

ПРИСТА

КОРПОРАТИВНО ИНФОРМАЦИОННО ИЗДАНИЕ

Август/Декември 2013



С най-искрени пожелания за успешна 2014 година!

**Приста ойл холдинг ЕАД
пълноценно възражда бизнеса**

**Русенски бизнесмен
проправя пътя на Приста Ойл
към руския пазар ...**



ЗАСТРАХОВАТЕЛНО ДРУЖЕСТВО



EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

застраховка

Каско на МПС срещу първи риск

заедно със застраховка

Злополука на лицата в МПС

допълнителна услуга

Асистанс



- атрактивни цени
 - по-добри условия
 - избор на покрити рискове
- за леки автомобили*

За повече информация потърсете регионалния представител или застрахователен посредник на "ЗД ЕВРОИНС" АД във Вашия град.



0700 17 241

www.euroins.bg

Изтича още една година, в която екипът на Приста ойл холдинг успява да се пребори с трудностите. Година, през която динамиката на развитие беляза компанията и през която трябваше да се доказва като производител и партньор на световните пазари.

За това какво е постигнато най-точно ще стане ясно от счетоводните документи. Но онова, което ще убегне от тях, е че със сигурност целият екип на Приста успя да хване правилната посока и, както каза изп. директор Цветомир Анастасов, всички в лодката греяха в една посока.

Тази година Приста ойл отбелязва 20 годишнината от регистрацията на фирмата. Реално обаче истинският юбилей ще бъде отпразнуван след 2 години, когато ще се навършат 20 години от продажбата на първите количества моторни масла.

2013 година е годината, в която се доизгради административният профил на компанията. Въвеждат се нови, съвременни системи за управление на процесите, което предполага по-голяма ефективност и контрол върху цялостната дейност.

Но най-важното, което остава и реално отразява дали дейността е успешна или не - това са продажбите. Търговската дейност през годината бе в голямата си степен насочена към външни пазари. А присъствието на продукти с марката **PRISTA** е немислимо без поддържане на едно високо, доказано във времето качество.

Въпреки динамичните процеси в Близкия Изток, които не винаги влияят положително на търговските отношения на Приста с клиенти от страни от този регион, продуктите на компанията вече са оставили своя добър отпечатък и чакат благоприятната перспектива отново да присъстват на пазарите в този регион.

Една трудна и изпълнена с динамика година, в която определено се вижда оптимизъм и се дава основание за повече положителен реализъм за следващата 2014 година.



Р. Николаев
Гл. редактор

4

Приста Ойл Холдинг ЕАД
пълноценно възражда бизнеса

8

Приста ойл инвестира 1,7 млн. евро
в разширение и обновление
на завода си в Унгария

10

Русенски бизнесмен проправя
пътя на Приста ойл към руския
пазар с договор за продажби
за 1 млн. евро годишно

13

Атанас и Пламен Бобокови
с високо отличие в конкурса
„Мистър Икономика“

14

Монбат рисайклинг -
един успешен и полезен бизнес,
който се развива все по-трудно

17

Приста Ойл придоби акциите
на Шеврон Чехия

20

Изпитвателната лаборатория на
„Верил лубрикантс“ разполага
с уникална за България апаратура

22

17 Световна конференция
за базови масла

26

ТЕХНО АКТАШ АД предлага
изделия с високо качество
и безупречен имидж

30

Календарът на Pirelli за 2014

32

Радослав Ангелов
с балканска титла
по културизъм в категория 70 кг.

Издава: „ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ“ - ЕАД
Румен Николаев - главен редактор
моб.: 088 874 82 18
тел.: 082 810 123
e-mail: rumen.nikolaev@prista-oil.bg
www.prista-oil.com

Албена Иванова - Василева
консултант

Предпечат:
 РУСЕ ПРЕС

За мнения и препоръки:
spisanie@prista-oil.bg

Приста ойл холдинг ЕАД пълноценно възражда бизнеса

Компанията ще разширява партньорството си с Шеврон



Заводът за смазочни продукти в Русе бе домакин на годишна среща на външните офиси. В работата взеха участие ръководители и представители на Румъния, Турция, Унгария, Украйна, Узбекистан, Чехия. По време на корпоративния форум те представиха бизнес резултатите си за 9-месечието, както и нагласите за 2014 година.

Срещата бе организирана и се водеше от Анастасиос Топалис, главен директор „Външни операции“, и изпълнителните директори на „Приста ойл“ - Цветомир Анастасов и Петър Бозаджиев.

Резултатите сочат, че „Приста ойл“ постига поставените за 2013 г. цели, а именно - пълноценно възраждане на бизнеса. За това свидетелства постигната по-силна

рентабилност при по-оптимални продажби, респективно по-малко пряко зает финансов ресурс.

Петър Бозаджиев представи пред участниците в среща стратегическите императиви за 2014-2016, финансовата рамка и възможности за финансиране на бизнеса в групата. Акцент в търговската стратегия, представена от Топалис, е развитие и задълбочаване на

партньорството с Шеврон. Всеки един представител на външните офиси представи дейността си и спецификата на търговска дейност - пазари, конкуренция, възможности за развитие на търговската дейност.

Част от външните офиси изостават от агресивния бизнес план за 2013 по една или друга обективна причина, като фокусът бе сложен на постигане на устойчив разтеж през 2014-2016.

На срещата бе отчетено, че Приста ойл - България е с най-добри резултати. Компанията-майка отчита добрите резултати най-вече заради няколко големи експортни сделки, както и изключително силното представяне на местния пазар, което е пряка заслуга на работата на търговския екип.

Добра дейност отчита и Уз Приста, ръководител на която е Максим Лилев. Към силните на деня трябва да се присъедини Богдани-Унгария, което реализира през 2013 изключително агресивен план за разтеж.

За „Приста ойл“ - Румъния предстои сделка, при която Шеврон - Румъния да стане част от структурата

на групата. Определено това ще подобри възможността за предлагане продуктите с марката на световноизвестния концерн на по-добри условия.

В екипа на „Приста ойл“ – Турция предстои да бъдат привлечени нови и доказани в масления бизнес специалисти. Това преобладаващо ще подкрепи по-настъпателното навлизане на Приста в индустриалния сектор.

„Приста ойл“ Чехия е новото предизвикателство, което се очаква през новата година да покрие очакванията на висшия мениджмънт на компанията. Преминала към структурата на Приста Шеврон Чехия, тя ще продължи да предлага продукти Тексако както на досегашните клиенти, така и ще трябва да разшири предлагането в по-широк диапазон.

Основният извод е, че осигуряването на устойчив разтеж през 2014 г. ще се осигури чрез допълнителното развитие на търговските екипи и все по-активното използване на съвременни търговски инструменти като сканиране на ценовата конкуренция, оптимизира-

не на политиките на ценообразуване, в това число прецизни прогнози, които да осигурят вътрешноресурсна оптимизация, чиято външна изява ще е целеви търговски отстъпки за ключовите клиенти, тъй като те самите ще подпомогнат този процес.

Доказано е, че тримесечните срещи са идеалният повод за заздравяване на лични отношения и въвеждане на новите членове в дейността и енергията на Приста.

В родното място на групата, участниците имаха привилегиата да завършат събитието в известния ресторант „Левента“, наслаждавайки се на уникално бутиково местно вино, чувствайки се част от екип с общи цели и ясна амбиция за 2014 - 2016.

Проект на „Приста ойл“ отличен в конкурса „ИТ мениджър на годината“ – 2013



Конкурсът „ИТ мениджър на годината“, който се провежда за шести пореден път, се организира от Клуба на ИТ мениджърите в България и списание CIO. Неговата цел е да отличи ИТ директорите, допринесли за развитието на бизнеса чрез ефективно използване на информационни технологии и да открие важната роля на ИТ мениджърите в ръководството на компаниите.

По традиция наградите бяха раздадени в три категории – „Иновации“, „Ефективност“ и „Мениджмънт“.

Победител в категория „Иновации“ е Светослав Богданов, ИТ мениджър на BAUNHAUS България. Финалисти в тази категория са: Нено Ширтев - ИТ мениджър на BELLA България и Юлия Шивергева, ИТ програмен мениджър на PRISTAOIL.

„Приста ойл“ участва с проект Изграждане на ИТ Корпоративна Архитектура на основата на облачните технологии (IT Enterprise Architecture based on cloud services).

Изпълнители са Microsoft Bulgaria, Vivacom и Intelligent Systems Bulgaria.

Интернационализацията и динамичното разширяване на бизнеса на 3 континента изисква гъвкаво управление и администрация на корпоративните системи, потребителските и крайните устройства в режим 24/7 и спазване на правилата за сигурност.

Изграждането на новата Корпоративна Архитектура на Приста (Corporate Enterprise Architecture) включва следните цели:

- изграждане на частна корпоративна IP/VPN мрежа на територията на страната;
- внедряване на нова активна директория и миграцията на потребители и устройства към нея;
- внедряване на облачните услуги на Office 365 и миграция на потребителите.

Новото решение включва проектирането и внедряване на ИТ системи на всички нива - мрежи и комуникации, бази данни, системни решения, офис решения, процедури и правила за сигурност на потребителите и устройствата. Ключов момент е координацията на отделните процеси и взаимозависимости.

Новата ИТ система дава възможност:

- Потребителите имат достъп до електронната си поща в Office 365 от всичките си устройства – служебен и личен компютър/лаптоп/таблет; мобилни устройства от всички точки на света. Крайните устройства са защитени с Intune. Всеки може да ползва до 50 GB пощенска кутия.
- Потребителите ползват Lync като основен корпоративен комуникационен канал – чрез текстови съобщения, аудио/видео конференции, презентации и т.н. Lync е интегриран със Skype, което позволява активна комуникация с партньори и клиенти на Приста.
- Общите екипни сайтове (Team Sites based on SharePoint 2010) дават възможност за споделени ресурси и същевременно всеки потребител ползва 25 GB лично пространство на SkyDrive за съхраняване на документи.

Пламен Бобоков: 2014 г. ще е специална за всички работещи в „Приста ойл“



„Иска ми се да кажа, че всичко вече е приключило и това, което предстои, ще е само хубаво, но не е така“. С тези думи започна обръщението си Пламен Бобоков към служителите на Приста Ойл Холдинг на Коледното корпоративно парти, което се проведе на 14 декември в комплекс „Левента“.

