

ПРИСТА

КОРПОРАТИВНО ИНФОРМАЦИОННО ИЗДАНИЕ

Декември 2011

Весели
празници!



*С най-искрени пожелания
за една по-добра
2012 година!*



ТЕЛЕФОН? ТАБЛЕТ? ИЗБЕРИ SAMSUNG GALAXY NOTE!

Реализирай идеите си в движение със Samsung GALAXY Note
и сърфирай неограничено с M-Tel SURF&TALK XL.

> 5.3" HD Super AMOLED дисплей

> прецизна S Pen писалка

M-Tel SURF & TALK XL

37⁹⁰
лв./мес.



Samsung GALAXY Note

SAMSUNG

handy

mobi

Office 1 Superstore

TECHNOPOLIS

Цена на лизинг се отнася само за модела телефон при сключване на договор за тарифа M-Tel SURF&TALK XL за срок от 24 месеца. При достигане на месечно потребление от 2GB скоростта за пренос на данни ще бъде намалена до 128 Kbps. За повече информация: *88, www.mtel.bg и магазините на M-Tel, Хенгу, Моби, Office 1 Superstore и Технополис.



2011 година - година на сериозна равностетка за Приста ойл груп. В условията на силно разрастваща се рецесия компанията наложи оптимизиране на разходите и работните места в съответствие с финансовите и икономическите условия.

Представителите на висшето ръководство я оценяват като най-трудната година. Резките промени, които се случват в глобален аспект, вече не позволяват създаване на дългосрочни стратегии за развитие и налагат максимална предпазливост във всеки ход, колкото и да са премерени във времето.

Но част от извършените анализи и своевременното им прилагане доведоха до резултати, за каквито редица големи български, а и европейски компании тепърва ще прилагат. Става въпрос за ориентирание към пазари, които са извън Еврозоната и където икономическата криза или не е достигнала, или е съвсем слабо изразена. Наложено е качество и авторитета на Приста ойл,

извоюван за кратко време като надежден бизнеспартньор, позволи компанията да пренесе част от модерните си производствени технологии в страни като Узбекистан, където икономическата стабилност до голяма степен е държавно гарантирана и предполага липса или незначителни икономически трусове.

Маркетинговата стратегия също претърпява актуализиране в съответствие с пазарните предизвикателства и икономическата обстановка. Все по-свитият вътрешен пазар и засилващата се поради този факт конкуренция налага да се прилагат гъвкави схеми на продажби, които да гарантират пазарното присъствие, както и финансовото обезпечаване.

Със сигурност 2011 година е една от най-трудните за Приста ойл. Но преодоляването на тези трудности до голяма степен ще помогне компанията да извърви своя оздравителен път и да влезе в новата 2012 г. по-боеспособна, по-конкурентна и ... по-мощна.

Нека я посрещнем с умерен оптимизъм и вяра, че заедно можем повече и ще успеем!



Р. Николаев
Гл. редактор

4

Приста ойл с нов джойнт венчър в Узбекистан

5

Пламен Бобоков:
Времето е подходящо за обединяване на бизнеса

8

Порт ПЧМВ - Варна премина 1 млн. тона насипни и генерални товари

12

МТТ- Добрич - 5 години партньорство и успешен бизнес с Приста ойл

16

Иван Парушев - от теорията на анимационното кино до търговията със смазочни продукти и AdBlue®

18

Prista Antifreeze Longlife и Texaco Havoline 15W-50 доказаха качествата си в автомобилното състезание за издръжливост - Endurance Trophy 2011

20

Маслото „Prista Ultra TD 10W-40“ доказва високо качество и надеждност в реални условия на експлоатация

22

Класификация и етикетирание на химични вещества и промените, свързани с тях

26

Вали Порчистяну стана абсолютен рали шампион на Румъния с Prista Oil Rally Team

30

Изящните тела на най-сексапилните световни модели са събрали еротичното си излъчване в новия календар на Pirelli за 2012

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 и печат:
 **РУСЕ ПРЕС**

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

Приста ойл с нов джойнт венчър в Узбекистан

Водещата българска компания придоби 50,1 на сто от дела на Texaco Overseas Holdings (USA)



Приста ойл Холдинг ЕАД България ще придобие 50,1% от дела на Texaco Overseas Holdings (USA) в съвместното предприятие Uz-Texaco в Узбекистан. Това става възможно, след като президентът на Узбекистан Ислам Каримов е утвърдил с декрет решението за сделката от 15 ноември 2011 г. Финансовите параметри на сделката засега не се уточняват.

Съгласно декрета на президента на Узбекистан съвместното предприятие Uz-Texaco ще бъде преименувано в Uz-Prista. Декретът утвърждава и проекта „Производство и продажба на висококачествени минерални, синтетични и полусинтетични масла и на антифризи“, който ще бъде реализиран от Uz-Prista за периода 2011–2012 година. В съответствие с документа компанията Узбекнефтегаз ще доставя базови

масла, произведени в рафинерията Фергана на джойнт венчъра Uz-Prista в размер на 3000 тона месечно в периода 2011–2012 година.

Президентът на Узбекистан същевременно е възложил на агенция UzStandard да сертифицира продуктите, произведени от джойнт венчъра Uz-Prista съгласно правилата на националната сертификационна система на Узбекистан. С декрета Каримов освобождава от митнически налози вноса на технологично и лабораторно оборудване, компоненти, резервни части и строителни материали, които ще бъдат използвани в производствения процес до края на 2014 г. година (без таксата за регистрация в Митниците).

Uz-Texaco и Приста ойл стартираха производство на синтетични моторни масла през октомври

2011 г. Моторните масла се произвеждат под търговската марка Prista. Uz-Texaco е получила лиценз за производство на пълната гама висококачествени синтетични моторни масла на Приста ойл груп в средата на 2011 година. Предвиденият обем производство по джойнт венчъра за 2012 г. е 49 млн. литра масла. От тях обемът на синтетични и полусинтетични масла ще е 4 млн. литра на година. Над 50 % от произведените масла ще се изнасят за Централна Азия и Източна Европа. Планираните общи приходи от продажбите на маслата са около 60 млн. долара.

Пламен Бобоков: Времето е подходящо за обединяване на бизнеса

Искаме да намалим риска от кризата в Европа



Г-н Бобоков започна ли да се възстановява пазара на моторни масла след кризата?

- През последните два месеца забелязваме едно възстановяване на заявките на масла към Приста Ойл от предкризисния период. Но според мен, тук не става дума за растеж – по скоро се явява като следствие от фалита на много компании, които се занимаваха с

този бизнес или от драстично намаление на обемите при другите играчи. Не мисля, че в абсолютни цифри има увеличение на пазара, той за съжаление остава свит. Компанията ни винаги е предлагала качествени продукти и е успявала да реализира на пазара стабилни обеми, заради това ни определят като сигурния и надежден доставчик в този сегмент.

Не мога да кажа, че сме увеличили пазарния си дял, защото това е ефект само от последните два месеца. Освен това, в средата на годината намалихме чувствително продажбите на всички продукти в ниския сегмент, тъй като се получи голямо ценово разминаване между това, което се търси, и това, което се предлага на пазара.

Според прогнозите на световните икономисти Европа не я очаква нищо добро през следващата година. Какви са Вашите очаквания?

- Категорично считам, че 2012 година ще бъде най-тежка от последните кризисни години, затова съм убеден, че компаниите, чийто бизнес е обвързан изцяло със Западна Европа, ще усетят доста сериозни проблеми през идващата година. Но независимо от лошите сигнали идващи от Гърция, Италия и Унгария, вярвам, че Обединена Европа ще се справи с кризата.

Заради свиването на Западните пазари ли Приста ойл се насочва към развитие на бизнеса си на изток?

- Идеята ни е да диверсифицираме риска и да излезем на пазари, на които световната икономическа криза не се усеща толкова силно. На първо място такъв регион е Близкият изток - държавите износителки на петрол и на петролни деривати. Кризата се чувства по-слабо и при позатворените икономики, каквито са средноазиатските. В тези държави глобалните процеси не влияят толкова силно и това гарантира тяхната относителна стабилност

Кои са най-силните ви пазари в момента?

- Зависи в какво отношение - може да бъде по отношение на обем продадени продукти или по отношение на печалбата. Все още най-печелившият ни пазар е българският. В предните позиции, особено със своите размери, е

турският пазар, следван от румънския пазар. Освен това, като едни от водещите ни пазари бих посочил Унгария и Украйна. Експортният ни бизнес през тази година има най-голям дял, защото търсим варианти за компенсиране на намалелите ни продажби в Източна Европа.

На какъв етап са започналите в края на 2010 г. преговори с Европейската банка за възстановяване и развитие за отпускане на заем от 50,5 млн. евро?

- Продължаваме с преговорите. Оттогава насам много от условията и средата се промениха. Оптимист съм и считам, че ще приключим успешно.

Една от последните Ви инвестиции е навлизането чрез джойнт венчър на пазара в Узбекистан, как избрахте именно тази държава за развитието на нова производствена дейност?

- Узбекистан е най-голямата държава в Централна Азия - има огромен потенциал с 30 милионния си пазар, не само за Приста ойл, но и за всяка една българска компания. Разбира се, страната има и своите недостатъци, но аз предпочитам да говоря за предимствата, защото именно те ни накараха да я изберем. Узбекистан е един от големите производители на газ, в голямата си част населението е младо, държавата е богата на полезни ресурси и има предвидима бизнес среда, което за нас е голямо предимство. Има сериозно

отношение към инвеститорите и много добре развито селско стопанство, както и уникални климатични дадености. Не трябва да се забравя, че държавата е единствената страна в региона, която има автомобилостроене като произвежда около 350 хил. нови автомобили годишно. Отделно от нашия бизнес, определям като голям потенциал за българския бизнес – туризмът. Би трябвало представителите на туристическия бранш да бъдат доста по-активни, защото няколко милиона узбекски граждани почиват в Турция, а аз определено считам, че България може да бъде по-конкурентна за узбекски клиенти или поне при по-голямата част от тях.

Проблем или предимство е че правителството на Узбекистан ви е партньор?

