сути, Валя сделала в пять раз больше, чем другой менеджер почти за год, – вспоминает руководитель.

Торговый представитель **Владимир Парфёнов** работает в команде два месяца. Василий пригласил его, хорошо зная стиль и подход Владимира по предыдущему опыту.

– Я видел, как он работает и уверен, у Владимира всё получится. В нашем филиале приживаются те, кто действительно хочет работать, и он как раз из таких людей.

Офис-менеджер **Мария Шакура** работает в филиале больше года и давно стала важной частью команды.

– Я всегда восхищаюсь её ответственным подходом к делу и не устаю повторять: у нас самый лучший офис-менеджер, – улыбается Василий Пономарёв.

ЗОЛОТОЙ КОНЁК - ЛОГИСТИКА

– Самое сильное, что есть в нашем филиале, – это выстроенная логистика, – уверен руководитель. – Мы продумали и закольцевали маршруты так, что практически через день можем привезти товар клиенту. Это был и остаётся наш конёк, именно за счёт этого мы растём.

Особая гордость филиала – команда водителей. Двое из них – бывшие военные. Стас Тюрин пришёл работать после участия в СВО. Володя Сошин – отставной военный и тот самый первый водитель филиала, который ещё шесть лет назад, когда собственного склада не было, встречал поставки на границе с Московской областью, перегружал товар и развозил его по клиентам.

Есть в команде и свой «человек-вертолёт» – Максим Каханов. Кажется, он успевает даже то, что физически сделать невозможно. В целом же команда водителей в Смоленском филиале подобралась по-настоящему сильная и надёжная.

– Это не просто водители. Они и грузчики, и экспедиторы в одном лице, – объясняет Василий Пономарёв. – Сами встречают машины, сами разгружают товар, сами формируют загрузку по маршрутам и доставляют заказы так, что у клиентов просто не возникает претензий.

НА СЕМИ ВЕТРАХ

Розничный рынок Смоленска имеет свою специфику. Здесь практически нет крупных торговых сетей и гипермаркетов – в основном работают магазины формата «у дома». В городе представлены две локальные продуктовые сети, две сети хозяйственных товаров и федеральные сетевые магазины.

Когда смоленская команда только начинала работу в 2019 году, большинство потенциальных клиентов предпочитали закупаться на базах в Московской области. Москва находится рядом, и многие предприниматели ездили туда самостоятельно – как правило, раз в неделю.

– Чтобы переломить эту схему, пришлось провести множество переговоров, – вспоминает Василий. – Мы доказывали, что являемся надёжным поставщиком с более чем



Водители:

Максим Коханов,
Владимир Сошин,
Станислав Тюрин

двадцатилетним опытом работы на рынке. Объясняли, что с таким партнёром можно зарабатывать больше.

Свою роль сыграла и работа торговых представителей. Ассортимент презентовали не формально – не просто «лампочка» или «швабра», а с пояснением характеристик, спроса и оборачиваемости. Клиентам показывали, почему именно эти позиции продаются быстрее и как это отражается на прибыли магазина.

Постепенно ситуация начала меняться. Сегодня около девяноста процентов магазинов в городе и области работают со Смоленским филиалом ГК «Энергомикс». За шесть лет сотрудничества активная клиентская база не только сохранилась, но и продолжает расти. Ни один клиент не ушёл по собственной инициативе – исключением становились лишь те магазины, которые закрывались и прекращали работу.

– «Энергомикс» – разносторонняя компания с широким ассортиментом, – подчёркивает Василий. – На рынке Смоленска мы фактически единственные, кто предлагает выбор сразу по нескольким товарным категориям. Остальные поставщики, как правило, узкоспециализированы – либо только электрика, либо только хозтовары.

КРУГОВАЯ ПОРУКА

В Смоленском филиале многое держится на команде. Здесь стараются работать на результат – без скидок на обстоятельства и без формального подхода. Каждый понимает свою зону ответственности и делает свою часть работы максимально качественно.

– Я всегда говорю: если делаешь – делай хорошо, – отмечает Василий. – К мелочам можно относиться по-разному, но результат всегда складывается именно из них.

Внутри команды выстроена понятная и живая взаимосвязь. Офис-менеджер заботится о торговых представителях и водителях, руководитель – об офисе, торговые – о клиентах. Здесь не принято тянуть одеяло на себя: каждый старается сделать работу так, чтобы следующему было проще. Такой подход формирует настоящую сплочённость – когда думают не только о личном результате, но и об общем деле.

Отдельное внимание в филиале уделяют подходу к продажам.

– Торговый представитель должен верить в продукт, который предлагает, и в компанию, которая стоит за ним. Если сам не веришь – не продашь, – говорит Василий. – Когда человек объясняет с уверенностью, когда у него действительно «горят глаза», клиент это чувствует. Он понимает, почему этот товар хороший и почему ему стоит появиться на полке.

Касается это любого ассортимента. Важно не просто назвать позицию, а объяснить, чем она выгодна магазину и почему будет продаваться.

Хороший торговый представитель – это, прежде всего человек, умеющий общаться. Он не боится разговора, не теряется при отказах и понимает: с первого раза согласие бывает редко.

– Если тебе сказали «нет» – это не точка, – поясняет Василий. – Это повод продолжить диалог. Никто не ждёт, что все будут сразу рады. Нужно уметь спокойно, уверенно и с уважением возвращаться к разговору.

Торговый приходит в торговую точку с улыбкой, открытым настроем, уверенностью в себе и пониманием того, что он предлагает. Он должен уметь выстраивать личные цели, расставлять приоритеты и видеть перспективу своей работы.

На практике возражения в торговых точках чаще всего сводятся к трём фразам: «ничего не нужно», «нет клиентов» и «нет денег».

С фразой «ничего не нужно» не спорят – с ней соглашаются. А затем предлагают посмотреть новинки, обратить внимание на ходовые позиции, показать, что хорошо продаётся в похожих магазинах. Главное – не ставить точку в разговоре.

«Нет клиентов» – ситуация знакомая многим. Но именно в такие моменты особенно важно иметь в ассортименте товары, которые действительно привлекают покупателя и помогают магазину удерживать поток.

«Нет денег» – ещё один частый аргумент. В ответ на него предлагают высокооборотные позиции, которые быстро продаются и не несут риска для торговой точки.

– Мы не просим клиента рискнуть. Мы предлагаем решение, которое поможет заработать. И, пожалуй, самое важное: продавцы в торговых точках тоже ведь профессионалы. Они мгновенно считывают нашу неуверенность и формальный подход. Поэтому только искренний, уверенный и подготовленный торговый представитель способен выстроить долгосрочные отношения с клиентом, – подчёркивает Василий.

Опыт Смоленского филиала показывает, что устойчивый результат складывается не из громких решений, а из последовательных действий. Когда команда понимает рынок, слышит клиента и не перекладывает ответственность друг на друга, работа начинает выстраиваться без авралов и резких рывков. В итоге выигрывают все. Сотрудники видят перспективу, партнёры получают надёжного поставщика, а бизнес развивается.

ПОСЧИТАЕМСЯ?

Перешагнув 45-летний возраст, я был неприятно удивлен тем фактом, что зрение начинает меняться не в лучшую сторону, что мелкие детали рассматривать все сложнее, а центр фокусировки сдвигается вперёд, как при использовании длиннофокусного объектива.

Никогда не носил очки, попробовал было надеть, но это изобретение человечества показалось мне совсем неудобным и неуютным. Решил вопрос, немного увеличив шрифт на компьютере и перейдя, в основном, с бумажных книг на электронные.

Потом задумался о причинах таких изменений, ведь в природе нет ничего случайного. И вдруг понял: развитие дальновзоркости – это повод смены мировосприятия для человека, достигшего зрелости. Хватит фокусироваться на мелочах, смотри на мир шире, старайся увидеть полную картину.

На протяжении очень длительного времени я крайне скептически относился к словосочетанию «миссия предприятия». Корпоративные консультанты прячут за этим сочетанием ответ на вопрос – зачем компания нужна миру, что она превносит в него, чем отличается от других участников рынка. Чаще всего – это совершенно надуманный набор предложений, принятых на собрании «партийного актива», не согласованный ни с покупателями, ни с сотрудниками, набор слов, который вряд ли сможет повторить даже человек, принимавший непосредственное участие в его создании.

Однако, несколько месяцев назад, понимая, что без общей цели сейчас просто не выжить, мы решили сформулировать свою миссию. Коротко. В нескольких словах. Отражая только самую суть. И получилось:

ПРОДАЕМ ПРИБЫЛЬ. НЕДОРОГО

Это и смысл нашей деятельности, и обращение к нашим покупателям: хватит смотреть на мелочи. Давайте сосредотачиваться на главном – на прибыли.

В общем-то, о прибыли мы говорили всегда. На всех семинарах, на встречах с покупателями, на обсуждении вопросов с поставщиками. Мы можем быть интересны нашим клиентам, только когда даём достаточно возможностей для заработка.

Но одно дело – это декларировать, совершенно другое – бороться за прибыльность своего контрагента.

Что мы делаем на этом пути?

1. Выбираем продукцию, представляемую нашим покупателям, так, чтобы уровень розничной наценки составлял не менее 60% (лучше 100%).
2. Загоняем свои процессы в самые жёсткие рамки, тщательно описывая их и создавая точки контроля на самых главных участках. Примерно 15 лет мы занимаемся системой менеджмента

Нужно оценивать работу с поставщиком в целом. В рамках «Энергомикса» мы делаем это уже больше десяти лет. Разработали методику оценки, в которую входит около 30 критериев по 6 направлениям. У каждого критерия свой вес. Оцениваем не всех, а только тридцать первых поставщиков по объёму продаж. Все в этом мире подчиняется закону нормального распределения, поэтому на первую тридцатку приходится львиная доля продаж, оставшиеся – это прощупывание новых направлений.

качества, 10 лет прошло с тех пор, как мы сертифицировали эту систему. Это позволяет обходиться меньшим количеством сотрудников на массовых должностях, а к оставшимся, в силу формализации их деятельности подходить со сниженными требованиями к необходимой квалификации.

3. Сознательно отказываемся от жёстких взаимоотношений с покупателями, понимая, что в рамках деятельности любой компании бывают и непростые времена, поэтому всегда готовы искать пути взаимовыгодного выхода из любых нестандартных ситуаций.
4. Наш торговый представитель всегда должен быть послом покупателя в нашей компании, отстаивать интересы покупателя и бороться за его прибыльность.

Однако, в обыденной деятельности, мы очень часто сталкиваемся с тем, что человек, принимающий решения на стороне покупателя, действует по другому алгоритму. Ему нужна самая низкая цена по каждой позиции. Поэтому любая заявка рассылается десяти поставщикам, полуавтоматическая система их сравнивает и разделяет на отдельные заказы. Такой путь я считаю достаточно ущербным. Ведь оценивается только один параметр – цена, но не учитываются сопутствующие транзакционные издержки. Сколько стоят десять заявок вместо одной для закупщиков, бухгалтерии, приёмки, грузчиков, разноски? Как учитывается необходимость увеличения минимальных заказов при сокращённой номенклатуре? Какова реальная цена позиции после учета этих расходов? Как это влияет на общую оборачиваемость? Получается ли зарабатывать на разделении или сопутствующие затраты съедают всю избыточно созданную прибавочную стоимость?

Как нужно?

Нужно оценивать работу с поставщиком в целом. В рамках «Энергомикса» мы делаем это уже больше десяти лет. Разработали методику оценки, в которую входит около 30 критериев по 6 направлениям. У каждого критерия свой вес. Оцениваем не всех, а только тридцать первых поставщиков по объёму продаж. Все в этом мире подчиняется закону нормального распределения, поэтому на первую тридцатку приходится львиная доля продаж, оставшиеся – это прощупывание новых направлений. Как по матрице Бостонской консалтинговой группы – кто-то из этих трудных детей со временем станет звездами, а кто-то будет выброшен на обочину истории (по крайней мере, в нашей компании).

Дабы не застревать в сложных системах, я предлагаю быструю методику ранжирования поставщиков – по эффективности вложения собственных средств.

Алгоритм простой.

На протяжении очень длительного времени я крайне скептически относился к словосочетанию «миссия предприятия». Корпоративные консультанты прячут за этим сочетанием ответ на вопрос – зачем компания нужна миру, что она превносит в него, чем отличается от других участников рынка. Чаще всего – это совершенно надуманный набор предложений, принятых на собрании «партийного актива», не согласованный ни с покупателями, ни с сотрудниками, набор слов, который вряд ли сможет повторить даже человек, принимавший непосредственное участие в его создании.

1. Берём всех поставщиков и ранжируем их по объёму созданной прибавочной стоимости за длительный период, лучше всего за год.
2. Рассчитываем средний уровень маржинальности по каждому поставщику (созданная прибавочная стоимость по отношению к обороту).
3. Оцениваем среднюю кредиторскую задолженность перед этим поставщиком на протяжении года (долг на конец каждого месяца, просуммировали, разделили на 12).
4. Оцениваем средние остатки по товару данного поставщика по входным ценам. Точно так же, оцениваем общие остатки по товару поставщика на конец каждого месяца, суммируем, делим на 12. К полученной сумме добавляем брак и неликвиды, которые поставщику невозможно вернуть.
5. Из общих средних остатков вычитаем среднюю кредиторку по поставщику. Из пункта 4 вычитаем данные пункта 3. Получаем сумму собственных отвлечённых средств.
6. Зная чистую оборотную рентабельность (чистая прибыль магазина за вычетом всех расходов по отношению к обороту) считаем долю чистой прибыли в общем объёме созданной. Делим сумму чистой прибыли на весь объём созданной прибавочной стоимости за период. Порядковые цифры для розницы – оборотная рентабельность обычно находится в диапазоне 10-20% от оборота (в зависимости от региона, собственности на помещение, вовлеченности владельцев бизнеса в оперативную работу и т.д.), чистая прибыль по отношению к прибавочной стоимости – от 15 до 50% (сказываются те же факторы, что и в предыдущем случае). Это те цифры, которые нужно знать, в дальнейшем мы будем использовать только часть из них.
7. Оцениваем долю затрат в обороте. (Разницу общая прибавочная стоимость за год – чистая прибавочная стоимость за год) делим на общий оборот за год. Выражаем в процентах, получаем процент затрат в обороте.
8. Дальше начинается самое интересное. Из валовой маржинальности поставщика вычитаем процент затрат в обороте. Получаем чистую оборотную рентабельность по поставщику.
9. Умножаем оборот по поставщику на чистую оборотную рентабельность по поставщику. Получаем сумму чистой прибыли по поставщику. Можно отранжировать по этому показателю, но это еще не конец.
10. Берём чистую прибыль по поставщику и делим её на собственные отвлеченные средства по данному поставщику (пункт 5). Получаем, пожалуй, самый важный показатель в работе с поставщиком – рентабельность использования собственных средств. Почему он самый важный? У любой компании есть конечный объем собствен-

Не уверен в том, что в каждой компании мы будем первыми, но уверен в том, что везде будем в топе. А знаете почему? Потому что иногда наши покупатели прекращают свою деятельность. Мы, естественно, просим: верните наш товар. И, ни разу, за всю историю компании нам ничего не вернули.

– Ваш товар мы давно продали, – стандартный ответ в такой ситуации.

Потому что не товар мы продаём, мы продаем прибыль, а она, попав в нерадивые руки, растворяется в первую очередь.

ных средств. Так вот, чем более эффективно они используются, тем быстрее компания развивается, тем выше ее прибыль, тем выше доход собственника и зарплаты сотрудников.

11. Расчёт окончен.

Обратите, пожалуйста, внимание на тот факт, что ни в одном пункте не присутствует ссылка на то, что у этого поставщика данная позиция на два рубля дешевле.

Становимся взрослыми предпринимателями

Смотрим на компанию в целом. Опираемся на тех, кто приносит реальную прибыль. Извините, не удивлюсь, если у части поставщиков показатели окажутся отрицательными. Не нужно торопиться от них отказываться. Выгоним – сократим доходную часть, невыгодными станут следующие поставщики и т.д. Такая охота за ведьмами убьёт любой бизнес достаточно быстро. А вот знать тех, кто не приносит прибыли компании и при случае заменить их, либо расширив ассортимент самых выгодных, либо пригасив новых нужно обязательно.

