

ПРИСТА

КОРПОРАТИВНО ИНФОРМАЦИОННО ИЗДАНИЕ

бр. 02/ 2015

Даниела Пеева:

**Връзките с инвеститорите
се градят на базата на взаимно доверие
и добри финансови резултати**



**Направихме
първата частна зала
в Югоизточна Европа**





LIFE INSURANCE
EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

ОБИЧАМ ЖИВОТА

ЗАСТРАХОВАТЕЛНА ПРОГРАМА
В СЛУЧАЙ НА ОНКОЛОГИЧНО ЗАБОЛЯВАНЕ

Застрахователната програма покрива рискове при мъже и жени в случай на онкологично заболяване, има три нива на покритие – ПЪЛНО, РАЗШИРЕНО и ОСНОВНО.

КАКВО ОБХВАЩА ЗАСТРАХОВКАТА?

Загуба на живот, настъпила вследствие на онкологично или друго заболяване.

Първичен Злокачествен тумор на органи:

Гърди (зърната)
Матка (ендометриума)
Маточната шийка
Яйчници
Фалопиеви тръби
Вагина
Вулва



за Нея

Загуба на живот, настъпила вследствие на онкологично или друго заболяване.

Първичен Злокачествен тумор на органи:

Простатит (простата)
Тестиси
Пенис
Бронхиоли
Бял дроб



за Него

Всички други видове злокачествени тумори (C00-C97 по МКБ-10)

Допълнителни заболявания:

Доброкачествен мозъчен тумор
Доброкачествен тумор на щитовидна жлеза
Доброкачествен тумор на яйчник
Карцинома ин ситу на гърдата
Карцинома ин ситу на яйчник
Карцинома ин ситу на матката
Карцинома ин ситу на маточна тръба
Меланома (черен кожен рак) в стадий 1A

Всички други видове злокачествени тумори (C00-C97 по МКБ-10)

Допълнителни заболявания:

Доброкачествен мозъчен тумор
Доброкачествен тумор на щитовидна жлеза
Преинвазивни ядра на ракови клетки
Злокачествено новообразование на простатата

Застраховката не покрива:

Тумори, съществуващи с инфекцията ХИВ, всички тумори на кожата, C44 по МКБ10 злокачествено новообразование на кожата, с неуточнена локализация и злокачествен меланом в клиничен стадий 1A.



Swiss Re



MediGuideAmerica
Your First Source for Second Opinions

www.euroinslife.bg



АКЦЕНТИ

Предизвикателствата пред човека са необятност, в която всеки избира въз основа на своите потребности и интереси към кое да посегне и кое да победи....

Ако следваме дефиницията, че мечтите са различни от целите и много по-възвишени, то със сигурност, както навсякъде, има и изключение.

Завършването на Спортната зала в Русе, градът, където е Заводът за смазочни масла на Приста ойл, е повече от мечта. Не само на братята Атанас и Пламен Бобокови, но и на всички русенци. Повече от 33 години един добре замислен на времето проект остана замразен и безперспективен, докато не се появи ентусиазмът и вярата в добрата идея от едни.... да, луди глави.

Редица премиери и важни фактори в държавата откриваха, оглеждаха, обещаваха, даваха надежди, но

в крайна сметка каруцата чакаше някой да я изтегли...

След месеци бързсънни нощи, с много труд и търсене на всяка една възможност за успешно завършване на проекта от братя Бобокови и екипа професионалисти, Спортната зала се превърна от една мечта в реалност.

Тази ценна инвестиция, не само във финансово изражение, доказва, че хората, търсещи предизвикателства, са локомотивът на човешкото развитие и именно те са онази безценна сила, която прави живота на останалите по-добър и по-лесен.

И докато един наистина грандиозен социален проект се случва, успоредно с това Приста ойл продължава да се развива като мултинационална компания, следвайки агресивна пазарна политика. В същото време не спират признанията за нови продукти, произвеждани с високо и гарантирано качество.

Признания и за Монбат, който освен перла в портфолиото на Приста, е едно от най-добрите дружества на Българската фондова борса, показателно за което са както финансовите резултати на фирмата, така и на цялата група за полугодieto.



Р. Николаев
Гл. редактор

4

**Интервю с Пламен Бобоков:
Направихме първата частна зала
в Югоизточна Европа**

7

**Приста ойл отчита 10% ръст
на нетната печалба
през първото полугодие**

9

CEE Клъстерът в действие

11

**LUBRANGOL отваря врати за
продуктите с марка PRISTA®
на анголския пазар**

14

**SZANI-OIL 2000 планира добри
продажби на продуктите
на Приста ойл и на TEXACO в
Унгария за 2015 година**

16

**Монбат увеличава печалбата
на икономическата група за
полугодieto**

21

**Дженерал мотърс
сертифицира два от
продуктите на Приста ойл
с най-високо качество**

24

**Стъпка напред със
стартирането на новия сайт
за серията продукти за
икономия на гориво Urso на Техасо**

30

**Масла с марка PRISTA® излизат
на италианския пазар
в лицето на Lubex S.p.a.**

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

Ирина Ропай
групов маркетинг координатор

Предпечат:



RUSE PRESS
printing house

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

Направихме първата частна зала в Югоизточна Европа

Преговаряме за пускането на мотриса от Русе до Гюргево, казва Пламен Бобоков



Пламен Бобоков е председател на Съвета на директорите на "Приста ойл".

Той е основен частен инвеститор, заедно с брат си Атанас Бобоков, в новооткритата зала "БУЛСТРАД - АРЕНА".

Г-н Бобоков, на 23 юли в Русе открихте новата многофункционална зала "БУЛСТРАД - АРЕНА". Амбициозен проект, който разгърнахте и осъществихте през последните години заедно с брат ви Атанас в публично-частно партньорство с Община Русе. Кое наложи нейното изграждане?

- В буквалния смисъл, за нас това е проект за възраждане на Русе. Жизненоважна предпоставка градът да върне короната си на културно средище в България и същевременно да заеме достойно място в Югоизточна Европа като център на културни, спортни, обществени и бизнес прояви.

Разкажете повече за самата зала.

- Залата има доста сериозни възможности, съвсем различен подход и различна организация в сравнение със съществуващите у нас до момента. Разполага с 5100 седящи места и между 7500 - 8000 по време на концерт. Снабдена е със специално оборудване, уникална аудиоакустика и акустична изолация, която ще позволи невероятен звук, включително при най-високите изисквания за различни концертни изпълнения. Помислено е и за най-малкия детайл и е осигурена възможност да поеме всякакви видове техническо, спортно и музикално оборудване. Има

малка конферентна зала, а също два подземни, обширни тренировъчни терена с голяма височина. И нещо много важно - "БУЛСТРАД - АРЕНА" разполага с 40 дка подземен паркинг на три нива, за 1000 автомобили. Всичко това я прави изключително подходяща за най-различни по своя мащаб и характер изяви на закрито - спортни състезания и прояви, културни събития, концерти, шоу програми, конференции, конгреси, фестивали, панаири и т.н.

Какъв е размерът на инвестицията?

- Общата стойност на проекта е 34,4 млн. лева. С лични средства и

привлечено от банки финансиране с брат ми участваме с 32,4 млн. лв. Участието на Община Русе е в размер на 2 млн. лв. под формата на отстъпено право на строеж и незавършено строителство.

Защо акционерното ви участие е само 51%?

- Защото имаме право на строителство на търговски обекти, които да преценим кога и как да строим. А и защото нямаме никакви големи очаквания за печалби, а гледаме на проекта като на нещо, реално направено за Русе. Така се нарича и компанията, реализирала проекта - "Проект Русе". Бяхме обмислили всичко, включително името. Само не преценихме момента, който съвпадна с кризата - започнахме подписването на документите през 2007 г., а реално изграждането стартира през 2009-а. Наложихме да прекъснем за година-две, докато намерим подходящо финансиране. Тук е моментът да отбележа, че освен от общината и лично от кмета на града, които винаги са се старали максимално да помагат, през годините получихме и подкрепа от всички политически сили - изненадващ положителен момент в българската реалност. Имаше и един сублимен момент за реализирането на проекта - отпускането на средства на Община Русе за подземните гаражи - много важна част

от проекта.

Става въпрос за 40-те дка подземен паркинг с капацитет 1000 автомобила. Именно него продадохме на Общината, а средствата, с които тя го купи, отпусна държавата. Този свой актив реализирахме на тотална загуба - вместо за 14 млн., колкото реално ни струваше, го продадохме за 7,2 млн. /9 млн. с ДДС/. Но тези свежи пари бяха решаващи за завършването на строежа. Вземайки на това решение обаче отне цели 2 г., въпреки пълния синхрон. Периодът съвпадна с управление на три правителства - на ГЕРБ, на Орешарски и отново на ГЕРБ. Всички държавници обаче, оценявайки значимостта на проекта, бяха категорични, че парите трябва да се дадат и строежът да продължи, затова получихме нужните разрешения и днес сме изправени пред един толкова добър резултат. Говорейки за значимост и доверие към проекта, горд и щастлив съм, че през последните дни получихме поредното доказателство за това - подкрепата на БУЛСТРАД като генерален спонсор на залата още преди официално да сме я открили.

Защо "Приста Ойл" се включи в този проект и то по време на криза?

- Изключително важно е да изясним - "Приста Ойл" никога не се е

включвала в проекта. Зад него стоят само братята Атанас и Пламен Бобови.

А защо го направихте?

- Единствено заради чувство на местен патриотизъм, заради желанието да направим нещо за съживяването на града и на региона. Това е първата частна зала в Югоизточна Европа като част от друг голям проект, който вероятно ще се реализира частично. Всякакви подозрения и обвинения за супер бизнес проект, от който ще изкараме много и лесни пари, считам за нелепи, тъй като възвръщаемостта на подобна инвестиция е изключително дълга, ако изобщо можем да говорим за сериозна възвръщаемост. Ще са необходими повече от 10 г. и то при много добро менажиране, за да може това въобще да се случи. Като имате предвид, че ангажиментът ни не приключва със самото завършване и откриване на залата, а продължава със сериозни разходи по нейната издръжка.