Вероятно още няколко месеца ще са необходими, за да може да се преодолеят всички трудности.

Бобоков благодари на всички работници и служители, както и персонално се обърна към Петър Бозаджиев, Чавдар Данев и Юлия Шивергева.

Председателят на Съвета на директорите сподели предчувствието си, че новата 2014 г. ще бъде много специална за Приста, като акцентира на факта, че неговото предчувствие рядко го лъже.

В края на приветствието си Пламен Бобоков изрази убеждение, че компанията трябва да се върне на позицията на една от водещите компании, с която цяла България да се гордее.

Милен Бойчев сподели късмета си от вечерта, който е „работа, работа и пак работа“. Особено интересно бе допълнението да „бърза и да не чака мечтите да се сбъдват сами“. Бойчев пожела на себе си и на колегите си тези мечти да бъдат осъществени съвместно с всички, които работят в „Приста ойл“ - служители, приятели, тези,

които са доказали, че в трудни моменти са истински партньори в тази фирма.

Изпълнителният директор Цветомир Анастасов се спря върху факта, че тази година „Приста ойл“ бележи 20 години от регистрацията си. Но годишнината ще бъде тържествено отбелязана след две години, като събитието ще бъде подчинено на първата продажба на двигателно масло с марката **PRISTA** в далечната вече 1995 година.

Но до празненствата Анастасов обеща две години сериозна работа, като потърси символика за екипа на Приста с лодка, която трябва всички да гребат в една посока.

В частта за културно-развлекателната програма бяха връчени награди.



продължава на стр. 29 ►►

Приста Ойл инвестира 1,7 млн. евро в разширение и обновление на завода си в Унгария



Инвестицията от 1.7 млн. евро е послужила за разширение и обновление на завода за вазелини - Bogdany Petrol Ltd., Унгария, част от „Приста ойл груп“.

Церемонията по откриването беше в град Ниербогдани, Унгария. Проектът е подкрепен със средства от фондовете на ЕС и Унгарското правителство. Размерът на държавната субсидия е около 500 000 евро.

Новият завод за вазелини съчетава дългогодишен опит и

съвременни технологии, като чрез това разширява пазарните възможности на Bogdany Petrol Ltd., а и на „Приста ойл“.

Интегрираните високи технологии контролират разхода на енергия, ефективността на производството и качеството на крайния продукт.

Инвестицията е усвоена изцяло и ще допринесе значително за техническото и пазарно развитие на компанията, както и за запазване нивото на заетост в дългосрочен

аспект.

Относно значението на инвестицията Пламен Бобоков - Председател на УС на „Приста ойл холдинг“ заяви: „Считаме за изключително важно да диверсифицираме нашето бизнес портфолио. За нас е от голямо значение да насърчаваме и инвестираме в експортно ориентирани предприятия, особено във високо технологични продукти, които придават устойчивост на бизнеса на Приста ойл груп.“

Приста Ойл „назначи“ петима гимназисти от отдел „Маркетинг“

Най-големият производител и дистрибутор на смазочни продукти „Приста ойл“ ЕАД се включи в националната кампания за 3-та поредна година. След решаване на конкретна задача петимата възпитаници на гимназията по икономика „Е. Канети“ показаха креативни идеи за разработка на нов продукт, разпределяне на средствата за реклама и добра насоченост към конкретна целева група клиенти.

Даниел Геров от 10-ти Д, както и съучениците му от 11-ти В клас Георги Цанев, Иво Борисов, Димитър Йонков и Евелин Тодоров се запознаха с производството на смазочни масла и течности, с дейността на счетоводния и на маркетинговия отдел.

След своеобразното обучение трима от тях преоткриха себе си като бъдещи маркетолози, а двама остават верни на счетоводството.



Петимата възпитаници на икономическата гимназия получиха грамоти и договор за едномесечното си обучение.

Bogdany Petrol е компания с основна дейност преработка и производство на парафини и восък. Основната продуктова гама се състои от фармацевтичен, козметичен и технически клас вазелини, както и парафинова емулсия, използвана при производство на ПДЧ, за пълнеж на традиционни и оптични кабели, противослепващи вещества в азотноторовата индустрия, антиозони восъци и смазочни восъци за каучуковата промишленост, както и специални индустриални масла (закалителни, антикорозионни и др.) обезмаслителни и почистващи препарати.

Bogdany Petrol изнася 96% от своите крайни продукти в страните от ЕС и Африка.

Историята на компанията датира от 1904 г., но производството на вазелини започва преди 60 години. Вазели-

новите продукти на Bogdany Petrol покриват стандартите за качество Ph Eur, USP, DAB, ÖDAB, GOST.

Производственият процес и хигиената покриват изискванията GMP (Good Manufacturing Practice/ Добра производствена практика) за фармацевтичната индустрия.

GMP изискванията, заложените директиви и регламенти, са спазени през всички етапи на разработване на проекта: дизайн, реализиране, тестове и валидиране.

Утвърждаване на добрата производствена практика/ GMP/ е във финален етап – сертифицирането ще бъде направено от NQA Унгария (National Quality Assurance/ Национален орган за гарантиране на качеството) през май 2013.



Русенски бизнесмен проправя пътя на Приста Ойл към руския пазар с договор за продажби за 1 млн. евро годишно

*Марката **PRISTA** печели позиции главно с качествените си продукти, каквито там все още липсват, смята бизнесменът Меджнун Мустафов*



В края на миналата седмица в Русе бе подписан договор между „Приста ойл“ и „Транс ойл“, с който руската фирма става оторизиран представител на българската компания за Русия.

Документът бе подписан от изп. директор на Приста ойл Цветомир Анастасов и генералният директор Меджнун Мустафов.

Сключеният договор е на стойност върху годишна база от 1 млн. евро. Той предвижда продажби

на цялата гама продукти от производствената листа на Приста - моторни и индустриални масла, охлаждащи течности и антифризи, греси. Търговията с продукти с марката **PRISTA** ще се развива в две направления - за консумация в самата холдингова структура и за дистрибуция в целия регион.

„В Русия има много и различни марки масла, които се предлагат, но малко от тях са с нужното качество“, признава Мустафов. Така

PRISTA печели значително доверие именно с този показател.

Положителен факт е и този, че Краснодар се намира в другия край на Черно море, което естествено предполага и по-евтин морски транспорт на доставки. Компанията разполага с над 2000 моторни единици, които ще ползват маслата **PRISTA**.

Меджнун Мустафов като генерален директор на Транс Ойл има и още една, доста съществена

причина да предпочете българските по-скоро русенските смазочни продукти.

Той е кореняк русенец, който не е загубил патриотичните си чувства и самочувствието на българин.

След завършване на средното си образование в Техникума по автотранспорт, отива да работи в Турция. Всъщност се запознава с шефовете на турска мебелна фирма на битака в Русе. Тогава е едва на 16 години, но търговията го влече и през ваканциите ходи за стока в Истанбул.

Фирмата е произвеждала мебели и за руския пазар. Меджнун първо е бил преводач там, а след година вече преминава на работа в търговския отдел и отговаря за руското направление. Така до 1998 година.

Следващата година е изпратен в Краснодар като представител на мебелната фирма. Икономическата криза принуждава турския работодател да закрие тази позиция и Меджнун предпочита да остане в Русия и да продължи бизнеса, като вече работи за себе си.

През 1990 година се жени за руския Маргарита. Всъщност се запознава с нея преди време в Истанбул като клиент на фирмата, за

която той работи.

През 2000 г. се ражда и дъщеря им Мелиса.

Маргарита в това време има собствен бизнес с бутикови облекла от Италия. Нейният бизнес също се развива.

Връща се през 2008 г. в България поради семейни причини. Връщайки се в Русе, развива активна обществена дейност. Създава Сдружение за социално и икономическо сътрудничество между България и Русия, отваря ресторант „Екатеринодар“ /старото име на Краснодар/.

Ресторантът се оказва мястото, където се запознава с Пламен Бобоков. Годината е 2006-а. Домът на Бобоков е в непосредствена близост до добилият популярност Руски ресторант. „Руските пелмени ни свързаха“, спомня си сега Меджнун.

Пред него председателят на НС на Приста ойл е споделял желанието си компанията да излезе на руския пазар. В срещите си с него успява да са запознае с производствените възможности на завода за смазочни продукти.

В навечерието на 2012 година получава оферта от собственика на консорциума от

фирми ВКБ, абривиатурата е първите букви на имената му /Виктор Константинович Бударин/. Той е и председател на Надзорния съвет на Кубан Кредит Банк - финансовата институция, която стои в основата на този холдинг, който включва 83 фирми с разнородна дейност. Под шапката на ВКБ се развиват: строителство, производство на строителни материали, машиностроене, селско стопанство, комунална дейност.

„Транс ойл“ е фирма, създадена да обслужва структурата на холдинга с гориво.

В началото на 2013 година Меджнун започва работа като експерт в структура, извършваща строителен контрол. Четири месеца по-късно е назначен като генерален директор на „Транс ойл“. Идеята му да се развие и разшири дейността на фирмата среща подкрепа лично от Бударин.

До този момент не са се продавали индустриални моторни масла, както и охлаждащи течности, не са влизали в търговската номенклатура на фирмата.



Проект за близо 200 000 лева ще подобрява работата в Завода за смазочни продукти в Русе



В края на ноември стартира работа по реализация на проект „Превенцията на Риска е Инвестиция в Служителите ни – Трябва постоянна Ангажираност“, финансиран с Договор ESF-2303-07-13003 за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския социален фонд – Приоритетна ос 2: Повишаване на производителността и адаптивността на заетите, Област на интервенция: 2.3 Подобряване условията на труд на работното място.

Общата цел на проекта е „Повишаване на производителността на служителите и подобряване на условията на труд на работното място при спазване на нормите и изискванията по безопасност и здраве при работа чрез изпълнение на всеобхватна програма за усъвършенстване на организацията

на трудовата дейност и създаване на предпоставки за усъвършенстване на политиката за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд“.