Как часто нужно проводить эту оценку? Хотя бы раз в год. Лучше раз в квартал, беря скользящий год. Тогда тенденции будут выявляться быстрее. Но, обязательно, дата в каждом квартале должна быть одинаковой. Есть месячные и квартальные расходы и, при использовании разных дат, они будут искажать общий результат.

И, наконец, следуя законам жанра, я должен закончить эту статью призывом:

Покупайте прибыль в «Энергомиксе»!

Но, прежде чем покупать, внимательно посчитайте.

Не уверен в том, что в каждой компании мы будем первыми, но уверен в том, что везде будем в топе. А знаете почему? Потому что иногда наши покупатели прекращают свою деятельность. Мы, естественно, просим: верните наш товар. И, ни разу, за всю историю компании нам ничего не вернули.

– Ваш товар мы давно продали, – стандартный ответ в такой ситуации.

Потому что не товар мы продаём, мы продаем прибыль, а она, попав в нерадивые руки, растворяется в первую очередь. Но это уже тема для другого разговора.

Поздравляю всех наших покупателей с наступившим Новым годом!

Не бойтесь внешних изменений!

Изменяйтесь сами!

И всё получится!

А еще желаю всем немного удачи в 2026.

Пусть она станет приятным дополнением к заслуженным результатам работы. И мира. Всё будет хорошо!

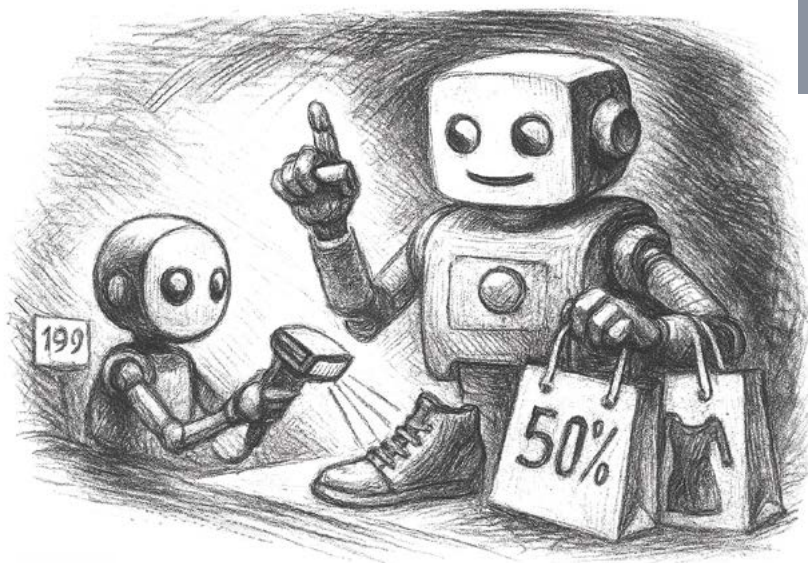
С уважением, Игорь Смирнов.

Смотрим на компанию в целом. Опираемся на тех, кто приносит реальную прибыль. Извините, не удивлюсь, если у части поставщиков показатели окажутся отрицательными. Не нужно торопиться от них отказываться. Выгоним – сократим доходную часть, невыгодными станут следующие поставщики и т.д. Такая охота за ведьмами убьёт любой бизнес достаточно быстро. А вот знать тех, кто не приносит прибыли компании и при случае заменить их, либо расширив ассортимент самых выгодных, либо пригасив новых нужно обязательно.



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ НА СЛУЖБЕ МАГАЗИНА

КАК AI ПОМОГАЕТ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ И РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ



Искусственный интеллект (AI) – не просто модная тенденция, а инструмент, который помогает розничным магазинам понимать своих покупателей, планировать закупки и управлять персоналом. Главное – знать, какие данные собирать и как с ними работать, чтобы технологии действительно приносили пользу.

УМНЫЙ АНАЛИЗ ПРОДАЖ

ИИ помогает увидеть не только, что продалось, но почему и когда.

Он может прогнозировать спрос, подсказывать оптимальные объемы заказов и выявлять сезонные колебания.

? Какие данные собирать:

- ежедневные продажи по артикулу, дате и количеству;
- средний чек, количество позиций в чеке;
- остатки на складе;
- даты и условия акций.

Как собирать:

- выгружать данные из 1С, МойСклад или любой POS-системы;
- фиксировать акции и скидки в отдельной таблице (Google Sheets).

Как загружать в ИИ:

- в Excel-файл или Google Таблицу (CSV) с понятными столбцами: дата, товар, количество, цена, скидка;
- загрузить в аналитику (например, ChatGPT с подключением к файлу, Power BI, Looker Studio или Yandex DataLens).

Что вы получите:

ИИ найдет закономерности и покажет, где продажи растут, где падают и какие товары лучше заказывать, например, к «Чёрной пятнице».

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПОКУПАТЕЛЯМ

AI может анализировать покупки и предлагать сопутствующие товары – как онлайн, так и на кассе.

? Какие данные собирать:

- история покупок по каждому чеку;
- связи между товарами (что покупают вместе);
- средняя сумма чека.

Как собирать:

- выгрузка из кассовой системы;
- интеграция с CRM, где видны повторные покупки.

Как загружать в ИИ:

- таблица с полями: ID чека, товар 1, товар 2, дата покупки, сумма;
- ИИ (например, ChatGPT Advanced Data Analysis, Microsoft Copilot или Python-скрипт) выявит «пары» – часто совместные покупки.



Результат:

ИИ подскажет: «Кто покупает лампочку – часто берёт выключатель»

или «После покупки термоса через 10 дней часто возвращаются за кружкой».

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

ИИ может стать виртуальным тренером для продавцов: объяснять, тестировать, проверять.



Какие данные собирать:

- карточки товаров (характеристики, преимущества, фото);
- часто задаваемые вопросы клиентов;
- диалоги успешных продавцов.

Как собирать:

- фотографировать готовые материалы из журнала «Энергомикс»;
- дополнить примерами из общения с покупателями.

Как загружать в ИИ:

- создать обучающий чат в ChatGPT или Notion AI;
- загрузить фото страницы журнала или текстовый файл (txt/docx) или Google Docs с описаниями и вопросами;
- задать инструкцию: «Отвечай как опытный продавец магазина».



Результат:

ИИ будет отвечать на вопросы новичков, проводить тесты и объяснять преимущества товаров – круглосуточно.

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРОМ И ПОЛКОЙ

ИИ умеет «видеть» выкладку и находить ошибки – через фото или видео.

Какие данные собирать:

- фотографии полок, витрин, выкладок;

- список товаров с кодами, которые должны быть на полке;
- остатки и фактическое наличие.

Как собирать:

- делайте фото полок с товаром;
- данные об остатках выгружаются из 1С или CRM.
- Как загружать в ИИ:
- использовать визуальные сервисы (например, ChatGPT Vision, Roboflow, Yandex Vision API);
- задать модель: «Определи, какие товары отсутствуют на полке по фото».

**Результат:**

ИИ автоматически отмечает пустые места, считает процент выкладки и предлагает reorder-лист для закупки.

ОБЩЕНИЕ С КЛИЕНТАМИ

ИИ может стать помощником в мессенджерах и соц-сетях – быстро отвечать на вопросы и собирать обратную связь.

**Какие данные собирать:**

- частые вопросы и возражения покупателей;
- отзывы из Google, Яндекс.Карт, VK и маркетплейсов;
- шаблоны ответов на типовые запросы.

Как собирать:

- экспортировать комментарии и отзывы через сервисы мониторинга (Brand Analytics, Youscan, DataFan);
- сохранить ответы в таблицу по категориям.

Как загружать в ИИ:

- загрузить базу в чат-бот (например, ChatGPT или BotHelp);
- задать инструкцию: «Отвечай на вопросы покупателей по товарам Energomix простыми фразами, добавляя ссылку на сайт 1-2.su».

**Результат:**

ИИ быстро отвечает даже ночью, собирает контакты и отзывы, а продавцы получают готовую статистику вопросов для улучшения сервиса.

АНАЛИТИКА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

ИИ может стать помощником в управлении бизнесом – анализировать выручку, эффективность акций и динамику по категориям.

**Какие данные собирать:**

- еженедельные продажи по категориям и магазинам;
- маржинальность, акции, скидки, возвраты;
- данные по KPI сотрудников.

Как собирать:

- сводные таблицы из 1С, Google Sheets, CRM Energomix;
- формировать отчёт раз в неделю.

Как загружать в ИИ:

- загрузить файл в ChatGPT или Power BI;
- задать вопрос:

«Какие категории товаров показали спад в октябре?»

«Где наибольший прирост по средней марже?»

**Результат:**

ИИ выдаст аналитический отчёт с диаграммой и предложениями, что скорректировать.

ИТАК, ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ НЕ ЗАМЕНЯЕТ ЧЕЛОВЕКА – ОН УСИЛИВАЕТ ЕГО.

Если магазин научится собирать правильные данные, то ИИ:

- снимет рутину,
- подскажет верные решения,
- поможет предсказывать спрос и повышать лояльность покупателей.

Даже простой Excel-файл с регулярной выгрузкой данных может стать «топливом» для умной системы, которая работает 24/7 – и помогает продавать больше.

ИИ не нужно устанавливать как обычное приложение – он работает через интернет, как сервис. Самое популярное – это чат-помощники (ChatGPT, YandexGPT, Gemini, Copilot), которые уже умеют отвечать на вопросы, писать тексты, помогать с учебой или работой.

Если ты хочешь пользоваться ИИ на телефоне**Вариант 1. Через браузер**

1. Открой браузер (Chrome, Safari, Яндекс.Браузер).
2. Перейди на сайт, например:
 - **chat.openai.com** – ChatGPT
 - **gemini.google.com** – Google Gemini
 - **yandex.ru/gpt** – YandexGPT
3. Зарегистрируйся (по почте или через Google-аккаунт).
4. Можешь добавить сайт на главный экран, чтобы он открывался как приложение.

Вариант 2. Через приложение

У ChatGPT и Copilot есть официальные приложения в App Store / Google Play. Найди в поиске «ChatGPT» (разработчик – OpenAI) и установи.

Если хочешь использовать ИИ на компьютере

1. Просто открой любой из тех же сайтов в браузере (Chrome, Edge, Safari).
2. Можно закрепить вкладку, чтобы быстро возвращаться.
3. Если планируешь часто использовать – поставь расширение ChatGPT или Copilot для браузера: они помогают писать письма, искать информацию и даже формулировать тексты.

Для продвинутого уровня

Если хочется «поиграть» с ИИ глубже:

- Попробуй Copilot в Windows 11 – встроен прямо в систему.
- На macOS можно использовать ChatGPT через приложение MacGPT.
- Есть также ИИ для изображений: Leonardo.ai, Playground, Midjourney (работает через Discord).

КОЛЕСО БИЗНЕСА

КАК УВИДЕТЬ СВОЙ БИЗНЕС СО СТОРОНЫ И НАЙТИ ТОЧКИ РОСТА

ЧТО ТАКОЕ «КОЛЕСО БИЗНЕСА»?

«Колесо бизнеса» – это **диагностическая** модель, которая позволяет оценить состояние компании или магазина по ключевым направлениям. Идея проста: бизнес – как колесо.

Если все сектора развиты равномерно, колесо катится ровно.

Если где-то «проседает» – движение становится рывками, бизнес теряет устойчивость.

Эта метафора помогает предпринимателям **увидеть бизнес целиком**, а не только его отдельные цифры – понять, где именно система даёт сбой: в продажах, в управлении, в финансах или в команде.

ОТКУДА ВЗЯЛАСЬ ИДЕЯ

Родоначальник – «Колесо жизненного баланса»

Изначально концепция появилась в 1960–70-х годах в сфере **коучинга и личной эффективности**. Метод «Wheel of Life» («Колесо жизни») предложил американский бизнес-тренер **Пол Дж. Мейер** (Paul J. Meyer) – основатель Success Motivation Institute.

Он стал оценивать по шкале от 1 до 10 разные сферы жизни (работа, семья, здоровье, финансы и т.д.), чтобы увидеть, где есть перекося.

Позже бизнес-тренеры и консультанты начали использовать тот же принцип для компаний – так появилось **«Колесо бизнеса»** (Business Wheel).

КАК МЕТОДИКУ АДАПТИРОВАЛИ К БИЗНЕСУ

Примерно с 2000-х годов инструмент стал активно использоваться в программах **стратегического**

менеджмента, коучинга руководителей и консалтинга для МСБ (малого и среднего бизнеса). Первые системные адаптации появились в США и Великобритании, а затем – в России.

В нашей стране модель популяризировали:

- Бизнес-школа «Сколково»,
- Школа бизнес-тренеров Игоря Рыбакова,
- Центры развития МСП при Торгово-промышленных палатах,
- консалтинговые компании вроде «Like Центр» и «Акселератор ФРИИ».

Идея везде одна: **дать предпринимателю простую, визуальную и понятную картину бизнеса**, без сложных терминов.

КАК ИСПОЛЬЗУЮТ «КОЛЕСО БИЗНЕСА»

Метод применяют как диагностический инструмент и отправную точку для развития.

Диагностика

Руководитель оценивает компанию по ключевым направлениям, обычно это:

- Клиенты и продукт
- Рынок и конкуренция
- Продажи
- Финансы
- Системность
- Команда / структура

Оценки выставляются по шкале от 1 до 5 или от 1 до 10.

Получается радиальная диаграмма – «колесо».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ КОЛЕСО БИЗНЕСА

- Нарисуйте круг и разделите его на 6 секторов – по направлениям.
- Оцените каждый по пятибалльной шкале.
- Соедините точки – и вы увидите форму вашего бизнеса.
- Если колесо ровное – всё в порядке.
- Если где-то провал – вот ваша точка роста.



Анализ перекосов

Сразу видно, где «просадка»: например, сильные продажи, но хаос в финансах; хорошая команда, но нет системности.

План развития

После диагностики составляют план выравнивания – конкретные шаги, чтобы «докатать» слабые стороны.

Повторная проверка

Через 3–6 месяцев делают новую оценку и сравнивают: колесо становится ровнее – значит, бизнес развивается гармонично.

ЧЕМ МЕТОДИКА ХОРОША

- Проста – не требует сложных данных.
- Визуальна – сразу видно дисбаланс.
- Проверена временем – более 40 лет используется в коучинге и бизнес-консалтинге.
- Универсальна – подходит и для корпораций, и для магазинов, и для дистрибьюторов.
- Даёт разговор о сути – не о цифрах, а о логике бизнеса.

В России «Колесо бизнеса» часто применяют в программах:

- **оценки зрелости компании;**
- **работы с франчайзи и партнёрами;**
- **внутреннего аудита отделов;**
- **развития руководителей филиалов и торговых представителей.**

КАК ПОНЯТЬ, ГДЕ «ПРОСЕДАЕТ» ВАШ МАГАЗИН

Продажи падают, покупатели уходят, но причин не видно?

Иногда магазин работает не хуже других – просто колесо бизнеса стало неровным. Чтобы понять, где перекося, стоит посмотреть на шесть ключевых направлений. Эти шесть направлений универсальны – они работают и для сетей, и для небольших точек в районах.

1. Ваш покупатель

Начните с главного – кому вы продаёте.

Многие магазины знают свой товар, но не своего клиента. Кто к вам ходит чаще всего – пенсионеры, семьи с детьми, владельцы частных домов? Что для них важно: цена, качество, привычка или сервис?

Если вы не уверены в ответах, попробуйте:

- понаблюдать, кто покупает и что выбирает;
- задать несколько простых вопросов у кассы;
- зафиксировать повторяющиеся обращения и жалобы.

Зрелый магазин – тот, где продавцы знают постоянных клиентов по именам и могут заранее предложить то, что им нужно.

2. Рынок и конкуренты

Даже если ваш магазин – единственный в округе, у покупателя всё равно есть выбор: маркетплейсы, сети, поездки в город.

Полезно хотя бы раз в квартал посмотреть, что

происходит вокруг:

- какие акции проводят соседи;
- какие новые бренды появились;
- на что делают ставку крупные игроки.

Так вы сможете понять, где ваш шанс отличиться – ценой, сервисом, уникальным ассортиментом или атмосферой.

Зрелый магазин не боится конкурентов – он их изучает и учится у них.

3. Продажи и выкладка

Продажа – это не только чек, это путь покупателя от двери до кассы.