Известни сте не само като бизнесмени, но и като меценати. Какви инициативи сте подкрепяли и какво ви носи това?

- Подкрепяли сме много и най-различни инициативи от 1996 г. насам. Правим го и днес, без да се афишираме, за собствено удовлетворение, а не за да впечатлим ня-

кого. Така сме възпитани с брат ми, така смятаме, че е редно.

Кой ще менажира новата зала?

- Предимството на нашия проект е, че е разработен като истински бизнес проект. Не е дарение, поставено като паметник на централно място. Това е един жив организъм, на който гледаме като основа за развитие на съпътстващи бизнеси, с очакван ефект възраждането и развитието на Русе. За целта сме се доверили на професионалния екип мениджъри Борислав Велков и Иван Драндийски, които чрез компанията "Арена Русе Мениджмънт" ще управляват цялата дейност на залата. Впечатляващото им обучение в САЩ и Великобритания по отношение менажиране на спортни и културни събития и внушителният им професионален опит ни дават сериозни гаранции за успех. Имаме подкрепата и на кмета, и на по-голямата част от общинския съвет. Оттук нататък каквото ще се случва с тази зала, ще бъде в много по-големи мащаби от всичко, което сме правили досега. Идеята е да я превърнем в притегателен център за културен туризъм, като включим и Румъния - все пак Букурещ е само на 60 км от Русе. Амбицията ни е "БУЛСТРАД - АРЕНА" да се превърне в своеобразен институт, около който ще се консолидират и развият интересни бизнес и културни процеси.

Непрекъснато се говори за развиване на публично-частното партньорство и насърчаване на подобни проекти, но като че ли те не са толкова много. Как осъществихте

вашия и през какви трудности минахте?

- Въпреки пълното съдействие, което сме получавали през годините от страна на Община Русе, ние сме се изправяли и пред нейните ограничени възможности. Всяка такава институция като цяло е доста по-ограничена от един частен партньор или инвеститор и това създава голям дискомфорт. Шанс за публично-частно партньорство има само ако съществува наистина сериозен частен инвеститор, който да е негов двигател. Истината е, че ако ги няма парите от частния бизнес, за гореспоменатото партньорство трудно може да се говори. Съществуват редица ограничения, които пречат на кметовете и на общинските съвети да вземат бързи решения, да са по-категорични, да работят с размах. Сега водим разговори с Министерството на транспорта след завършване ремонта на Дунав мост през септември, за пускането на мотриса от Русе до Букурещ и обратно с една спирка в Гюргево. Това е много по-бърз и по-евтин транспорт от автобусния, който ще увеличи потока на пътуващите от двете страни, а също ще улесни достъпа до международното летище в Букурещ, което е по-близо от софийското за тази част на страната и оперира в три пъти повече дестинации.

Анализаторите залагат на износа да дръпне икономиката. Тъй като "Приста Ойл" е един от големите износители, Вие най-добре можете да кажете оправдани ли са тези прогнози?

- По природа съм огромен оптимист, но не мога да не си давам

сметка, че кризата не само ще се върне, но ще бъде още по-дълбока, ако Китай "избухне". Това ще върне световната икономика 10 г. назад. Надявам се обаче китайските управляващи да впрегнат всички резерви и да не допуснат това. "Приста Ойл" направи опити да осъществи бизнес отношения с Китай, дори подписахме договор. Когато стана въпрос за плащане обаче се оказа, че Китайската национална банка е отказала конвертацията на юани за долари още през февруари, което беше показателен сигнал - още тогава са се стягали за трусове. Но да се върнем към глобалния въпрос за износа - като инструмент на икономиката е изключително важен и определящ, той е първото стъпало към икономическото развитие. Що се касае до "Приста Ойл", изнасяме добре за много пазари, като очакваме с около 20-25% по-добри показатели през настоящата в сравнение с предходните години.

В колко страни имате бизнес?

- Имаме производства в България, а също и такива, които се генерират в заводите ни в чужбина. Като изключим основните ни пазари България и Румъния, "Приста" е ориентирана почти изцяло към страни извън ЕС - за над 50 държави изнася "Монбат", а "Приста Ойл" за около 40. Не мога да кажа точната бройка за групата, тъй като някои от държавите се дублират.

Приста ойл отчита 10% ръст на нетната печалба през първото полугодие



Николай Костадинов

Групов главен счетоводител на Приста Ойл Груп

Съставените към 30 юни 2015 година консолидирани финансови отчети на Приста Ойл Холдинг ЕАД показват следните финасови резултати за първото полугодие на текущата година:

- Приходи от продажби 98 045 хил. евро
- Печалба преди амортизация, данъци и финансови разходи (EBITDA) 12 199 хил. евро
- Нетна печалба за периода 6 698 хил. евро

В сравнение с данните от съпоставимия период на 2014 година, реализираните приходи от продажби намаляват с 16%, обстоятелство, дължащо се основно на липсата на големи международни търгове по доставка на смазочни масла. Въпреки това, консолидираният брутен марж на Холдинга се запазва на същото ниво от предходната година, а поради оптимизиранияте оперативни разходи, печалбата преди амортизации, данъци и финасови разходи нараства с над 10%.

Положителни финансови резултати от дружествата от масления бизнес имат филиалите в Румъния, Узбекистан, Чехия и Сърбия, както и почти всички дружества от акумулаторния бизнес. За поредна година общото събрание на акционерите на Монбат АД взе решение за разпределяне на част от акумулираната печалба под формата на дивидент. Общата сума на разпределения в полза на всички акционери с право на глас дивидент е 5 850 хил. лева.

продължава на следващата страница >

Consolidated Income Statement Prista Oil Holding EAD 2015

(unaudited)

All amounts in Thousands of Euros

	as at June 30, 2015
Volume Total (MT)	
Lubricants (MT)	17 243
- Produced	13 901
- Commercial	3 341
Greases (MT)	862
- Produced	784
- Commercial	77
Base Oils (MT)	2 176
Lead (MT)	0
Petroleum Jelly (MT)	782
Batteries(pieces)	1 080 296
Other (MT)	13 773
Gross Sales	
Sales of Commercial Goods	9 354 €
Lubricants	6 789 €
Greases	249 €
Base Oils	1 734 €
Lead and others	582 €
Sales of Produced Goods	84 278 €
Lubricants	20 289 €
Greases	1 317 €
Petroleum Jelly	923 €
Batteries	53 062 €
Other	8 687 €
Sales of Services	1 283 €
Sales of Others	3 130 €
Total	98 045 €
Cost of Sales	
Cost of Commercial Goods Sold	7 485 €
Lubricants	5 106 €
Greases	194 €
Base Oils	1 642 €
Lead and others	543 €
Cost of Produced Goods Sold	61 460 €
Lubricants	14 042 €
Greases	911 €
Petroleum Jelly	774 €
Batteries	38 126 €
Other	7 607 €
Cost of Services Sold	780 €
Cost of Other sales	2 068 €
Total	71 793 €
Gross Sales Profit or Loss	26 252 €
Operating Expenses	
Marketing , Sales and Distribution Expenses	5 608 €
General and Administrative Expenses	8 445 €
Subtotal operating expenses	14 053 €
EBITDA	12 199 €
Depreciation	3 749 €
Total Expenses	17 802 €
Operating Profit or Loss	8 450 €
Financial income	
Interest Income	1 138 €
Foreign Exchange Gains	4 720 €
Total	5 858 €
Financial expense	
Bank Charges and Fees	507 €
Interest Expense	1 817 €
Foreign Exchange Losses	4 746 €
Total	7 070 €
Profit/Loss from Financial Activities	-1 212 €
Current period profit or loss	7 238 €
Provision for income taxes	540 €
Net profit/loss for the period	6 698 €
Equity holders of the company	1 824 €
Third party equity holders	4 874 €
Net profit/loss for the period	6 698 €
	0

Консолидиран отчет за приходите на Приста Ойл Холдинг ЕАД - 2015 г. - неаудитиран

В изпълнение на програмата за изграждането на централноевропейски клъстер, включващ териториите на Чехия, Унгария и Словакия, бе даден рестарт на търговското дружество Приста Ойл Унгария Кфт., като към него бяха алокирани всички дейности, свързани с търговията на смазочни масла, греди и течности за автомобили, управлявани и координирани до този момент от Богдани Петрол.

СЕЕ Клъстерът в действие

Клъстерът на Приста Ойл за Централна и Източна Европа преминава на по-висока предавка, за да увеличи продажбите и намали разходите

от ляво на дясно:
Якуб Музил (ПО Чехия),
Ярослав Душаник
(собственик на DUKA)
и Павел Херинк
(ПО Чехия)



Изместване фокуса към клиентите

В началото на 2014/2015 СЕЕ Клъстерът реструктурира екипа и започна агресивна стратегия за растеж.

Prista Oil-Чехия измести фокуса към най-печеливши сегменти и тази година вече може да се похвали с няколко нови клиента. Мениджърът продажби на СЕЕ, регионален мениджър на Prista Oil-Чехия и Словакия, **Павел Херинк** засили дистрибуторската мрежа с мощни нови партньорства, такива като с DBO и отскоро с Star Oil. Новите дистрибутори имат висококвалифицирани търговски екипи, които са добри във "високостойности продажби" на продукти с най-добри качества в промишления и транспортния сектор.