- Има си своя риск, но според мен е предимство. Изхождайки от факта че основата на нашето партньорство е президентски декрет, който се приема за един от най-стабилните актове, последван от постановление на правителството и изпълнение. А и от досегашното ни присъствие там сме изключително доволни, политически нещата са предвидими. Това е изключително важно за бизнеса, който търси поне краткосрочна прогнозируемост и постоянство. Проблем донякъде имаме с режима за смяна на валута, който е доста ограничен, но ще бъде облекчен с увеличаването на износа, като очакваме той да надмине 50 % от произвежданата продукция.

■ Какво включва цялостната Ви инвестиционна програма през тази и следващата години?

- В преговори сме за покупка на компании на партньори от региона, тъй като е подходящо време за консолидиране на бизнеса ни, за да си осигурим по-голям достъп до други пазари. Предстои ни голяма инвестиция в маркетингов проект за препозициониране на продуктите ни в топ сегмента. Когато се работи със скъп ресурс, е трудно да поддържаш продукти в ниския ценови сегмент. Това няма да доведе до увеличаване на обемите ни, но ще увеличи печалбата ни. Тази крачка, разбира се, изисква и необходимото финансиране, затова и водим преговори в тази посока. Работим и върху нов бизнес проект, който планираме да обявим в началото на следващата година. Той няма да е нов за групата като цяло, но ще е нов за Приста ойл. 2011 година мина под знака на реструктурирането - реструктурирали сме бизнеса си в Турция, България и Румъния, а в края на годината ще приключим този процес и в Унгария, тоест на основните ни пазари.

■ В какво се състои реструктурирането на компанията Ви?

- В съкращаване на служители, в назначаване на нови специалисти... Закриваме определени производства, за които виждаме, че е безсмислено да се развиват. Разработваме нови продукти и разкриваме нови пазарни ниши, в които има потенциал. Опитваме се да се учим от големите компании, но никой не знае какво ще се случи реално в ситуацията на криза. При



нас водеща роля изграе спекулативността на пазара - говоря за петролните продукти, които не се котират на борсата, каквито са базовите масла. Почти невъзможно е да хеджираме доставките си на суровини, което води до негативни тенденции, но вече овладяваме този процес. Смятам в най-скоро време да превърнем недостатъка в предимство.

2011 година беше най-лошата година в историята на Приста Ойл, но считам, че всичко това вече е зад гърба ни. Излизаме реструктурирани, мотивирани, финансово стабилни - готови не само да се справим с предстоящата най-тежка 2012 година, но и да покажем доста добри резултати.

■ В Югоизточна Европа къде най-добре се прави бизнес?

- Може би в Румъния. По-атрактивна е, с по-голям пазар, по-добре се работи с администрацията. Бих насърчил повече български компании да инвестират

там. За съжаление, Румъния има неблагоприятна данъчна политика, тъй като популизмът при тях бе голям и сега си плащат за него.

■ Как бихте оценили средата за правене на бизнес в България?

- От една страна има с какво да се похвалим: макроикономическа стабилност, добра фискална политика, балансиран бюджет. От друга страна - малък пазар, свито потребление, ниски доходи, финансова и икономическа криза. Тежко е, но трябва да се оцелява. Повече оптимизъм, повече труд и вяра в успеха.

Въпросите на журналисти от в-к „Труд“ и „Капитал дейли“

Порт ПЧМВ - Варна премина 1 млн. тона

Един млн. лева собствени средства са инвестирани в зърнен силос и



/отляво надясно/ **Драгостин Белов, Асен Асенов и Петко Костадинов**

Драгостин Белов завършва ТУ Варна- „Технология и управление на транспорта“ с магистратура „Експлоатация на флота и пристанища“.

От 6 години работи в ПЧМВ, технолог, организатор товаро-разтоварна дейност, зам. Началник техническа част.

Асен Асенов е зам. началник експлоатация. Завършил е Икономически университет- Варна и в момента учи във Висшето морско училище, Корабоводене. В ПЧМВ е от 2008 година. Започва работа като старши оператор на Терминал за базови масла, а година

по-късно е преназначен на сегашното си работно място.

Асенов организира, планира, контролира товаро-разтоварната дейност- той е лицето, което осъществява преките контакти с кораба, с клиентите. Зимата естествено е най-трудният момент от дейността заради работата на открито. Той определя работата си като отговорна, която изисква стриктно спазване условията за безопасен труд.

Петко Костадинов- завършва Публична администрация във ВСУ – Варна. Началник Терминал

за генерални товари и плавателни средства на ПЧМВ- тук работи от 2000 година. Започва като организатор корабно снабдяване с масла **PRISTA** и Техасо в изнесените складове на Приста ойл.

От 2008 г. изпълнява сегашната си длъжност. Пристанището е едната част от служебните му ангажменти- тук се намира и пристанище със специално предназначение, където плавателствата на ПЧМВ разтоварват нефтени отпадъци. ПЧМВ- Варна разполага с моторен танкер Тюленово, три нефтосъбирача и един бонозаградител.

насипни и генерални товари

нови складови площи

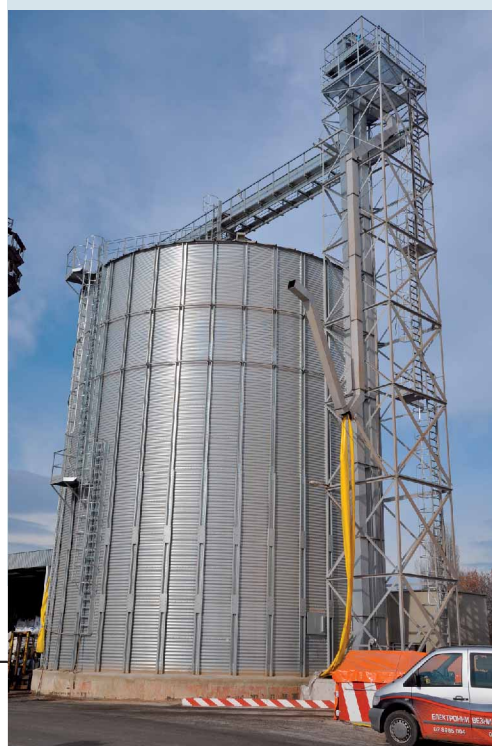


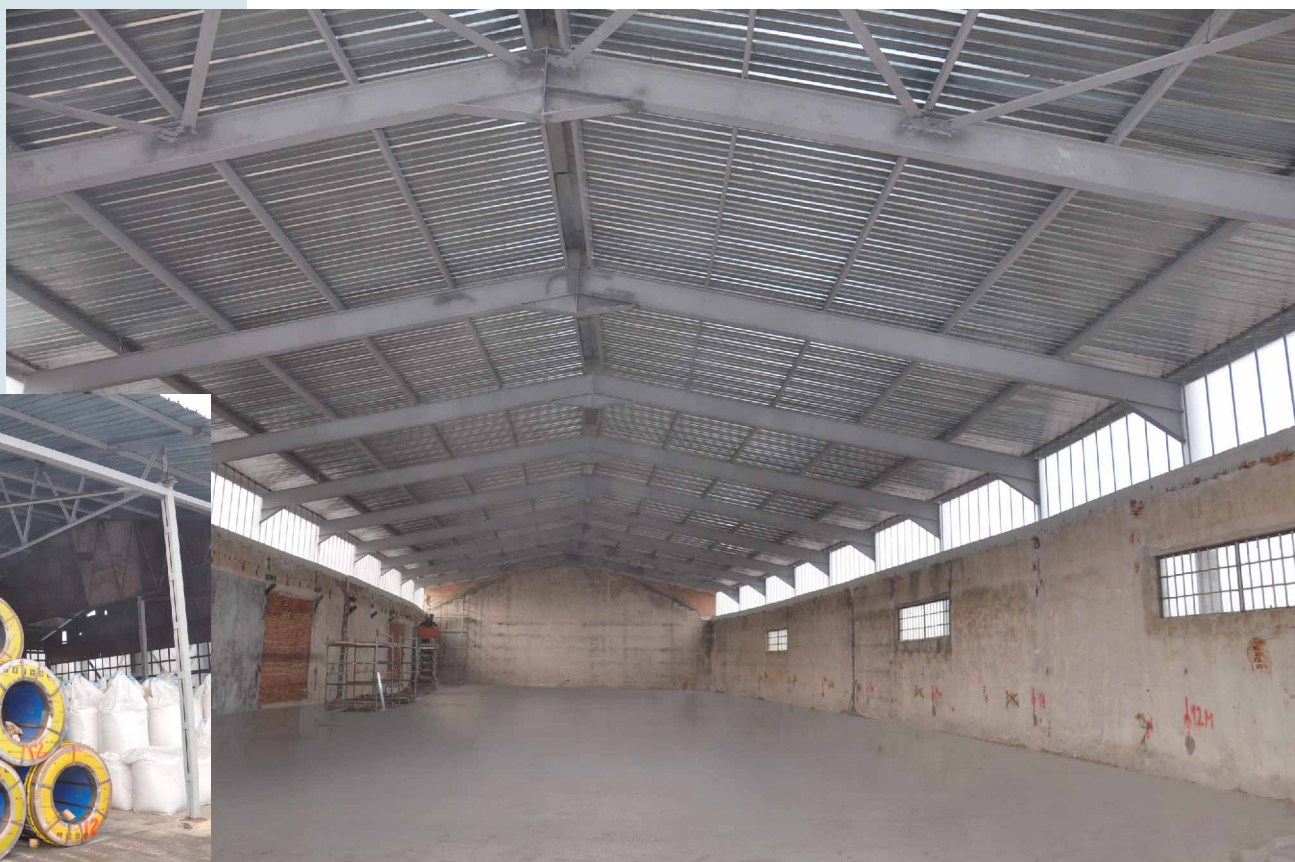
Пристанище „Предприятие за почистване на морските води“ ПЧМВ развива динамична дейност и естествено се радва на високи резултати. Първият кораб на първото във Варна частно пристанище е разтоварен през август 2005 г.. Тази година през септември портът обработи товар -изкуствени торове и премина цифрата 1 млн. тона товари.

Предвид бързия темп на нарастване на клиентите и товарите през 2011 година се наложи разширяване както на територията, така и на складовите помещения. Допълнително бяха наети открити площи и складови помещения в

непосредствена близост с основната територия. Така порт ПЧМВ разполага със закрити площи от 5152 кв.м. и още 14 000 кв.м. открити площ. За тази година инвестициите в разширяване на дейността са на стойност над 1 млн. лева собствени средства.