По проекта ще се изпълняват 7 основни дейности:

- сформирание на екип за изпълнение на проекта - Маргарита Тодорова - ръководител на проекта, Йордан Йорданов - координатор, Светломир Коцев, Росица Русева и Светла Венкова;
- избор на външни изпълнители за доставка на работно облекло и лични предпазни средства;
- извършване на всеобхватен анализ на състоянието и проектиране на организацията на трудовата дейност;
- модернизация и обезопасяване на производствените процеси чрез мониториране на 4 шумо-

изолиращи кабинни и 1 шумоизолиращ кожух;

- закупуване на лични предпазни средства и специално работно облекло за работниците на завода в град Русе;
- осигуряване на публичност и визуализация на проекта;
- процес на управление, координация, мониторинг и отчитане на проекта.

В целевата група, включена в проекта, са 234 работници и служители на „Приста ойл холдинг“ ЕАД.

Проектът е на стойност 195 813,78 лв. и ще се реализира за период от 12 месеца.



Атанас и Пламен Бобокови с високо отличие в конкурса „Мистър Икономика”



Братята Атанас и Пламен Бобокови, основни акционери в „Приста ойл груп“, са носители на отличието в категория „Индустрия“ на престижния конкурс „Мистър Икономика“. Пламен Бобоков получи статуетка „Рибарят и златната рибка“ и грамота по време на церемонията, която се състоя в Националния исторически музей.

Братя Бобокови бяха избрани между 33-ма бизнес лидери в различни сфери на икономиката по време на тазгодишния форум

„Мистър и Мисис Икономика“. Наградите бяха връчени от вице-президента Даниела Бобева и миналогодишния носител на „Мистър Икономика“ - Николай Вълканов. Критериите за оценяване на победителите включват направени инвестиции, осигурени работни места, добър финансов резултат и динамика на резултатите на компанията, положително име в обществото и висока корпоративна социална отговорност. Списание „Икономика“ организира най-големия икономически конкурс

за България, като първото му издание датира от 1990г.

Отличието е значимо за мениджмънта на „Приста ойл груп“ и е признание за развитието на българската промишленост в областта на производството на смазочни продукти и на акумулаторни батерии.

Монбат Рисайклинг - един успешен и полезен бизнес, който се развива все по-трудно



Васил Богданов - 40-годишен, роден в Берковица. Десет години от живота си прекарва в Бургас. Завършва ХТИ - Бургас, работи известно време в черноморския град.

През 1999 година е поканен да се присъедини към младия тим на завода за акумулаторни батерии „Монбат“ в Монтана.

Започва работа като технолог, но идеята при назначаването му е да се занимава с рециклираща дейност. Затова още в самото начало оказва професионална помощ при създаването на Завода за преработка на акумулатори.

Богданов работи като началник „Производство“, а от 2002 г. е директор на Завода за рециклиране на батерии.

Семеен, с три деца - две момчета и едно момиче, като възрастта им е от 2 до 15 години.

Васил отдава свободното си време на природата и най-вече на планината, с която е свързан от детинство. Обича морето, но не и българското, въпреки че е бургаски зет.

Заводът за рециклиране на акумулатори в Монбат започва своята дейност като малко предприятие - с капацитет около 500 тона месечно. В момента производствените възможности са увеличени 4 пъти и са достигнали до 2000 тона. За периода от 2000 година досега са извършени редица модернизации, които го правят един от най-съвременните рециклиращи производства.

В „Монбат Рисайклинг“ работят между 100 и 120 души.

Снабдяването със суровина за преработка е от България и от чужбина, като съотношението е променливо. „През последните 2-3 години рециклиращият бизнес работи при много трудни условия“, твърди Богданов. Не става въпрос само за сектора за преработка на батерии, а за целия сегмент. Едва в последните месеци може да се каже, че нещата се нормализират.

До скоро събирането на скрап, рециклирането на отпадъци не се радваше на добра бизнес среда в последно време. Това се дължи на недостатъчно добре обмислените мерки от страна на предишното управление, които целяха да се намалят кражбите на черни и цветни метали, като това становище по никакъв начин не търси политическа окраска. Новият закон за управление на отпадъците спря изкупуването им от частни лица. Тази позиция Васил Богданов изразява като професионалист, а не е плод на политическо говорене.

Вследствие на тези промени се стига до рязък спад на събираемостта на акумулатори. През миналите години „Монбат“ е събирал по 2000 - 2500 т. батерии месечно само от България, сега трудно се събират и 500 т.

От друга страна се увеличава конкуренцията в бранша. Отскоро работи нов завод за рециклиране на батерии с капацитет 20 000 т. годишно /това е капацитетът

на българския пазар като цяло/. КЦМ има същия капацитет като тази нова мощност.

Поради тези причини заводът в Монбат се насочва и към внос. През 2012 г. е направен сериозен внос от Унгария и др. европейски държави. За съжаление, вече в цяла Европа се установява тенденция за протекционизъм по един или друг начин на местните преработватели и производители. Този факт води до нови затруднения.

Рециклиращите заводи на Монбат у нас, в Сърбия и Румъния действат като един отбор, действията на който Васил Богданов координира. Икономическата криза и в тези държави не прави бизнес средата особено благоприятна. В момента Румъния продава олово над пазарните цени /оловото е борсова суровина/ или 3-4 процента над цената, на която се предлага в страните от Европа.

Колкото до Сърбия, въпреки административните трудности, заводът бе пуснат и започна да развива успешна дейност. Но в определен момент анализите показват тази дейност като недостатъчно ефективна. Сърбия не е държава - членка на ЕС, което затруднява вноса. Там се разчита само на внос от Македония, Босна, Хърватска, а конкуренцията също е сериозна.

Но и тук политиката определя трудни условия и административни ограничения за чуждите инвеститори. Процедурата за вземане на едно разрешително за скрап, което има срок на действие една година, се бави близо 11 месеца и реално важи само за месец. Въпреки че законовият срок официално е 45 дни.

За ползата от развитие и експлоатация на рециклиращите мощности от гледна точка на екологията

Акумулаторните отпадъци винаги са били сериозен проблем, обяснява Богданов. В началото, когато Монбат започва тази дейност, се извършва по следния начин:

Старият акумулатор се предава в пункта. Там трябва да се излее електролитът, след което се хвърля на купчината със стари акумулатори. Оттам те поемат към някое предприятие за преработка. Процесът е доста първичен - кутиите се чупят на ръка, вадят се плочите. Което може да се стопи се стопява, което не може - хвърля се в някое депо...





За да подобри този процес, „Монбат“ въведе за първи път нов стандарт за България. Отпадните батерии се събират в еднокубикови контейнери. В тази практика компанията е инвестирала над 1 млн. евро за 8000 броя. Този начин на събиране на батерии вече се налага повече от 10 години, а практиката е приета и от другите преработватели в страната.

В контейнерите акумулаторът се събира в защитен съд, който не допуска разливане на електролита....

Заради кризата и като че ли повече заради българския менталитет, хитреците са се увеличили, констатира преработвателите на акумулаторни батерии. В кутиите се слага допълнително вода, вкарват се пясък, бетон и всякакви възможни тежки материали с цел да се увеличи теглото.

Това обаче е сериозен проблем при преработката им. Оборудването е напълно автоматично /инсталацията, която сепарира, натрошава и разделя на фракции, работи с 2-3 души / и има капацитет 120 тона дневно. Затова и попадането на инертни и други материали създава сериозни проблеми.

Инвестициите в един завод за рециклиране са 12-13 млн. евро. Това е стойността на инвестициите в Румъния и в Сърбия. Българският завод в Монтана е 5-6 млн. евро. През последните години той е почти изцяло обновен. Инвестиции се правят и в складове за готова продукция, инфраструктура, шлакохранилища.

Тук основният проблем, който следва производството, е управлението на отпадъците. Справянето с крайния отпадък е същината на успеха.

В България обаче депа за опасни отпадъци няма. Всички отпадъци, които се генерират от производството на „Монбат Рисайклинг“ /около 2500 т. годишно/, се транспортират до Германия. Това естествено струва доста средства на компанията. Търсят се постоянно

варианти за оптимизиране на тези разходи, работи се по проекти за вторична преработка на част от тези отпадъци. Очаква се да отпаднат някои ограничения относно отпадъците и те да може да бъдат депонирани на по-близка дестинация.

Въпреки намалените обеми събрани вторични суровини, „Монбат Рисайклинг“ успява да поддържа обемите на производство чрез използване и на други оловосъдържащи отпадъци.

Има насоки за преработка на калаени отпадъци за сметка на оловните. Компанията се пренасочва към производството и продажбата на по-скъпи артикули - вместо да се произвежда стандартното меко олово, произвеждат се специални сплави, в които има и примеси на благородни метали.

Монбат рисайклинг е основен доставчик освен на „Монбат“ и „Старт - Добрич“, е и на гръцка фирма за производство на стационарни батерии и фотоволтаици в Ксанти. Определени количества се доставят и в Полша.

Дружеството е редовен член на Българската асоциация по рециклиране, както и е член на УС на Българската асоциация на металургичната индустрия. В последната членуват около 30 фирми.

Без суровина целият този бизнес е обречен на гибел, рано или късно. Ако предприятия като Пирдоп и КЦМ работят и с руден материал /преработват концентрати/, то „Монбат Рисайклинг“ е рециклиращо предприятие, което работи само с вторични суровини. По същия начин стоят нещата със „София мед“, „Стомана Перник“. Подобен род предприятия не могат да живеят отделно от събирачите си. Те в момента се притиснати до стената. В същото време има опит за монополизиране и на този бизнес.

„В никакъв случай няма да стана адвокат на скрапджииите“, казва Богданов. „Почти няма човек, който да не е пострадал от набезите на голяма част от тях. Краде се поголовно. Нарушават се всички закони, но в крайна сметка и това, което се случва сега, не е решение“.

Държавата се опитва да заимства примери от водещи европейски държави като Холандия например, но у нас има хора, които разчитат дори и на малкото средства от предаването на този скрап. Една батерия струва 20-30 лева на дребно. Нормално е да са нещо за човек, който получава 150 евро заплата.