"Нашият екип разраства бизнеса с високи темпове", казва Па-

вел. "Мениджърът ключови клиенти **Ян Башта** надгражда мрежата си в транспортния бизнес. Той вече спечели нови клиенти, носещи продажби от близо 100 МТ/година, включително Truck Union, Kamen Zbraslav и NOPROSU - голям автопарк и сервиз за леки автомобили. **Томаш Кренжелок** спечели клиенти в енергийния сегмент, включително Siemens Turbomachinery Brno с потенциал от 50 МТ/година, и две Биогаз станции. **Олдрич Олберт** е горд да потвърди 6 нови договора със сервиси за тежкотоварни автомобили и машини, сключени през юли. **Мартин Пехачек** и **Якуб Музил** подписаха споразумение за работа със сервиси и логистични компании като Stöhr и DUKA, които купуват Texaco Ultra."

Prista Oil-Унгария рестартира дейността си в бизнеса с масла през март 2015 г. и обезпечи голяма сделка: компанията бе избрана

от производителя на камиони DAF за партньор за снабдяване с масла дистрибуторите и сервизите на DAF.

Есента ще бъде сезонът, през който унгарският екип ще участва в събития от висок ранг, за да възпламени растежа в сегмента на моторните масла за лекотоварни и тежкотоварни автомобили и да промотира серията Ursa на Texaco.

"Транспортният форум" е най-голямото събитие за тези, които работят в областта на автомобилния транспорт. Превозвачи, доставчици и представители на правителствени организации се събират всеки октомври в Будапеща, за да подпомогнат бизнеса чрез обсъждане на проблеми и очертаване на възможности. Подкрепена от Chevron, **Prista Oil-Унгария** ще бъде сред основните партньори на събитието тази година: рекламата на Ursa Texaco ще бъде поставена на мястото на събитието,



за да се увеличи популярността на марката, а също така продуктови и рекламни брошури ще бъдат предоставени на всеки участник. Търговският екип на **Prista Oil-Унгария** пък ще бъде там, за да създаде нови контакти.

Повишаване разпознаемостта на марката сред потенциалните клиенти е и целта на нашата рекламна кампания в професионални онлайн и печатни медии, която ще се проведе от септември до ноември.

“Ние генерираме нови възможности за бизнес по време на регионалните събития, подписваме нови договори и изграждаме името на марката стъпка по стъпка в Централна и Източна Европа”, казва **Тивадар Рунтаг** (групов мениджър продажби и маркетинг и регионален мениджър на **Prista Oil-Унгария**). “Очаквам стабилен ръст в HD сегмента. В същото време подготвяме почвата за 2016 г., която партньори-

те ни от **Chevron** наричат «годината на **Havoline**». “

Спестяване на разходи чрез по-добри локации

Успешното увеличаване на продажбите, което е приоритет за чешките колеги, не оставя на заден план смаляването на разходите. С новия офис в Прага **Prista Oil-Чехия** очаква да намали административните разходи с 800 евро на месец. Преместването в новото помещение бе извършено без прекъсване в процеса на продажбите, т. к. новият и модерен офис се намира в същата сграда.

Под ръководството на Корпоративния мениджър снабдяване, Павел Херинк предоговаря договора за доставки за Чехия с идея за бъдещи спестявания.

Унгария също иска да намали разходите за наеми чрез търсене на нов офис. **Prista Унгария** наскоро измести складовете си в Будапеща.

Централното местоположение и привлечената професионална логистична компания ще допринесат за спестяване на разходите за транспорт, а високото ниво на логистичните услуги ще подобри удовлетвореността на клиентите.

Нови цели - нов екип

Специалните усилия изискват специални хора. Екипите в централните офиси на компаниите бяха намалени и в двете страни, но добрите резултати се обезпечават от добри професионалисти. През последните 12 месеца нови специалисти се присъединиха към Клъстера: Павла Мелоунова и Томас Кренжелок; Павел Херинк, Ян Башта и Ева Фенихел са с доказан опит в големите петролни компании. Ленка Здарска се занимава с телекомуникациите, Якуб Музил с маркетинг и Габор Egrі има впечатляващ опит в работата с автомобилни OEM. Сузанна Гараб е заемала позиция на Специалист клиентско обслужване, продажби и операции в **Electrolux CEE**, преди да се присъедини към **Приста Ойл**. Няма съмнение, че те знаят как да допренесат за успеха на **Prista** и **Техасо** в региона!

Напред и нагоре с бизнес резултати

През 2014 г. **Prista Oil-Чехия** генерира загуба. През 2015 г. резултатите показват стабилен растеж, с положителна **EBITDA** (печалба преди лихви, данъци, обезценяване и амортизация) всеки месец. Отчетените резултати на **Prista Унгария**



Якуб Музил (от ляво) и Ярослав Душаник (отдясно)

LUBRANGOL отваря врати за продуктите с марка PRISTA® на анголския пазар

Първите 100 тона се предвижда да бъдат доставени през септември

са по-малко привлекателни, тъй като много стари елементи се изчисляват за сметка на баланса, но компанията генерира парични средства и за първи път от създаването му, CEE Клъстерът осигурява нетен паричен принос към Групата на Приста Ойл.

Prista Oil-Чехия стана единственият доставчик на DUKA Assist, добре известна компания с два сервиза за камиони, разположени в северната част на Чехия.

Ярослав Душаник (собственик на DUKA) и Якуб Музил (Търговски мениджър на Prista Oil-Чехия) си стиснаха ръцете за бъдещи успехи.

Душаник споделя: "Ние обслужваме извънгаранционните камиони на Mercedes, Volvo и Scania. Това изисква продукти от най-високо качество, които моите клиенти лесно ще приемат. Надеждността, техническата компетентност и грижата за клиента, предоставяни от екипа на Prista Oil-Чехия, ме убеди да премина от друга марка към маслата URSA на Техасо за тежкотоварни автомобили. Техасо е една утвърдена марка, с много одобрения OEM."



На 25 - ти май изпълнителните ръководители на Приста ойл и LUBRANGOL имаха възможност да се срещнат в България и да споделят визията си за бизнес партньорство. Франциску Едуарду Мария, Юридически Круз Нето и Венчеслау Пелиганга от LUBRANGOL се срещнаха и разговаряха в София с председателя на УС на българската компания Пламен Бобоков и инвеститора Антон Ризов.

В хода на разговорите се очерта идеята за развитие на бизнес отношенията на два етапа, като първият ще има конкретни измерения още през тази година.

Очаква се LUBRANGOL да създаде и разработи надеждна и бързо работеща търговска система за продажби и маркетинг в Ангола, която би позиционирала продуктите **PRISTA** на пазара с 10% пазарен

дял от общата стойност на пазара - 50.000 тона годишно (моторни масла за леки автомобили, масла за тежкотоварни автомобили, индустриални масла, масла за извънпътна техника).

LUBRANGOL получава професионална подкрепа с включването и активното участие на екипа от звеното за Бизнес развитие на Приста ойл в операциите с Ангола.

В процеса на търговската дейност се предвижда преминаване на по-високо ниво на продажба на по-висококачествени продукти с марката **PRISTA**.

Вторият етап от сътрудничеството се планира да стартира през 2017 г. Той ще отвори пред LUBRANGOL възможността да се превърне в лидер на анголския пазар, като предвижда построяването

на завод за смазочни масла в Ангола с номинален капацитет от 30 000 тона на година.

Приста ойл има значителен опит в изграждането и управлението на заводи за смазочни масла и сключването на договори, като вече има реализирани три проекта извън България (Турция, Узбекистан, Унгария).

Сътрудничеството с LUBRANGOL на този етап се разглежда като ключов фактор за успех. Заводът ще се занимава с производството на стандартни продукти (минерални моторни масла за леки автомобили и масла за тежкотоварни автомобили, едносезонни масла и др.). Това ще позволи навлизане на бързо развиващия се морски отрасъл на Ангола благодарение на експлоатацията на находищата на суров нефт. Идеята е висококачествените масла (синтетични масла и масла за специални приложения) и греси да продължат

да се внасят в Ангола от заводите за производство на масла на PRISTA в Европа.

На 26 - ти май, в рамките на предварителната програма Милен Бойчев - член на борда и Детелина Кръстева – ръководител направление „Управление на доставките и мениджър на завода за смазочни масла“, представиха на екипа на LUBRANGOL основните дейности. Анголските бизнес гости се запознаха отблизо с процедурите за безопасност на труда и качество на произвежданата продукция и по-конкретно - с работата на звената „Верига за доставки“, „Производство“, „Лаборатория“ и „Износ“ в пряк контакт с ръководителя на лабораторията Павлина Димова, Албена Иванова, ръководител НПиС и Стефан Стефанов от екипа за Бизнес развитие.

За екипа на LUBRANGOL бе важно да се увери във възможностите

на Приста ойл да произведе и осигури доставка на широка гама продукти в различни разфасовки. Тази дейност се осъществява в завода в Русе при прилагане на европейските стандартите в Системата за управление на работата. Извършена е предварителна оценка на възможностите за реализация на дейности като ценообразуване, обработка на поръчки, INCOTERMS и др.

След посещението на екипа на LUBRANGOL в България са набелязани ключовите задачи за изпълнение от българския производител под прякото ръководство на изпълнителния директор на Приста ойл Цветомир Анастасов. Изготвянето на бизнес план за навлизането на продуктите с марка **PRISTA** на анголския пазар с подкрепата на големия пазарен потенциал на LUBRANGOL, е основен приоритет.

През юни 2015 г. са обсъдени първите резултати в тази посока между експерти на Приста ойл и служители на LUBRANGOL. Затвърдено е убеждението, че това е една изключителна възможност за българската компания да използва своите конкурентни предимства (международно признат бранд, качество, търговска ориентация, надеждност на работа), както и да реализира амбициозните цели и на двете компании.

Предстои организация за първа доставка от Русе за Ангола с обем от 100 тона през септември 2015.

Това ще бъде само началото на един дълъг път, който се очертава да измине Приста ойл в партньорството си с африканската държава.