У каждого успешного магазина есть своя воронка продаж:

1. Человек заходит в магазин;
2. Видит нужный товар на полке;
3. Берёт в руки, читает упаковку;
4. Решает купить.

Если на каком-то этапе человек «теряется», значит, пора пересмотреть выкладку, освещение, оформление ценников или работу продавцов.

Зрелый магазин измеряет не только выручку, но и средний чек, конверсию, повторные покупки.

4. Финансы и эффективность

Сколько магазин зарабатывает на каждой категории товаров? Какие группы приносят прибыль, а какие просто занимают полку?

Многие предприниматели удивляются, когда впервые считают юнит-экономику – себестоимость, маржу и реальную прибыль с позиции.

Совет: заведите простую таблицу – сколько зарабатываете на батарейках, лампах, термосах и т.д. Через месяц станет ясно, что стоит продвигать, а что – заменить.

Зрелый магазин знает не только выручку, но и прибыль по каждой полке.

5. Системность

Всё, что можно повторить, нужно описать.

Простые регламенты помогают даже в маленьком магазине:

- как принимать товар,
- как оформлять витрину,
- как здороваться с покупателем.

Когда система есть – магазин работает стабильно даже без владельца.

Зрелый магазин не зависит от одного человека: все знают, что делать.

6. Команда и структура

Даже в небольшом магазине команда – это двигатель. Важно, чтобы продавцы чувствовали себя частью дела: знали цели, понимали задачи и видели результат.

Если вы владелец, хотя бы раз в месяц проводите короткое собрание: что получилось, что улучшить, кого поблагодарить.

Зрелый магазин – это не просто бизнес, а команда, которая работает с удовольствием.

Пример: «ЗРЕЛЫЙ розничный магазин» (оценка по 5-балльной шкале)

№	Направление	Показатели зрелого магазина	Оценка (1–5)
1	Ваш покупатель	Магазин чётко знает свою аудиторию: составлены профили клиентов (молодые семьи, дачники, владельцы домов, пенсионеры). Сегментация проведена, ассортимент и цены подстроены под ключевые группы. Продавцы знают постоянных покупателей по именам. Собирается обратная связь – устно, по телефону, через мессенджеры. Повторные покупки составляют более 60%.	5
2	Рынок и конкуренты	Владелец отслеживает ближайших конкурентов (цены, ассортимент, акции). Раз в квартал анализирует маркетплейсы и сети. Есть понимание, чем магазин отличается (сервис, атмосфера, удобство). Решения принимаются с учётом динамики рынка.	4,5
3	Продажи и выкладка	В магазине есть чёткий план продаж, измеряются ключевые показатели: средний чек, количество покупателей, конверсия. Продавцы используют стандарты общения. Топ-товары расположены на уровне глаз, ценники читаемы, витрина оформлена с учётом сезонности. CRM или учётная программа помогает отслеживать продажи.	5
4	Финансы и эффективность	Владелец знает, сколько приносит каждая категория товаров. Ведётся учёт закупочных цен, маржи, прибыли. Раз в месяц формируется отчёт по выручке и расходам. Оптимизируются запасы, исключаются неликвиды. Есть понимание точки безубыточности и сезонных колебаний.	4,8
5	Системность	Описаны базовые процессы: приёмка товара, выкладка, открытие/закрытие смены, работа с браком. Сотрудники знают, что и как делать. Установлены правила визуального мерчендайзинга и обслуживания. Руководитель может уехать на неделю – магазин продолжит работать стабильно.	5
6	Команда и структура	Чётко распределены обязанности: продавцы, товаровед, кассир. Проводятся короткие планёрки и разборы. Есть система мотивации (премии за выполнение плана, бонусы за постоянных клиентов). Команда понимает цели и чувствует вовлечённость. Текучка минимальна.	5

Итоговая оценка ЗРЕЛОГО магазина:

Средний балл	4,9 / 5
Общая характеристика: сбалансированный, устойчивый, ориентированный на клиента бизнес. Все процессы понятны, результаты спрогнозируемы, владелец занимается развитием, а не «пожаротушением».	

Внешние признаки ЗРЕЛОГО магазина:

- Постоянные клиенты приносят 60-70% оборота.
- Есть план закупок и отчётность по категориям.
- Полка чистая, логичная, товары с высокой оборачиваемостью.
- Сотрудники мотивированы, текучка низкая.
- Маркетинговые акции готовятся заранее.
- Владелец управляет цифрами, а не эмоциями.

Пример: «Незрелый магазин» (оценка по 5-балльной шкале)

№	Направление	Показатели незрелого магазина	Оценка (1–5)
1	Ваш покупатель	Клиенты не сегментированы: «продаём всем, кто заходит». Нет понимания, какие товары берут разные группы покупателей. Обратная связь не собирается – максимум «если пожаловались». Повторных продаж мало. Продавцы не запоминают клиентов, не интересуются их потребностями.	1,5
2	Рынок и конкуренты	Владелец не отслеживает цены и ассортимент соседей. Считает, что «у нас своё, нас и так знают». На маркетплейсы и акции сетей не обращает внимания. Не знает, чем магазин отличается от конкурентов.	1,5
3	Продажи и выкладка	Продажи не планируются и не анализируются. Выручка считается по кассе, но без анализа по категориям. Полка заполнена «как придётся»: нет акцента на ходовые товары, нет сезонных выкладок. Ценники устаревшие или нечитабельные. Продавцы работают по наитию.	2
4	Финансы и эффективность	Нет учёта закупочных цен и маржи. Владелец не знает, сколько зарабатывает на каждой категории. Денежный поток не планируется, товар закупается «на глаз». Нет понимания, где прибыль, а где убыток. Запасы часто «заморожены» в медленно оборачиваемом товаре.	1,5
5	Системность	Процессы не описаны. Каждый сотрудник работает «по-своему». Зависимость от конкретных людей высокая. Если продавец уходит – часть знаний теряется. Отчёты не ведутся, планов нет. Всё управление – устное.	1
6	Команда и структура	Роли не распределены. Продавцы не знают, кто за что отвечает. Мотивации нет, текучка высокая. Планы не обсуждаются, собраний не проводят. Владелец лично решает все вопросы, из-за чего перегружен и устаёт.	1,5

Итоговая оценка НЕЗРЕЛОГО магазина:

Средний балл	1,5 / 5
Общая характеристика: бизнес живёт «по инерции», держится на энтузиазме владельца и постоянных клиентах, но без системных изменений теряет устойчивость. Любой сбой (отпуск, болезнь, падение спроса) приводит к хаосу.	

Внешние признаки НЕЗРЕЛОГО магазина:

- Нет повторных клиентов – продажи случайные.
- На полках залежалый товар, ассортимент не обновляется.
- Нет анализа: «берут – значит, норм».
- Цены не сверяются с конкурентами.
- Сотрудники работают без чётких инструкций.
- Владелец не может отлучиться без страха «всё встанет».



Одна из ключевых технологических задач, с которой сталкиваются все производители элементов питания — предотвращение протекания. От этого зависит не только репутация бренда, но и безопасность конечного оборудования, в котором используются батарейки. Повреждение техники из-за нарушенной герметичности — частая проблема, и именно её минимизация составляет значительную часть работы инженеров и технологов отрасли.

КАК ПРОИЗВОДИТЕЛИ БОРЮТСЯ С РИСКАМИ ПРОТЕКАНИЯ БАТАРЕЕК

Качество элемента питания формируется на всех этапах: от используемых материалов и корректной рецептуры электролита до стабильной работы сложной производственной линии. Даже небольшое отклонение — например, изношенная деталь на одном из участков 20-метрового конвейера — может привести к росту процента протекших изделий в партии. Поэтому регулярный технический контроль оборудования и строгие требования к сырью остаются основой для выпуска стабильного и безопасного продукта.

Для потребителей важна не только защита от протекания, но и однородность характеристик в пределах партии. Большинство устройств работает от двух и более батареек, и общий срок службы комплекта определяется самым «слабым» элементом. Поэтому производители уделяют особое внимание равномерности параметров — от внутреннего сопротивления до фактической емкости.



Производственный пример

Инженеры отрасли отмечают, что рост процента протеканий нередко связан не с рецептурой, а с механикой производства. Например, изношенная направляющая или плохо очищенный узел на линии может привести к микродеформации корпуса. Визуально батарейка будет выглядеть исправной, но именно такие микронарушения со временем становятся причиной утечки электролита.

На рынке представлено множество брендов, но реальную стабильность обеспечивают только компании, выстраивающие полный контроль над производственным циклом и соблюдающие отраслевые стандарты качества.



Что происходит с батареей на складе?

Отдельный риск – хранение. Батарейки проходят длительный путь: склад, транспортировка, торговая точка. Если элемент питания не рассчитан на долгосрочное хранение или чувствителен к перепадам температуры, риск протекания возрастает уже на полке магазина. Поэтому производители уделяют особое внимание не только работе батарейки, но и её поведению в «пассивной» фазе – до начала использования.

Одним из таких производителей является компания «АБ-Бэттерис», владелец торговой марки GoPower. За более чем 30-летнюю работу в сфере дистрибуции элементов питания компания накопила значимую отраслевую экспертизу, которую сегодня применяет в реальном производстве.

В 2022 году «АБ-Бэттерис» начала проект строительства первого в современной истории России завода по выпуску щелочных батареек. Это важный шаг для снижения зависимости рынка от импорта: сегодня весь сегмент первичных элементов питания поставляется из-за рубежа. Проект реализуется при поддержке Краснодарского края и краевого Фонда развития промышленности. Завод уже построен, идёт монтаж оборудования. Планируемая мощность – 340 миллионов элементов в год, что позволит закрыть значительную часть внутреннего спроса.



Щелочные батарейки GoPower SUPER POWER ALKALINE производятся с применением качественных материалов и современных технологий. В конструкции используются премиальные комплектующие, включая японскую сепараторную бумагу – один из ключевых компонентов, влияющих на срок службы и надёжность элемента. Применяемая технология «Power Lock» повышает герметичность и снижает риск протекания, обеспечивая безопасное хранение до 10 лет. При производстве соблюдаются экологические требования: элементы не содержат свинец, кадмий и ртуть.



Протекающая батарейка – это не только риск для техники, но и экологическая проблема. Электролит и тяжёлые металлы при неправильной утилизации попадают в окружающую среду. Поэтому отказ от свинца, кадмия и ртути – это не просто соответствие нормам, а часть ответственного подхода к производству.



АЛЮМИНИЕВЫЕ СПЛАВЫ НЕ РЕДКО ВЫЗЫВАЮТ ОПАСЕНИЯ У ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ОСОБЕННО В КОНТЕКСТЕ ЭЛЕКТРОПРОВОДКИ.

НАЧИНАЯ С 60-Х ГОДОВ В США, КАНАДЕ, ВЕЛИКОБРИТАНИИ, СССР И ДРУГИХ СТРАНАХ НАЧАЛА ШИРОКО ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ АЛЮМИНИЕВАЯ ПРОВОДКА. ПРИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ПРОВОДКИ ИЗ ОБЫЧНОГО АЛЮМИНИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЫЯВЛЯЛИСЬ НЕДОСТАТКИ, СВЯЗАННЫЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ С ТЕКУЧЕСТЬЮ И ХРУПКОСТЬЮ МЕТАЛЛА. В СВЯЗИ С МЕДЛЕННОЙ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ДЕФОРМАЦИЕЙ ПРИ НАПРЯЖЕНИЯХ НИЖЕ ПРЕДЕЛА ТЕКУЧЕСТИ АЛЮМИНИЯ ЗАТЯЖКА ВИНТОВЫХ КЛЕММ ОСЛАБЕВАЛА, В РЕЗУЛЬТАТЕ ВОЗРАСТАЛО СОПРОТИВЛЕНИЕ КОНТАКТА, ПРОИСХОДИЛ СИЛЬНЫЙ НАГРЕВ, С ВОЗМОЖНЫМ ИСКРЕНИЕМ.



АЛЮМИНИЕВЫЙ СПЛАВ В КАБЕЛЯХ: мифы, факты и реальная безопасность

В 2003 г. в России были введены нормы ПУЭ-7, согласно которым допускалось использование алюминиевых жил с сечением не менее 16 кв. мм. Нормы проектирования и своды правил также были скорректированы на запрет алюминиевой проводки. В результате прокладка новой алюминиевой проводки в квартирах и в целом в гражданском строительстве была запрещена. На тот момент мировые цены на медь составляли около 1600 долл. за тонну, а алюминий в те годы стоил порядка 1300 долл. за тонну (на сегодня медь – больше 10000 долл. за тонну, алюминия/алюминиевого сплава – 2500 долл. за тонну).

Расскажем о нескольких ключевых аспектах, которые могут помочь понять, почему кабели и провода из алюминиевого сплава безопасны и имеют широкое применение.

Алюминиевый сплав

Многокомпонентные алюминиевые сплавы содержат не только алюминий, но и разные легирующие элементы, в основном железо, а также медь, магний, кремний и другие. Это придаёт сплавам определённые эксплуатационные свойства, которые существенно отличаются от свойств привычного для всех «алюминия».

Химический состав алюминиевых сплавов для изготовления катанки, из которого в свою очередь изготавливают кабельно-проводниковую продукцию регламентируется ГОСТ Р 58019-2017.

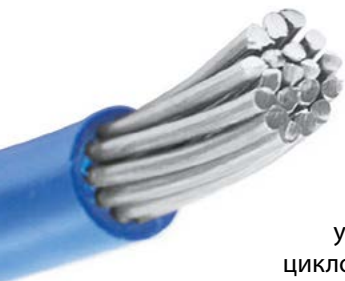
Кабель из алюминиевого сплава обладает следующими свойствами:

Стойкость к многократным перегибам. Обычный алюминий был существенно менее прочным и более хрупким материалом. Он не выдерживал многократные перегибы. Алюминиевый сплав за счет добавления железа, кремния, марганца имеет существенно большую прочность, а также меньшую хрупкость.

Путь в гибкие кабели и провода, а также расширения области применения – армированные шнуры и удлинители. Повышение прочности, снижение хрупкости позволили технологически изготавливать тонкие проволоки из алюминия диаметром 0,2-0,4 мм, что обеспечило возможность изготовления гибких многопроволочных жил, и в конечном счете применять алюминиевый сплав для гибких кабелей и гибких установочных проводов.

На заводе ООО «РЭМЗ» в период с 2022 по 2023 года были проведены различные испытания, направленные на оценку качества, а также были сформированы приемлемые области применения новых гибких кабелей АСКГ-ТП, АСКГВВ, АСПУГВ, АСКУГВВ. Результаты испытаний по гибкости оказались во многом неожиданными.

К примеру, для кабеля АСКГТП-ХЛ 2х1,5 стойкость к многократным перегибам через систему роликов (диа-



метр роликов 120 мм) при номинальном напряжении 380 В, токовой нагрузке 14 А, и растягивающее усилие 10 Н (1,0 кгс) составила 15030 циклов перегиба. Стойкость в 15 тыс. циклов перегибов свидетельствует о высокой гибкости (результаты одного порядка с гибкими кабелями с медной жилой) и хорошем ресурсе кабелей и проводов с тпж из алюминиевого сплава.

Преимущества алюминиевых сплавов

- **ЛЕГКОСТЬ И ПРОЧНОСТЬ.** Алюминиевые сплавы обладают высокой прочностью при низком весе, что делает их идеальными для воздушных линий, гибких проводов и кабелей где важна легкость.
- **КОРРОЗИОННАЯ СТОЙКОСТЬ.** Многие алюминиевые сплавы имеют хорошую коррозионную стойкость, что увеличивает срок службы материала в агрессивных условиях.
- **ЭЛЕКТРОПРОВОДНОСТЬ.** Хотя алюминиевый сплав имеет несколько более низкую проводимость по сравнению с медью, он обладает хорошей электропроводностью и является одним из лучших проводников.
- **СТОИМОСТЬ.** Алюминиевые сплавы часто более доступны по цене, чем медь, что может сделать их более экономически выгодным выбором. Алюминиевый сплав (как и чистый алюминий) стоит почти в 4 раза меньше меди.