За да се предпазим от набезите на ромското население, държавата удря бизнес, който доскоро имаше оборот от 1,5 млрд. лева. Гаранциите за площадка също са големи - 50 000 до 100 000 лева, а има фирми с 30-40 площадки. Така се блокира сериозен финансов ресурс.

Предприетите предприетите от близо година мерки, към момента не дават резултат, смята Богданов.



Приста Ойл придоби акциите на Шеврон Чехия



Приста Ойл придобива акциите на компанията Шеврон Чехия. Това е поредната стъпка от стратегията на Приста Ойл за разширяване на територията на своите пазари в посока Централна и Източна Европа. Придобитата компания развива дистрибуцията на масла на чешкия пазар за компанията „Шеврон“ още от 1998 година, с обеми от продажби в размер на 1,500,000 литра и приходи в размер на 4,000,000 евро.

Шеврон Чехия е компания, която има в портфолиото си клиенти като производителите на автомобили и камиони Тойота и Даф, производителите на багери и други земекопни машини Bobcat и подразделението на Шкода за изработване на турбини.

Като условие по сделката, Приста Ойл ще продължи да развива бранда Тексако и през следващите 5 години. Това е съществена част от регионалната стратегия за развитие на партньорството за реализация на маслени продукти между Приста Ойл и Шеврон.

Настоящото придобиване е втората по-голяма сделка на Приста Ойл с активи на Шеврон. Приста Ойл придобива участието на Шеврон в масления завод, който се управлява в партньорство с „Узбекнефтегаз“ – Националната петролна компания на Узбекистан през 2011.

С това придобиване Приста Ойл заема съществен пазарен дял с продажби на масла Тексако и Приста

в Узбекистан, Казахстан, Туркменистан и други държави от Централна Азия.

„Партньорството с Шеврон е ключов елемент в бизнес стратегията на Приста Ойл за растеж и налагането на мултибренд стратегията на компанията. Плановите ни са това партньорство да се задълбочи и покрие други големи пазари на компанията Приста Ойл още в рамките на тази година“ – заяви Пламен Бобоков, Председател на Съвета на директорите на Приста Ойл.

Група „Солвей“ – 150 години открития, иновации и социална отговорност

Компанията чества своята годишнина като една от водещите фирми в сферата на химическата промишленост



На 22 ноември 2013 г. в Двореца на културата и спорта с гала концерт на трупата на Нешка Робева и музикантите от група Del Padre беше отбелязан 150-годишния юбилей от основаването на компания „Солвей“. Спирос Номикос, генерален мениджър на „Солвей“ за България и изпълнителен директор на „Солвей Соди“ АД, беше домакин на събитието.

„Солвей“ е създадена от белгийския учен и предприемач Ернест Солвей през 1863 г. и до днес групата, която е една от най-старите мултинационални компании в света, се е утвърдила като световен лидер в сферата на химията.

„Историята на „Солвей“ започва с иновативен пробив - нов начин за производство на калцинирана сода, който продължава да бъде използван след 150 години в целия свят и, разбира се, в „Солвей Соди“ и неговите филиали, които се присъединиха към „Солвей“ преди 16 години и се гордеят да са част от химическата група. Историята на „Солвей“ е свързана с тази на „Солвей Соди“ благодарение на Ернест Солвей и неговото откритие“, каза във встъпителните си думи Спирос Номикос. Той говори също за предизвикателствата пред „Солвей“ и „Солвей Соди“, свързани с макроикономическата ситуация в света и по-специално в Южна Европа и Средиземноморския басейн. Обърна внимание и на появата на нов конкурент, който произвежда естествена сода (трона). „Солвей Соди“, заедно с всички останали содови заводи в Групата, е в процес на оптимизиране на производствените си разходи. Той разчита на иновативните идеи и упоритата работа на своите екипи и на помощта на своите акционери „Солвей“ и „Шишеджам“. В рамките на следващите 2 години дружеството предвижда важна инвестиция от 55 милиона лева за изграждането на нов дестилатор, който ще намали

значително производствените разходи, като консумира по-малко пара и отделя по-малко CO₂.

В поздравителния си адрес по повод годишнината министър-председателят на Република България г-н Пламен Орешарски казва: „Солвей“ не е просто един успял проект – той е потвърждение за ролята на химията в прогреса и напредъка на човечеството и за развитието на обществото. „Солвей Соди“ е един от най-големите инвеститори в България и във Варненска област и се надявам, че растежът на компанията ще продължи, както и добрите практики в устойчивата химическа промишленост, утвърдени през годините.“

По време на концерта беше изложен макет на самолета с нулев разход на гориво, захранван само от слънчева енергия - „Солар Импулс“, чийто водещ технологичен партньор и главен спонсор е група „Солвей“. Участието в този проект от 2003 г. е в съответствие с политиката за устойчиво развитие на „Солвей“, тъй като устойчивата химия означава да се уважават хората и околната среда, да се действа отговорно и да се вземат предвид и преодоляват предизвикателства, пред които е изправено човечеството.

Днес „Солвей“ развива дейности в областта на химическата промишленост, като създава ежедневно устойчиви решения за предизвикателствата пред планетата. С неотдавнашното придобиване на френската химическа група „Родиа“, „Солвей“ наброява над 30 000 служители, има 111 производствени единици и присъствие в 55 страни. Компаниите на група „Солвей“ в България са „Солвей Соди“, ТЕЦ „Девен“, „Провадсол“, „Девня Варовик“ (JV с „Девня Цимент“), „Солвей България“, „България Флуорит“ и са с персонал над 740 души.

„Солвей Соди“ - Девня, е част от глобалната бизнес единица „Калцинирана сода“ на група „Солвей“ и е най-големият завод в Европа за синтетично производство на калцинирана сода по метода „Солвей“. Приватизиран през 1997 г., с основни акционери „Солвей“ и „Шишеджам“, девненският содов завод е с дълбоки традиции във Варненска област и продължава да инвестира в бъдещето. Вложените почти 1 милиард лева за периода 1997 – 2012 г. в „Солвей Соди“ и филиали имат за резултат разширяване на производствения капацитет, модернизиране и обновяване на съоръженията и съществен напредък при опазването на околната среда и безопасността на труда.

Вземи повече...

С продуктите за тежкотоварни автомобили от Prista®.



ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ ЕАД
гр. София 1407, ул. Златен рог №20
тел. 02 962 15 32, факс: 02 868 94 76
e-mail: office@prista-oil.bg
www.prista-oil.com

Към Всеки закупен Варел (210л) от продукта PRISTA® Super HD 15W-40,
Вие получавате подарък

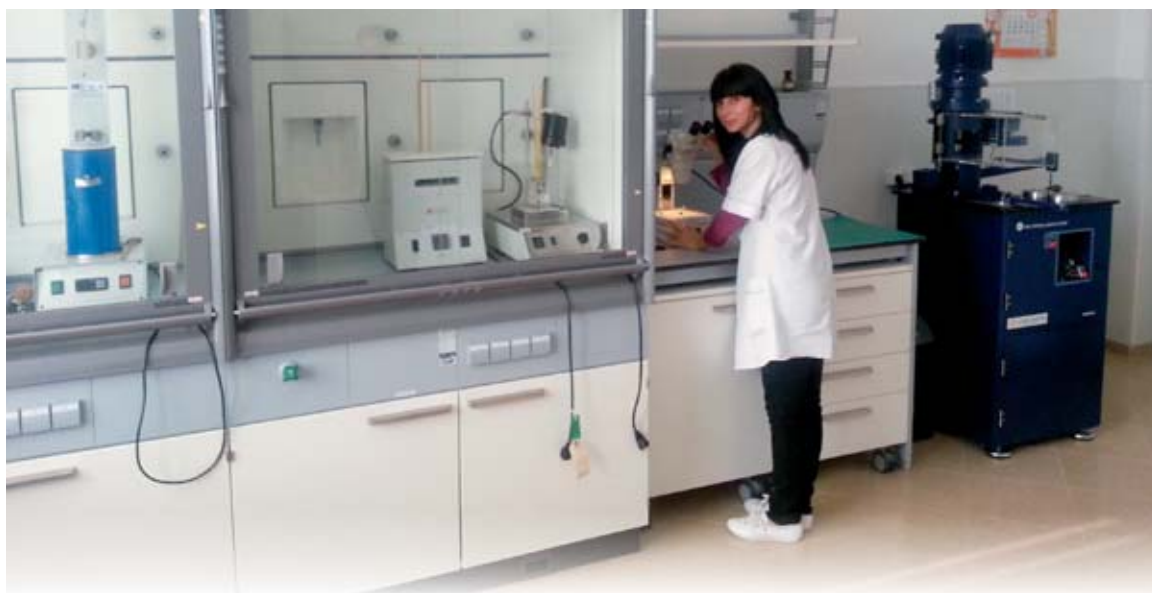
+18Л

метална опаковка от същия продукт.

Промоцията важи от 25 Ноември до 20 декември 2013 г.

Изпитвателната лаборатория на „Верила лубрикантс“ разполага с уникална за България апаратура

Предстои акредитация по БДС EN ISO/IEC 17025, което ще позволи да се извършват анализи и тестове на външни клиенти



Изпитвателната лаборатория (ИЛ) на „ВЕРИЛА ЛУБРИКАНТС“ АД е модерна лаборатория за изпитвания на смазки, течности за автомобила, антиобледенителни и размразяващи течности, битови и спомагателни течности за промишлеността, в съответствие с изискванията на международни, европейски, регионални и национални стандартизационни документи (ISO, EN, DIN, ASTM, БДС).

Лабораторията разполага със съвременни изпитвателни средства, някои от които са единствени на територията на Р. България.

През 2013 г. бяха ремонтирани и обзаведени с лабораторни мебели и камини на немската фирма Waldner три помещения.

В края на 2012 г. – началото на 2013 г. в изпълнение на договор по Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика“ 2007-2013 № 2-ИПП-02-14/28.12.2011 г. „Внедряване в производство на течен препарат за размразяване на пътища и магистрали“ бяха доставени и въведени в експлоатация следните апарати:

- инфрачервен спектрометър с Фурие трансформация – за качествен и количествен анализ на вещества въз основа на данните от промяната при поглъщане на инфрачервена светлина;

- газов хроматограф с хедспейс – за анализ на метилови естери на мастни киселини по БДС EN 14103, определяне съдържанието на метанол по БДС EN 14110, определяне съдържанието на глицерин по БДС EN 14105.