Детелина Кръстева, Венчеслау Пелиганга, Юридис да Круз Нето и Франциску Едуарду Мария

Компанията LUBRANGOL, със седалище в Луанда, Ангола, е създадена през 2015 г. от предприемачи с дългогодишен опит и успешни проекти в много сфери на дейност (строителство, търговия, морския отрасъл).



Компанията вече разполага със специален лиценз за внос на смазочни продукти в Ангола - факт, който представлява важно конкурентно предимство за ръководството на LUBRANGOL. Това дава амбиция тя да стане главен участник на пазара за смазочни продукти в Ангола и близките португалоезични държави (Замбия, Мозамбик) през следващите 5 години.

Ангола е една от най-големите африкански икономики. Страната разполага със значителни резерви на природни ресурси (нефт, минерали), характеризира се с бързо нарастващо население и забележителна дългогодишна политическа и социална стабилност в сравнение с други африкански държави.

Прогнозите са Ангола да стане водещата икономика в Източно-централна Африка и международните институции считат, че именно тези характеристики ще допринесат за това.

Стратегическото планиране на Приста ойл, утвърдено в края на 2014 със семинара на тема „Амби-



ция 2017“ (виж септемврийското издание на списание Приста от 2014г.), е много тясно свързано с идеята за експанзия на бързо развиващите се пазари.

Ангола е в ползрението на мениджърския екип на компанията

от 2013 г. След предприемането на някои конкретни стъпки- посещения на делегации, пазарно проучване и изграждане на връзки с компании и институции се отбелязва напредък и обещаващо сътрудничество.

SZANI-OIL 2000 планира добри продажби на продуктите на Приста ойл и на ТЕХАСО в Унгария за 2015 година

Кризата в Европа се оказва подходящ момент за предлагане на нови качествени масла на местния пазар



от ляво надясно: Золтан Хуникс, Тивадар Рунтаг и Санизло Понграч

Впечатлени сме от това, което видяхме в завода за производство на масла на Приста ойл в Русе. За това бяха единодушни собственикът и управител на унгарската фирма SZANI-OIL 2000 - Золтан Хуникс и търговският директор Санизло Понграч, след като се запознаха с производствената дейност и възможностите на лабораторията.

Базираната в Будапеща фирма е създадена през 1998 година от Хуникс, който е експерт в областта на моторните и индустриални масла и е работил в различни държави по

света - в Ливан, Дубай и др. SZANI-OIL 2000 започва дейността си като дистрибутор на известна марка масла и във времето добавя към портфолиото си нови марки, предвид очакванията и предпочитанията на клиентите си.

За 2015 година фирмата има амбициозен план за сравнително високи обеми на продукти от цялата производствена гама с марката Prista, както и на Техасо.

И унгарският пазар в момента е подвластен на цената като опре-

деляща избора на клиента, разказва Хуникс. Сериозно сътресение на пазара е имало по време на кризата в Европа, но вече постепенно се съживява. Най-много са «пострадали» скъпите брандове, като причината основно е икономическа. Намаленото търсене и закупуване на нови коли естествено променя и облика на пазара на масла - оформя се нов таргет, който се обуславя от използването на масла от по-нисък ценови клас предвид възрастта на автомобилите.

При транспортните фирми с товарни автомобили, които са всъщност крайни клиенти, логиката и изборът на масла е надеждност и, разбира се, цена.

За успешната търговска дейност SZANI-OIL 2000 залага на консултантските умения на своите служители, на професионалните им знания и на добрия маркетинг.

За успешното развитие на фирмата особена заслуга има Санизло Понграч, който вече 13 години работи в нея. Преди да постъпи тук на работа Понграч е бил клиент на Хунич, тъй като е бил производител и търговец на резервни части. Двата

се познават от близо 20 години, като собственикът на SZANI-OIL 2000 го убеждава за започне да извършва и търговска дейност на масла.

Първоначално Понграч е мениджър продажби на моторни масла и консумативи за леки автомобили, а сега вече ръководи цялата търговска дейност.

Оказва се че двамата унгарци ги сближава не само работата. Те са един постоянен тандем, един успешен тандем, в който Понграч и Хунич се преоткриват непрестанно и след работно време. И ако за двамата предстои да преоткриват предимствата на българската водеща

марка масла **PRISTA** и да я налагат на местния пазар, то Хунич отдавна е открил романтиката и екзотиката на българското Черноморие след пет последователни години почивка със семейството си.



Г-н Золтан Хуникс (Търговски директор на Szani Oil, нов унгарски дистрибутор на Приста Ойл) с г-н Тивадар Рунтаг в склада на Ghibli Logistics



Монбат увеличава печалбата на икономическата група за полугодieto

Дружествата от икономическата група на Монбат АД са реализирали през месец юни 2015 година консолидирани нетни приходи от продажби в размер на 16, 710, 000 лева, което представлява повишение от 5.10 % в сравнение с реализираните консолидирани нетни приходи от продажби през месец юни 2014 г.

Обобщените данни за първите шест месеца на 2015 г. сочат, че дружествата от икономическата група на Монбат АД са реализирали консолидирани нетни приходи от продажби в размер на 114,478,000 лева, което представлява увеличение от 11.10 % в сравнение с консолидираните нетни приходи от продажби за същия период на 2014 г.

Реализираната консолидирана печалба на дружествата от ико-

номическата група на Монбат АД за месец юни 2015 г. е 2,073,000 лева преди облагане с данъци, което представлява увеличение на печалбата с 22.70 % в сравнение с реализираната консолидирана печалба преди облагане с данъци за месец юни 2014 г.

Обобщените данни за първите шест месеца на 2015 г. сочат, че дружествата от икономическата група на Монбат АД са реализирали печалба преди облагане с данъци в размер на 15,003,000 лева, което представлява увеличение на печалбата от 27.00 % в сравнение с реализираната консолидирана печалба преди облагане с данъци за същия период на 2014 г.

Дружествата от икономическата група на Монбат АД са постигнали през месец юни 2015 г. EBITDA



в размер на 3,521,000 лева, което представлява увеличение от 25.90% в сравнение с постигнатото през месец юни 2014 г.

Обобщените данни за първите шест месеца на 2015 г. сочат, че дружествата от икономическата група на Монбат АД са постигнали EBITDA в размер на 21,551,000 което представлява повишение с 16.60% в сравнение със същия период на 2014 г.

Връзките с инвеститорите се градят на базата на взаимно доверие и добри финансови резултати



Даниела Пеева
Директор за връзки с инвеститорите на Монбат АД

Преди повече от 8 години се присъединих към екипа на Монбат АД като Директор за връзки с инвеститорите, като добре осъзнавах отговорността, която поемам с компания от мащабите на Монбат АД. Днес моята работа е не само отговорност, но и огромно удоволствие. Вече 8 години се старая да обезпечавам участниците на капиталовия пазар с навременна и точна информация за важните събития в дружеството, да подпомагам мениджмънта на компанията в процеса на разкриване на информация и повишаване на стандартите за прозрачност. За мен е чест да работя в компания, която

осъществява корпоративната си политика в съответствие с най-добрите практики и актуални стандарти за добро корпоративно управление.

Вече 8 години мениджмънтът на Монбат АД се радва на най-голямо доверие сред инвеститори, финансови анализатори и медии. Заедно спечелихме много награди за добро корпоративно управление, проведохме много ползотворни срещи с инвеститори, финансови анализатори и медии.

Индикатор за доверието, с което се ползва компанията сред инвеститорите, е широката и разнообраз-

на акционерна структура - над 150 институционални и професионални български и чуждестранни инвеститори и над 1500 физически лица. Дружеството е включено във всички престижни индекси на българския капиталов пазар – SOFIX, BGBX40, BGTR30 и индекса за добро корпоративно управление CGIX. Ценните книжа на Монбат АД се търгуват на най-високия Premium сегмент на БФБ – София АД.

Разбира се, моята работа е от огромно значение за доброто представяне на компанията, но главно отличните финансовите резултати, които Монбат АД отбелязва, са от съществено значение.

Изминалата 2014 г. беше успешна за Монбат АД. Дружеството реализира нетни приходи от продажби в размер на 247 599 хил. лв., и въпреки лекото понижение в сравнение с предходната 2013 г. това е значителен успех на фона на всички сътресения, които се случват в България и в българската икономика. Нетната печалба на МОНБАТ АД на индивидуална база към 31.12.2014г. възлезе на 12 832 хил. лв. Само преди ден акционерите на Монбат АД гласуваха на редовното годишно общо събрание решение за разпределяне на дивидент в размер на 5 850 000 лева или 0,15 лв. на акция.

Добрите финансови резултати на Монбат АД и дружествата от

МОНБАТ АД В ТОП 400 ЗА ВРЪЗКИ С ИНВЕСТИТОРИТЕ

групата на Монбат АД се запазват и през първите пет месеца на 2015 г. Само за месец май 2015 г. дружествата от икономическата група на Монбат АД реализират консолидирани нетни приходи от продажби в размер на 16 481 хил. лева, което представлява повишение от 23.30 % в сравнение с реализираните консолидирани нетни приходи от продажби през месец Май 2014 г. Обобщените данни за първите пет месеца на 2015 г. сочат, че дружествата от икономическата група на Монбат АД реализират консолидирани нетни приходи от продажби в размер на 97 768 хил. лева, което представлява увеличение от 12.20 % в сравнение с консолидираните нетни приходи от продажби за същия период на 2014 г.

През месец май 2015 г. отчитаме консолидирана печалба в размер на 1 797 хил. лева преди облагане с данъци, което представлява увеличение на печалбата с 2.50 % в сравнение с реализираната консолидирана печалба преди облагане с данъци за месец май 2014 г.

Положителният тренд се запазва и при обобщените данни за първите пет месеца на 2015 г. където се отчита консолидирана печалба преди облагане с данъци в размер на 12 930 хил. лева или увеличение с 27.70 % в сравнение със същия период на 2014 г.