Новата покрита складова площ е за 2980 кв.м. и още 9000 кв.м. открити, което ще позволи да се увеличи товарооборотът на пристанището и да се даде възможност и на други желаещи клиенти да ползват услугите на пристанището. Досега пристанището разполагаше с открити





площ от 4850 кв.м. и закрита - 2152 кв.м.

Тази година бе завършено строителството на силос за зърно с капацитет 2600 куб. м. Тази инвестиция позволява по-бързата обработка на кораби и привличане на нови клиенти, като се гарантира и качествено съхранение на товара.

На територията на порта оперират мобилен кран 50 тона, ел. кран 16 т., два модерни изключително маневрени челни товарачи, мотокари с различна товароподемност. В най-скоро време предстои закупуване на втори мобилен 50-тонен кран от един от големите световни производители GOTTVALD. Двата действащи крана са оборудвани с едни от най-съвременните холандски хидравлични грайфери за обработка на насипни товари.

В зависимост от товара, капацитетните възможности за разтоварване на рулони са 1000 т. за денонощие, а за насипни товари- 2000 тона. С новия кран ще се намали

с около 30 на сто времето за разтоварване.

За 2010 г. през август са обработени над 55 000 т. товари, което е своеобразен рекорд. Предварителните прогнози за тази година сочат ръст от над 100 000 тона повече обработени товари спрямо предходната година. През 2011 г. ще бъдат обработени близо 110 кораба, а от създаването на порта- 551. Сред най-крупните клиенти, работата с които вече се е превърнала в партньорство, са Агрикола-България, Интерком груп, Зърнени храни- Силистра, Сен Гобен контракшън, АТБ ООД, Юни транс и др.



ЗАБРАВИ
ПРАВИЛАТА
СЪЗДАВАЙ СВОИ



CITROËN предпочита TOTAL.

Среден разход на гориво и емисии на CO₂ от 4,4 до 6,5 л/100 км и от 114 до 149 г/км

5 ГОДИНИ
ГАРАНЦИЯ
или до 150 000 км

CITROËN DS4. Цени от 34 000 лв. с ДДС.

Сега е моментът да спрете да правите компромиси и да започнете да създавате своите собствени правила.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN



ЕМИРА

АВТОЦЕНТЪР Плевен 5800, жк Дружба 90, тел.: 064/ 870 962, факс: 064/ 870 965

ПУНКТ ЗА СМЯНА НА МАСЛА Плевен, ул. „Кара Кольо“ 1, тел.: 064/ 833 146

МАГАЗИН ЗА МАСЛА И АКУМУЛАТОРИ Враца, бул. „Васил Кънчев“ 12, тел.: 092/ 665 390

МТТ- Добрич- 5 години партньорство и успешен бизнес с Приста ойл



Партньорството на МТТ-Добрич с Приста ойл датира още от далечната вече 1995 година. Фирмата е един от големите дистрибутори, които винаги са приемали политиката на най-големия производител и дистрибутор на смазочни продукти у нас и в региона. Така и сега, с обявяването на новата стратегия за автоцентрове Експерт ойл сервиз, МТТ без колебание и с пълно доверие се включи в новата национална програма.

От самото начало добричката фирма се занимава с търговия на горива и масла- от 1993 година. Всъщност като ЕТ дейността и започва от 1991 година и така вече 20 години. Първите и клиенти са земеделски производители и промишлени предприятия в региона.

Идеята за автокомплекс се върти в главата на Георги Георгиев много преди да има реален шанс да се реализира. Но неговото желание е да направи нещо, което е виждал на времето в Европа- бензиностанция, тир паркинг, заведение за хранене, сервизни помещения и автоцентър- всичко това на едно място. Проектът за такъв комплекс е готов още през 2000 г., като за целта е закупен терен от 11 декара.

Първо е изградена бензиностанция- още през 2001 година. Мястото, което по принцип е от особена важност, се оказва наистина много подходящо за тази дейност. И не случайно. Цели 5 години Георгиев и съдружничката му Красимира, която е и негова дъщеря, се превръщат в своеобразна Агенция за

недвижими имоти, докато избират перфектното място и стават първите „заселници“ на Околовръстния път от Румъния за Турция. Мечтата на Георгиев фирмените знамена да се веят на международен път се сбъдва.

Търговията с масла и партньорството с Приста датира от 1995 година- тогава колите са с непретенциозни двигатели и се харчат предимно масла от ниските класове. В всеки изминат месец количествата продадени масла нарастват.

Така до 2006 година, когато е завършен Автоцентърът и официално открит през август. Това се оказва едно общоградско събитие, гости на което са кмет, областен управител, висшето ръководство на Приста, бизнеспартньори и приятели на МТТ.



Автоцентърът включва магазин за авточасти, консумативи и автомобилни гуми, складово стопанство за масла и за гуми. Сервизът разполага със 7 клетки- три за леки и 4 за бус-ове и камиони.

Работилницата разполага със стругарска, шлосерска и заваръчна техника – за черни и цветни метали. Извършват се от малки до основни ремонти, без скоростни кутии.

В момента клиенти на МТТ са основно фирми и собственици на лични автомобили. Тук се предлага и сервизно абонаментно обслужване, с което са обхванати близо 60 процента от клиентите.

От началото на създаването на автоцентъра досега екипът от 12 души не е променен, никой не е

напуснал, като всички във времето са трупали опит, квалификация и контакти с клиентите. Сега сервизът се ръководи от инж. Станислав Иванов, който е бил ръководител на „Автотранс“ в к.к. „Албена“.

Мениджърският екип на МТТ не престава да инвестира в оборудване- последното е carbontech – върхова технология за почистване на газови и бензинови инжектори. По този начин нагледно вижда работата преди и след почистването.

Фирмата разполага с КТС

за контрол на електронните системи на автомобилите- още през 2007 г. става партньорски сервиз за сервиси на Бош. МТТ е партньорски сервиз и на Еурокамион за региона. Повечето от услугите, които се предлагат, са продиктувани от нуждите на пазара.

Няма механик, който да се изпита задоволение от морето



EXPERT OIL SERVICE



инструменти и съвременно оборудване, с което тук се работи. За Георгиев инвестицията в сервизни услуги, които изискват знания и високи професионални умения е повече от актуална във времето на динамично развиващо се автомобилостроене.

Въпреки кризата, МТТ запазва обема на продажби на продукти, произвеждани и предлагани от Приста. Тази тенденция се наблюдава през последните 5-6 години и е изразена основно в продажба на масла за машини от селското стопанство. Продажбите на продукти с марка **PRISTA** са над 90 процента и останалите – на Тексако. Привличането на нови клиенти става все по-трудно, както е трудна и борбата за задържане на старите. Все повече фермери купуват нова техника.

МТТ вече е един от основните доставчици на горива за област Добрич, предимно в селското стопанство. От миналата година фирмата създава собствен автопарк, като закупува три нови автоцистерни с GPS, с които се зареждат обектите.

Все повече клиенти осъзнават предимството смяната на маслото на двигателя да става в автоцентъра, защото освен че получават професионално обслужване, по този начин пестят време и средства.

Със сигурност МТТ е един своеобразен еталон за успешен семеен бизнес. Георги Георгиев координира и контролира целия процес. Партньорката му- Красимира, е ангажирана изцяло с управлението на работните процеси и финансовата отчетност. Двамата са си поделили работата с клиентите, като са си разпределили браншовете. Но това е един образцов тандем, в който всички механизми в системата са добре регулирани и смазани- нещо, което инженерът Георгиев явно умее добре да прави.

Колкото до дейността, която извършва сервизът- тя напълно отговаря на новата визия и стратегията на Експерт ойл сервиз, която печели все повече привърженици.

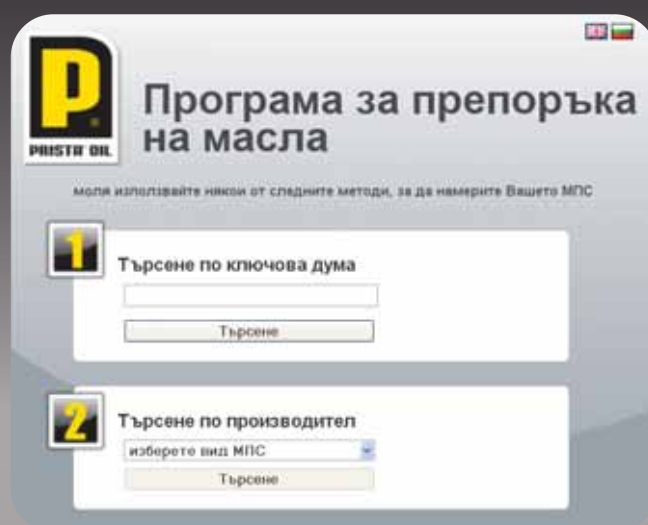
Програма за препоръка на масла

Провери кое моторно масло е подходящо
за ТВОЯ АВТОМОБИЛ



Prista Oil Selector
www.facebook.com/PristaOil

-  1 Отиди на www.facebook.com/PristaOil
-  2 Стани фен на Prista Oil във Facebook
-  3 Харесай Prista Oil Selector App
-  4 Избери модела на ТВОЯ АВТОМОБИЛ



Програма за препоръка на масла

Моля използвайте някой от следните методи, за да намерите Вашето МПС

- 1** Търсене по ключова дума
- 2** Търсене по производител
изберете вид МПС

-  5 Сподели с приятелите си

Иван Парушев - от теорията на анимационното кино до търговията със смазочни продукти и AdBlue®



Иван Парушев е роден на 20.06.1974 г. в гр. Горна Оряховица. От тригодишна възраст живее в Плевен, където завършва средното си образование в Техникум по хранително-вкусова промишленост, специалност „Машини и апарати в хранително-вкусовата промишленост“.

След това, следвайки детската си мечта, записва Анимационно кино в Нов Български Университет, където изучава операторско майсторство и режисура в анимационното кино при едни от най-видните имена на Българската Анимация. Работил като студент в САФ Бояна и САФ Каданс. (САФ - Студио за Анимационно Кино).