Газов хроматограф с хедспейс

- автоматичен вискозиметър – за определяне на плътност и относителна плътност на течности в температурния диапазон от 0 до 90°C;
- рН метър – за определяне рН на водни разтвори;
- автоматичен титратор за определяне на вода по Карл-

Фишер – за определяне съдържанието на вода чрез обемно титруване в неводна среда;

- рефрактометър – за определяне индекс на рефракция на течности – показател за чистотата на веществата;

- колориметър – за определяне цвета на течности съгласно цветни скали в зависимост от вида на пробите;

- апарати за определяне на пламна температура в отворен и затворен тигел – за определяне максималната температура на възпламеняване на парите на пробата при поднасяне на външно запалване;

- апарат за определяне температура на начало на кристализация/температура на замръзване – за определяне на температурата, при която се наблюдава поява на кристали или замръзване.

С тях се осъществява необходимия контрол на качеството на суровините и готовата продукция.

През настоящата година бяха изпълнени три договора за доставка и въвеждане в експлоатация на апарати за изпитвания на смазки:



Четирисачмена машина (ЧСМ)

- четирисачмена машина за определяне на противозадирни свойства – натоварване на заваряване, и противоизносни свойства (товароизносен индекс, диаметър на петно);

- ЕМКОР машина за тестване на антикорозионни свойства в динамични условия – единствен за

РБългария – за определяне на защитните свойства на смазките при работа във различни среди – вода, солена вода, синтетична морска вода. Изпитването се извършва върху тестови лагери с нанесена смазка, въртящи се в тестовия разтвор с определена скорост и режим. Оценяването е визуално по скала;

- апарат за температура на прокапване до 260°C – за определяне на температурата, при която смазката се

втечнява и изтича през отвор с определен размер – прилага се за смазки с температура на прокапване до 260°C;



Апарати за определяне температура на прокапване на смазки – ляво в широк температурен диапазон – над 300°C – дясно – до 260°C

- апарат за температура на прокапване от 116 до над 300°C – единствен за РБългария – за определяне на температурата на прокапване на смазки, които се втечняват при високи температури – над 260°C;

- пенетрометър със стандартен конус – за определяне консистенцията на смазки – основен показател, характеризиращ твърдостта им;

- 1/2-конус за пенетрометър – позволява определянето на пенетрацията на малки количества смазки. Намира приложение при определяне на механичната стабилност при въртене на специален рол-тест апарат.

Към момента в ИЛ се извършват почти всички изпитвания на класификационните показатели (пенетрация при ниски температури, работоспособност при високи температури, водоустойчивост при статични и динамични условия, антикорозионни свойства в динамични условия, механична стабилност, окислителна стабилност) и всички изпитвания по техническите показатели на смазките (пенетрация, температура на прокапване, колоидна стабилност, неутрализационно число, съдържание на вода, съдържание на механични примеси, противозадирни и противоизносни свойства).

В момента ИЛ е процес на подготовка за акредитация по БДС EN ISO/IEC 17025. Това ще позволи тук да се извършват лабораторни анализи и тестове на външни клиенти.

17-та Световна конференция

Лондон 2013 г. 21-22 февруари



Основни теми, разисквани на конференцията:

- Световното производство на базови масла - потребление по видове и по региони
- Проекти за създаване на нови производствени мощности
- Футуристичен поглед на автомобилната индустрия към 2025 година
- Световни трендове и тяхното влияние по отношение на смазочните масла
- Нови спецификации на моторните масла ACEA 2012
- Бъдещето на базовите масла от групите 1, 2, 3 и 4
- Проблемите на контрола с качеството на готовите масла

■ Автомобилната индустрия през 2025 година - футуристичен поглед

Ролан Бергер - консултант по стратегическо развитие

Основни фактори, които ще влияят върху развитието на автомобилната индустрия:

- Тенденция към развитие на електрокарите, която минава през производството на автомобили с хибридни двигатели.
- Преместване на автомобилната индустрия към Азия.
- Нови компютърни технологии, които дават възможност

потребителите да бъдат винаги онлайн по отношение на продукти и услуги.

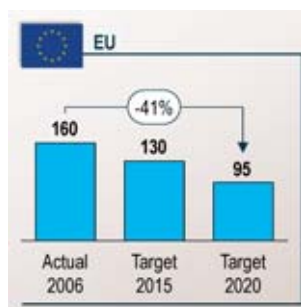
- „Демоторизация“ - създаване и затвърждаване на убеждение, че колата вече не е основен актив, който е важен за потребителя. Изчезва интересът към въпроси като този какъв е двигателят, как той трябва да се обслужва. Автомобилът вече не е социален статус.

■ **Редуциране на въглеродните емисии** ще продължи да бъде основен фактор при производството на двигатели с вътрешно горене, което е залегнало и в новите спецификации масла.

за базови масла

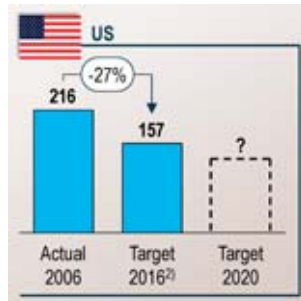
В Европа са заложили следните нива:

2006 г.	160 гр./км
2015 г.	130 гр./км
2020 г.	95 гр./км



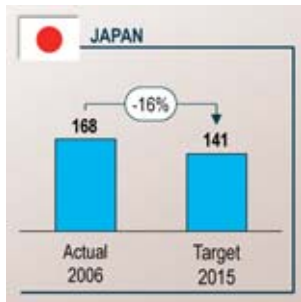
САЩ

2006	216 гр./км
2016	157 гр./км
2020	????



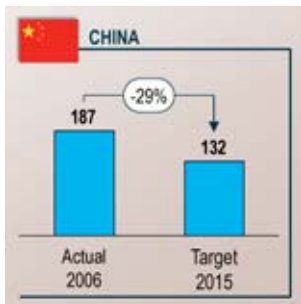
Япония

2006 г.	168 гр./км
2016 г.	141 гр./км
2020 г.	????



Китай

2006 г.	187 гр./км
2015 г.	132 гр./км
2020 г.	????



Тези цифри водят до извода, че Европа е водеща по отношение на изискванията за емисиите за въглероден двуокис.

Ето как ще изглежда автопаркът на леките автомобили по отношение на двигатели през 2025 година:

- 12 на сто ще е процентът на електромобилите
- 52 процента от колите ще са с двигатели с вътрешно горене
- 11 на сто - Mild hybrid
- 11 % - Full hybrid
- 14 % - Range extended

Очакванията са електрическите автомобили в Европа през 2025 година да бъдат между 15 млн. и 18 милиона. Това ще доведе до спад в потреблението на моторни масла и ще бъде между 120 000 и 140 000 тона годишно.



■ Производството на автомобили ще продължи да се измества към държавите от BRIC - Бразилия, Русия, Индия и Китай

Китай ще бъде основното място за производство на автомобили и за търговия през 2025 година.

През 2000 г. 86 на сто от автомобилната индустрия е дислоцирана в държавите извън BRIC.

В 2010 г. този процент вече пада на 59 на сто, а през 2025 г. очакванията са той да слезе до 44 процента. Производството на автомобили в Китай през 2000 година е било 3 на сто от световното производство, през 2010 г. се покачва до 21 на сто, като очакванията за 2025 г. е да достигне до 32 процента. Средният годишен ръст на производство е 12,8 %. Броят на произведените в Китай автомобили през 2010 г. е 15 милиона, а през 2025 година се очаква броят им да достигне 37 милиона.

В другите три държави от BRIC производството на леки автомобили по години е следното:

2000 г. – 6 на сто от световното производство

2010 г. - 11 %

2025 г. - 15 %

Или среден годишен ръст от 6,7 на сто.

Заедно с изместването на центровете за производство на автомобили, своите бази за развитие ще преместват и доставчиците.

■ Винаги и постоянно свързани

Новите компютърни технологии ще променят бизнеса или по-скоро начина, по който се прави бизнес. Е-търговията се приема че е остаряла. Тя доставя информация за продуктите или е начин, по който може да се направи заявка за покупка.

Днес все повече се прилагат бизнесподходи, които използват социалните мрежи. Чрез тях реално се изгражда бизнес общество и партньорства. Доставчикът и клиентът активно комуникират, например през Facebook.

Бъдещето е на CLOUD технологиите и услугите. При тях всеки индивидуален потребител ще бъде в постоянна връзка /онлайн/ с информационни мрежи. Тези



мрежи ще съпътстват индустрията за производство на моторни масла.

Например един водач на автомобил винаги има връзка и получава информация за много и различни неща. CLOUD технологиите дават възможност за обмяна на информация с други сървъри - за трафика на пътя, за времето и др. Тази информация ще е видима на борд-компютъра на автомобила.

инфотейнмънт системи - те дават информация и същевременно позволяват и дават забавления.

Производителите на автомобили (OEM) – вече предлагат борд-компютри с такива системи. Освен важната информация, свързана с работата на шофьора - за трафика, за пътната обстановка, за опасни участъци, за наличие на бърза помощ, пътна помощ, полицейски участък, за аварирал автомобил на пътя и др., на дисплея на автомобила излиза точна информация за необходимостта от смяна на масло, като се оказва точно къде това да стане, какво масло да се сложи и каква е цената му.

■ Демоторизация

Под този термин се разбира загуба на интерес към автомобилите и към моторите. Интерес различен от този досега. Тази тенденция е най-силно изразена сред

младото поколение в силно развитите индустриални държави.

В Япония за студентите съществуващият досега интерес към леките коли също е намалял - желанието да се опознае автомобила, неговите параметри. Тази тенденция в страната на изгряващото слънце се наблюдава от 2008 г.

В Германия намалява броят на младежите, които проявяват интерес към луксозните коли. Това е установено през 2010 г.

В Китай се наблюдават обратни тенденции - младите проявяват засилен интерес към скъпите автомобили, като той няма да е траен.