EBITDA за месец май 2015 г. в размер на 2 777 хил. лева на консолидирана база също бележи повишение от 1.80 % в сравнение с постигнатото през месец май 2014 г. За първите пет месеца на 2015 г. Монбат АД са постига на консолидирана база EBITDA в размер на 18 030 хил. лева, което представлява повишение с 15.00 % в сравнение със същия период на 2014 г.

Очакваме положителните тенденции да се запазят и през цялата 2015 г., за да оправдаем доверието и зарадваме инвеститорите отново през 2016 г. с добра доходност.



Монбат АД е класирана в Топ 400 на компаниите за IR (395- то място) в изследването на инвеститорските възприятия за IR Magazine Awards - Европа 2015.

791 buy-side и sell-side анализатори и портфолио мениджъри са участвали в проучването, за да определят, че Монбат АД в момента е сред най-добрите компании в областта „връзки с инвеститорите“ в региона от повече от 10 000 дружества.

За ОБРАТНА ВРЪЗКА от sell-side анализатор: “ДВИ на Монбат е с юридическо образование, така че тя се справя много добре с нормативната уредба и винаги с желание съдейства при решаване на нашите въпроси. Тя е и ръководител на българската Асоциация на директорите за връзки с инвеститорите и полага много усилия за повишаване на популярността и значението на връзките с инвеститорите” - България, sell-side анализатор.



Изключителният дистрибутор на PRISTA® за Ливан отбелязва 60-та годишнина



от дясно наляво:

Г-н Бодимер Андреас, Заместник-председател отдел Продажби, Независимия вторичен пазар на авточасти – Близкия Изток, Северна, Централа и Южна Африка

Г-н Надим Табет, Генерален директор на Tehini-Hana

Др. Уве Томас, Председател вторичен пазар на авточасти, Мениджър продажби (AA/P)

Г-н Жан Пиер Хана, Главен изпълнителен директор и председател

Г-н Робърт Хана, Акционер

Г-н Стивън Янг, Председател на Robert Bosch за Турция и Близкия Изток

Tehini, Hana Cie SARL (THC) е ексклузивен дистрибутор на Robert Bosch GmbH за автомобилни резервни части от 1955 г., електрически инструменти от 1967 г. и домакински уреди от 1974 г. Това прави THC един от най-старите дистрибутори в региона, опериращ на ливанския и сирийския пазари.

Компанията е основана през 1955 от г-н Антоан Техини и г-н Антоан Хана и е на пазара от 60 години. Преживяла е много кризи и трансформации.

През 1962, когато със смяната на режима в Сирия се национализира и частният сектор, г-н Антоан Хана напуска Дамаскус и се установява в

Ливан. Гражданската война, която продължава от 1975 до 1990 г., е опустошителна за страната. Някои от помещенията на компанията са унищожени, изгорени и ограбени. THC не е пощадена и по време на Израелското нападение от 1982 г., когато през 1989 експлодира рафинерия Дора, разположена в близост до недвижимите имоти на компанията. Въпреки всички катаклизми, THC никога не преустановява своята дейност.

Днес Bosch е водещият бранд за Групата - 48% от TH



Group T.O. Компанията става дистрибутор за продуктите на Behr-Hella през 2000, **изключителен дистрибутор на Приста Ойл за Ливан през 2005** и изключителен дистрибутор на Sidem за Ливан през 2010.

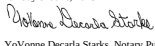
Понастоящем компанията е дистрибутор за повече от 100 независими сервиза, 26 сервиза на Bosch, 75 магазина за търговия на дребно и 3 магазина за търговия на едро, разположени на територията на Ливан. По-голямата част от сервизите и търговците на едро и дребно купуват продуктите **PRISTA®**. По приблизителни изчисления автопаркът възлиза на около 1 000 000 автомобили, като половината от тях са произведени в Европа.

Други клиенти на марката **PRISTA®** са компании, специализирани в поддръжката на генератори, една от които е Khonaysser Group.

На 2-ри юни THC (Tehini, Hana Cie SARL) отбелязва 60 години от съвместната си работа и партньорство с Bosch в лицето на нейния представител и председател на Вторичния пазар на авточасти Bosch – Д-р. Уве Томас.



Дженерал мотърс сертифицира два от продуктите на Приста ойл с най-високо качество

			
Certificate of License			
issued to			
Prista Oil Holding EAD			
This document certifies that the company named above is authorized to use the General Motors dexos1 ® trademark in conjunction with the fluid specified below:			
License No.:	RB1F0220077	Expiration Date:	December 31, 2015
Formulation Code:	TS M 042-02	License Region:	Central & South America, Africa, Middle East
Viscosity Grade:	5W-30	Marketing Name:	Prista® Ultra G
This fluid has met the rigorous quality requirements for dexos1 ® engine oil. The company named above has agreed to maintain the terms of and comply with the quality standards set forth in the dexos ® Licensing Program Policies and Procedures and Licensing Agreement. The license number and a date code within the expiration date shown above must appear on all container labels of licensed product.			
Should there be any questions regarding this license, please contact the Center For Quality Assurance, administrator of the dexos ® Licensing Program:			
 Center For Quality Assurance 4800 James Savage Road Midland, MI 48642 USA T: +1 989 496 2399 F: +1 989 496 3438 E: dexos@CenterForQA.com www.CenterForQA.com		Subscribed and sworn to before me this: 10 th day of June, 2015  YoVonne Decarla Starks, Notary Public County of Saginaw, State of Michigan, USA Acting in the County of Midland, State of Michigan, USA My Commission Expires: January 28, 2020	
 Authorized Signature		June 10, 2015 Date	



Броят на маслата на Приста Ойл Холдинг лицензирани от GM вече са две. В началото на тази година **PRISTA® ULTRA G2 5W-30** бе успешно лицензирано и включено в списъка на маслата **DEXOS 2** на GM.

И двата продукта са най-високо качество, синтетични масла, които предлагат отлична защита на двигателите, удължават живота и поддържат ефективността на допълнителните системи за третиране на отработените газове, и не на последно място осигуряват удължен срок за смяна и икономия на гориво.

PRISTA® ULTRA G 5W-30 се препоръчва за употреба в бензиновидвигатели на GM. Маслото е особено подходящо за автомобили, в които са използвани модерни системи за икономия на гориво (VVT - променливо газоразпределение), както и системи за допълнително третиране на отработените газове. Подходящо за използване във всички двигатели, за които се препоръчват масла GF-4.

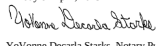
PRISTA® ULTRA G2 5W-30 е предназначено за употреба в дизелови двигатели на леки и лекотоварни автомобили на GM. Маслото покрива изискванията на ACEA3, както и спецификациите на множество фирми, производителки на автомобили, което го прави подходящо за употреба в най-съвременните високо натоварени

двигатели, снабдени с филтри за твърди частици и допълнителни системи за третиране на отработените газове.

Списък на всички лицензирани продукти може да намерите на официалната страница на GM: <http://www.centerforqa.com/gm/about-dexos>. Подробни спецификации на маслата на страницата на Prista Oil.

Dexos1™ заменя **GM-LL-A-025**, **GM 6094M** и **GM 4718M**.

Dexos2™ заменя **GM-LL-A-025** и **GM-LL-B-025**.

			
Certificate of License			
issued to			
Prista Oil Holding EAD			
This document certifies that the company named above is authorized to use the General Motors dexos2 ® trademark in conjunction with the fluid specified below:			
License No.:	RB2F0218077	Expiration Date:	December 31, 2015
Formulation Code:	TS M 047	License Region:	Central & South America, Africa, Middle East
Viscosity Grade:	5W-30	Marketing Name:	Prista® Ultra G2
This fluid has met the rigorous quality requirements for dexos2 ® engine oil. The company named above has agreed to maintain the terms of and comply with the quality standards set forth in the dexos ® Licensing Program Policies and Procedures and Licensing Agreement. The license number and a date code within the expiration date shown above must appear on all container labels of licensed product.			
Should there be any questions regarding this license, please contact the Center For Quality Assurance, administrator of the dexos ® Licensing Program:			
 Center For Quality Assurance 4800 James Savage Road Midland, MI 48642 USA T: +1 989 496 2399 F: +1 989 496 3438 E: dexos@CenterForQA.com www.CenterForQA.com		Subscribed and sworn to before me this: 24 th day of April, 2015  YoVonne Decarla Starks, Notary Public County of Saginaw, State of Michigan, USA Acting in the County of Midland, State of Michigan, USA My Commission Expires: January 28, 2020	
 Authorized Signature		April 24, 2015 Date	

Хранинвест ХМК АД Стара Загора поддържа техника и работи с масла и охлаждащи течности PRISTA® и TEXACO

Дружеството е гръбнака на Загора Холдинг, в който успешен бизнес развиват 16 фирми



инж. Тончо Терзиев - началник отдел „Ресурсно обезпечаване“

Хранинвест е предприятие, което е част от Холдинг ЗАГОРА, който обединява общо 16 фирми.

Машиностроителният завод се развива успешно, следвайки нуждите на пазара, а не самоцелно производство на скъпоструващи съоръжения. Продукцията е подчинена на изискванията на клиентите изделия да са качествени и на конкурентни цени.

Фирмата има изнесено производство в Момчилград, а до скоро и

в Чирпан и Килифарево.

За съжаление, материалите и компонентите, които се използват, са внос, тъй като у нас вече почти нищо не се произвежда, разказва ръководителят на отдел „Ресурсно обезпечаване“ Тончо Терзиев.

Основната дейност е производство на линии и резервоари за мляко, вино, както на машини и съоръжения за тях.

Повече от 75 на сто от продукцията се реализира на външни па-

зари- Англия, Германия, Франция, САЩ и др.

Заводът работи на поръчков принцип, няма свое собствено изделие, но има запазен и отлично работещ конструктивно-технологичен отдел.

Сред най-често възлаганите поръчки са изработване на миячни машини за бутилки /бира, безалкохолни напитки с възможности до 32 000 бутилки в час/.