Сравнение кабеля по токовым нагрузкам для кабеля в 3-х жильном исполнении

Кабель АсКГТП-ХЛ (алюминиевый сплав)						
Сечение, мм ²	1,5	2,5	4	6	10	16
Допустимая токовая нагрузка, не более, А	15	24	28	42	52	60

Кабель КГТП-ХЛ (медь)						
Сечение, мм ²	1,5	2,5	4	6	10	16
Допустимая токовая нагрузка, не более, А	20	28	36	45	60	80

Из таблицы мы видим, что выбирая кабель из алюминиевого сплава на сечение выше, (вместо сечения 1,5 мм² из меди надо брать сечение 2,5 мм² из алюминиевого сплава), мы не теряем по нагрузке, зато заметно выигрываем в цене.

Нормативы и законодательство

Минэнерго России 16.10.2017 г. выпустило приказ № 968 «Правила безопасности энергопринимающих установок. Особенности выполнения электропроводки в зданиях с токопроводящими медными жилами или жилами из алюминиевых сплавов»

В 2019 г. Минстрой и Росстандарт внесли кабельно-проводниковую продукцию с токопроводящей жилой

из алюминиевого сплава в свод правил «Электроустановки жилых и общественных зданий. Правила проектирования и монтажа» СП 256.1325800.2016

Технические комитеты разрешили и добавили кабеля и провода с жилой из алюминиевого сплава в целый ряд ГОСТов – ГОСТ 31996-2012 «Кабели силовые с пластмассовой изоляцией на номинальное напряжение 0,66; 1 и 3 кВ», ГОСТ 24334-2020 «Кабели для нестационарной прокладки», ГОСТ 31947-2012 «Провода и кабели для электрических установок на номинальное переменное напряжение до 450/750 В» и ряде других.

Как проверить алюминиевый ли это сплав?

Проверить легко в домашних условиях – многократно на угол 180° и обратно перегибайте отрезок оголенный ТПЖ (проволоку) в одном месте, проволока не должна сломаться или иметь видимых растрескиваний даже при перегибе более 15 раз. Если проволока сломалась на 5-10 раз – это обычный алюминий.

Есть сомнения в оценке – смотрите ГОСТ 1579-93 «Испытания на перегиб проволоки» и ГОСТ 31996-2012.

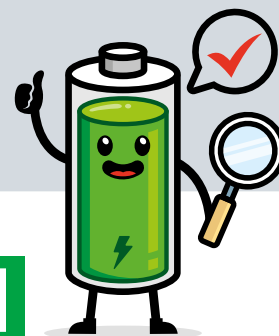
Что касается гибкой многопроволочной жилы здесь еще проще – из чистого алюминия технологически не сделать гибкую многопроволочную жилу. Видите гибкую жилу с 16 и более скрученных проволок диаметром 0,2 - 0,4 мм – будьте уверены это жила из алюминиевого сплава. И в 4-х из 5-ти случаев этот провод, кабель или удлинитель были изготовлены на заводе ООО «РЭМЗ» TDM ELECTRIC.

Примеры использования:

1. При производстве строительных работ электросети временного подключения выполнены кабелями и проводами из алюминиевого сплава.
2. Для подключения жилых домов используют СИП так же провод на основе алюминиевого сплава.
3. В «новостройках» при проектировании внутренних сетей электроснабжения закладывают кабели и провода из алюминиевого сплава.
4. На строительных площадках, для удешевления затрат на производство работ используют удлинители из алюминиевого сплава и временные переноски.
5. Удлинитель и армированные шнуры.



Редакция журнала благодарит
компанию TDM ELECTRIC и завод «РЭМЗ»
за подготовку материала.

ОСТОРОЖНО! ПОДДЕЛКА**ВАЖНЫЕ ПАРАМЕТРЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ВЫБРАТЬ ЭЛЕМЕНТЫ ПИТАНИЯ**

При выборе элементов питания важно уметь распознавать признаки оригинальной продукции, поскольку это позволяет избежать покупки батареек сомнительного качества и подобрать оптимальный вариант.

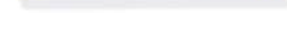
На что нужно обратить внимание и проверить:

1. Дата производства

Дата производства указывается на каждой батарейке с нижней стороны (полюс «минус»). На подделках дата, до которой необходимо использовать батарейки, отсутствует.

Оригинал**Подделка****2. «Обжимное» кольцо**

У поддельных батареек «обжимное» кольцо гораздо глубже, чем у оригинальных моделей.

Оригинал**Подделка****3. Уникальный код партии**

Каждая батарейка торговой марки снабжается уникальным серийным номером, размещенным под защитным покрытием, жакетом. Этот номер позволяет проверить принадлежность продукта к конкретной производственной партии. Контрафактные товары либо вовсе лишены такого номера, либо содержат некорректный код. Формат кода оригинала выглядит следующим образом:

####-###
#####

или

#####

Оригинал**Подделка****4. Равномерность покрытия**

Качество нанесения защитных покрытий, жакетов, является важным показателем подлинности. Настоящие батарейки покрыты равномерно, без зазоров и складок материала. Фальсифицированная продукция отличается заметной неровностью наложения пленки, особенно на уровне декоративного кольца сверху элемента питания.

5. Этикетка**БЫЛО И СТАЛО**

Новая партия оригинальной продукции оснащена обновленной упаковочной этикеткой с обозначением знака соответствия российскому законодательству СРТ. Маркировка старых образцов включает значок РСТ, однако отсутствие русскоязычных надписей и изменения шрифта свидетельствуют о подделке. Например, оригинал располагает этикетку размером, покрывающим всю поверхность батарейки.

6. Цветовая гамма**Подделка****Оригинал**

Фальсификация проявляется и в изменении оттенков материалов. Оттенки у подделок выражены чрезмерно ярким или тусклым цветом, тогда как оригинальный товар, как правило, всегда в единой палитре.

7. Масса изделия



Средняя масса оригинальной алкалиновой батарейки формата AA составляет около 23,7 граммов, AAA примерно 11,7 грамма. Продукция низкого качества весит значительно меньше, поскольку внутри находится меньше электролита или используется дешевое сырье.

8. Форма крепления европетли

Контрафакт легко вычислить по форме петли, используемой для подвешивания товара. Если петля выполнена в неправильной геометрической форме, высока вероятность покупки подделки.

9. Информация об импортере

Важно обратить внимание на импортера или уполномоченного представителя производителя, он всегда должен совпадать.



Оригинал



Подделка

10. Дополнительные знаки безопасности

Для повышения уровня защиты маленьких детей производители наносят специальную символику, пре-

дупреждающую об опасности проглатывания. Отсутствие подобной маркировки на батарейках сигнализирует о низком качестве товара.

11. Качество картона и печать

НОВЫЙ ДИЗАЙН АНТИКРИЗИСНОЙ УПАКОВКИ



Подделка

Упаковочный материал качественных батареек выполнен из плотного качественного картона, надписи нанесены ровно и качественно. Поддельные товары чаще всего используют менее прочный картон, упаковка выглядит несимметрично, названия иногда расположены криво, а логотип искажен.

12. Штрихкод

Размер и четкость напечатанного штрих-кода на упаковке оригинальных батареек заметно выше, чем у копий.

Оригинал



Подделка



Таким образом, перед покупкой батареек стоит внимательно изучить указанные детали. Их проверка поможет избежать приобретения продукции сомнительного качества и позволит сохранить ваши гаджеты и средства.

Редакция журнала благодарит ТМ GP за подготовку материала.

ЭПОКСИДНЫЙ КЛЕЙ: НАДЁЖНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ СЛОЖНЫХ ЗАДАЧ

Эпоксидный клей пользуется заслуженной популярностью среди мастеров и профессионалов. Чем же он заслужил такое доверие? Всё просто: это сочетание феноменальной прочности, универсальности и стойкости к внешним воздействиям.

В этой статье мы разберём, как и где применяется эпоксидный клей, подробно остановимся на его сильных и слабых сторонах, а также сравним его с главным конкурентом — супер-клеем.

Эпоксидный клей — это универсальный и высокопрочный материал, который обеспечивает прочное, водостойкое и термостойкое сцепление даже в экстремальных условиях.

Как работает эпоксидный клей?

Эпоксидный клей — это двухкомпонентный состав на основе смолы и отвердителя, которые смешиваются непосредственно перед использованием. После соединения компонентов начинается химическая реакция полимеризации: жидкая смесь постепенно превращается в твёрдый и нерастворимый пластик.

Именно свойства застывшего состава обеспечивают его уникальную устойчивость. Он не боится растрескивания и деформации, выдерживает воздействие масел и органических растворителей. Благодаря высокой адгезии клей проникает в мельчайшие поры поверхностей, создавая невероятно прочную связь — по данным производителей, его прочность на разрыв может достигать 450 кг/см².

Где пригодится эпоксидный клей дома?

В быту эпоксидный клей — настоящая находка и спасение, когда другие клеи бессильны. Ей можно склеить практически что угодно:

- 1 Ремонт мебели и предметов интерьера: восстановление сломанных ножек, креплений, декоративных элементов.
- 2 Бытовая техника и электроника: фиксация корпусов, креплений и других деталей, которые могут нагреваться.
- 3 Ремонт пластика, металла и стекла: особенно там, где важна устойчивость к влаге и износу.
- 4 Творчество и рукоделие: надёжная фиксация украшений и деталей в handmade.
- 5 Важный нюанс: эпоксидный клей — один из немногих, который способен заполнять зазоры в несколько миллиметров, создавая прочный «мостик» между деталями.

Промышленное применение: где без эпоксидного клея не обойтись?

В промышленности возможности эпоксидного клея раскрываются на полную:

- 1 Машиностроение: фиксация и ремонт деталей, герметизация швов.



- 2 Строительство и отделка: склеивание камня, мрамора, ремонт бетона. Он незаменим для влажных помещений (бань, бассейнов), где обычные составы быстро разрушаются.
- 3 Электроника: так как клей является диэлектриком, его используют для фиксации компонентов и защиты плат от влаги, пыли и вибраций.

Преимущества эпоксидного клея: подробный разбор

- 1 Высокая механическая прочность и стойкость к ударам. Соединение, созданное эпоксидным клеем, выдерживает значительные нагрузки, включая ударные и вибрационные. Оно не становится хрупким со временем.
- 2 Исключительная химическая стойкость. Клей устойчив к воде, маслам, бензину и многим агрессивным химикатам, что позволяет использовать его в гаражах, мастерских и на производствах.
- 3 Термостойкость. Большинство бытовых составов выдерживают нагрев до +150 °С, а специальные — до +250 °С и более, не теряя прочности.
- 4 Долговечность и стабильность. В отличие от многих других клеев, эпоксидный шов не усыхает, не усаживается и не теряет своих свойств спустя годы даже в неблагоприятных условиях.

Объективный взгляд: недостатки эпоксидного клея

Также важно отметить и некоторые сложности:

- 1 Технология применения. Необходимо строго соблюдать пропорции смолы и отвердителя и тщательно их перемешивать.

Совет для новичков:

Если вы боитесь ошибиться в пропорциях при смешивании, выбирайте клей в специальных шприцах-дозаторах. В них компоненты смешиваются автоматически при выдавливании, что сводит риск ошибки к нулю.

- 2 Длительное время отверждения. Для достижения максимальной прочности требуется, как правило, от 24 до 72 часов. Это не всегда удобно, когда нужен быстрый ремонт.
- 3 Сложность удаления. Пока клей не застыл, его можно убрать с кожи и инструментов растворителем. После полимеризации удалить его крайне трудно.
- 4 Склонность к пожелтению. Некоторые составы (особенно недорогие) могут желтеть под воздействием прямых солнечных лучей, что важно учитывать при ремонте светлых и прозрачных предметов.

Сравнение с супер-клеем: что и когда выбрать?

Характеристика	Эпоксидный клей	Супер-клей (цианоакриловый)
Основа	Эпоксидная смола + отвердитель	Цианоакрилат
Время схватывания	5–30 минут	5–30 секунд
Полное отверждение	24–72 часа	12–24 часа
Прочность соединения	Очень высокая, до 450 кг/см ² , стойкость к ударам	Высокая, до 250 кг/см ² , но хрупкая при ударных и вибрационных нагрузках
Термостойкость	До +150 °С (спецсоставы — выше)	До +80 °С, часто теряет прочность уже при нагреве
Плюсы	Прочность, долговечность, термо- и химстойкость, заполнение зазоров	Мгновенная фиксация, простота применения
Минусы	Нужно смешивать, долгое отверждение	Боится ударов, вибрации, нагрева, не заполняет зазоры

Итог: стоит ли им пользоваться?

Однозначно, да. Эпоксидный клей — это не просто клей, а инструмент для создания долговечных, прочных и устойчивых соединений. Если вам нужно починить ручку любимой кружки, восстановить деталь в автомобиле или закрепить что-то в условиях повышенной влажности — это ваш выбор.

Его главный секрет в терпении и точности. Да, он требует внимания при подготовке и не работает «на скорость», но зато он справляется там, где другие сдаются. Выбирайте эпоксидный клей, когда ваш ремонт должен пережить не один год, а не один день.





В РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖАХ ТОВАРЫ ДЛЯ КУХНИ ОСТАЮТСЯ СТАБИЛЬНОЙ КАТЕГОРИЕЙ СПРОСА, А МНОГОРАЗОВЫЕ ПЛАСТИКОВЫЕ КОНТЕЙНЕРЫ – ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ДРАЙВЕРОВ ОБОРОТА. НА РЫНКЕ ПРЕДСТАВЛЕНО НЕСКОЛЬКО ТИПОВ КОНТЕЙНЕРОВ, ОТЛИЧАЮЩИХСЯ МАТЕРИАЛОМ, ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬЮ И ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИЕЙ.

В НАШЕМ ОБЗОРЕ – КРАТКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОСНОВНЫХ ФОРМ-ФАКТОРОВ НА ПРИМЕРЕ КОНКРЕТНЫХ ТОВАРНЫХ ЛИНЕЕК, ЧТОБЫ УПРОСТИТЬ ПОДБОР АССОРТИМЕНТА ДЛЯ ВАШИХ ПОЛОК.

КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ КОНТЕЙНЕРЫ ДЛЯ АССОРТИМЕНТА: ОБЗОР КЛЮЧЕВЫХ ТИПОВ

КОНТЕЙНЕРЫ С ГИБКОЙ КРЫШКОЙ

Их основное отличие – эластичная верхняя часть, которая дает ряд преимуществ по сравнению с традиционными жесткими решениями.

- Эластичная крышка обеспечивает плотное прилегание.
- Конструкция закрывается без усилий.
- Современный внешний вид и приятные тактильные свойства материала повышают привлекательность изделия.



- ✓ Плотное прилегание
- ✓ Удобство стыковки
- ✓ Эстетика и тактильные ощущения



КЛАССИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ПРАКТИЧНЫХ И ЭКОНОМНЫХ

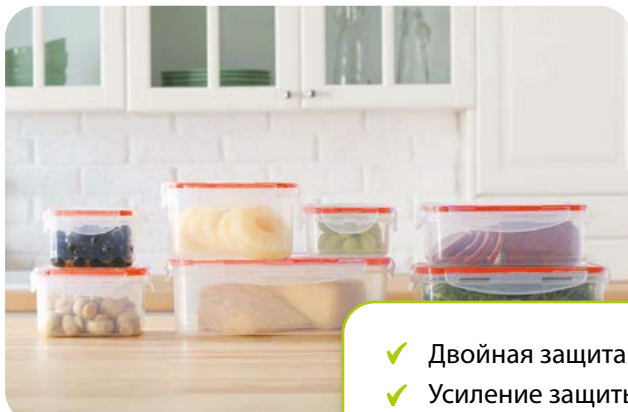


Прозрачные модели с крышкой из того же материала – универсальный вариант для тех, кому в первую очередь важна функциональность и надежный формат.

- Лаконичная и прочная конструкция.
- Подходит для хранения супов, гарниров, мяса, ягод, полуфабрикатов, а также для заморозки.
- Один из наиболее доступных вариантов в категории.

- ✓ Надежность
- ✓ Универсальность
- ✓ Экономичность





КОНТЕЙНЕРЫ С ЗАМКАМИ

Герметичные модели используются там, где требуется максимальная защита содержимого. Ключевой элемент конструкции – силиконовый уплотнитель, обеспечивающий надежное закрытие.

- ✓ Двойная защита
- ✓ Усиление защиты за счет защелок

- Уплотнитель из силикона заполняет микрозазоры и гарантирует плотное закрытие.
- Фиксаторы-защелки дополнительно усиливают герметичность и удерживают крышку в рабочем положении.