След като е натрупал известен опит в сферата на търговията и обслужването, Иван Парушев кандидатства в началото на 2005 за длъжността Регионален представител „Маркетинг и реклама“ в Приста ойл, район София. В началото на март преминава образователен курс в завода за смазочни продукти в Русе и след това започва посещения на търговски обекти (магазини, бензиностанции, автосервиси, пунктове за смяна на масла и др.), свързани с продажбата на масла, гresi и други специални течности, нужни за обслужването на всички видове превозни средства и строителна техника. За бързото му

навлизване в естеството на работата му помагат колегите с богат опит от екипа на Приста ойл. С работата си той спомага за доизграждането на много подробна база данни относно обектите, където се продават масла на територията на София и в Софийска област.

В края на 2007 г. получава предложение за работа на позицията “Търговски представител на продукти Техасо, регион София и Софийска област. Иван приема предизвикателството и насочва дейността си към налагане на една от най-известните и най-качествените марки смазочни продукти. Комуникативните му умения и многото изчетени страници

специализирана литература, му създават име на добър специалист и изграждат доверие от страна на клиентите, а това е от особена важност в този бизнес. Не винаги незначителната разлика определя кой ще е доставчика- взаимното доверие се гради с време и то гарантира едни сериозни партньорски отношения на един по-следващ етап.

В началото на 2010, получава ново предизвикателство от ръководството на Приста ойл. Този път работата му е насочена към един сравнително нов продукт, а именно AdBlue®. Това е продуктът, който се използва в съвременните

транспортни средства, снабдени със система за редуциране на азотните окиси.

В началото вносител, а след около година производител, Приста ойл предлага AdBlue®, произведено в България. Качеството на продукта е гарантирано, вследствие на постоянния лабораторен контрол (всяка една произведена партида минава задължителен лабораторен анализ и чак след това се пуска за продажба), който се извършва в единствената оборудвана за това лаборатория на територията на страната. Благодарение на много добре развитата дистрибуторска мрежа и на търговския екип на Приста ойл, компанията се превръща в един от основните производители и доставчици на AdBlue® в България.

„Срещал съм се с хора, които опитват да произвеждат AdBlue®, но поради това, че не са спазили технологията за производство, крайният продукт не притежава необходимите качества. Има такива, които спират с неуспешните опити и не продават това, което са произвели. Има и такива, които произвеждат нещо подобно на AdBlue®, не правят задължителните според нас лабораторни анализи, нямат нужното оборудване за производство и в крайна сметка доставят крайният продукт на такива цени, които са реално под производствената му стойност. От цялата тази ситуация, най-сериозно страдат крайните

клиенти на AdBlue®. Виждал съм да се продава AdBlue®, без необходимите сертификати за качество, т.е. хората купуват нещо, което би трябвало да отговаря на спецификацията ISO-22241, но няма никакъв документ за това.“

В работата си Иван Парушев разчита напълно на подкрепата и съдействието на колегите си от всички нива на фирмата- висше ръководство, рекламен отдел, технолози, регионални мениджъри и търговци.

Едно от многото му занимания през свободното време е да сглобява стендови модели на самолети (засега има 32 стендови модела на самолети от Втората световна война). От скоро проявява сериозен интерес и към корабомоделизъм (изграждане на макети на стари платноходни кораби от дърво).

Но най-любимото му занимание в свободното време е заедно със съпругата си да се занимават с почти двегодишната им дъщеря Ния.



PRISTA® ANTIFREEZE LONGLIFE и TEXACO HAVO

доказаха качествата си в автомобилното състезание за издръжливост - Endurance Trophy



На 27.11.2011 година на писта „Дракон“ край село Калояново се проведе единственото по рода си в България, автомобилно състезание за издръжливост. Накратко- три часа време за каране със състезателно темпо, трима пилоти и един автомобил.

И този път Приста ойл подкрепи „Алфисти България“ в лицето на отбора на „Гараж Вентура“, който носеше шеговитото име „Пердашки Рейсинг“. Екипът бе в състав от тримата пилоти - Данчо Петров, Венци Чилингиров и Нено Калъчев с

механици Венци Петров и Тони Мурждев.

За това състезание бе избран специален автомобил за състезанието – „Алфа Ромео“75, произведен 1985 година. „Алфата“ е с четирицилиндров двигател – 1800 см³, двойни карбуратори „Делорто“ и с изминати 80 хиляди километра пробег. Автомобилът бе идеален за провеждане на прост, но ефективен тест за продуктите с търговска марка **PRISTA** и Техасо. 26 - годишна машина и три часа максимално натоварване в състезателно темпо.

„Приста ойл“ предостави на екипа антифриз – **PRISTA** ANTIFREEZE LONGLIFE и моторно масло – TEXACO HAVOLINE 15W-50.



LINE 15W-50

2011

Автомобилът на „Гараж Вентура“ бе най-бързият от класа си (Стрийт 1 – до 2000 см³) и само грешка в измерването от страна на организаторите ги лиши от официалната победа, но отборът, подкрепен от Приста ойл, финишира на мястото, което му се заслужи - ПЪРВО !!!

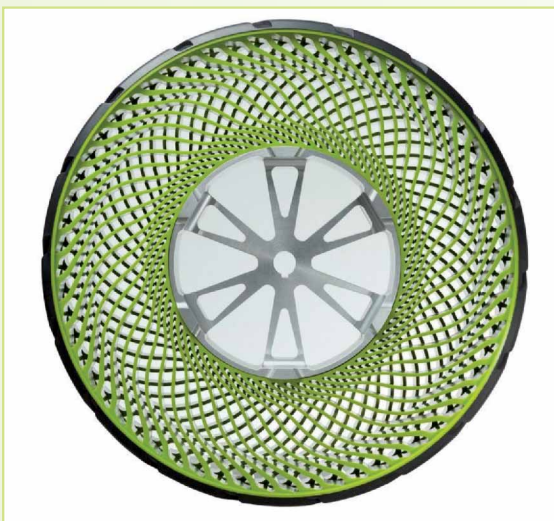
Преди изпитанието в двигателя на „Алфата“ бяха налети 6,5 литра моторно масло TEXACO HAVOLINE™ 15W-50 и след края на надпреварата бяха източени точно толкова. По време на състезанието за издръжливост автомобилът на „Гараж Вентура“ поддържа 5 бара налягане на моторното масло и 80 градуса температура на охлаждащата течност.

Очаквано потвърден резултат за качествата на продуктите **PRISTA** и Техасо и за екипа на „Алфисти България“!



Bridgestone показва гума без въздух

От компанията твърдят, че ще я пуснат в производство



Компанията Bridgestone показва нов концептуален модел на автомобилни гуми, които не се нуждаят от въздух. Идеята за непневматични гуми съвсем не е нова – още през 2006 г. Michelin представи концепта си Tweel (комбинация от думите Tire (гума) и Wheel (колело)). Само че този проект така и не бе развит, докато в Bridgestone напълно сериозно са амбицирани да го пуснат в производство.

Всъщност творението на Bridgestone не е точно гума. Това е колело, което се състои от запълващи пространството между центъра и външния край клетъчни спици от еластичен материал. Те издържат цялата тежест на автомобила и отстраняват необходимостта от пълнене на гумата с въздух. Подобна конструкция

напълно ликвидира опасността от спукване, което може да доведе до инцидент и следователно повишава безопасността на движението.

Материалът, от който е направен концептът, е собствена разработка на Bridgestone – термопластична смола, която подлежи на вторична обработка и същевременно значително повишава комфорта по време на движение. Авторите на проекта обаче засега отказват да разкрият подробности най-вече около това колко време може да издържи такава гума и до каква скорост на автомобила тя ще бъде безопасна. Това ще бъде разкрито на по-късен етап, обещават от Bridgestone.

МАСЛОТО „PRISTA® ULTRA TD 10W-40”

доказва високо качество и надеждност

в реални условия на експлоатация



PRISTA® ULTRA TD 10W-40 е масло от най-високо качество, предназначено за смазване на тежкотоварни дизелови двигатели, конструирани да покриват последните международни норми за опазване на околната среда. Произвежда се от внимателно селектирани базови компоненти, специално формулиран пакет присадки и изключително стабилен на механична деструкция подобрител на вискозитетния индекс.

PRISTA® ULTRA TD се препоръчва за използване в дизелови двигатели от EURO 1 до EURO 5, конструкции на които не включват филтри за улавяне на твърдите частици, както и за някои двигатели с EGR и SCR NOx системи. Особено подходящи за работа в товарни камиони и автобуси при свръхтежки режими, за които се