Обикновено от възлагането до готовото изделие се стига за 3 месеца, като тук се включва разработката и обемното проектиране.

Другата основна част на производството е насочена към резервни части – за транспортни машини, машини за почистване на плодове и други.

Тук се произвеждат и високачествени съдове под налягане.

Предприятието е сертифицирано по всички международни стандарти като ISO TUF, има създадени отлични условия за съхранение и ползване на защитни покрития, без да се допускат нарушения на еко-нормите.

Всичко това тук се постига от колектив от 430 души, като особено ценни са 40 инженери и специалисти в Конструктивно-технологичния отдел, заварчици за електродъгово и газово заваряване и др. Проектират се и се произвеждат инструменти.

Във времето под натиска на новите технологии се сменят и използваните охладителни, смазващи и консервиращи течности. Така се налага използването на смазочни продукти от ново поколение на фирмите Блазер-Швейцария и Хаутън-САЩ, с които се достига и производствен минимален разход за предпазване на произведените от неръждаема стомана и черни метали съоръжения и инструменти.

Партньорството на Хранинвест с Приста ойл е насочено към използване на хидравлични масла и гresi, двигателни и трансмисионни масла за вътрешнозаводския транспорт с марките **PRISTA** и TEXACO. Поддържа се едно ниво от гамата продукти, необходими за производствената дейност, казва Тончо Терзиев.





Стъпка напред със стартирането на новия сайт за серията продукти за икономия на гориво Ursa на Техасо

The screenshot shows the Texaco Ursa website interface. At the top is a navigation bar with links: Product range, Real world results, Case studies, Expert opinion, TCO calculator, Product recommendations, Contact us, and Select other region. Below this is the Ursa logo with 'Europe' underneath. A large image of a road at night with headlights is featured, with the text 'OPTIMISED, REAL-WORLD VEHICLE PROTECTION' overlaid. To the left of the main text is a cartoon robot made of engine parts. The main text area includes the heading 'Let's go further' and two sections: 'Texaco Ursa fuel economy products can deliver real world fuel savings' and 'Maximum vehicle uptime'. To the right is a 'Sign up' form with fields for First name, Last name, Email, and Company, followed by a 'Sign up now' button. At the bottom, there is a small copyright notice: '© 2015 Chevron Products UK Limited. All rights reserved. All trademarks are property owned by Chevron Intellectual Property LLC. | Terms of Use | Privacy Policy'.

В желанието си да демонстрираме доказаната и изпитана в „реални условия“ икономия на гориво, която Вашите клиенти биха могли да постигнат с употребата на комплекта високотехнологични продукти за икономия на гориво на Техасо, разработихме новия уебсайт за серията **продукти за икономия на гориво Ursa**. Първоначално уебсайтът е пуснат само на английски език, като впоследствие ще бъдат въведени и други езици.

Новият сайт предлага на вниманието подробна информация, мнения и отзиви. Статиите, които са включени, покриват цялата необходима информация – от високите технологии, които нашите продукти предлагат, до доказаните от нас изпитвания за икономия на гориво, провеждани с автомобили в „естествена“ среда и ежедневен режим на работа на дълги и къси разстояния, и дистрибуция на дребно.

Тези тестове се провеждат в реална среда, на пътя – не върху стенд тип „rolling road“ или с фиксирано оборудване за изпитване, и резултатите се виждат ясно.

Максимално време на активна експлоатация на автомобила

Комплектът продукти за икономия на гориво Ursa на Техасо обединява няколко високоефективни продукта, разработени за надеждна защита на автомобила при дълги интервали за смяна, като съдейства за оптимизиране на времето за активна експлоатация, сервизно обслужване и техническа изправност.

Серията продукти за икономия на гориво Ursa не се ограничава само до моторните масла. Успоредно с високотехнологичните **моторни масла Ursa Ultra**, пакетът включва антифризи, трансмисионни и редукторни масла от по-ново поколение, както и диференциални масла, всички те формулирани така, че да удовлетворят потребността на Вашите клиенти от горивна ефективност.

И това не е всичко. Неразделна част от високотехнологичната серия Ursa за икономия на гориво е и добавката **Techron HD**.

CHEVRON.COM | CHEVRON LUBRICANTS

Product range Real world results Case studies Expert opinion TCO calculator Product recommendations Contact us Select other regions

Ursa Europe

START HERE
Enter your fleet info

Fuel saving opportunities:

Enter the details of your fleet below:

Number of vehicles in fleet: Trucks

Avg. annual miles/truck: Miles

Current Avg. MPG/truck: MPG

Avg. price of Diesel/Ltr: € / £

Percentage fuel saving: %

CALCULATE POTENTIAL SAVINGS

HERE'S WHAT YOU COULD SAVE

Annual potential estimated savings with Ursa low viscosity engine lubricants

Fuel Cost Savings: € / £ 0

CO2 Reduction: 0 kg

Estimated MPG: 0.00

MPG increase (%)*: 0 %

CLEAR RESULTS

*Based on data from Delphi/CEC's GHG conversion factors for company reporting, published June 2013.

Save with Ursa
With the Texaco Ursa Fuel Economy suite, truck fleet operators can improve fuel economy. To learn more about how our fuel economy products could benefit your business, enter your fleet info above to see possible savings now.

Learn more
We're conducting more expert-led fuel economy trials with selected fleets to further demonstrate the real world benefits of Texaco Ursa engine oils and the other products in our Fuel Economy Suite.

Sign up
Contact us for more details about our approach to running real world trials and to learn more about how our fuel economy products could benefit your business now.

First name:

Last name:

Email:

Company:

Sign up now

© 2015 Chevron Products UK Limited. All rights reserved. All trademarks are property owned by Chevron Intellectual Property LLC. | Terms of Use | Privacy Policy
This website uses cookies to improve your browsing experience. For details on how we use the information we gather, please read our privacy policy.

Икономия на гориво от ново измерение

Techron HD е висококачествена добавка за почистване на инжектора за дизелово гориво с изключителни по своята същност иновативни и патентовани технологии за контрол на отложенията, специално разработена за третиране и почистване на горивния инжектор в камиони, автобуси и извънмагистрално оборудване с дизелови двигатели.

Techron HD е предназначена за продължителна употреба, както в най-съвременните акумулиращи горивни системи с високо налягане, така и в по-старите дизелови двигатели, и е специално формулирана за отстраняване на стандартните отложения и контрол на отложенията в дизеловите инжектори (IDID) на двигатели, които работят с минерален дизел и биодизел.

Представяне, на което можете да разчитате

Серията продукти за икономия на гориво **Ursa** съчетава най-модерните технологии, иновативни и патентовани продукти, и именно фокусът върху водещите

научни постижения, оценката на експертите и тестването в реални условия са тези фактори, които гарантират качество на представянето с доказани резултати.

И за да могат Вашите клиенти да разберат какви потенциални финансови спестявания биха могли да постигнат, в сайта сме предвидили и **калкулатор за изчисляване на общата цена на собственост (TCO)**.

Изпитвания, подкрепени с експертиза

Този удобен калкулатор ще позволи на Вашите клиенти сами да калкулират стойността на потенциални спестявания и ще ги убеди в предимствата на провеждането на тестове в реална среда чрез стриктно контролирани процедури за изпитване, като им даде една ясна представа за цялостната концепция на икономия на гориво.

За да го постигнем, възприехме и усъвършенствахме методологията за изпитване в реална среда в сътрудничество с висококвалифицирани и опитни инженери, като се опирахме на техния многогодишен опит и ноу-хау в тестването с интервенции. Резултатите под формата на мнения и отзиви са публикувани в новия уебсайт.

Помагаме на Вас, а Вие на своите клиенти

Освен мненията с препоръки на промишлените гиганти **Gist** и **Poundland**, има и други отлични ресурси, които бихте могли да ползвате при работата си с клиентите, а именно данните за продуктовата гама и раздела с препоръки за продуктите.

Предоставили сме и информация относно нашия подход на провеждане на изпитвания в реална среда и информация, която ще Ви даде възможност да научите как нашите продукти за икономия на гориво могат да се отразят благоприятно върху бизнеса на Вашите клиенти. Цялата налична информация може да разгледате още сега на <http://www.texacofueleconomy.com/>

И за да Ви осигурим цялата необходима подкрепа, която ще помогне на Вашите клиенти да открият предимствата на **серията Ursa на Техасо** за икономия на гориво и потенциалните спестявания, които тя предлага, сме предвидили ресурсите в раздел *Помощна литература* и раздел *Програми*.



Източник: James Welchman, Маркетинг Мениджър, Европа
(+44 207 7193881) boleurope.chevron.com



BALTEXPO:

Традиции и прогрес

Изложението BALTEXPO е отворено за морската общност от 1982. Заедно със своите изложители, то представя най-съвременните високи технологии и решения в областта на морската индустрия.



18-то Международно морско изложение BALTEXPO 2015 ще се проведе от 7 до 9 септември 2015 в Изложбен и конгресен център AMBEREXPO – Гданск, Полша

BALTEXPO е най-голямото и известно морско изложение в Полша. Със съдействието на **BALTEXPO**, морските бизнес отношения се радват на подкрепата на различни сектори от икономиката. То се явява и форум за бизнес дискусии и срещи за широк кръг от индустрии и международни акционери.

BALTEXPO покрива най-важните теми и отрасли на морската икономика:

- Корабостроителна индустрия
- Офшорни дейности
- Съоръжения на пристанища и терминали
- Морски транспорт и логистика
- Превоз на товари
- Безопасност и сигурност
- Опазване на околната среда

Екипът на Приста Ойл ще представи продуктите на Gulf Oil Marine Limited - компания от световен мащаб, работеща в сферата на високотехнологичните морски смазочни продукти и услуги - като официален неин дистрибутор за Прибалтийските републики, Турция и България.