КОНТЕЙНЕРЫ С ДЕКОРОМ: АКЦЕНТ НА ВИЗУАЛЬНУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Декоративные модели востребованы покупателями, которые выбирают товары не только по функциональности, но и по внешнему виду. Еда – это эмоция, ритуал, удовольствие. Почему бы тогда контейнер, в котором она хранится, не сделать источником эстетического наслаждения? Именно эту задачу решают декоративные контейнеры.

Такие решения помогают выделить ассортимент на полке и повышают вовлечённость конечного потребителя.



- ✓ Эмоциональность
- ✓ Красота



Качественные многоцветные контейнеры формируют удобную, функциональную и визуально упорядоченную систему хранения. Это востребованный товар, который помогает покупателям оптимизировать пространство и снижать бытовые отходы. Грамотно подобранный ассортимент повышает привлекательность полки и обеспечивает стабильный спрос.



КОНТЕЙНЕРЫ-БАНКИ: ПРАКТИЧНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ



Модели в формате банок с винтовой крышкой занимают отдельную нишу и особенно востребованы для определённых категорий продуктов.

- Оптимальны для сыпучих товаров: круп, муки, сахара и других ингредиентов, требующих аккуратного хранения.
- Завинчивающаяся крышка обеспечивает надежную фиксацию и защиту от влаги, посторонних запахов и вредителей.

- ✓ Идеальны для сыпучих продуктов
- ✓ Плотность прилегания за счет резьбы
- ✓ Удобство использования



Редакция журнала благодарит ТМ ХОМБЕР за подготовку материала.

? КАК ВЫБРАТЬ ФИТОСВЕТИЛЬНИК

Каждый год, как только февраль сменяется мартом, у садоводов начинается горячая пора – всем хочется вырастить крепкую и устойчивую к пересадке рассаду. В это время и комнатные растения тоже реагируют на свет: тянутся, бледнеют, сбрасывают листья. И именно в этот период тысячи цветоводов начинают выбирать фитосветильники.

Фитосветильники компенсируют нехватку дневного света, стимулируют рост побегов, предотвращают вытягивание рассады и помогают растениям цвести стабильнее.

Растениям важны три параметра света:

- 1. Спектр** – набор длин волн, стимулирующих рост, корнеобразование и цветение.
- 2. Интенсивность** – чтобы свет достигал нижних листьев и не повреждал верхние.
- 3. Продолжительность** – от 8 до 16 часов в зависимости от вида.

✓ ЛАМПЫ E27 A60 СТАНДАРТНОЙ ФОРМЫ



Преимущества:

- занимают минимум места,
- подходят к стандартным патронам E27,
- дают направленный спектр,
- использование для фокусировки света на 2-4 горшках.

Для чего подходят:

- выращивание рассады,
- комнатные цветы, особенно светолюбивые: каланхоэ, герань,
- выращивание микрозелени в домашних условиях.

Лампы 8Вт размещайте на высоте 10-15 см от светолюбивых растений. **Лампы 15Вт и выше** на высоте 20-30 см от листа. Прямые лучи света могут вызывать ожоги, поэтому сокращайте расстояние до растения постепенно, особенно если они ранее росли при недостатке освещения.

Многоспектральная лампа для разных фаз роста сочетает спектры для рассады и цветущих растений, поэтому ее можно использовать как для зелени, так и для фиалок, орхидей и декоративных видов.

✓ ИНТЕРЬЕРНЫЕ НАСТОЛЬНЫЕ/ НАПОЛЬНЫЕ ФИТОСВЕТИЛЬНИКИ С КРЕПЛЕНИЕМ НА ЗАЖИМЕ



Разработаны для размещения в жилой зоне, могут дополнить интерьер и обеспечить направленный свет для нескольких растений, иногда используют для освещения «зеленой стены».

Как выбрать фитосветильник «под задачу»?

Конструктив	Для чего подходит
Лампы E27 A60 (8-15 Вт)	Для небольших групп растений 2-4 кашпо.
Многоспектральная лампа E27	Точное выращивание, эксперименты, подбор идеального режима для «капризного» растения.
Линейные IP20/IP40 560-1150 мм (24-35 Вт)	Подоконники, стеллажи, рассадные ящики, удобны для последовательного соединения в одной системе.
Линейные IP65	Большие стеллажи, рассадные ящики, теплицы, влажные помещения.
Линейные IP65 (10-14 Вт) Комплект из трёх светильников 900 мм с таймером	Полки, стеллажи, бюджетная автоматизация освещения.
Линейные с линзами 100Вт	Зимние сады, балконы, высота подвеса 1.5-3 метра.
Светильники с креплением на трек	Для вертикального озеленения, для «зеленых стен».
Интерьерные настольные/напольные светильники.	Для элегантного досвечивания 2-4 декоративных растений или рассады как часть интерьера.

✓ ЛИНЕЙНЫЕ ФИТОСВЕТИЛЬНИКИ IP20 и IP40: для больших подоконников, стеллажей и серьезного подхода к выращиванию рассады



Эти вытянутые светильники длиной от 540 до 1170 мм удобны для применения с длинными полками, стеллажами, над ящиками с рассадой, подоконниками и в мини-теплицах. Благодаря широкой зоне освещения покрывают сразу несколько растений. Универсальное решение с доступной системой коннекторов для последовательного соединения, множества видов подставок на стол и присосок на стекло, простых механических и электронных таймеров для организации режима досветки.

Преимущества:

- дают ровный распределённый свет по всей длине полки,
- удобны в монтаже, т.к. соединяются последовательно,
- доступны совместимые таймеры, подставки и коннекторы.

Для чего подходят:

- большие объёмы рассады томатов, огурцов, перцев,
- выращивание комнатных растений в зимний период.

✓ ЛИНЕЙНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ IP65



Подходят для уличных теплиц и помещений с повышенной влажностью. Благодаря широкой зоне освещения покрывают сразу несколько растений.

✓ МОЩНЫЕ ЛИНЕЙНЫЕ ФИТОСВЕТИЛЬНИКИ С ЛИНЗАМИ

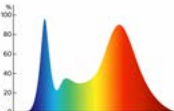
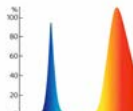


Для освещения зимних садов и освещения при высоте подвеса 1,5-3 м от кашпо. Наличие линзы 60° имеет важное значение, так как чем больше угол распределения света, тем меньшее количество света достигает нижних листьев. Например, при использовании светильников с углом 120° вам потребуются светильники большей мощности или большее количество светильников.

✓ ФИТОСВЕТИЛЬНИКИ С КРЕПЛЕНИЕМ НА ТРЕКОВУЮ СИСТЕМУ



Разработаны для освещения вертикального озеленения. Гибкая перестановка позволяет организовать равномерное освещение «зеленой стены».

СПЕКТР – КЛЮЧЕВОЙ ПАРАМЕТР ФИТОСВЕТИЛЬНИКА				
	SPLE, SPFR, SPFB – полноспектральные		SPSB, SPBR – красно-синие	
Подходят для	• рассады, • комнатных растений, • декоративно-лиственных и цветущих культур, домашнего и профессионального использования.		• рассады на ранних этапах, • зеленых культур, • домашнего и профессионального использования .	
Отличия спектров	SPFR воспринимается белым, не искажает цвет растений. SPLE бледно-розовый, с меньшим показателем мкмоль/с/Вт. SPFB популярен на вертикальных фермах из-за высокой эффективности и формы спектра, близкой к кривой фотосинтеза.		SPSB стимулирует цветение и формирование междоузлий. SPBR формирует сильные стебли, больше всего подходит для рассады петуний.	
Особенности	Комфортный для глаз бледно-розовый или белый свет. Основное освещение возможно при обеспечении нужного количества света.		Свечение фиолетовое, требует экранирования зоны выращивания. Для дополнительного освещения.	
Синий кристалл + люминофор красный + желто-зеленый SPLE  В одном диоде синий + красные кристаллы и люминофор SPFR  Синий кристалл + люминофор красный SPSB  Синий кристалл + люминофор красный SPBR 				

Секреты урожайного сада

Ароматные яблоки, сладкие груши, спелая черешня, сочная слива, медовые абрикосы, гроздья черной смородины и крупный крыжовник — все это выращено в своем саду, с любовью. Но чтобы получить отменный урожай, садоводу приходится немало поработать, защищая сад от болезней и вредителей.

ВЕСНА

С приходом тепла сад воскресает к жизни, на деревьях и кустарниках распускаются почки. Насекомые выползают из укрытий, где зимовали, споры патогенных грибов начинают разноситься по саду теплым ветром, и садовод берет в руки опрыскиватель.



До распускания почек

Самые активные садоводы начинают работы еще до распускания почек на деревьях и кустарниках. Сезон открывает «голубое опрыскивание» сада. Деревья обрабатывают 3% раствором медного купороса или 3% бордоской жидкостью. Для ягодных кустарников используют более слабый, 1% раствор. Медь разрушает споры патогенных грибов и уничтожает возбудителей болезней, которые перезимовали на коре.

В фазе зеленого конуса

Защитные мероприятия начинают в фазе зеленого конуса, когда почки уже набухли и вот-вот лопнут. Ягодные кустарники просыпаются раньше, чем плодовые деревья, поэтому сад обрабатывают в два приема.

Еще до начала цветения в саду появляются вредители — различные виды долгоносиков, которые расползаются по ветвям в ожидании появления первых нежных листьев и цветочных бутонов. На побегах кустарников из перезимовавших яйцекладок вылупляется тля.

В фазе зеленого конуса сад обра-



батывают баковой смесью: фунгицид + инсектицид.

Системные фунгициды на основе ципродинила, эффективны при низкой положительной температуре, поэтому подходят для ранневесенней обработки сада. Действующее вещество распространяется по тканям растения и дает надежную защиту от коккомикоза и монилиоза косточковых, парши, плодовой гнили — на семечковых, от мучнистой росы — на ягодных кустарниках.

Инсектициды группы пиретроидов имеют нокдаун-эффект, насекомые погибают в течение получаса после контакта с обработанной поверхностью или при поедании листьев. Важно успеть провести обработку инсектицидами до начала цветения, чтобы не нанести вреда пчелам.

В фазе розового бутона

В южных регионах, где свирепствуют цветоеды, такие как оленка мохнатая и другие виды бронзовок, не обойтись без дополнительной обработки плодовых деревьев в фазе розового бутона. Нашествие бронзовки может полностью уничтожить весь цвет на деревьях, не оставляя шансов на образование завязей.

Для сохранения численности пчел, без которых невозможно опыление садов, для обработки в фазе розового бутона применяют препараты с низкой токсичностью для пчел — современные инсектициды кишечного-контактного действия из класса

антраниламида. Они обладают овицидным и ларвицидным действием, т.е. уничтожают также яйцекладки и личинки вредителей.

После окончания цветения

Окончание цветения плодовых деревьев совпадает с началом лета бабочек плодовых. Независимо от вида: яблоневая, грушевая, сливовая и пр., — бабочки плодовых ведут ночной образ жизни, поэтому их нашествие остается незамеченным.

Сами бабочки не наносят вреда, они откладывают яйца на крошечные завязи. Через неделю-две из яиц выходят личинки, которые проникают внутрь плода, где становятся неуязвимыми для обработки.

Для отслеживания появления мотыльков плодовых применяют феромонные и желтые клеевые ловушки, а также самодельные, наполненные забродившим компотом.

Через 1-2 недели после окончания цветения сад обрабатывают инсектицидами контактно-кишечного действия из группы пиретроидов либо системно-контактным пестицидом на основе ацетамиприда, или препаратами с ингибитором синтеза хитина, которые нарушают оболочку яиц вредителей и препятствуют линьке личинок. Важно уничтожить личинок плодовых до того, как они проникли в плоды.

Ягодные кустарники после окончания цветения обрабатывают системным инсектицидом группы неоникотиноидов. Действующее вещество проникает в ткани растения и распространяется по ним, защитный эффект длится до двух месяцев, до самого сбора урожая смородины, крыжовника, малины.

Неоникотиноиды не применяют до цветения, поскольку они высокотоксичны для пчел. Обработка ягодных кустарников сразу после окончания цветения защищает растения от тли, а также вредителей, личинки которых проникают внутрь стеблей

и губят целые ветви: смородинной стеклянницы, малинной стеблевой мухи и др.

ЛЕТО

Подкормка

Высокий урожай ягод и фруктов не получить без дополнительных подкормок. В период роста завязей применяют комплексные минеральные удобрения, предназначенные для плодовых и ягодных культур. Для них характерно небольшое количество азота и преобладание калия, который улучшает вкус плодов и ягод.

В засушливое лето проводят регулярные обильные поливы, особенно важны они для ягодных кустарников, корневая система которых не уходит на большую глубину: смородины, крыжовника, малины, жимолости.

Профилактика заболеваний

В течение лета садоводы стараются минимизировать применение химических пестицидов, чтобы получить экологически чистую продукцию. Обработки проводят только по необходимости, при обнаружении признаков грибных заболеваний на листьях.

В качестве профилактики используют экологически безопасные препараты, образующие на листьях защитный антисептический слой. Тонкая пленка на листьях не препятствует дыханию растений, но сдерживает проникновение в ткани спор патогенных грибов.

В дождливое лето, когда увеличивается риск распространения грибных болезней, сад регулярно обрабатывают биопрепаратами на основе сенной палочки. Поскольку под воздействием солнца живые бактерии на листьях быстро погибают, профилактические обработки повторяют каждую неделю.

Биопрепараты хороши в качестве профилактики, но не могут остановить развитие заболевания, если растения уже заражены патогенными грибами. При выборе химических фунгицидов для обработки сада учитывают срок ожидания.

Когда до сбора урожая остается еще более 3-х недель, применяют фунгициды широкого спектра действия, чтобы купировать распространение парши на яблоне, ржавчины на груше, мучнистой росы на крыжовнике и черной смородине, дидимеллы на малине.

Фунгициды дают наибольший эффект, когда их применяют в на-

чальной фазе заболевания. Патогенные грибы разрушают ткани листа, при поздних сроках обработки поврежденные листья уже не восстанавливаются, ослабленные растения дают меньший урожай.

Особенно сложно поддается лечению ржавчина груши. Деревья обрабатывают 2-3 раза в течение сезона, чередуя препараты с разным действующим веществом. В борьбе со ржавчиной более эффективны двух и трехкомпонентные химические фунгициды.

Для борьбы с мучнистой росой применяют фунгициды направленного действия на основе пенконазола или двухкомпонентные системно-контактные препараты, в составе которых пенконазол и сера. Препараты с серой в составе особенно эффективны в жаркую погоду.



БОРЬБА С ВРЕДИТЕЛЯМИ

В период созревания ягод и плодов активизируется тля. Насекомые быстро размножаются, облепляют верхушки ветвей, из-за чего останавливается рост молодых побегов, уменьшаются приросты текущего года и урожай в следующем сезоне.

В жаркую погоду размножается паутинный клещ, колонии которого остаются невидимы невооруженным глазом из-за мелкого размера вредителя. Продолжается вредоносная деятельность личинок плодовых жуков.

Когда до сбора урожая остаются считанные дни, в борьбе с вредителями применяют инсектициды



биологического происхождения на основе авермектинов. Они эффективны против насекомых, гусениц, паутинного клеща. Действующее вещество быстро разрушается на солнце, поэтому срок ожидания до сбора урожая минимальный – 3 дня. Препарат имеет кишечно-контактное действие, не проникает в ткани растения, поэтому обработку проводят особенно тщательно.

ОСЕНЬ

После сбора урожая необходимо завершить цикл обработок, чтобы не допустить распространения болезней и уменьшить численность зимующих вредителей. Когда ягоды и плоды собраны, сад обрабатывают системными фунгицидами и инсектицидами. Действующее вещество проникает в ткани растения, поэтому не смывается дождями, оказывает длительный эффект.

Перед закрытием сезона деревья обрабатывают 3% раствором железного купороса для уничтожения патогенной микрофлоры на коре ветвей. Обработку можно проводить по листу, это ускоряет дефолиацию у южных культур, которые сами не сбрасывают листья. 5% железным купоросом обрабатывают мхи и лишайники на стволах, а затем счищают их механически.