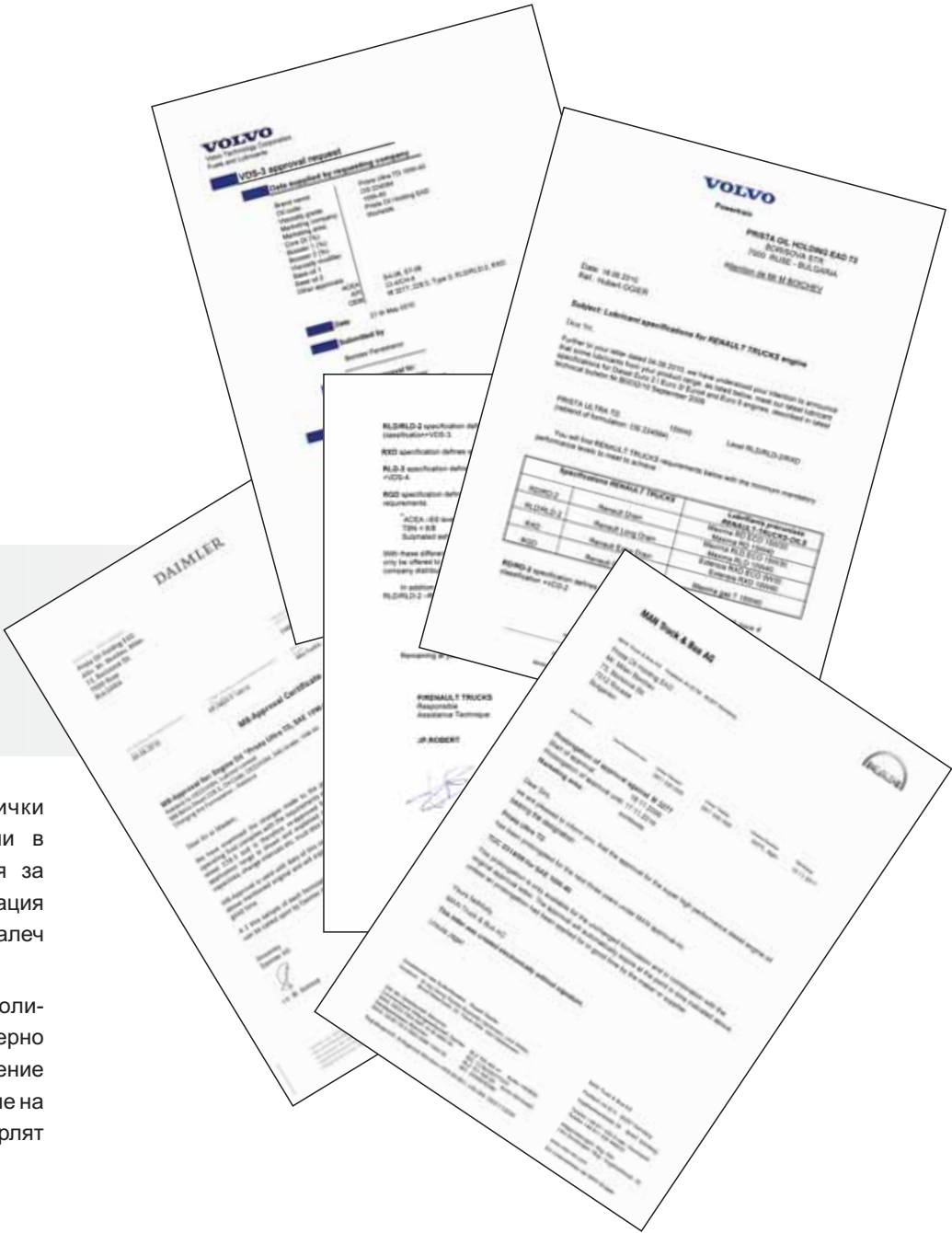
препоръчва удължен пробег за смяна на маслото. Препоръчваният оптимален срок за смяна на маслото от Daimler Chrysler е 100 000 км.

За първи път едва през тази година се проведеха изпитвания, за да се проследи динамиката на стареене на маслото в процеса на експлоатация в реални условия и влиянието на маслото върху триещите се детайли на двигателя. Изпитванията се проведеха на три дизелови двигателя тип **MTU 6R 183 TD 13H** е Euro II на мотриси Siemens. Както е известно, стареенето на маслата е свързано с промяната на физико-химичните им показатели вследствие на замърсяване със сажди и смолисти продукти от изгарянето на горивото, продукти от окислението на маслото и продукти от износването на двигателя.

Известно е също, че лабораторните и стендовите изпитвания са само етапи при изследването на маслата и дават недостатъчен материал за тяхното класифициране. Най-добро заключение се прави след експлоатационните изпитвания, които единствени могат да оформят крайната преценка.

Изменението на качествата на маслата се следи чрез провеждане на лабораторните изпитвания на всеки 500 часа по показатели съобразени с изискванията на MTU и браковъчните стойности описани в тяхната инструкция. След изминаване на фиксираните часове направихме следните изводи:

1. Моторното масло **PRISTA® Ultra TD 10W-40** работи безпроблемно 1500 моточаса във всички двигатели **MTU 6R 183 TD 13H** на мотриси Дезиро.



2. Резултатите по всички показатели, които са включени в инструкцията на производителя за контрол по време на експлоатация (публикация A001061/30E), са далеч от браковъчните стойности.

3. Допълнително контролираните показатели за прекомерно износване на двигателя и изменение на качеството на маслото по време на експлоатация също не надхвърлят нормите за работили масла.

Показаните резултати недвусмислено доказват, че продуктът е на високо ниво и използването му не крие рискове за най-тежко натоварени транспортни средства .

Спецификации

ACEA E4/E7-08 , API CI-4, MB 228.5, MAN M 3277, VOLVO VDS-3, MACK EO-M Plus , MTU DDC Type 3 , Renault VI RXD RLD-2, DAF Extended drain, Cummins CES 20077/78

ПОКАЗАТЕЛ	МЕТОД ЗА ИЗПИТВАНЕ	ТИПИЧНИ СТОЙНОСТИ
Вискозитетен клас		10W-40
Плътност при 20°C, g/ml	EN ISO 3675	0.865
Кинематичен вискозитет при 100°C, mm2/s	EN ISO 3104	14.1
Вискозитетен индекс	ISO 2909	157
Стабилност срещу механична деструкция	ASTM D 6278	12.5
- вискозитет при 100°C, след 90 цикъла, mm2/s		
Динамичен вискозитет (CCS)	ASTM D 5293	6300
- при минус 25°C, mPa.s		
Гранична темп. на изпомване (MRV), °C,	ASTM D 4684	25 000
- при минус 30°C, mPa.s		
Пламна температура в отворен тигел, °C	EN ISO 2592	225
Температура на течливост, °C	ISO 3016	-33
Загуби от изпарение при 250°C, % (по Ноак)	ASTM 5800	10.0
Обща алкалност HClO4, mg KOH/g	ASTM D 2896	12.5
Сулфатна пепел, %	EN ISO 3987	1.6
Пенообразуване, ml (склонност/стабилност)	ISO 6247	
- изпитване I, при 24°C		0/0
- изпитване II, при 93.5°C		0/0
- изпитване III, при 24°C		0/0

Класификация и етикетиране на химични свързани с тях

**Приста ойл като производител
е задължена да направи тези промени до 1 юни 2015 година
в съответствие с CLP регламента**

REACH, CLP & GHS

Последната година все по-често се сблъскваме с описаните по-горе съкращения. Те описват предстоящите промени, свързани с класификацията и етикетирането на химични вещества. Ще се опитаме да направим разграничение и в същото време да опишем връзката между тях. Конкретно са както следва:

по отношение на етикетирането на опасностите на едно и също вещество в различните страни по света. Тази система също така има за цел да подпомогне търговията като предотврати необходимостта от ново класифициране и етикетиране при износ, поради различия в изискванията на различните държави.

Много страни извън ЕС подкрепиха GHS и предприеха прилагането и в националните си законодателни системи, в това число САЩ, Нова Зеландия, Бразилия, Китай, Филипините, Русия, Япония, Мексико, Южна Африка, както и други африкански държави. Етапът на изпълнение варира от страни, в които вече имат или са на път да създадат свои собствени схеми за прилагане на GHS (ЕС, Япония, Нова Зеландия, Южна Корея) до страни, в които в момента протичат дейности за разработване на схема за прилагане (САЩ) и други страни, които току-що започнаха дискусии с оглед прилагането на GHS. Всяка отделна страна използва своите специфични национални правни инструменти - например специфични за сектора актове или национални стандарти за прилагане на GHS. В рамките на ЕС, ООН GHS е включен в CLP регламента, който влезе в сила на 20

януари 2009 г. и е пряко приложим за промишлеността.

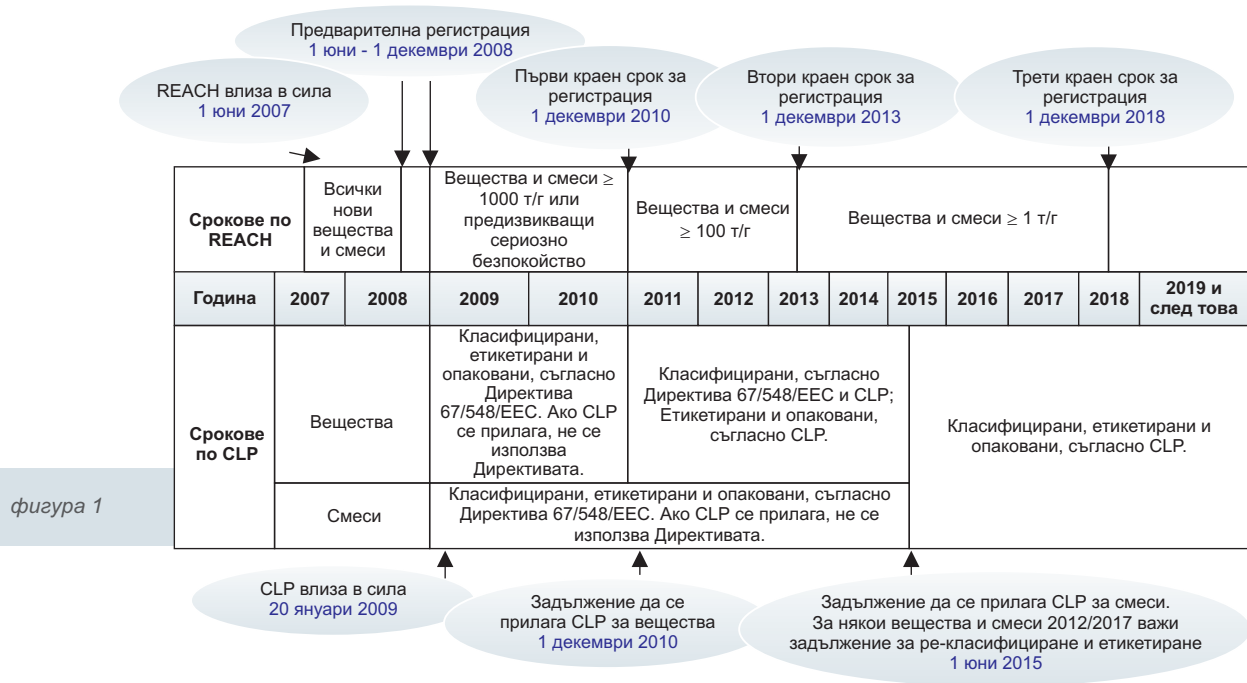


CLP регламентът (№1272/2008) – определя начина на класификация, етикетиране и опаковане на химични вещества и смеси. Регламентът CLP улеснява търговията. Износителите ще бъдат в състояние да използват едно и също описание на рисковете на етикета в своята страна и в страната, към която изнасят. Това означава, че при износ на своя продукт, износителят може да спести разходите за повторно класифициране, за да приведе своя продукт в съответствие с изисквания на страната, към която изнася. От друга страна, доставчик извън ЕС, който иска да внесе вещества и



GHS- Глобалната хармонизирана система за класифициране и етикетиране на химични вещества на Обединените нации осигурява основа за глобално уеднаквяване на физичната, екологична и здравна информация за опасните свойства на химичните вещества, както и информация за безопасността, чрез хармонизиране на критериите за класификация и етикетиране. Тя бе създадена на ниво Обединени нации с цел да се превъзмогнат различията

и вещества и промените,



смеси, в ЕС ще може да се възползва от същите преимущества. Основното задължение на производителите и вносителите на вещества, потребители надолу по веригата, включително формулатори на смеси и ре-вносителите на вещества или смеси, които се възползват от освобождаване от разпоредбите на член 2 (7) (в), да **класифицират, етикетират и опаковат веществата** и смесите в съответствие с Регламент CLP. Това важи и за дистрибуторите (включително и търговци на дребно).