Ето и един опит да се категоризират клиентите на автомобили:

- благоденстващи традиционалисти- това са преди всичко хора на средна възраст – 19 %;
- консервативни с нисък доход – 17 %;
- ценово ориентирани минималисти - за тях ниската цена е водеща – 14 %;



- млади потребители, търсещи демонстрационен статус – 19 %;
- ентусиасти с високи изисквания – 14 %;
- безпристрастни или безразлични към марката и възможностите на автомобила – 17 %.

**благоденстващи
традиционалисти**

19%



**млади
потребители**

19%



**консервативни
с нисък доход**

17%



**безпристрастни или
безразлични**

17%



**ентусиасти
с високи изисквания**

14%



**ценово ориентирани
минималисти**

14%



ТЕХНО АКТАШ АД предлага изделия с високо качество и безупречен имидж



Техно Акташ АД е част от Акташ Холдинг - един от лидерите на световния пазар за търговия на въздушни възглавници за камиони, ремаркета и автобуси. По пазарен дял Акташ Холдинг заема трето място в света и първо в Европа.

Открит през 2008 г., заводът се намира в Пловдив, разположен е на разгърната площ от 5 500 км² и изпълнява ролята както на производствен, така и на логистичен център. Капацитетът на производство в момента възлиза на 450 000 бр. годишно, а в склада могат да се съхраняват до 20 000 бр. едновременно.

В Техно Акташ АД се произвежда голяма част от продукцията за Европа, като дружеството отговаря и за административното обслужване на клиентите от Стария континент.

Продукцията се отличава с много високо качество и безупречен имидж, което допринася и за популярността на марката. Комбинацията от



първокачествен каучук, получен по специална методика, както и използването на последните технологии за изработването на крайния продукт, са задължителни елементи в портфолиото на Акташ Холдинг като цяло.

За качественото обслужване на клиентите се грижи специален отдел, който поддържа постоянен контакт с тях от момента на постъпване на поръчката, до момента, в който тя пристигне на посоченото предварително място, в уговореното време.

Качество, отговорност, последни технологии, професионализъм, клиентска удовлетвореност са ключовите думи, които характеризират Техно Акташ АД, част от Акташ Холдинг.

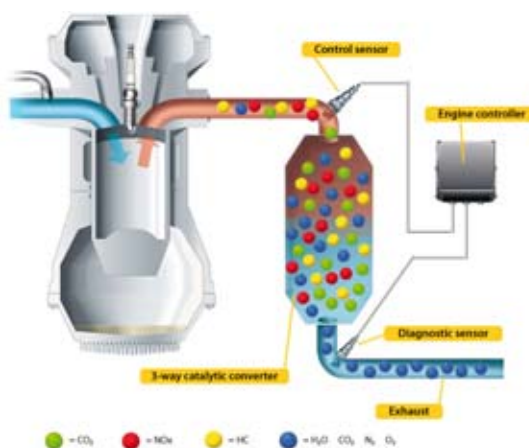
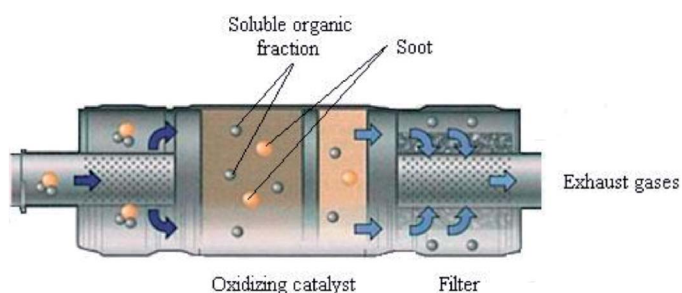


Моторни масла категория „АСЕА С“ за леки и лекотоварни автомобили

В продължение на материала за маслата за леки и лекотоварни автомобили ще разгледаме третата група продукти - тези с най-високо пазарно ниво.

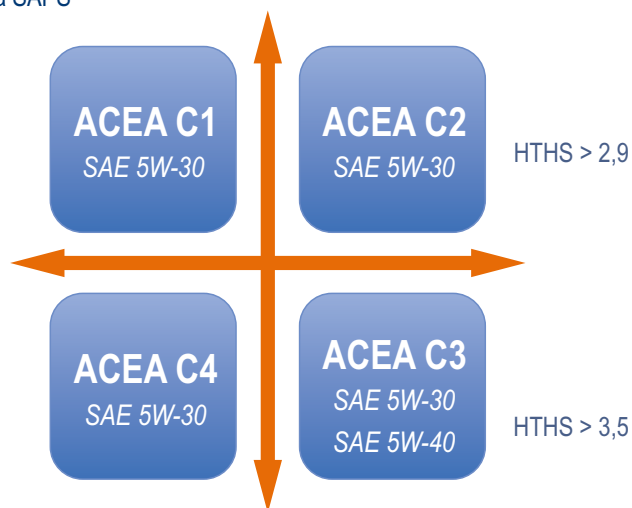
В това ниво се включват масла преобладаващо от клас SAE 5W-30 и някои от SAE 5W-40. Това, което ги отличава от останалите категории масла за леки и

лекотоварни автомобили е, че те са съвместими със системите за третиране на отработените газове DPF (филтър за твърди частици) и TWC (трипътен катализатор).



Много ниско съдържание на SAPS

Ниско съдържание на SAPS



Маслата от категория ACEA C са подходящи за нови автомобили (до 5 годишни) и търсенето им през следващите години неминуемо ще се увеличава.

В тази група влизат 4 типа масла, които могат да бъдат диференцирани по следния начин:

ACEA C1 (SAE 5W-30)--> значителна икономия на гориво + много ниско съдържание на SAPS

ACEA C2 (SAE 5W-30)--> значителна икономия на гориво + ниско съдържание на SAPS

ACEA C3 (SAE 5W-30 & SAE 5W-40)--> икономия на гориво + ниско съдържание на SAPS

ACEA C4 (SAE 5W-30)--> икономия на гориво + много ниско съдържание на SAPS

Prista Oil и Texaco имат представители за всяка една от категориите масла:

ACEA	ACEA C1	ACEA C2	ACEA C3		ACEA C4
Viscosity Grade	SAE 5W-30	SAE 5W-30	SAE 5W-30	SAE 5W-40	SAE 5W-30
Texaco	Havoline Energy EF 5W-30	Havoline Energy MS 5W-30	Havoline Ultra S 5W-30	Havoline Ultra S 5W-40	Havoline Ultra R 5W-30
Prista	Ultra Energy 5W-30	Ultra PC 5W-30	Ultra Plus 5W-30	Ultra Plus 5W-40	Ultra RN 5W-30

Общото между всички масла влизащи в тази категория е, че те са съвместими с DPF и TWC. Всички те са висококачествени, синтетични масла, включващи иновативни добавки с ниско съдържание на сулфатна пепел, фосфор и сяра. Подходящи са за част от бензиновите и дизеловите двигатели EURO 4 и по-голямата част от двигателите EURO 5. Тези масла предотвратяват образуването на утайки и отложения в DPF при дизеловите двигатели с директно впръскване, минимално се повлияват от съдържанието на 5% биодизел в дизеловото гориво и осигуряват удължен пробег (обвързан с предписанията на OEM).

Не бива да се бърка, че маслата от тази група са еднакви - те се различават значително по между си по

съдържание на SAPS, икономия на гориво, която могат да постигнат, стойността на TBN, вискозитетен клас, изпаряемост по HOAK и др.

Важно е да се отбележи, че тези масла не са подходящи за използване в някои двигатели и при съмнение е необходимо да се направи справка със сервисната книжка на автомобила.

Следващият път ще се запознаем детайлно със спецификациите на продуктите Texaco и **PRISTA** от категория ACEA C, тяхното конкретно приложение в OEM и предимствата им.

Изготвил: Б. Панджаров



Номинации 2013

поздравяване на печелившите служители

продължение от стр. 7

1. „Взема - дава“

Сметки вечно изравнява,
Както правилото дебит - маса, кредит
- каса повелява!

Повелителят на сметките – **Николай Костадинов**

2. Номинация „На всяка манджа мерудия“

Защото всичко знае и разбира! -
Ивайло Савов

3. На всички обещава и по 3 желания на петилетка изпълнява!

„Златната рибка“ - **Петър Бозаджиев**

4. В точното време, на точното място.

Тихо пристъпва, но в бой не отстъпва!
„Тихата стъпка“ - **Иван Иванов**,
обслужване на клиенти

5. Плюс и минус да си пасват, процедура за се спазва, всичко да е под контрол, и да няма произвол!

Номинация „Всичко е под контрол“ –
Маргарита Апостолова

6. Не че не й прилича

след облаци да тича,
но без съмнение и с много умение,
някакси успя и нас да въвлече в тази игра!

„Повелителят на облака“ – **Юлия Шивергева**

7. Интернетът му е слабост, а ракетата – съдба, в тениса форхед забива, а в мрежата - сърфира

„Мистър Интернет“ – **Добромир Дочев**



8. Вечно бачка той за двама, и умора няма, Затова го отличихме, с бутилка вино го наградохме.

Да си пийне той за слава,
а смяната му да се забавлява!

„Луд умора няма“ - **Валентин Пеев**



9. Пази спомени отдавна, знае кой, какво и как. Затова традицията повелява, Бате Тол награда получава!

„Пазител на традициите“ – **Анатоли Анастасов**

10. С лаптоп на врата и с телефон в ръка. По въздух, суша и вода. Все не спира и между задачите лавира

„Панталей пътник“ –
Иво Тодоров

11. Изследват, проучват, все нещо търговците учат.

Клиенти с новост убеждават,
но невидими за тях остават
„Бойци на невидимия фронт“ – **отдел НПиС**

12. Ей ръчички, ей ги две, те ни готвят най-добре.

Златни ръчички притежава,
и Юлиана се назовава.

„Златни ръчички“ – **Юлиана Цонева**

13. Млад колеги пристига и очакване се надига.

В нашите души – с какво ли ще се отличи?