Завершающая процедура – побелка штамбов и скелетных ветвей садовой краской-побелкой для защиты от солнечных ожогов ранней весной. Побелку проводят при положительной температуре в конце осени, чтобы краска не смывалась дождями.

Регулярная забота о деревьях и кустарниках, борьба с вредителями сада и защита растений от грибных болезней – залог отличного урожая.

Редакция журнала благодарит компанию «Ваше хозяйство» за подготовку материала.

ОТ РАССАДЫ ДО САДА: какие лейки нужны покупателю и почему

Опытные садоводы и цветоводы знают: ничто не заменит точность, контроль и бережность ручного полива. Правильно подобранная лейка как «правая рука» – верный помощник, от которого зависит здоровье зеленых питомцев. Давайте разберемся, как выбрать подходящую для разных задач лейку.

Выбор лейки начинается с понимания её основного назначения.

Для комнатных растений и рассады подойдут **лейки от 1,5 до 3 л**. Ключевая особенность этих леек – функциональный дизайн, компактная форма и объем, которые удобно хранить на подоконнике. Небольшой лейки хватает для полива 4-5 горшечных растений среднего размера. Комнатные лейки бывают с длинным загнутым носиком и классической насадкой «душ», а также многофункциональные лейки «2 в 1», оснащенные опрыскивателем-пульверизатором.

Остановимся на особенностях каждой из них.

Лейка с длинным загнутым носиком предназначена для бережного и дозированного полива. Позволяет направить воду точно под корень или в поддон (нижний полив), не намочив листья, что важно для многих культур, например, томатов или фиалок. Также ими удобно поливать ампельные растения в подвесных кашпо. Вода через такой носик подается маленькими порциями, что снижает риск перелива растений, развития болезней и загнивания корней.

Лейки-опрыскиватели «2 в 1» многофункциональны, совмещают в себе полив и распыление влаги.



Благодаря до-полнительной насадке с пульверизатором, подходят **для опрыскивания листьев** (важно для влаголюбивых растений!) **или полива супернежных сеянцев**. Насадка помогает бережно увлажнять неокрепшую рассаду, не размывая грунт у корней. Тип распыления насадки – от мелко-дисперсного водного облака до струи.

Лейки от 1,5 до 2,5 л с классической насадкой «душ» удобны для полива подросшей и пикированной рассады; для комнатных растений, спокойно переносящих верхний полив по листьям. Для малышей маленькие лейки выпускаются в детском дизайне и со съёмной насадкой «ромашка».

Для садовых работ, теплиц и огорода лучше выбирать **прочные и устойчивые пластиковые лейки большего объема – от 5 до 12 л**.

Как правильно использовать рассеиватель?

Распыленный полив
для рассады и цветов

Прикорневой полив
кустов и деревьев

Специальная насадка для
хранения рассеивателя.
Рассеиватель всегда на
месте и под рукой



Удобные садовые лейки имеют ряд преимуществ:

- Компактная по форме лейка легко помещается в бочку с дождевой водой;
- Широкая горловина позволяет добраться до внутренних стенок и облегчает уход за лейкой;
- Две ручки, не перекрывающие отверстие для залива воды. Верхняя ручка служит для переноски, а боковая – для регулирования наклона/контроля при поливе.
- Съёмный (разборный) рассеиватель легко промывается от садового мусора, известкового налета, песка и при этом плотно сидит на носике лейки.

Некоторые модели имеют насадку для хранения рассеивателя на носике или корпусе лейки – так приспособление не потеряется и всегда будет под рукой. Рассеиватели чаще всего бывают двух типов: классический «душ» и ленточный с плоской струей для полива по грядкам.

В каких случаях используют распыленный полив с рассеивателем?

- Для бережного ухода, чтобы не размыть почву у корней растений;
- Когда нужно увеличить площадь полива и дотянуться до дальних саженцев.

Если растение взрослое и достаточно крепкое, например, деревья или кустарники, можно использовать лейку без рассеивателя.

Лейки 5-8 литров подойдут для женщин, людей старшего возраста и кому по состоянию здоровья нельзя поднимать тяжести. Лейки 5, 6, 7, 8 л в наполненном виде весят от 5,5 до 8 кг. Это предельный вес, с которым большинству людей можно комфортно перемещаться по участку. Лейки среднего объема бывает достаточно для полива 4-5 саженцев.

Большие лейки 10, 11 и 12 литров – для людей покрепче, их часто выбирают мужчины.

Также большие 10-литровые лейки садоводы используют для внесения подкормок – это «золотой стандарт» для разведения удобрений. Производители удобрений знают об этой привычке, поэтому подавляющее большинство инструкций на упаковках дают дозировку именно на 10 литров воды. И пользоваться лейкой для этих целей очень удобно.

Современные садовые лейки изготавливаются из полиэтилена высокой прочности, этот материал обладает повышенной эластичностью и устойчивостью к перепадам температур, ударам, трещинам. Поэтому пластмассовые лейки при аккуратном использовании, уходе и правильном хранении служат 5-10 лет.

Уход и хранение: чтобы лейка служила годами

1. После каждого использования полностью сливайте остатки воды, особенно если использовали удобрения.
2. Раз в сезон мойте внутренние стенки мягкой губкой или щеткой с мыльным раствором. Для удаления известкового налета используйте слабый раствор лимонной кислоты.
3. Держите лейку в сухом, затененном месте (УФ-лучи со временем разрушают стойкость красителя и делают пластик хрупким).
4. Перед зимним хранением обязательно полностью высушите лейку. Не оставляйте на морозе с водой – лед может деформировать корпус.

Редакция журнала благодарит ТМ «РАДИАН»
за подготовку материала.

МИНЕРАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ РАСТЕНИЙ: ОТ РАССАДЫ ДО УРОЖАЯ

ОРГАНИЧЕСКОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО ПРИМЕНЕНИЕ «НАТУРАЛЬНЫХ» УДОБРЕНИЙ В ВИДЕ НАВОЗОВ И КОМПОСТОВ, КАК ДУМАЮТ МАЛООПЫТНЫЕ САДОВОДЫ. ЗНАЮЩИЕ И «ПРОДВИНУТЫЕ» ОБЯЗАТЕЛЬНО ИСПОЛЬЗУЮТ И МИНЕРАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ. ПОГОВОРИМ О ТОМ, ЗАЧЕМ ОНИ НУЖНЫ РАСТЕНИЯМ И КОГДА ИХ НЕОБХОДИМО ПРИМЕНЯТЬ.

Если среди садоводов-огородников еще ведутся дискуссии, чем лучше удобрять, то специалисты по агротехнике едины во мнении: **любым растениям жизненно необходимо как органическое, так и минеральное питание.**

Навозы обогащают почву основными элементами – **азотом, фосфором, калием** – для роста зеленой массы и укрепления корневой системы растений. Однако есть и обратная сторона медали. Богатые азотом почвы «съедают» **микроэлементы, определяющие здоровье и высокую урожайность овощных и плодово-ягодных культур.** Поэтому нередко на огуречных и помидорных грядках мы наблюдаем буйные «джунгли» с пустоцветами, а на яблонях и сливах – мелкие деформированные завязи, невызревающие плоды, пятнистость, преждевременное пожелтение листьев. Это – верные признаки дефицита микроэлементов! **Именно для восстановления минерального баланса почвы необходимо вносить комплексные минеральные удобрения.**

да не хватает в почве из-за постоянного выноса вместе с урожаем, поливом, осадками. Например, доказано, что в российских почвах наблюдается хронический дефицит **магния.**

Характерным признаком магниевого голодания растений является хлороз (жёлтые пятна на листьях, белесость, усыхание верхушек). Картофельные кусты оголяются снизу и преждевременно отмирают, не давая полноценно сформироваться клубням.

Высокие дозы азотных удобрений снижают усвоение плодовыми и овощными культурами другого важнейшего минерала – бора. На побегах многих растений листья приобретают сизоватый оттенок, темнеют по краям, опадают. Верхушки груш и яблонь оголяются, на деревьях много пустоцветов, плоды мелкие. Сливы, вишни, черешни заметно снижают морозостойкость и зимой часто вымерзают.

Чтобы обеспечить нормальное развитие и высокую урожайность растений, весной, при посеве семян овощей, посадке картофеля и плодовых деревьев, рекомендуем вносить в почву специальное **борно-маг-**

Для здорового роста, цветения и формирования плодов растениям ежедневно требуется до **14 важнейших минералов.** Обычно их всег-





ниевое удобрение, содержащее оба минерала в оптимальной пропорции.

Его можно использовать для опудривания клубней и луковиц, корневых и внекорневых подкормок, выращивания крепкой рассады овощей и цветов. Картофель, опудренный при посадке борно-магниевым удобрением в смеси с золой или тальком, более крупный, чистый, не болеет гнилями и дольше хранится зимой. А жители южных регионов успешно применяют это удобрение для повышения урожайности мандаринов и других цитрусовых. Отлично работает!

Весной, в период стартового роста, плодовые деревья и кустарники (**яблони, груши, сливы, смородина, малина, ежевика, клубника, земляника**) нуждаются в наибольшем количестве питательных веществ. Поэтому в апреле-мае советуем использовать для подкормок **комплексные водорастворимые минеральные удобрения для плодовых деревьев и ягодных кустарников**, содержащие и основные элементы питания (**азот, фосфор, калий**), и важнейшие микроэлементы (**марганец, бор, цинк, медь, кобальт, молибден и др.**), которые быстро и полноценно усваиваются растениями. Удобрения выпускаются с индивидуальной дозировкой минералов для каждого вида плодовых культур и ягодников.

Одного пакетика **60 г** хватает для подкормки **3-5 плодовых деревьев или 10-12 кустарников**. Раствором удобрения поливают растения под корень. Весной очень эффективно опрыскивание молодых листочков более слабым раствором удобрения.

В феврале-марте, **для выращивания крепкой и коренастой рассады томатов, перцев, баклажанов, капусты**, специалисты рекомендуют водорастворимые минеральные комплексы для овощных культур. Их можно использовать не только для подкормок молодых растений, но и **для подготовки питательной смеси для рассады** (1 ст. ложка сухого удобрения на ведро грунта). Состав и дозировка минеральных компонентов специально адаптированы для каждого вида овощных культур: **тыквенных, бахчевых, пасленовых, крестоцветных**. Рассада, выращенная с использованием микроудобрений, лучше и быстрее приживается после высадки в грунт.

В дальнейшем регулярные подкормки в теплицах и в открытом грунте **каждые 15 дней с мая по август**

ускоряют рост, повышают урожайность и качество овощей, защищают от бактериальных и грибных болезней (мучнистой росы, фитофтороза и др.)

Минералы в хелатной форме максимально быстро усваиваются, поэтому просто незаменимы в качестве «скорой помощи» для быстрого восстановления растений, пострадавших от заморозков, засухи, заболеваний, пересадок. Микроудобрения повышают собственный иммунитет растений, **способствуют накоплению в плодах сахаров, витамина С, каротина, полезных микроэлементов**.

Минеральные подкормки необходимы также **цветочным культурам и декоративным кустарникам для формирования новых побегов, бутонов, продления сроков цветения, защиты от болезней**. Весьма популярна у российских цветоводов **линейка комплексных водорастворимых минеральных удобрений в упаковках по 30 г**, специально разработанных для садовых и комнатных цветов. Использовать их также можно в течение всего сезона, **начиная с выращивания рассады** (петунии, астры, бархатцы и др.) до осенних холодов.



Составы для подкормки цветущих растений могут отличаться по способу применения и задачам. Одни из них **универсальны и подходят как для корневых, так и для внекорневых подкормок садовых культур**. Такие растворы разводятся в большом объеме воды и позволяют за один раз приготовить значительное количество питательной смеси для полива и опрыскивания.

Другие составы разрабатываются **с учётом особенностей домашнего ухода за растениями**. Они быстро и полностью растворяются в воде, не образуя осадка, что особенно важно при использовании компактных опрыскивателей. Такие подкормки удобно применять для листовой обработки комнатных цветов. При этом они хорошо работают и при внесении в почву, поддерживая активный рост листвы, насыщенный зелёный цвет и продолжительное цветение горшечных растений.



ЗОНА РОСТА:

КАК ОФОРМИТЬ ПОЛКУ С ГРУНТАМИ



Земляной грунт покупают не ради самого мешка с землёй. Грунт берут, чтобы что-то вырастить. Грамотная выкладка подскажет покупателю, что ещё понадобится для успешного результата. А для магазина такой комплексный подход даст дополнительный чек и рост лояльности.

Когда покупатель видит рядом с грунтом сопутствующие товары: удобрения, средства защиты и аксессуары для посадки, он быстрее формирует готовый набор. Психология проста: человеку удобнее купить всё в одном месте, чем бегать в поисках по магазинам. И в следующий раз, помня о том, что у вас в магазине есть нужный ему товар, обязательно вернётся.

ЧТО РАЗМЕСТИТЬ РЯДОМ С ГРУНТОМ

✓ Удобрения

Это первое, что нужно к грунту. Грунт – основа, а удобрение – питание. Хорошо работает связка: «Грунт для рассады» + «Минеральные удобрения для рассады» или «Грунт универсальный» + «Комплексное удобрение для огородных культур». Также можно добавить биостимуляторы роста, гуматы и органико-минеральные комплексы – особенно в сезон весенних посадок.

✓ Средства защиты растений (СЗР)

После посадки покупателю нужны средства от вредителей, болезней и сорняков. Логично разместить рядом с грунта-



ми компактную полку или подвесной стенд с популярными позициями: инсектициды, фунгициды, биозащита и прилипатели. Покупатель «цепляет» их взглядом и берёт сразу – потому что уже думает о будущем уходе за растением.

✓ Посадочные ёмкости и кассеты

Кассеты, стаканчики, торфяные горшки, мини-теплички – это логичное продолжение категории грунта. Многие покупатели приходят за землёй, чтобы «начать рассаду», но не задумываются о таре. Если она стоит рядом – решение приходит мгновенно.

✓ Полив и дренаж

Сухой грунт требует первого полива, а корням нужен дренаж. Поэтому рядом с грунтом можно предложить мелкий керамзит, агроперлит, вермикулит, дренажные гранулы, лейки и распылители. Для магазинов формата «сад и дача» это особенно удачная связка – выглядит логично и визуально красиво.

✓ Аксессуары для рассады и ухода

Перчатки, садовые лопатки, шпатели, бирки для маркировки растений, мини-парнички – мелкие, но импульсные товары, которые покупают «на всякий случай». Они формируют тот самый «готовый



комплект дачника», когда покупатель берёт больше, чем планировал, и остаётся доволен, что обо всём подумали за него.

КАК ОФОРМИТЬ ВЫКЛАДКУ

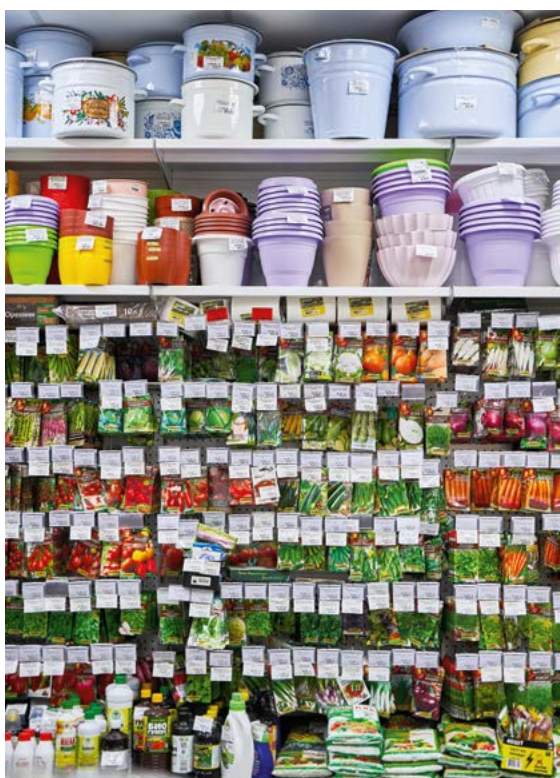
- Используйте цветовую логику.
- Зелёные, коричневые и жёлтые оттенки хорошо ассоциируются с землёй и садом.
- Поставьте грунты ниже, а удобрения и мелкие аксессуары – на уровне глаз.
- Создайте мини-зону «всё для посадки».
- Грунты, удобрения, кассеты, защита – в одном модуле или на общем стенде.
- Это решает сразу две задачи: помогает покупателю и увеличивает средний чек.
- Добавьте простую навигацию. Например, табличку: «Начните сезон – выберите грунт, питание и защиту для ваших растений».