КОНФЕРЕНТНА ПРОГРАМА НА BALTEXPO 2015

- Бъдещето на морската икономика - Дебат, 7 IX
- Морски транспорт и развитие на пристанищата - Конференция, 7 IX
- Бизнес по Морския път на коприната - Семинар, 7 IX
- Втори „Балтийско-Адриатически“ транспортен коридор - Форум, 8 IX
- Модерно корабостроене и офшорна дейност - Конференция, 8 IX
- Датско-полски морски бизнес форум - Конференция, 8 IX
- Семинар „Да инвестираме в Померания“: Форми на подпомагане на морската икономика, 8 IX
- Норвежко-полски съвременен офшорен корабен дизайн – Социално събитие, 8 IX
- Международна конференция „Проект SEMLA“ – Грижа за полярната среда с най-новите технологии микровълнови и леки антени, 9 IX
- Безопасност и сигурност на бреговете, пристанищата и превоза на товари - Конференция, 9 IX

Организатор:

Warsaw Exhibition Board S.A., Puławska 12a, 02-566 Warszawa
tel. + 48 22 849 60 06, Fax + 48 22 849 35 84

Източник: baltexpo@ztw.pl

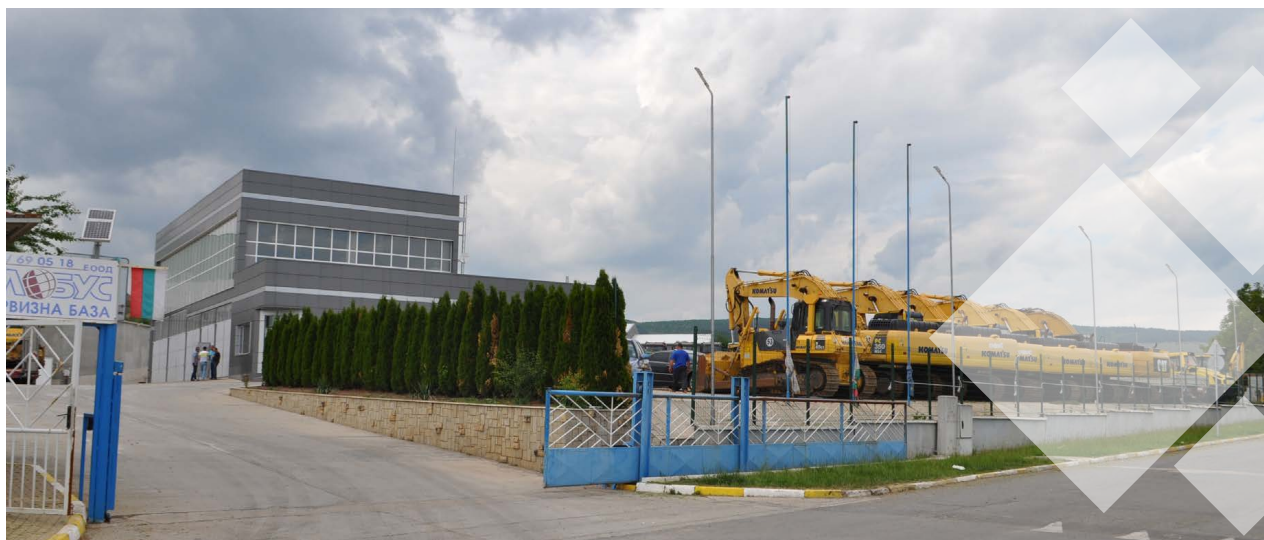


Gulf Oil Marine

always at the ship's side



Техниката на Глобус ЕООД Стара Загора изгражда достойни за National Geographic съоръжения с продуктите PRISTA®



Едва ли някой не се е замислял какво представлява едно съоръжение за депониране на пепелина и гипс или Депо за отпадъци в „Марица 1“. Само хора, които участват в изграждането му са наясно, че процесът може да се снима от National Geographic Channel и да заеме достойно място пред филмите за грандиозни строежи по света.

Общата площ на обекта е 580 декара и това го прави най-голям в Югоизточна Европа.

За реализацията на депото са извършени изкопни работи на 3 млн. куб. метра пръст в разстояние на две години. И най-важното в случая се оказва техниката- впечатляващи с размерите си десетки багери, булдозери, грейдери, самосвали и др.

Още нещо интересно за това наистина грандиозно съоръжение- за да влезе в експлоатация, се изработва глинен екран, застила се с найлони, изгражда се дренажната

система, след което се насипват отпадъците.

Дренажната система отвежда дъждовните води, събира ги и ги пречиства, преди да попаднат в почвата.

И всичко това се случва с техниката на Глобус ЕООД- Стара Загора. Как фирмата се развива във времето, за да бъде на това ниво и най-вече, да го поддържа, разказва собственикът и Иван Русев, който е и неин управител.

Трудовата биография на Иван определено е доста интересна. Тя започва през 1981 г., като цели четири години работи в УСМ- Стара Загора и още цели 11 месеца в Азотно- торовия завод АТЗ ... И дотам с държавната работа.

През 1986 година излиза УКАЗ 56, който позволява в социалистическа България предприемчивите по дух граждани да започнат да се занимават с частен бизнес. Иван се

насочва към пробивно-взривната дейност, тъй като е специалист в тази област. Създава фирма за пътнo строителство и по-конкретно, за работа по кариери и извършване на сондажи и други пробивни дейности.

През 1989 година той вече е ръководител и проектант на взривните дейности и ръководи повече от 30 души екип, чиято работа е основно да раздробяват материала с ръчни пистолети... За да се стигне до 2006 година, когато купува и багер с пневматичен чук. Работата потръгва добре, дори много добре и купува



втори багер.

Така Иван става атрактивен и все по често започват да го търсят за най-разнообразни изкопни дейности. Естествено бизнесът се разширява, а багерите неусетно стават пет.

За да бъде дейността по-независима и цикълът завършен се налага да бъдат направени нови инвестиции. След изкопните дейности земната маса трябва да бъде извозена.

Така идва ред за закупуване на камиони. Първите 10 товарни автомобили стават собственост на фирмата през същата 2006 година. Към тях през следващата се включват в дейността нови 10 и през 2008 година – още 10, за да станат общо 30.

Паралелно с това се извършва и подмяна на копачната техника. Първоначално закупените 5 багера вече са в историята и на тяхно място работят нови 10, по-големи и по-мощни. За да бъде напълно окомплектована с необходимата техника, Глобус се сдобива и с грейдери.

Постоянния състав на работещите във фирмата е 70 души, като при пълен капацитет на натоварване броят им достига до 160 работници.

Този екип от специалисти и работници прилага своите умения при правенето на пътища от първоначалните изкопни работи до полагането на асфалт.



В партньорството с Приста ойл Иван Русев вижда възможността за коректност и спазване на договорените срокове за комплексна доставка на смазочните масла и охлаждащи течности. Както и на гарантираното качество на продуктите с марка **PRISTA**. В момента се ползват различни двигателни масла, антифризи, течност за чистачки и други, които правят безпроблемна експлоатацията на скъпата налична фирмена техника.

Масла с марка **PRISTA**[®] излизат на италианския пазар в лицето на Lubex S.p.a.

Lubex S.p.a. оперира от 80 години на италианския пазар на петролни продукти за автомобилната индустрия. Маслената дивизия на компанията е мултибранд ориентирана и е представител на марките Техасо, Сепса, ВР и др. Заеманата от компанията площ е 2500 кв. м., 1200 от които са покрити. В допълнение към офис-сградите и складовете, компанията разполага с голям двор, предназначен за товарене/разтоварване на няколко превозни средства едновременно. Компанията има силно развита логистична структура от четири интегрирани платформи, разположени на 56 000 квадратни метра, което позволява пълноценно обслужване както на големи клиенти, така и на малки автосервиси.



Главната цел на Lubex S.p.a. е да предоставя цялостно обслужване на клиента. Компанията не се свързва само с качеството на предлаганите от нея продукти, но и с професионалното отношение към клиентите й.

От няколко месеца в портфолиото на Lubex S.p.a. са включени и продукти с марка **PRISTA**[®]. Това са най-вече синтетични и полусинтетични масла, произвеждани в завода в Русе, включително масла, покриващи "ACEA C" спецификациите.

Договорът между Lubex S.p.a. и Приста Ойл Холдинг е резултат на няколкомесечни преговори и изграждане на обща стратегия за извеждане на продуктите **PRISTA**[®]

на италианския пазар. Интересът на Lubex бе провокиран от репутацията на Приста Ойл Холдинг като един от водещите производители на висококачествени масла, отговарящи на най-съвременните тенденции в индустрията. Приста Ойл, от своя страна, избра Lubex поради факта, че фирмата има дългогодишен опит на пазара на масла, силно развита мрежа и богат екип от професионалисти.



Първата среща между представителите на двете компании бе осъществена през септември 2014 във Франкфурт, след което последва посещение на мениджърския екип на Lubex в Завода за смазочни масла на Приста Ойл в Русе. Гостите останаха впечатлени от модерните съоръжения и най-вече от заводската лаборатория, която според тях надминава аналогични лаборатории на някои от водещите

на продажбите на масла **PRISTA**[®] в Италия от над 5 пъти в рамките на програмния период.



Основният фокус на продажбите е върху синтетични масла, предназначени за употреба в мощни, модерни бензинови, леки и лекотоварни дизелови двигатели, снабдени с филтри за твърди частици (DPF) и допълнителни устройства за третиране на отработените газове (TWC), както и върху синтетичните масла за тежкотоварни автомобили с удължен интервал на смяна на маслото, осигуряващи икономия на гориво. На втори план са полусинтетичните масла за лекотоварни и тежкотоварни автомобили, както и минералните масла за тежкотоварни автомобили.