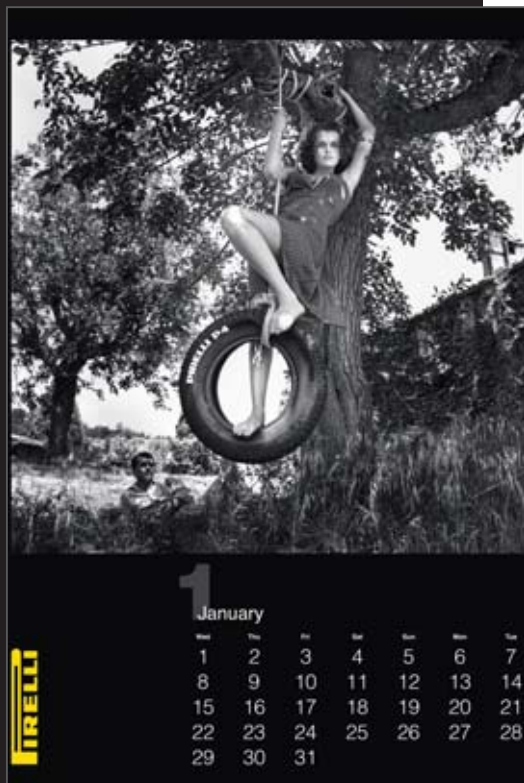
И ето Ира се показва, с маркетинга се заигра. Ха напред, ха назад – скоро ще сме до Багат!

„Киндер – сюрприз“ - нов колега с потенциал – **Ирина Ропай**

14. Нашта Коледна женска дружинка с радост днес разбра, че от новата година мъж в редиците ще има.

С рими да помага
и стихове да предлага!

„Дългогодишен колега с новооткрит талант“ – **Милен Бойчев**



Календарът на Pirelli за 2014

Pirelli е най-известният календар, който се издава в ограничен тираж; не се продава и е предназначен само за клиенти на едноименната италианска компания, която се занимава с производство на автомобилни гуми. Календарът излиза за първи път през 1964 г., а повод за това става откриването на филиал на Pirelli Group във Великобритания. Превръща се в мечта за колекционерите. За календара са снимали най-големите фотографи на света. За първия брой през 1964 г., е бил нает фотографът Роберт Фриман, работил с The Beatles. С два модела, заминава за Майорка и прави първия календар с фотографии, които излъчват сексуалност, но и спокойствие и топлина. Модели са били имена като София Лорен, Наоми Кемпбъл, Синди Кроуфорд, Летисия Каста, Кейт Мос, Дженифър Лопес, Мила Йовович, Пенелопе Круз...

През 1965 г. снимките на календара са правени на френската Ривиера. Фотографът Брайън Дъфи ги е направил слънчеви и леки, но с намек за еротичност, което неизменно присъства във всеки календар на Pirelli. През 1984 г. творческият директор на Pirelli Мартин Уолш решава в новия календар да се използва продукцията на компанията – автомобилни гуми. Гумите – или намекът за тях – украсили всеки кадър на фотографа Уве Оммер, който снима на Бахамите. През 1985 г. един от моделите на календара е тъмнокожата красавица Иман, а кадрите са дело на фотографа на британското кралско семейство Норман Паркинсон. През 1987 г. календарът пак е с нова концепция – фотографът Теренс Донован заснел тъмнокожи модели с различна етническа принадлежност. Сред тях е и тогава 16-годишната Наоми



Кемпбъл, която била в началото на своята кариера. В изданието за 1992 г. пък решили да изобразят животни от китайския хороскоп. Моделите за него били подбрани не само с прекрасни данни, а и изключително гъвкави... През 1994 г. един от моделите е Синди Кроуфорд. По това време тя е вече звезда, а фотографът Херб Ритц се е постарал да запечата на фотосите не само външната, а и вътрешната ѝ красота. През 1995 г. моделът Надя Ауерман пресъздава зимата, като половината ѝ лице е покрито с лед, но горещото тяло скоро го разтапя. През 1997 г. Pirelli решава да събере 20-те най-красиви жени в света, една от тях е Моника Белучи. На календара за 1998 г. за първи път е заснет мъж; фотографът Брюс Уебер прави един кадър с актьора Еван МакГрегор. На ретро-изданието от 1999 г. знаменитата францужойка Летисия Каста се връща в петдесетте години на XX век.

Година по-късно за изданието са избрани модели с женствени форми, които приличат на моделите на Рубенс и Ботичели. През 2002 г. решението отново изненадва: вместо модели, в календара се снимат обещаващи актриси. И всички са облечени. Изданието за 2004 г. е едно от най-необичайните, вместо снимки, на него има загадъчни изображения, плод на фантазията на фотографа Ник Найт и илюстратора Питер Савилем. Наоми Кемпбъл се снима отново през 2005 г., този път – в Рио де Жанейро. София Лорен вече била на 70 години, когато е поканена да се снима за Pirelli – за календара за 2007 г. Но красотата на актрисата и нейната чувственост са над времето... За календара от 2008 г. за първи път снимките са правят в Азия, в Шанхай, и показват красотата на азиатските жени.



7 July

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



Радослав Ангелов с балканска титла по културизъм в категория 70 кг.



Подкрепеният от Приста ойл културист Радослав Ангелов спечели балканската титла по време на състезанията в Пловдив. Русенецът се състезава в категория до 70 кг.

Седмица по-рано той победи в квалификация, която му осигури участие на Балканиадата и на европейското.

Радослав и Димитър Тодоров от Велико Търново бяха двамата българи в тази категория. Освен тях за призовото място се състезаваха културисти от Румъния, Словакия и Гърция.

Участниците трябваше да покажат цялостна визия - цялостно развитие на тялото, хармония,

максимален релеф и симетрия. Тези комплексни изисквания не позволяват да има група изоставащи мускули.

Чувствах се в отлична форма, но не очаквах да победа, признава Радослав. Това всъщност е и първата му победа на международно състезание.

В квалификациите седмица по-рано той побеждава съперниците си от София, Пловдив и Велико Търново.

Мечтата на Радослав да се занимава с културизъм е от малък. „Преди няколко години дойде в залата и заяви желание да тренира, но му казах, че още е рано и като

порасне тогава да дойде“, спомня си сега личният му треньор Ивайло Стоилов, който е бивш абсолютен държавен шампион. И преди три години се появява отново като казва: „Ето, аз пораснах“.

Оттогава Радослав започва работа като фитнес инструктор, като в свободното време тренира усилено.

В този междинен период той се занимава в родния си град Тутракан с борба. С борба, защото там няма къде да тренира любимия си спорт.

Как се става балкански шампион по културизъм?

Три месеца преди състезание Радослав има режим - четири дни тренира и един - почива. През дните на тренировки всеки ден се тренира определена група мускули.

Първото му състезание е през 2010 г. Като младеж участва в категория мъже до 70 кг. и печели второ място.

Седмица по-късно се състезава при мъжете в кат. 65 кг. и побеждава. През 2011 г. е трети с бронзов европейски медал.

Радослав е най-добрият състезател в категорията си, категоричен е треньорът му Ивайло Стоилов. Балканският шампион бележи сериозен напредък в спортното си развитие при запазване на количеството мускулна маса.

Колкото до мястото на треньора - това е индивидуален спорт и нещата са преди всичко в ръцете на състезателите. Неговото участие се свежда повече до определяне на хранителен и тренировъчен режим, пояснява Стоилов.



Prista Oil Holding's Valuable Business Revival

The Company will expand and deepen its partnership with Chevron

Lubricants manufacturing plant in Ruse hosted the annual meeting of foreign offices. Managers and representatives of Romania, Turkey, Hungary, Ukraine, Uzbekistan, and Czech Republic attended the meeting. During the corporate forum, they presented the business results for the 9 - month period and estimates for 2014.

The meeting was organized and run by Anastasios Topalis, Director-General of "Foreign Operations" and Tsvetomir Atanasov and Petar Bozadjiev - CEOs of Prista Oil.

The results show that Prista Oil reached its goals set for 2013 aiming to fully revive the business. Proof of this is the greater profitability achieved in optimal sales, respectively, less directly associated financial resources.

Petar Bozadjiev presented at the meeting the strategic imperatives for 2014-2016, the financial framework and the business funding opportunities within the Group. Topalis presented the commercial strategy emphasising in developing and deepening the partnership with Chevron. Each foreign offices representative presented its activity and specificity of business, markets, competition, opportunities for development of commercial activities.

Some of the foreign offices are far behind the aggressive business plan for 2013 for objective reasons. Focus is put on achieving sustainable growth in 2014-2016.

Best performance of Prista Oil - Bulgaria was recognized at the meeting. Parent Company reported good results mainly due to the several large export transactions and the extremely strong performance at the local market, which was a direct consequence of the Sales Team work.



Uz Prista, headed by Maxim Lilov, reported good business activities.

Bogdani Hungary joined the companies of the day with the implementation of a very aggressive plan for growth in 2013.

Prista Oil - Romania will face a transaction in which Chevron - Romania will become part of the Group structure. Certainly, this will improve the opportunity to offer products with the brand of the world famous concern under better conditions.

Prista Oil - Turkey Team will attract new professionals proven in the oil business. This will support the invasive influx of Prista Oil in industry.

Prista Oil - Czech Republic is the new challenge, which is estimated to earn expectations of Senior Management of the Company in the new year. Chevron Czech Republic, as part of the Prista Oil structure, will continue to offer Texaco products both to the existing customers and will need to expand its supplies in a wider range.

The main conclusion is to ensure persistent growth in 2014 by further expansion of sales teams actively using advanced commercial tools such as price competition scanning, optimizing pricing policies, including accurate forecasts in order to ensure internal resource optimization. Such contributions will target trade discounts for key customers, as they will assist this process.

Quarterly meetings are proven to be a perfect occasion to strengthen personal relationships and to introduce new members in the activity and energy of Prista Oil.

In the birthplace of the Group, participants had the privilege to close this event in the famous Restaurant of „Leventa“, enjoying the unique boutique local wine, feeling part of a team with common goals and a clear ambition for 2014 -2016.

Ruse businessman paves the way of Prista Oil to the Russian market with a sales contract for EUR 1M per year

PRISTA® Brand gains positions mainly as quality products are still absent on that market, according to the businessman Medjnun Mustafov



In mid November this year in the Lubricants Plant in Ruse, Prista Oil and Trans Oil signed a contract by virtue of which the Russian company became the authorized representative of the Bulgarian company for Russia.