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП: ПРОДАЁМ НЕ ЗЕМЛЮ, А РЕЗУЛЬТАТ

Покупатель хочет получить не мешок грунта – он хочет вырастить здоровые растения, красивую рассаду и урожай. Если магазин поможет ему собрать весь набор для успеха, он вернётся снова – и именно за этим удобством.

Земля, питание, защита, уход – четыре опоры хороших продаж.

Если всё это стоит рядом и покупатель, и продавец остаются в выигрыше.





БЕЗОПАСНЫЙ УДЛИНИТЕЛЬ: КАК ВЫБРАТЬ И НЕ ПОЖАЛЕТЬ

Что внутри, из чего сделан и почему качество имеет значение

Удлинитель – привычная вещь, которая кажется простой и безопасной. Мы используем их дома, в офисах и магазинах, часто не задумываясь, из чего они сделаны. Но именно этот «незаметный помощник» может стать источником серьезной опасности – если выбран неправильно

? Из чего должен быть сделан безопасный удлинитель

Главное требование к материалам – **стойкость к нагреву и возгоранию**.

Корпус и розетки качественного удлинителя изготавливаются из **негорючего пластика** (например, ABS-пластик с добавками антипиренов). Такие материалы:

- ✓ не поддерживают горение;
- ✓ при контакте с пламенем не вспыхивают, **а самозатухают**;
- ✓ не выделяют едкого дыма при нагреве.

Проверить это просто – у качественного удлинителя в паспорте или на упаковке указано:

«Материал корпуса – не поддерживает горение» или «самозатухающий пластик».

У дешёвых моделей корпус часто делают из **полиэтилена или ПВХ без антипиренов**.



Для контактных пластин предусмотрен специальный корпус из негорючего пластика

Корпус разъемный из ABS пластика



литая вилка





Такой корпус плавится уже при 100–120 °С и способен загореться от перегрева контактов или искры внутри.

? Что происходит при возгорании

Если удлинитель выполнен из некачественного пластика, при коротком замыкании или перегрузке (например, когда к нему подключено слишком много мощных приборов) пластик плавится и начинает гореть.

Последствия:

- распространение пламени по полу и мебели за считанные минуты;
- задымление помещения;
- риск поражения током;
- повреждение электросети и имущества.

На практике пожар может начаться без открытого огня – сначала идёт тление и расплавление розетки, а потом уже воспламеняются ближайшие предметы.

? Почему удлинители так отличаются по цене

Сегмент	Материал корпуса	Контакты	Защита	Безопасность
Дешёвые	Горючий пластик (ПВХ, полиэтилен)	Тонкая латунь или сталь	Нет выключателя, нет заземления	Высокий риск перегрева и возгорания
Средний	Самозатухающий ABS-пластик	Латунь, усиленные контакты	Кнопка выключения, иногда заземление	Безопасный при правильной нагрузке
Премиум	Термостойкий пластик с антипиренами	Латунь или бронза, плотный контакт	Защита от перегрузки, фильтрация, автоотключение	Максимальная надёжность и срок службы 5–10 лет

Главное отличие дорогих моделей – качество контактов и защита от перегрева.

Дешёвый удлинитель экономит на всём: тонкие провода, плохая изоляция, некачественная пайка.

? Как выбрать надёжный удлинитель

1. Проверь маркировку. На корпусе должны быть указаны номинальный ток (обычно 10 А или 16 А), мощность (в ваттах) и класс защиты.
2. Посмотри, есть ли заземление – это обязательное требование для мощных приборов (обогреватели, чайники, стиральные машины).
3. Наличие выключателя и защиты от перегрузки – плюс к безопасности.
4. Качество сборки: корпус не должен люфтить, кнопка – плавно нажиматься, шнур – толстый, с прочной изоляцией.
5. Не перегружай. Даже самый качественный удлинитель рассчитан на суммарную мощность до 3,5 кВт (обычно не более трёх мощных приборов одновременно).

? Что может произойти при возгорании

В быту удлинители часто находятся возле мебели, текстиля или под столом. Если он загорится:

- температура пламени может достигать 800 °С – достаточно, чтобы воспламенить шторы или ковёр;
- за 3–5 минут огонь распространяется на площадь до 5 м²;
- дым токсичен и может вызвать отравление продуктами горения.

Редакция журнала благодарит ТМ 1-2 SALE за подготовку материала.



Лучшие ИЗ ЛУЧШИХ

Каждый год ГК «Энергомикс» подводит итоги работы представительств и торговых представителей по всей стране, отмечая лучших из лучших — тех, кто показывает выдающиеся результаты, задаёт стандарты и вдохновляет коллег своим примером.

За успехом компании стоят люди, которые ежедневно совершают десятки звонков, проводят сотни встреч, преодолевают тысячи километров, чтобы товар оказался в каждом магазине и у каждого покупателя. Благодаря усилиям этих сотрудников, их профессионализму и ответственности компания уверенно укрепляет позиции на рынке.



Номинации по итогам 2025 года

☒ **Наибольший объём продаж среди всех представительств ГК «Энергомикс» –**

Саратов

☒ **Наибольший прирост объёма продаж –**

Санкт-Петербург

☒ **Лучшие представительства регионов**

Центральный регион:

- [1] Рязань-2
- [2] Смоленск
- [3] Великие Луки

Поволжский регион:

- [1] Оренбург
- [2] Казань
- [3] Чебоксары

Уральский регион:

- [1] Курган
- [2] Тюмень
- [3] Пермь

Сибирский регион:

- [1] Улан-Удэ
- [2] Братск
- [3] Абакан

Центрально-Чернозёмный регион:

- [1] Липецк
- [2] Белгород
- [3] Брянск

Южный федеральный округ:

- [1] Махачкала
- [2] Владикавказ
- [3] Нальчик

Северо-Западный федеральный округ:

- [1] Петрозаводск
- [2] Киров
- [3] Санкт-Петербург

✓ *Лучшее* представительство ГК «Энергомикс»

- [1] место Оренбург
- [2] место Санкт-Петербург
- [3] место Липецк

✓ *Лучший* регион ГК «Энергомикс» – Поволжский

✓ *Лучший* склад – РЦ Новосибирск

✓ *Лучшие* торговые представители 2025 года

Работа торгового представителя – это ежедневное преодоление, поиск, переговоры и вдохновение. Эти люди умеют не просто продавать, а выстраивать доверие и долгосрочные отношения с клиентами.

Центральный регион:

- [1] Ширенин Александр Сергеевич
- [2] Нечаев Роман Александрович
- [3] Михалёв Максим Геннадьевич

Уральский регион

- [1] Тарасов Николай Владимирович
- [2] Поздеева Татьяна Аркадьевна
- [3] Добрушкина Марина Владимировна

Сибирский регион

- [1] Еремич Евгений Валентинович
- [2] Шестаков Артём Николаевич
- [3] Иванова Елена Владимировна

Северо-Западный федеральный округ

- [1] Алексеев Дмитрий Геннадьевич
- [2] Наволоцкий Денис Николаевич
- [3] Сорокина Светлана Константиновна

Центрально-Чернозёмный регион

- [1] Жиляев Андрей Павлович
- [2] Логвинов Александр Викторович
- [3] Кокотовский Александр Сергеевич

Южный федеральный округ

- [1] Говорова Вера Артёмовна
- [2] Воробьёв Дмитрий Дмитриевич
- [3] Минин Юрий Николаевич

Поволжский регион

- [1] Панкратова Елена Сергеевна
- [2] Хабибуллин Радик Рашитович
- [3] Сухов Денис Владимирович
и Чекалин Станислав Александрович

✓ *Лучшие* торговые представители ГК «Энергомикс» 2025 года

- [1] место Тарасов Николай Владимирович г. Пермь
- [2] место Панкратова Елена Сергеевна г. Ижевск
- [3] место Жиляев Андрей Павлович г. Курск.

Поздравляем всех победителей и участников!

ОДА ТОРГОВОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЮ

*Посвящается тем, кто знает каждую дорогу,
каждый магазин и каждого клиента по имени*

Он – не просто человек с прайсом и планом.

Он – связующее звено между компанией и миром, где решается всё: будет ли товар на полке, попадёт ли бренд в корзину покупателя.

Торговый представитель – профессия, в которой нет случайных людей. Здесь остаются только те, кто умеет видеть перспективу там, где другие видят лишь цену за коробку.

Он чувствует рынок

Умение **оценить клиента с первой встречи** – не врождённый дар, а результат опыта. Настоящий торговый представитель не спешит с выводами: он слушает, наблюдает, задаёт вопросы.

В его арсенале – **понимание психологии покупателя** и умение прогнозировать развитие отношений.

Он знает: каждый визит — это не просто встреча, а кирпичик в фундамент долгосрочного партнёрства.

Он умеет слышать

Лучший торговый представитель не только говорит, но и слушает.

Он знает, что **обратная связь – главный инструмент роста**.

Собрать мнение, уловить сомнение, понять, что скрывается за словами – вот что делает его не просто продавцом, а партнёром.

Когда клиент говорит «подумать», он слышит: «мне нужно больше уверенности».

Когда клиент спорит, он понимает: «он не равнодушен».

Он живёт в ритме клиента

Каждый день – это десятки километров, сотни звонков, тысячи мелких решений.

Кто-то скажет: «одно и то же». Но только не торговый представитель.



*Для него каждый день – новая история.
Где-то – помочь с выкладкой, где-то – найти
нужный артикул, где-то – просто сказать:
«Как дела?».*

Для него **каждый день – новая история**. Где-то – помочь с выкладкой, где-то – найти нужный артикул, где-то – просто спросить: «Как дела?». Потому что продажи – это отношения, а отношения строятся на внимании.

Он дипломат, аналитик и психолог

Хороший торговый представитель – это человек, который **умеет решать конфликты до того, как они начались**.

Он не спорит – аргументирует. Не оправдывается – предлагает решение.

Когда клиент требует скидку, он не теряет маржу, а находит выгоду для обеих сторон.

Когда возникают сложности с поставками, он первым звонит, объясняет и сохраняет доверие.

Это тот случай, когда одна личность заменяет трёх специалистов – маркетолога, логиста и переговорщика.

Хороший торговый представитель – это человек, который умеет решать конфликты до того, как они начались.

Он постоянно учится

Мир торговли меняется каждый день. И тот, кто вчера знал всё, сегодня должен узнать заново.

Настоящий представитель не боится перемен – он их ждёт.

Он знает: новые продукты, новые клиенты, новые технологии – это не вызов, а возможность стать сильнее.

Он командный игрок

За спиной у торгового представителя – целая команда: офис, склад, логисты, маркетинг.

Но именно он делает этот механизм живым.

Он знает, что успех – не в личных рекордах, а в **результате всей компании**.

Он держит слово, выполняет обещания и умеет сказать: «мы», а не «я».

Он работает с душой

Торговый представитель – это человек, который **по-настоящему любит своё дело**.

Он гордится, когда клиент благодарит.

Он радуется, когда видит свой товар на полке.

Он устает — но знает, ради чего.

Потому что в основе его работы — доверие

Торговый представитель – это человек, который строит мосты. Между товаром и клиентом, компанией и рынком, цифрами и человеческими отношениями.

Он – лицо брендов, голос компании и сердце продаж.



РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ

620014, г. Екатеринбург (Центральный офис)

ул. Бориса Ельцина, д. 3/2
ДД "Демидов" (25 этаж)
Тел.: +7 (343) 288-78-88
E-mail: demidov@ekt.sbat.ru

141011, г. Москва

г. Мытищи, пос. Дружба,
ул. 4-я Парковая, д. 24, эт. 1
Тел.: +7 (495) 780-10-41
E-mail: moscow@moscow.sbat.ru

194356, г. Санкт-Петербург

пр-т Энгельса, д. 124,
корп. 1, оф. 56-Н
Тел.: +7 (812) 748-12-50
E-mail: energomix@aneva.ru

664002, г. Иркутск

ул. Блюхера, д. 6
Тел.: +7 (3952) 50-36-10
E-mail: opt@irk.sbat.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОФИСЫ

655017, г. Абакан

ул. Пушкина 207А, 2 этаж,
офис 12.
Тел.: +7 (983) 259-62-70
E-mail: makarov_a@abakan.sbat.ru

665824, г. Ангарск

Квартал 215, стр. 34/1, офис 8
Тел.: +7 (902) 515-56-50
E-mail: angarsk@irk.sbat.ru

184209, г. Апатиты

ул. Дзержинского, д. 37, эт. 3
Тел.: +7 (81555) 64-201
+7 (921) 164-2292
Факс: +7 (81555) 64-201
E-mail: apatity@aneva.ru

352900, г. Армавир

ул. Краснофлотская, д. 76, оф. 28
Тел.: +7 (86137) 77-161
+7 (918) 442-40-07
E-mail: armavir@aneva.ru

163045, г. Архангельск

наб. Северной Двины, д. 140, оф. 6
Тел.: +7 (911) 587-67-03
Email: arhangelsk@aneva.ru

414056, г. Астрахань,

ул. Савушкина, 6/6
astrahan@astrahan.sbat.ru

143981, г. Балашиха

мкр. Кучино, ул. Южная д.9
Тел.: +7 (499) 702-57-52
E-mail: balashiha@moscow.sbat.ru

656037, г. Барнаул

пр. Ленина 154 В, корпус 45, офис 6
Тел.: +7 (3852) 56-78-96
E-mail: barnaul@barnaul.sbat.ru

308009, г. Белгород

ул. К. Заслонова, 183, оф 24
Тел.: +7 (991) 210-45-74

659328, г. Бийск

ул. Шадрина, 64, оф. 7
Тел.: +7 (3852) 25-0475
+7 (905) 084-54-75
E-mail: biysk@biysk.sbat.ru

665712, г. Братск

жилой район Падун,
ул. Гидростроителей, д.53 оф. 202
Тел: +7 (924) 624-12-88
+7 (924) 824-20-00
E-mail: bratsk@energia2000.ru

241047, г. Брянск

ул. 2я Мичурина, д. 2А, оф. 103
Тел.: +7 (4832) 26-4358
+7 (906) 698-08-68
E-mail: briansk@briansk.sbat.ru

182100, г. Великие Луки

ул. Дружбы 16А
Тел.: +7 (911) 384-03-53
Тел.: +7 (905) 238-72-91
Email: v-luki@v-luki.sbat.ru

173000, г. Великий Новгород

ул. Большая Санкт-Петербургская, 45
Тел.: +7 (8162) 63-43-66
E-mail: novgorod@aneva.ru

600026, г. Владимир

ул. Гастелло, д. 8А, Выставочно-
складской центр «Терминал»
Тел.: +7 (4922) 44-3507
+7 (961) 257-00-07
Email: vladimir@vladimir.sbat.ru

400074, г. Волгоград

ул. Козловская, д. 34, оф. 302,305
Тел.: +7 (988) 048-80-20
Email: volgograd@volgograd.sbat.ru

164024, г. Вологда

ул. Северная, д. 27
Телефон +7 (8172) 27-44-08
E-mail: vologda@aneva.ru

394028, г. Воронеж

ул. Волгоградская, д.30, оф.412
Тел.: +7 (920) 213-15-28
E-mail: voronezh@voronezh.sbat.ru

427626, г. Глазов

ул. Глинки д. 2А
Тел.: +7 (912) 456-71-35
E-mail: glazov@glazov.sbat.ru

620100, г. Екатеринбург

ул. Буторина, д. 9
Тел.: +7 (343) 222-79-79
Тел.: +7 (495) 419-09-10
E-mail: ekt@ekt.sbat.ru

620100, г. Екатеринбург (Восток)

ул. Буторина, д. 9

Тел.: +7 (343) 243-53-86
E-mail: ekt_op@ekt.sbat.ru

620026, г. Екатеринбург (Запад)

620100 Сибирский тракт, д.57,
офис 503
Тел.: +7 (904) 98-000-55
E-mail: zapad@ekt.sbat.ru

620041, г. Екатеринбург (Север)

ул. Вайнера, 46
Тел.: +7 (343) 385-67-20
E-mail: sever@sbat.ru

124489, г. Зеленоград

ул. Сосновая Аллея д. 4, стр 2,
ДОСААФ, офис 210
E-mail: zelenograd@moscow.sbat.ru