Съгласно CLP, преходният период е времето, предоставено на доставчиците на химични вещества за преход от системата за класификация по Директивите към разпоредбите на CLP. Чрез него именно се определят основно два крайни срока относно класифицирането, информиране за опасностите и опаковане на опасни вещества и смеси, а именно 1 декември 2010 година за вещества и 1 юни 2015 за смеси. Приста ойл холдинг ЕАД като

производител на смеси е задължена до 1 юни 2015 г. да завърши класификацията, етиктирането и опаковането в съответствие с CLP Регламента. Прилагането ще се извърши поетапно, защото последното е свързано със сериозни изменения както на информацията в листите за безопасност, така и в етикетите на пусканите на пазара масла.

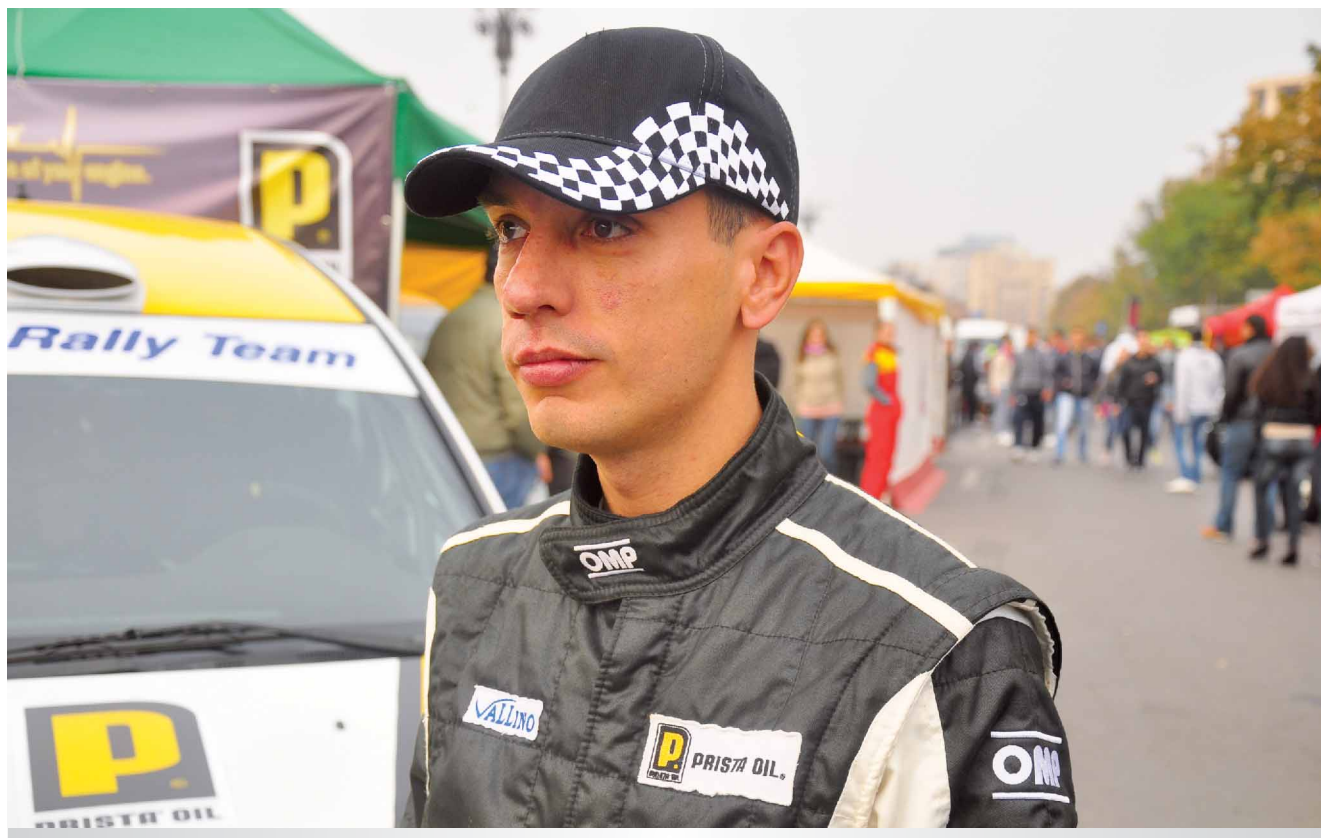
Прилагането на изискванията на CLP от горепосочените дати и връзката им с REACH срокове за регистрация на въведени вещества са илюстрирани на фигура 1.

REACH - Регламент (ЕО) 1907/2006 относно регистрацията, оценката, разрешаването и ограничаването на химикали. REACH е съкращение Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals. Целта на регламента е осигуряване на високо ниво на защита на човешкото здраве и околната среда, както и осигуряване на свободно движение на химични вещества на Единния пазар на

Общността, като същевременно се насърчават конкурентноспособността и иновациите. С въвеждането на REACH се цели използването на вещества с по-ниски нива на опасност, което би насърчило иновациите, научноизследователската и развойна дейност. Фундаменталният принцип, на който се основава регламентът, е принципа на предпазливостта, т.е. за всички вещества на пазара и в употреба се изисква регистрация въз основа на достатъчна информация за свойствата и ефекта им върху човешкото здраве и околната среда, анализ на риска и съответните мерки за неговото управление преди пускане на пазара и влагане на веществото.

Приста ойл холдинг е осъществила всички ангажименти по изпълнение и на трите регламента и така осигурява на клиентите достоверна и сигурна информация свързана с качеството на предлаганите продукти.

Вали Порчистяну стана абсолютен рали шампион на Румъния с Prista Oil Rally Team



След един сезон, в който взе четири победи от осем кръга, не само на база способността си да спринтира по специалните етапи, но и благодарение на перфектна стратегия за състезание, Вали Порчистяну успя да постигне целта си за тази година, ставайки новият абсолютен рали шампион на Румъния. Много е важно да се подчертае, че Вали е първият румънец, който взема рали титлата от 2007 г. насам и също така, че неговото изпълнение може да влезе в книгата на рекордите, тъй като той е най-младият национален шампион от 1964 г. насам. Само на 28 години и 288 дни, Вали Порчистяну взе абсолютната титла на рали шампион в Румъния.

■ Какъв беше ключът към вашия успех?

- Не само един фактор, а множество важни части от много сериозни факти бяха завършени, за да се формира печелившият пъзел. На първо място искам да подчертая партньорството с Приста ойл, започнало точно преди последния кръг от рали шампионата през 2010 г., в Яш. Както винаги, там бяха също така Vallino и техническият партньор, Colina Motorsport. Благодарение на всички, имах необходимото спокойствие на духа, за да преследвам непрестанно нашата цел - националната титла. Мисля, че и нашата решимост да постигнем този резултат беше важна. Ако погледнем към 2010 г. тогава бяхме толкова близо до

победа, така че тази година наистина искахме да получим титлата. Поддържахме високи темпове на специалните етапи през целия сезон, натиснахме здраво с цел да спечелим на всяка част от всеки етап и това ни позволи да натрупаме важни точки и също така да отбележим нашите четири победи от осем кръга. Преди последния етап имахме утешителен напредък по точки, затова в последния бяхме малко по-спокойни.

■ Как се почувствахте в момента, в който узнахте, че не може да загубите титлата?

- За да бъде честен, няма такова нещо като да бъдеш сигурен в победата. Много неща може да се объркат във всеки един момент, така че имаше голямо напрежение до



последните сто метра от етапа. Помощник-водачът Дан Добре и аз бяхме много внимателни, за да останем фокусирани, за да избегнем евентуална неприятна изненада. И успяхме. Ние сме абсолютно развълнувани. Нашите партньори и фенове, които бяха навсякъде около нас по време на шоуто на церемонията по награждаването, в Синая, изразиха радостта си, че този резултат е споделен между всички нас. Дан и аз, бихме искали да благодарим на всички, които стояха до нас, много сме благодарни, че те изживяха емоциите на този шампионат със същата интензивност, както направихме ние.

Продължавате да споменавате вашите партньори. Беше ли тяхната подкрепа толкова важна за вземането на тази титла?

- Да, силните партньори са ключов елемент в моторния спорт. Този спорт заема толкова много ресурси, така че се изискват силни партньори, в противен случай не може да се достигне до изпълнение от най-високо ниво. Щастие за нас е, че нашите опитни партньори знаят, какъв вид участие е необходим за такъв проект, и винаги ни подкрепят, така че да можем да изготвим реалистичен план заедно и да програмираме нашите усилия за

постигане на общата цел - националната титла.

И така, какво следва? Какви са плановете ви за следващия сезон?

- Трудно е да се достигне най-високото ниво на изпълнение, но е още по-трудно да се остане на това ниво. Подготвяме се за сезон 2012 година, тъй като ще се сблъскаме с много силна конкуренция през 2012 г.. Ще трябва да работим много усърдно, за да запазим титлата. Надяваме се да бъдем в състояние да имаме състезателна програма също така и извън Румъния, и по-специално МРС. И двамата, моят помощник-водач и аз, искаме да растем и тъй като сме млади, вярваме, че можем да направим изпълнение от най-високо ниво. Топ състезателен автомобил, а също и много километри на специални етапи са необходими, за да бъдем в състояние да достигнем най-високо ниво. На по-малко от 30 години, имам някакви резултати, но ралито е моят живот, това, за което мисля, което бих искал да правя. Така че съм твърдо решен да донеса още топ резултати скоро.... сподели Вали Порчистяну, абсолютен рали шампион в Румъния през 2011 г.