The instrument was signed by Mr. Tsvetomir Atanasov, Executive Director of Prista and Mr. Medjnun Mustafov, General Manager.

The contract is valued at EUR 1M per year. Sales of all products of Prista's production range shall be provided under this contract, such as motor and industrial oils, coolants and antifreeze, grease.

Marketing of **PRISTA®** brand products will be developed in two directions - for consumption within the holding structure itself as well as for distribution throughout the region.

„In Russia there are many different brands of oils that are available, but few of them are of the required quality“, admits Mustafov. Therefore, **PRISTA®** gained significant confidence precisely in this indicator.

A positive fact is that Krasnodar is located on the other side of the Black Sea, which implies less expensive shipping of supplies. The company has more than 2000 motor units that will use oils of Prista.

Mr. Medjnun Mustafov, General Manager of Trans Oil has another very important reason to prefer Bulgarian, and especially, Ruse's lubricants.

On the eve of 2012 he received an offer by the owner of the VKB Consortium of Companies, /abbreviation of the first letters of his full name Viktor Konstantinovich Budarin/, being also a Chairman of the Supervisory Board of the Kuban Credit Bank - financial institution which is the basis of this holding company, including 83 companies with diverse business activities. Construction, production of construction materials, machinery, agriculture, public works are developed under the VKB umbrella.

Trans Oil is a company incorporated to provide the holding structure with fuel.

At the beginning of 2013 Medjnun started working as an expert in a construction supervision implementation structure. Four months later he was appointed as a General Manager of Trans Oil. The idea to develop and expand the Company's activity was supported by Budarin in person.

So far, they have not sold industrial lubricants and coolants, nor been in commercial nomenclature of the Russian company.





Prista Oil acquired the shares of the company Chevron Czech Republic

Prista Oil acquired the shares of the company Chevron Czech Republic. This is an act of consistency to completion of the strategy of Prista Oil regarding the expansion of its markets for lubricants in the territories of CEE countries. The acquired company has been developing the distribution of lubricants in the Czech market since the year 1998 with average sales of 1,500,000 liters in volume and revenues of 4,000,000 euro. Chevron Czech is a company which deals with deliveries to car manufacturer accounts like Toyota and DAF, the manufacturer of excavators Bobcat and Skoda turbine production.

As a condition to the transaction Prista Oil shall continue to develop the sales of the Texaco brand in the next 5 years. This sort of arrangement is the key driver to regional expansion strategy being a business platform for deepening of the partnership with Chevron in the field of production and distribution of lubricants.

Current transaction in fact is the second bigger transaction of Prista Oil with assets of Chevron. Prista Oil has acquired the Chevron's participation in the lubricant plant in venture with „Uzbekneftegaz“ - the

national petroleum company of Uzbekistan in 2011.

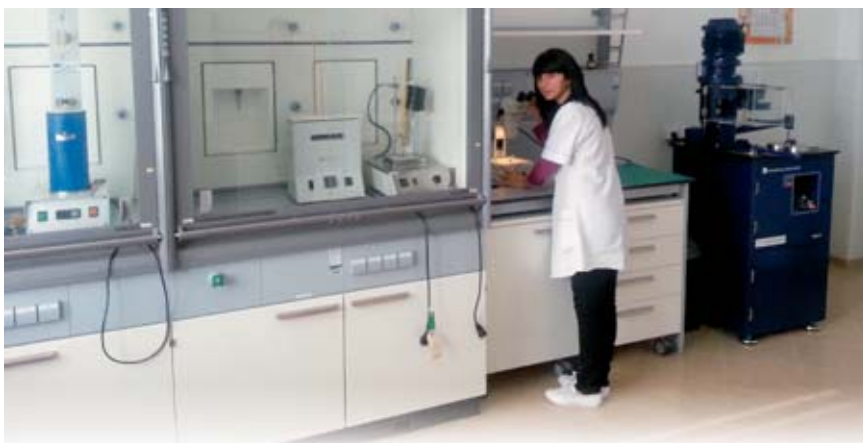
With this transaction Prista Oil has captured a significant market share of sales of Texaco and Prista branded lubricants in Uzbekistan, Kazakhstan, Turkmenistan and other countries in Central Asia.

The partnership with Chevron is considered of utmost value and importance of the business strategy of



Prista Oil for growth and implementation of the multi-brand strategy in the territories of Prista network. „We anticipate this partnership to grow at larger scale covering other important markets of Prista Oil – this to be validated in the current year“ – cited Plamen Bobokov, chairman of the Management Board of Prista Oil.

„VERILA Lubricants“ Laboratory has Unique Testing Technology in Bulgaria



The testing laboratory (IL) of company VERILA LUBRICANTS AD is a modern laboratory for testing of lubricants, automotive fluids, deicing fluids, household and auxiliary industrial fluids in accordance with the requirements of international, European, regional and national standardization documents (ISO, EN, DIN, ASTM, BDS).

The laboratory is equipped with state-of-the-art testing facilities, with some of them having no equal in the Republic of Bulgaria.

In 2013, three rooms were refurbished and equipped with laboratory furniture and hoods product of the German company Waldner, whereby the total area of the IL reached 120 m².

At the end of 2012 and beginning of 2013, as per contract No. 2-IPP-02-14/28.12.2011 „Introduction into production of a roads and highways unfreezing liquid preparation“ within the framework of the Operational Programme „Development of the competitiveness of the Bulgarian economy“ 2007-2013, the following equipment was supplied and introduced into service: Fourier-transform infrared spectrometer, gas chromatograph with headspace, automatic density meter for density and relative density determination, pH meter, Karl Fischer

water content automatic titration system, refractometer, colorimeter, apparatuses for open-cup and closed-cup flash point determination, apparatus for freezing point determination.

The above-mentioned equipment is intended for quality control required for raw materials and finished products.

Three contracts of supply and commissioning of lubricant testers have been fulfilled in the current year:



- four-ball machine;
- EMKOR dynamic-mode corrosion testing machine – having no equal in



the Republic of Bulgaria;

- 260°C dropping point apparatus;
- dropping point apparatus for use within the range from 116 to over 300°C – having no equal in the Republic of Bulgaria;
- standard and 1/2-cone penetrometer.

Currently, all classification parameter tests are carried out at the IL (low-temperature penetration, high-temperature operating capacity, static- and dynamic-mode water resistance, dynamic-mode corrosion preventive properties, mechanical stability, oxidation stability), and also all lubricants technical specification tests (penetration, dropping point, colloidal stability, neutralization number, water content, mechanical impurities content, EP and AW properties).

At the moment, the IL is in the process of preparation for BDS EN ISO/IEC 17025 certification.

Детергенти **Смазки** Битова химия
Автокосметика
Масла
пенообразователи
Спиратни течности
Течности за чистачки
Химически продукти
технически вазелини
Охлаждащи
Антилед
Антифриз



Производство
Физико-Химични изпитвания
АНАЛИЗИ И КОНТРОЛ
Научно **ЛАБОРАТОРИЯ** ТЕХНОЛОГИИ
ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА ИНОВАЦИИ
инженерингова дейност

www.verila-bg.com

НАЦИОНАЛНА КОМПАНИЯ ЗА СЪБИРАНЕ И ОПОЛЗОТВОРЯВАНЕ НА ОТРАБОТЕНИ МАСЛА•ООД



„Национална компания за събиране и оползотворяване на отработени масла“ ООД /НКСООМ/ е дружество, което не разпределя печалба, а акумулираните средства се инвестират в създаването на ефективна и устойчива система за събиране, транспортиране, съхранение и оползотворяване на отработени масла и нефтепродукти, която да осигурява високо ниво на защита на околната среда.

За изпълнение на своите задължения организацията сключва договори с лица притежаващи разрешение по чл. 4, ал. 1 от НИТТОМОН или с кметове на общини. Дружеството е коректен партньор на фирми, вносители и производители на смазочни масла и успешно осъществява политиката на страната ни по отношение на опазването на околната среда.

ПЛОЩАДКИ ЗА ПРИЕМО-ПРЕДАВАНЕ НА ОТРАБОТЕНИ МАСЛА

- | | | |
|--|--|---|
| 1. „ИВА – С“ ЕООД – гр. Ботевград
тел. 0723/66 020 | 9. „ДИКОМ“ ООД – гр. Пловдив
тел. 032/67 47 74 | 17. „БЕСАН“ ООД – гр. София
тел. 02/973 22 28 |
| 2. „СКРИНО“ ЕООД – гр. Благоевград
тел. 073/88 27 01 | 10. „Евро ойл“ ООД – гр. Разград
тел. 084/66 29 85 | 18. „АМКО“ ООД – гр. Шумен
тел. 054/86 05 90 |
| 3. „КИОГ“ ЕООД – гр. Благоевград
тел. 073/88 16 63 | 11. „Идея продукти“ ООД – гр. София
тел. 02/973 21 95 | 19. „Велтран“ ООД – гр. Бургас
тел. 056/811 466 |
| 4. „Поддържане чистотата на морските води“ АД – гр. Варна
тел. 052/63 06 27 | 12. „Камида Ойл“ ЕООД – гр. Ямбол
тел. 046/66 41 50 | 20. „Евро ойл“ ООД – гр. Русе
площадка с. Мечка, община Иваново
тел. 082/82 39 76 |
| 5. „МТГ“ ООД – гр. Добрич
тел. 058/60 25 58 | 13. „Скорпион-ойл“ ООД – гр. Пазарджик
тел. 034/48 30 89 | |
| 6. „АЛ И КО“ АД – гр. Шумен
тел. 054/83 05 90 | 14. ЕТ „БОГИ-Б.ТИНКОВ-Е.ТИНКОВ“ – гр. Плевен
тел. 06484 11 48 | |
| 7. „ВЕКО ОЙЛ“ ЕООД – гр. Габрово и гр. Велико Търново
тел. 066/86 16 16; 062/60 03 24 | 15. „Верила Лубрикантс“ АД – гр. София
тел. 02/975 39 94 | |
| 8. „Геосим“ ООД – гр. Варна
тел. 052/60 00 31 | 16. „ЕМАКС“ ООД – гр. Силистра
тел. 086/82 10 10 | |

www.nksoom.com