456219, г. Златоуст

кв. Молодежный, д. 1
Тел.: +7 (3513) 65-56-56
+7 (922) 634-38-68
E-mail: zlatoust@zlatoust.sbat.ru

153000, г. Иваново

ул. Крутицкая, д. 29
Тел.: +7 (4932) 58-53-30
E-mail: ivanovo@ivanovo.sbat.ru

426008, г. Ижевск

ул. Маяковского, д.10, лит М
Тел.: +7 (912) 456-71-35
E-mail: izhevsk@izhevsk.sbat.ru
glazov@glazov.sbat.ru

420025, г. Казань

пер. Дорожный, д. 3А, к.1 оф. 208
Тел.: +7 (843) 273-66-56
E-mail: kazan@kazan.sbat.ru

248025, г. Калуга

ул. Промышленная д.36А, стр. 7
Тел.: +7 (910) 528-01-80
E-mail: kaluga@kaluga.sbat.ru

650056, г. Кемерово

ул. Волгоградская, д. 51А, эт. 3,
оф. 314
Тел.: +7 (905) 916-96-66
Email: kemerovo@kemerovo.sbat.ru

610000, г. Киров

ул. Власовская, д. 2
Тел.: +7 (8332) 71-2-02
E-mail: kirov@aneva.ru

156000, г. Кострома

ул. Коммунаров, д. 40, оф. 5
Тел.: +7 (920) 390-98-54
+7 (921) 254-71-44
E-mail: kostroma@aneva.ru

156000, г. Кострома

ул. Ткачей, д. 2/12
Тел.: +7 (920) 642-38-38
E-mail: bataev@kostroma.sbat.ru

143400, г. Красногорск

ул. Жуковского, д. 19, эт. 2, оф. 18.
Тел.: +7 (499) 702-69-94
E-mail: savchenko_s@moscow.sbat.ru

350087, г. Краснодар

бульвар Интернациональный, 110/3
офис 1
Тел.: +7 (861) 205-64-74,
+7 (929) 837-04-22
E-mail: krasnodar@aneva.ru

660148, г. Красноярск

ул. Маерчака, д. 50, оф. 2-01
Тел.: Тел: +7 (913) 524-16-76
E-mail: krasnoyarsk@krasnoyarsk.sbat.ru

640014, г. Курган

пр. Машиностроителей, д. 38 В
Тел. +7 (3522) 64-48-14
E-mail: kurgan@kurgan.sbat.ru

305023, г. Курск

ул. Литовская 12Г, офис 308
Тел: +7 (4712) 26-99-33
+7 (906) 577-63-33
E-mail: kursk@kursk.sbat.ru

652500, г. Ленинск-Кузнецкий

ул. Белинского, д. 17 оф. 13
Тел.: +7 (38456) 49-577
E-mail: venskov_d@novokuznetsk.sbat.ru

398902, г. Липецк

ул. Ударников, д. 90/2, стр.3
Тел.: +7 (4742) 49-31-49
E-mail: lipetsk@lipetsk.sbat.ru

455023, г. Магнитогорск

ул. Ленина, д. 54/1
Тел.: +7 (3519) 26-77-08
+7 (3519) 26-73-21
E-mail: magnit@magnit.sbat.ru

183038, г. Мурманск

пр. Героев Североморцев, д. 82/2
Тел.: +7 (8152) 68-55-60
+7 (921) 047-84-33
E-mail: murmansk@aneva.ru

423800, г. Набережные Челны

Промкомзона,
ул.Машиностроительная, 76, эт. 2
Тел.: +7 (917) 225-91-71
E-mail: n@nchelnysbat.ru

603028, г. Нижний Новгород

Базовый проезд, д.1А, офис 13
Тел.: +7 (915) 950-42-45
E-mail: nnovg_zarechye@nnovgorod.sbat.ru

603000, г. Нижний Новгород (2)

ул. Короленко, д. 19Б, офис 18,
2-й этаж
Тел.: +7 (831) 274-67-94
E-mail: nosikova_i@nnovgorod.sbat.ru

622034, **г. Нижний Тагил**
ул. Карла Маркса, д. 60
Тел.: +7 (3435) 47-88-44
E-mail: tagil@tagil.sbat.ru

654005, **г. Новокузнецк**
прт. Строителей д.3, эт. 2, оф.207
Тел.: +7 (3843) 20-01-53
E-mail: venskov_d@novokuznetsk.sbat.ru

353960, **г. Новороссийск**
пос. Цемдолина, ул. Ленина,
д. 86, оф. 6
Тел.: +7 (8617) 67-23-21
+ 7 (918) 062-37-08
E-mail: novoross@aneva.ru

630009, **г. Новосибирск**
ул. Автогенная, д. 126, к 2
Тел.: +7 (383) 363-20-15
+7 (383) 292-92-89
E-mail: novosibirsk@novosibirsk.sbat.ru

143005, **г. Одинцово**
ул. Вокзальная, д. 51Б
Тел.: +7(499)702-57-73
E-mail: odintsovo@moscow.sbat.ru

644010, **г. Омск**
ул. Куйбышева д. 113/1
Тел.: +7 (913) 635-88-35
E-mail: omsk@omsk.sbat.ru

302005, **г. Орел**
Карачевское ш., д. 86, эт. 1,
оф. 131
Тел.: +7 (4862) 44-32-84
+7 (930) 864-02-04
E-mail: oriol@oriol.sbat.ru

460050, **г. Оренбург**
ул. Терешковой, д. 263/2, оф. 407
Тел.: +7 (922) 808-06-01
E-mail: orenburgSB@orenburg.sbat.ru

462403, **г. Орск**
пр. Мира, 14, офис 101а
Тел.: +7 (3537) 40-17-00
E-mail: orsk@orsk.sbat.ru

440034, **г. Пенза**
ул. Калинина, 1086
Тел.: +7(927) 379-57-42
E-mail: penza@penza.sbat.ru

614016, **г. Пермь**
ул. Чкалова, д. 9Е, эт. 2, оф. 229
Тел.: +7 (342) 256-61-03
+7 (342) 257-65-65
E-mail: perm@perm.sbat.ru

185031, **г. Петрозаводск**
ул.Заводская, д.18, офис 322
Тел.: +7 (8142) 57-13-09
E-mail: petrozavodsk@aneva.ru

180006, **г. Псков**
ул. Труда, д. 17, оф. 3
Тел.: +7 (8112) 53-32-32
+7 (960) 221-29-90
E-mail: pskov@aneva.ru

357502, **г. Пятигорск**
ул. Ермолова 32А
Тел.: +7 (928) 635-77-76
E-mail: pyatigorsk@aneva.ru

344000, **г. Ростов-на-Дону**
ул. Доватора, д. 150, лит. О,
оф. 301
Тел.: +7 (928) 771-85-58
Email: rostov@aneva.ru

658210, **г. Рубцовск**
пр-т Ленина, д.206, оф. 422.
Тел.: +7 (38557) 9-26-25

152907, **г. Рыбинск**
ул. Танкистов, д. 8, оф. 202
Тел.: +7 (921) 254-71-44
E-mail: rybinsk@aneva.ru

390046, **г. Рязань**
Голенинское ш., д. 14, эт. 1
Тел.: +7 (4912) 24-77-59
E-mail: ryazan@ryazan.sbat.ru

443903, **г. Самара**
ул. Товарная, д. 70Ю, эт. 2, оф. 4
Тел.: +7 (846) 205-79-11
+7 (927) 708-04-91
E-mail: samara@samara.sbat.ru

194356, **г. Санкт-Петербург**
пр. Энгельса, д. 124, корп. 1,
оф. 59Н
Тел.: +7(812)748-12-50
E-mail: energomix@aneva.ru

196650, **г. Санкт-Петербург (Юг)**
г. Колпино, ул. Финляндская,
д. 13, корп. 2, лит. а3, корп. 2,
лит. 3А
Тел.: +7 (812) 454-51-43
+7 (931) 577-99-81
E-mail: spb@spb.sbat.ru

430007, **г. Саранск**
ул. Евсевьева, д. 34, оф. 206
Тел.: +7 (953) 029-83-75
E-mail: saransk@saransk.sbat.ru

410062, **г. Саратов**
ул. Техническая, 67
Тел.: +7 (8452) 399-444
Email: saratov@saratov.sbat.ru

295043, **г. Симферополь**
ул. Железнодорожная, д. 7
Тел.: +7 (978) 707-26-58
+7 (978) 781-19-83
E-mail: krim@aneva.ru

214020, **г. Смоленск**
ул. Шевченко, 86, оф. 25
Тел.: +7 (905) 100-01-00
E-mail: smolensk@smolensk.sbat.ru

352800, **г. Сочи**
г. Туапсе, ул.Гагарина,9 (Т3Б),
офис 3
Тел.: +7 (989) 753-12-23
+7 (952) 816-15-04
E-mail: sochi@aneva.ru

355000, **г. Ставрополь**
1-й Параллельный проезд, д. 7Б,
офис 5
Тел.: +7 (928) 635-77-76
E-mail: stavropol@aneva.ru

453100, **г. Стерлитамак**
ул. Профсоюзная, д. 2, корп. 1
Тел.: +7 (3473) 30-23-20
E-mail: nigmatullin_s@sterlitamak.sbat.ru

628406, **г. Сургут**
Нефтеюганское ш., д. 27/1,
корп. 4, эт. 2, оф. 3
Тел.: +7 (3462) 51-78-51
E-mail: surgut@surgut.sbat.ru

167031, **г. Сыктывкар**
ул. Печорская, д. 11/2
Тел.: +7 (8212) 51-72-14
E-mail: syktyvkar@aneva.ru

392003, **г. Тамбов**
ул. Урожайная 2А
Тел.: +7(920) 234-67-67
E-mail: tambov@tambov.sbat.ru

170001, **г. Тверь**
ул. Большевииков, д. 6, оф. 16
Тел.: +7 (4822) 39-63-18
Email: tver@tver.sbat.ru

634021, **г. Томск**
ул. Шевченко, д. 41А, стр. 3
Тел.: +7 (3822) 90-02-76
E-mail: mokin_s@novosibirsk.sbat.ru

300002, **г. Тула**
Ханинский проезд, д.12
Тел.: +7(920) 745-45-01
E-mail: tula@tula.sbat.ru

625030, **г. Тюмень**
ул. Олега Кошевого, д. 4
Тел.: 88002221863
+7 (3452) 69-68-88
+7 (3452) 69-68-58
E-mail: tumen@tumen.sbat.ru

670045, **г. Улан-Удэ**
прт. Автолюбителей, д. 1А,
эт. 2, оф. 4
Тел.: +7 (3012) 46-89-53
+7 (902) 16-904-00
E-mail: fedoseenko_t@irk.sbat.ru

432027, **г. Ульяновск**
ул. Юности, д.5, оф. 107
Тел.: +7 (906) 142-06-06
E-mail: ulianovsk@ulianovsk.sbat.ru

450106, **г. Уфа**
ул. Караидельская, д. 6, эт. 1
Тел.: +7 (347) 286-16-03
E-mail: ufa@ufa.sbat.ru

428017, **г. Чебоксары**
ул. Николаева д. 14А,
(здание ПРФ ЧР)
Тел.: +7 (8352) 22-10-02
+7 (905) 341-53-56
E-mail: cheboxary@cheboxary.sbat.ru

454018, **г. Челябинск**
прт Победы, д. 215, оф. 1
Тел.: 8 800 5508109
+7 (922) 725-81-09
+7 (351) 750-30-09
+7 (351) 244-08-18
E-mail: chel@chel.sbat.ru

162600, **г. Череповец**
ул. Беляева, д. 16А, оф. 29
Тел.: +7 (8202) 30-18-10
E-mail: che@aneva.ru

142380, **г. Чехов**
село Новосёлки вл. 19 с. 9
Тел.: +7 (916) 093-39-93,
+7 (929) 658-18-89
E-mail: chehov@moscow.sbat.ru

672020, **г. Чита**
ул. Лазо, д. 117
Тел.: +7 (914) 469-10-64
Email: chita@irk.sbat.ru

150000, **г. Ярославль**
пр. Октября, д. 89, эт. 2, оф. 208
Тел.: +7 (4852) 72-95-09
+7 (4852) 72-95-32
E-mail: yaroslavl@yaroslavl.sbat.ru

ЛЮБОПЫТНЫЕ ФАКТЫ ПРО УДЛИНИТЕЛЬ 1-2.sale

В 2025 году мы продали тридцать 40-футовых контейнеров с удлинителями. Это половина грузового железнодорожного состава.

**Если воткнуть удлинитель
в удлинитель, то получится
4172 км**

Это расстояние:

От Москвы до Алма-Аты по прямой

От Санкт-Петербурга до Красноярска

От Рима до Стокгольма

От Москвы до Лиссабона

От Москвы до Иркутска

Это больше, чем длина Волги (3530 км)

**Если двигаться пешком
или на транспорте:**

Это – 5 млн шагов.

Если ходить по 10 000 шагов в день,
то такое расстояние человек пройдет
за 16 месяцев

При скорости 5 км/ч – 834 часа ходьбы
Это более 100 рабочих дней непрерывной
прогулки.

На автомобиле со средней скоростью
90 км/ч – 46 часов в пути

На велосипеде (20 км/ч) –
почти 9 суток без остановок.



1-2 SALE
ПРОСТО И ЧЕСТНО

СОБСТВЕННАЯ
ТОРГОВАЯ МАРКА
ГК «ЭНЕРГОМИКС»

БЫТОВЫЕ УДЛИНИТЕЛИ

IP20

+1°C...
+45°C

2
ГОДА
ГАРАНТИЯ

- ⚡ Качественная литая вилка.
- ⚡ Сечение провода 3x1 и 2x1.
- ⚡ Корпус разъемный, на четырех саморезах.
- ⚡ Все контакты припаяны, провода хорошо зафиксированы, что уменьшает вероятность окисления и выхода удлинителя из строя.
- ⚡ Для контактных пластин предусмотрен специальный корпус из негорючего пластика.
- ⚡ Материал колодки АБС-пластик. Материал прочный и при этом достаточно эластичный.

10A



Без заземления



860454

- | | |
|---------------|-------------------------------------|
| 860454 | 2 розетки, 2 м 10А ПВС 2x1 |
| 860455 | 2 розетки, 3 м 10А ПВС 2x1 |
| 860456 | 2 розетки, 5 м 10А ПВС 2x1 |
| 860457 | 3 розетки, 1,5 м 10А ПВС 2x1 |
| 860458 | 3 розетки, 2 м 10А ПВС 2x1 |
| 860459 | 3 розетки, 3 м 10А ПВС 2x1 |
| 860460 | 3 розетки, 5 м 10А ПВС 2x1 |

16A



С заземлением



860467



860478

- | | |
|---------------|---|
| 860467 | 2 розетки, 2 м 16А ПВС 3x1 |
| 860468 | 2 розетки, 3 м 16А ПВС 3x1 |
| 860469 | 2 розетки, 5 м 16А ПВС 3x1 |
| 860479 | 3 розетки, 1,5 м 16А ПВС 3x1 |
| 860478 | 3 розетки, 1,5 м 16А выкл. ПВС 3x1 |
| 860472 | 3 розетки, 3 м 16А ПВС 3x1 |

- | | |
|---------------|--|
| 860473 | 3 розетки, 3 м 16А выкл. ПВС 3x1 |
| 860474 | 3 розетки, 5 м 16А ПВС 3x1 |
| 860475 | 3 розетки, 5 м 16А выкл. ПВС 3x1 |
| 860477 | 3 розетки, 7 м 16А выкл. ПВС 3x1 |
| 860480 | 3 розетки, 10 м 16А ПВС 3x1 |
| 860481 | 3 розетки, 10 м 16А выкл. ПВС 3x1 |

Литая вилка



Для контактных
пластин
предусмотрен
специальный
корпус из
негорючего
пластика



Корпус разъемный
из АБС пластика



Kranz®

САДОВО-УБОРОЧНАЯ ТЕХНИКА KRANZ –

ВАШ ИДЕАЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК В УХОДЕ
ЗА УЧАСТКОМ!



Мощность, способная
справиться с любыми
задачами



Эффективный уход
за участком



Удобство и эргономика,
с которыми работа –
это удовольствие



Безупречная работа
в любых условиях