10 години Национално сдружение на българските превозвачи

Красимир Лалов: В България липсва национална политика за превозвачите, за 2011-а отчитаме 15 на сто спад в международния транспорт



Красимир Лалов - зам. председател на НСБП

В НСБП членуват 78 фирми с около 3100 камиона. Сдружението постоянно се развива с умерени темпове. Има си Устав и морален кодекс, с които всеки нов член декларира, че е запознат и че желае да ги спазва.

Г-н Лалов, наскоро отбелязахте юбилейните 10 години от създаването на сдружението. Какво е самочувствието в момента?

- При нас нещата са като в подредена къща- всяко нещо си има своето място. Вероятно и заради това сме единственото сдружение в България, което има своята финансова дисциплина, има и дисциплина между членовете, въпреки че ние сме преди всичко коректни и сме приятели. Подобни взаимоотношения много трудно се изграждат. Искане се една здрава основа, върху която те да се развиват.

На седмата година сдружението получи своята търговска фирма, която да оперира вече доста успешно и предлага на своите клиенти и

продуктите на Приста ойл. Нещата при нас се случват, спазвайки Канона.

Като един от учредителите на сдружението, бихте ли посочили по-интересните моменти от неговото развитие?

- Нормално е, и сдружението изживява първо своите детски години, емоционалните години, където при много от членовете имаше движение- едни ние ги освободихме, други те ни напуснаха. Ние освободихме некоректни хора, които търсиха при нас само материалния си стимул, чисто лични изгоди. Напуснаха ни хора, които пожелаха да направят сходни сдружения и те да бъдат тарторите.

Нашето сдружение е характерно с това, че изпълнява стриктно устава си, има си своите отчетно-изборни събрания, има си своите спонсори. Нашите членове живеят един обществено полезен живот, защото се виждаме през месец- два на различни сбирки с нашите партньори. На тях освен партньорската информация за

съвместен бизнес се решават и чисто браншови проблеми, за които нашите членове се информират своевременно какви въпроси са на дневен ред в министерството на транспорта. От наша страна търсим тяхното мнение за решаването на един и или друг проблем. Така че имаме двупосочна връзка- от ръководството към членовете и обратно. Смятам, че това е един спешен модел, на базата на който сдружението съществува, един модел, който не е характерен за България....

НСБП във времето е извоювало своето значимо място като партньор и като коректив на управляващите...

- Досега сме работили в различни правителства. Ние имаме браншова политика и до нея се простираме. При нас всеки идва със своята вътрешна свобода и като ходят на избори, да гласуват за когото си искат. Но в сдружението за политика и дума не може да стане. За съжаление в този момент други организации от нашия бранш се вживяват като единствени, които знаят и могат да решават проблемите. Това донякъде пречи на контактите ни с представителите на правителството за транспорта. За съжаление това води до негативни моменти по отношение на нормативната уредба, която трябва да се актуализира. При срещата с министър Дянков в навечерието на Великден бяха договорени много неща, но все още те не са на дневен ред- ставаше въпрос да се реши връщането на ДДС на превозвачи от Турция и от трети страни, нещо, което

не се е случило...Обеща се как превозвачите да могат да си внасят директно горива...и други неща...

В заключение, как разви-ваше бранша през годината?

- 2011 г. може да се определи като тежка, поредната тежка година. Особено забраната за движение в летните месеци и през работно време. За съжаление освен загубите, които понесохме като фирми, шофьорите също стояха по пътищата, трудно можеше да го обясним това на нашите контрагенти в Европа.

Особено неприятно е, като се знае, че малко паркинги у нас са удобни за по-голям престой...

- Да, ние от 3 години имаме визия за национална стратегия за паркингите. Държавата трябва да подпомогне, а не да възпира този процес. Ние просто търсихме съдействие- не е нормално у нас да няма понятие „паркинг“, има само „крайпътни обекти“. Застрахователи-

те искат камионите да „паркират“ на охраняем паркинг, а при нас дори такова понятие не съществува. Да, има стотици места, където може да се спре, където може да се спре и да се получи платена любов, да ти откраднат горивото, и парите... Незнайно защо никой не иска да изгради тази система.

Ясно, проблеми има и предстои да се решават, как ще завършите годината?

- В областта на международния трафик спадът тази година е около 15 процента спрямо миналата. С голямата рецесия, която се задава в Европа и заниженото потребление трудно можем да сме оптимисти. Ние сме зависими от икономиката, тя е зависима от потреблението. Зададе ли се криза, първо удря нас, почнем ли да се възстановяваме, пак ние първи усещаме.

Макар да не звучи празнично, трябва да е ясно, че национална

политика по отношение на българските превозвачи все още няма.

Какво трябва да се случи, за да се променят нещата?

- Първо трябва да се подобрят взаимоотношенията между сдружението и неговите партньори. Трябва за всички да важи правилото, че нещата не се правят по братски, а по равно. Необходимо е по цялата верига да има прозрачност и диалогичност- тогава нещата и ще се случват.

И за да завършим по-оптимистично - да се надяваме, че нещата ще се случат и бъдещето на бранша ще се решава професионално, в по-широк кръг на компетентност.

20 държави в Европа...
2000 сервиза
Вече и във Вашия град!
www.points.bg

Зимни гуми от Point S – точните гуми за точния човек!



С надежда и оптимизъм към Новата 2012 година

**Висшият мениджмънт на компанията
очаква Приста ойл
да бъде сред първите,
които ще загърбят кризата**



Ресторантът на комплекс „Левента“ в Русе отново събра колектива на Приста ойл на празничен Коледен купон. Градусът на настроението се допълваше от вкусните гозби и качественото вино на винарска изба Русе.

Смятам, че сме преминали през най-трудното и оттук нататък предстои ново възходящо развитие за Приста ойл, обяви в обръщението си към работещите в компанията председателят на УС Пламен Бобоков. За него най-трудното е минало и въпреки очакванията за една не особено предсказуема година, стратегията за развитие ще позволи да се усети живителна промяна. Отново той постави хората, които работят в компанията в центъра на внимание като най-ценния нейн капитал.

Изп. директор Милен Бойчев също се присъедини към изказаното

убеждение, че човешкият фактор за Приста ойл е водещ в нейното съществуване и развитие. Той благодари на всички за проявеното разбиране при прилагане на непопулярни оздравителни мерки, като изрази надеждата си трудните ситуации и трудните решения да стават все по-малко.

Много емоции предизвика традиционната томбола, в която публиката търсеше знаковост в спечелените награди. Естествено в колектив като този на Приста ойл, в който преобладават мъжете, певицата Роси освен с пеене, и с вида си, предизвика доста нетанцуващи също да се раздвижат на дансинга.

Финалът на вечерта раздели купонджии в две направления- на стилна музика в пиано бар „Канто“ и култовият за нощния живот на Русе клуб „Одисей“.





Техно Акташ АД започва през 2007 г. в гр. Пловдив. Фабриката е основна част от Акташ Холдинг, като тук се произвеждат над 400 различни продукта. Това гарантира бързата доставка на въздушни възглавници до Русия и цяла Европа, включително България.



Техно Акташ АД разполага с най-добрата съвременна техника, която гарантира традиционно високото качество, в което продуктите са известни, както и кратките срокове на производство.



В продуктовата си гама Акташ Холдинг разполага с над 800 вида въздушни възглавници, в които е на първо място по продажби в Европа в сектора за търговни автомобили. **AIRTECH** е лидерът в историята на тази марка за камioni, рекаркети и автобуси. **POWERTECH** е новата марка на европейския пазар, покриваща безспорните продукти. **AIRKRAFT** предлага широка гама етажни пневморесьори и въздушни възглавници за кабинни

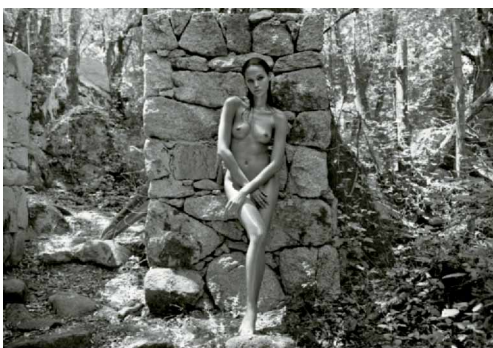


AIRTECH
AIRSPRINGS

POWERTECH
AIRSPRINGS

AIRKRAFT

Изящните тела на най-сексапилните световни модели са събрали еротичното си излъчване в новия календар на Пирели за 2012



Традицията се запазва и сега – в календара центърът на вниманието не е към гумите на световния лидер, а към изисканата еротика, излъчвана от най-горещите топ-модели, захвърлили всички дрехи пред обектива. За разлика от предишната година, посветена на гръцката митология, сега темата на календара е обявена като „Припадък“ – една асоциация със състоянието, в което ще изпаднат представителите на силния пол, при вида на толкова много божествени тела.

Абсолютно голи, сред красотата на средиземноморския остров Корсика, са топ-моделите Кейт Мос, Лара Стоун, Мила Йовович, Ринко Кикучи, Изабел Фонтана и още други. Изключителните

фотоси с еротичен заряд, са дело на прочутия американски фотограф от италиански произход Марио Соренти. Екзотичната и дива красота на природата в неговите снимки, подчертава сексапила на знойните тела на най-харесваните жени на планетата. Майсторът на арт-фотографията, дори използвайки провокацията на черно-белите фотоси, много добре е уловил еротичното излъчване на божествените им тела. Снимките от еротичната фотосесия, публикувани в мрежата, ни карат да завиждаме на щастливците, до които ще достигне новият календар на Pirelli за 2012 с божествените тела на най-желаните световни топ-модели.

Plamen Bobokov: The time is appropriate to bring together business

We want to reduce the crisis risk in Europe



Mr. Bobokov did the market of motor oil begin to recover after the crisis?

- During the past two months we see a recovery of orders for oils to Prista Oil compared to the pre-crisis period. But I think here it is not about a growth - rather it appears to be a consequence of the bankruptcy of many companies that were engaged in this business or drastically decrease in volumes for other players. I do not think that in absolute terms there is an increase on the market, it unfortunately remains tightened. Our company has always offered quality products and has managed to achieve stable volumes on the market, therefore we are considered as a safe and reliable supplier in this segment. I can not say

that we've increased our market share because it is the effect of the last two months only. Moreover, in the middle of the year we significantly reduced the sales of all products in the lower segment as a large price discrepancy occurred between what was demanded and what was marketed.

According to the World economists nothing good is expected for Europe for the next year. What are your expectations?

- I strongly consider that the year 2012 will be the most severe of recent crisis years, so I am convinced that the companies having their business entirely tied to Western Europe will experience very serious problems in the coming year. But despite the bad signals coming from Greece, Italy and

Hungary, I believe that United Europe will cope with the crisis.

Because of the shrinking Western markets Prista Oil is oriented to its business development in the East?

- Our idea is to diversify the risk and go on markets where the global economic crisis is not felt so strongly. First such region is the Middle East - the countries exporting oil and oil derivatives. The crisis is felt less also in more closed economies, such as Middle Asian ones. In these countries, global processes have no such a strong impact and that ensures their relative stability

Which are your strongest markets currently?

- It depends on what terms – it could be in terms of volume of products sold

or in respect of the profit. Still our most profitable market is the Bulgarian market. In front positions, especially by its size, is the Turkish market, followed by the Romanian market. Furthermore, as some of our leading markets I could point Hungary and Ukraine. Our export business in this year has the largest share, because we are looking for options to compensate for our reduced sales in Eastern Europe.

At what stage are the negotiations started at the end of 2010 with the European Bank for Reconstruction and Development for a loan of € 50.5 million?

-We continue the negotiations. Since then, many of the conditions and environment have been changed. I am optimistic and I think that we will successfully complete them.

One of your last investments is the entry through a joint venture in the Uzbekistan market, how exactly did you choose this country for the development of new manufacturing activity?

- Uzbekistan is the largest country in Central Asia – it has enormous potential with its 30 million people on the market, not only for Prista Oil, but for each Bulgarian company. Of course, the country has its drawbacks, but I prefer to focus on the advantages, because they guided our choice. Uzbekistan is one of the largest producers of gas, the population is mostly of young people, and the country is rich in mineral resources and has a predictable business environment, which is a great advantage for us. There is serious attitude towards the investors and the agriculture is very well developed, as they have unique climate conditions. We should not forget that this is the only country in the region, which has an automotive manufactures of approx. 350 thousand new cars per year. Apart from our business, I define the tourism as a great potential for the Bulgarian business. Representatives of the tourism industry should be much more active because several millions Uzbek citizens go on holiday in Turkey,

but I definitely think that Bulgaria can be more competitive for the Uzbek customers or at least most of them.

Is it a problem or an advantage that the government of Uzbekistan is your partner?

- It has its own risk, but I think it is an advantage. Based upon the fact that the basis of our partnership is a presidential decree, which is considered to be one of the most stable instruments, followed by a government decree and implementation; and of our former presence there, we are extremely pleased; the things are predictable there in political terms. This is extremely important for the business that seeks at least a short-term predictability and constancy. We have a problem somewhat by the way of currency change, which is quite limited, but it will be relieved by increasing exports, as we expect it to exceed 50% of production manufactured.

What does your overall investment program comprise this year and next year?

- We are in negotiations to purchase partner companies of the region as it is a good time to consolidate our business in order to provide us greater access to other markets. A great investment is foreseen in a marketing project for repositioning of our products in the top segment. When working with expensive resource it is difficult to keep products in low price segment. This will not lead to an increase in our volumes, but will increase our profit too. This step, of course, requires the necessary funding, so we are negotiating in that direction. We work on a new business project, which we plan to announce early next year. It is not a new one to the group as a whole, but it is a new one to Prista Oil. The Year 2011 passed under the sign of restructuring – we have restructured our business in Turkey, Bulgaria and Romania and at the end of the year we will complete this process in Hungary, that is to say our main markets.

In what does the restructuring of your company consist?

- In reduction of staff, recruitment of new specialists... We close specific productions, for which we see that it is pointless to be developed. We develop new products and open new market niches where there is a potential. We try to learn from big companies, but nobody knows what will happen in the real situation of crisis. The market speculation plays a leadership role by us – I speak about petroleum products that are not quoted at the exchange, such as base oils. It is almost impossible to hedge our supplies of raw materials, which leads to negative trends, but now we already manage the process. Our intentions are to transform very soon this disadvantage into an advantage. 2011 was the worst year in the history of Prista Oil, but I think that already this is all behind us. We go out restructured, motivated, financially sound - ready not only to face the hardest year 2012, but also to show very good results.

In Southeast Europe, where is the best place to do business?

- Maybe in Romania. It is more attractive, with a larger market; there we work better with the administration. I would encourage more Bulgarian companies to invest there. Unfortunately, Romania has unfavourable tax policy because their populism was great and now they pay for it.

How would you assess the environment for doing business in Bulgaria?

- On one hand there is something we can boast: macroeconomic stability, sound fiscal policy, balanced budget. On the other hand - a small market, reduced consumption, low income, financial and economic crisis. It is severe, but we must survive. More optimism, more work and belief in success.

Questions of journalists from the newspapers
"Trud" and "Capital Daily"

Vali Porcisteanu becomes the absolute rally champion in Romania with Prista Oil Rally Team



After a season in which he took four victories out of eight rounds, based not only on his ability to sprint on the special stages, but also on his perfect race strategy, Vali Porcisteanu managed to achieve the goal for this year, becoming the new absolute rally champion of Romania. It is very important to underline that Vali is the first Romanian to take the rally title since 2007, also that his performance can go into the record books, since he is the youngest national champion since 1964. At only 28 years and 288 days old, Vali Porcisteanu took the absolute rally champion title in Romania.

- What was the key to your success?

- Not just one factor but, but many important parts of a very serious facts ended up forming the winning puzzle. First I want to underline the partnership with Prista Oil, started just before the last round of 2010 rally championship, in Iasi. As always, there were also Vallino and the technical partner, Colina Motorsport. Thanks to all, I had the necessary peace of mind to constantly pursue our goal - the national title. I think that also our determination to achieve this result was an important ingredient. If we look

to 2010 we were so close to win, so this year we really wanted to get the title. We kept a high pace on the special stages throughout the season, we pushed hard aiming to win each part of each stage and that allowed us to accumulate important points and also to score our four victories out of the eight rounds. Before the last stage we had a comfortable advance in points, therefore at the last stage we were a bit more comfortable.

- How did you feel the moment you knew you couldn't lose the title?

- To be honest, there is no such thing



of being sure to win. Lot of things can go wrong any second, so we had big pressure until the last hundred meters of stage. The co-driver Dan Dobre and myself we were very careful to stay focused, to avoid a possible nasty surprise. And we made it. We are absolutely thrilled. Our partners and fans, that were all over us at the show of the awards ceremony, in Sinaia expressed the joy that we all share for this result. Dan and myself we'd like to thank everybody that stood by us, we are very grateful that they lived the emotions of this championship at the same intensity as we did.

- You keep mentioning your partners. Was their support that important for taking this title?

- Yes, powerful partners are a crucial element in motorsport. This sport takes up so many resources so it requires strong partners, otherwise you can't reach performance of top level. Fortunately for us, our experienced partners know what sort of involvement is needed for such a project and they always backed us up, so we could draw up a realistic plan together and program our efforts to reach the common goal – the national title.

- So, what's next? What are your plans for next season?

- It's hard to reach a top performance level, but it's even harder to stay at that level. We are preparing for the 2012 season since we will face very strong competition in 2012. We will have to work very hard to keep the title. We hope to be able to have a racing programme also outside of Romania, specifically the IRC. Both my co-driver and I, we want to grow from the point, we are young, we believe we can make performance of the highest level. A top race car and also a lot of kilometers of special stages are needed, to be able to reach a highest level. At less than 30 years old, we have some results, but rally is my life, what I think about, what I wish to do. So I am so very determined to bring more top results soon. ... mentioned Vali Porcisteanu, the absolut rally champion in Romania in 2011

ЗАВОД ЗА БИОДИЗЕЛ
Сливо поле
ул. България 23
тел.: 082 817 500
факс: 082 817 517



ОФИС
Русе
бул. Тютракан 100
тел.: 082 817 500
факс: 082 844 862

КОГАТО ВЛАГАМЕ БИОДИЗЕЛ В ГОРИВАТА СИ НИЕ:

НАСЪРЧАВАМЕ ОПАЗВАНЕТО НА ОКОЛНАТА СРЕДА

Изчислено е, че:

- съдържанието на парникови емисии в 1 л. биодизел от рапица е **1716 gCO₂eq/L**;
- съдържанието на парникови емисии в 1 л. биодизел от слънчоглед е **1353 gCO₂eq/L**;
- количеството спестени въглеродни емисии за биодизел от рапица е **0,379 gCO₂eq/MJ**;
- количеството спестени въглеродни емисии за биодизел от слънчоглед е **0,511 gCO₂eq/MJ**.

Ето защо употребата на биодизел намалява парниковите емисии, респективно парниковия ефект.

СТИМУЛИРАМЕ РАЗВИТИЕТО НА ЗЕМЕДЕЛИЕТО, КАТО:

за производството на 1 тон биодизел вложеното рапично или слънчогледово семе възлиза на средно 2,66 тона. Увеличеното потребление на биодизел съживява пазара на зърнопроизводителите, от където косвено извличат полза всички участници по веригата.

ПООЩРЯВАМЕ ДИВЕРСИФИКАЦИЯТА НА ГОРИВАТА И ЕНЕРГИЙНАТА ЕФЕКТИВНОСТ В СЕКТОРА НА ТРАНСПОРТА

Биодизелът е един от алтернативните възобновяеми източници на енергия, отчитайки изчерпването на невъзобновяемите енергийни източници в световен мащаб, с което човечеството предстои да се сблъска.

www.astrabioplant.bg

БИО ДИЗЕЛ



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. „ВЕСАН“ 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. „МТТ“ 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