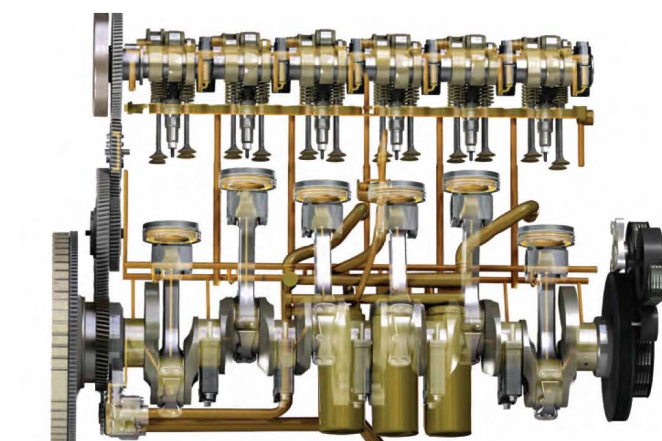


Откриване на причините за ниското налягане на маслото

/продължение от предишния брой/

Единственият лек за ниското налягане на маслото, дължащо се на прекомерни хлабини в лагерите, е да се намалят хлабините като се сменят лагерите или се направи основен ремонт на двигателя. Инсталирането на нова маслена помпа или помпа за по-високо налягане няма да помогне, защото лагерите са с прекомерна висока скорост на потока, за да поддържат желаното налягане. Инсталирането на маслена помпа с по-висок дебит може да увеличи потока и да възстанови леко загубеното налягане. Но основния проблем с луфтовете в лагерите все още съществува, което ще увеличи шума на лагерите, износването и умората.

Друга често срещана причина за ниското налягане на маслото е износването или прекалено големите луфтове в самата маслена помпа. Цифрите варират, но като правило зъбните маслени помпи трябва да имат под 0.003 инча осова хлабина между зъбните колела и капака. Луфтовете между зъбите и кожуха на помпата трябва обичайно да са под 0.005 инча. При роторните помпи луфтът между външния ротор и кожуха на помпата обикнове-



но трябва да е под 0.012 инча, с не повече от около 0.010 инча между вътрешния и външния лоб на ротора. Прекалено големият луфт вътре в помпата ще намали способността на помпата ефективно да изпомпва маслото, което намалява потока и налягането.

Поради малките толеранси, които се изискват вътре в маслената помпа, късчета (частици) от всякакъв вид може да причинят повреди, ако бъдат засмукани в помпата. Всичко по-голямо от минималните вътрешни луфтове може да надере или да запуши помпата. Парченца от стари уплътнения от стеблата на клапаните, от гарнитури, парченца от износването на зъбните колела на разпределителния вал, материали от лагерите, пясък, прах и т.н. може да са много опасни или дори фатални, ако се „погълнат“.

Но как може тези боклуци да влязат вътре в помпата, се питате вие. Грубият филтър (цедка), който се намира на маслоприемника на маслената помпа в картера, пречи

само на засмукването на сравнително по-големи частици или парченца от помпата и дори и така не винаги върши това, тъй като повечето филтри имат бай-пас клапан или вентилационен отвор, който позволява маслото да премине покрай филтъра, когато той е запушен или маслото е прекалено гъсто, за да премине през филтъра. Отворите на филтъра са от порядъка на 0.040 кв. инча, което е доста голям размер, когато става дума за частици и отломки. Но отворите са проектирани нарочно големи, за да може филтърът да пуска адекватно количество масло, когато двигателят е студен и маслото в картера е гъсто (ето защо трябва винаги да спазвате препоръките на производителя на автомобила за вискозитета на маслото). Всичко това означава, че маслената помпа е единственият компонент на двигателя, който непрекъснато се смазва с нефилтрирано масло! Маслото не преминава през масления филтър, докато не напусне помпата. Така че всички абразивни частици, които са

намерили път до картера, ще преминат първо през помпата, преди да бъдат уловени от масления филтър. Нищо чудно, че маслените помпи се износват и чупят често.

Ограниченията, налагани от грубия филтър (цедката) може да възпрепятстват потока на маслото през помпата, намалявайки потока и налягането. Дори и сравнително малки количества лакови образувания, натрупани по филтъра могат да ограничат потока на маслото при високи обороти на двигателя. Покритие с дебелина само 0.005 инча по цедката може да намали общата площ на всеки отвор с до 0.030 инча, което от своя страна да причини много голямо намаление на потока масло от порядъка на 44%!

Предпазният вентил, който може да е разположен на корпуса на помпата или някъде другаде по двигателя, може да е друга причина за намаляване на налягането на маслото, ако вентилът залепне отворен или някакви парченца (отломки) го задържат в отворено положение. Този предпазен вентил има за задача да ограничи налягането на маслото с нарастването на оборотите на двигателя. Вентилът се отваря, когато налягането достигне до предварително зададената стойност (обикновено това е от 2.8bar до 4.1 bar). Това връща маслото обратно в картера и ограничава максималното налягане на маслото в двигателя. Причината за това е да се попречи на налягането на маслото да достигне до опасно високи нива. Прекалено високото налягане на маслото може да бъде точно толкова опасно, колкото и ниското, защото прекалено високото налягане може да скъса

масления филтър или дори да издуха пресованите в блока тапи на маслените магистрали.

Ниското налягане на маслото може да е в резултат на въздух в помпата. Ако има прекалено малко масло в долния картер, може да се засмуче въздух в помпата. Но това може също да стане и ако картерът е препълнен. Маслото може да се насити въздух (с малки мехурчета), защото влиза в контакт с въртящия се колян вал и се превръща в пена.

Понякога двигателят може да остане без масло при по-високи обороти, защото маслото не се връща достатъчно бързо в картера. Основната причина тук обикновено е натрупване на голямо количество лакови образувания, които ограничават отворите за връщане на маслото в главата.

Освен това, въздух в двигателя може да бъде засмукан и при изтичане на масло между помпата и маслоприемника, на който е цедката, а също между помпата и блока. Не е необичайно да се видят двигатели, при които маслоприемникът е напълно паднал, което води до пълна загуба на налягане.

Запушването на масления филтър може да бъде друга причина за ниското налягане на маслото. Когато маслото напусне помпата, то преминава през филтъра преди да отиде в лагерите и маслените магистрали. Всички филтри създават определено минимално съпротивление, което се увеличава със скоростта на потока. Когато филтърът се запуши с частици, съпротивлението се увеличава. Евентуално може да се стигне до момент, когато никакво масло няма да може да преминава през

филтъра. За да се предотврати това, във филтъра се монтира предпазен вентил, предназначен да се отвори, ако разликата в налягането през филтъра превиши предварително зададената стойност. Това позволява на маслото да заобиколи филтъра и да продължи да смазва двигателя. Налягането на маслото обаче ще се намали до това на байпасния вентил. Смяната на запушения филтър ще реши проблема.

Диагностициране на ниското налягане на маслото

Добро начало за вашата диагностика е състоянието, отчитано от масло-измервателната пръчка. Проверете нивото на маслото, за да се убедите, че е според изискванията (нито прекалено ниско, нито препълнено). Ако е ниско, може би двигателят гори масло, от някъде прокапва масло и/или просто е занемарен. Доливане на маслото може временно да реши проблема с налягането на маслото, но ако нивото на маслото не се поддържа правилно, проблемът може да се появи отново.

Ако от двигателя тече масло, се препоръчват нови уплътнения или гарнитури, за да се спре изтичането. Ако двигателят гори масло, най-вероятно има износени водачи на клапани и уплътнения, но може проблемът да е в износени сегменти или цилиндри. Решението е извършване на wet compression test и/или проверка за изтичане, които ще ви кажат дали има износени водачи на клапани или пръстени и цилиндри. Най-евтиният ремонт ще е решаването на проблема с износените во-

дачи, като се монтират нови уплътнения (ако е възможно, без да се изважда главата). Но най-добре ще е да се извади главата и да се направи необходимия ремонт и проверка седлата на клапаните. Износените пръстени и цилиндри ще изискват пълен основен ремонт. Освен това, вижте състоянието на маслото и се убедете, че е с подходящ вискозитет за вашия двигател. По-вискозните масла като 20W-50 и едносезонните SAE30 или SAE40 може да ви помогнат да поддържате добро налягане на маслото в горещо време, но са прекалено гъсти за студените сезони и може да причинят проблеми със смазването при стартиране особено с двигателите с висящ разпределителен вал. Нисковискозните масла от друга страна като 10W или 5W-20 може да подобрят стартирането и смазването при ниски температури, но може да са прекалено тънки за шофиране в горещо време и поддържане на правилното налягане на маслото. Ето защо повечето OEM препоръчват 5W-30 или 5W40 за целогодишна употреба в новите двигатели.

Ако нивото на маслото е добре, следващото нещо, което трябва да се провери най-вероятно е датчикът за налягане. Разкачете датчика и проверете предупредителната лампичка или показанието на манометъра. Ако при разкачен датчик лампичката продължава да свети, най-вероятно има окъсяване по веригата на лампичката към заземяването. По същия начин, ако няма промяна в показанието на манометъра, е ясно, че проблемът се дължи на него, а не на двигателя.

Повредени датчици за наляга-

не са често срещано явление, така че много техници биха сменили датчика без да проверят нищо друго, за да видят дали наистина проблемът е в датчика. Това ще ви спести малко време, но е рисковано, защото след като не мерите налягането с манометър, закачен директно за двигателя, нямате начин да разберете дали налягането е според изискванията или не. Повечето лампички няма да светнат, докато налягането не стане опасно ниско (под 4 или 5 фунта). Така че не приемайте отсъствието на предупредителното светване на лампата като сигнал, че всичко е наред с налягането на маслото, особено ако двигателят издава някакъв шум от клапаните или лагерите.

Ако проверката на налягането покаже необичайно ниски показания, проверете филтъра. Възможно е филтърът да е запушен. Проверете кога за последно са сменяни маслото и филтърът. Или сменете филтъра и вижте дали ще има разлика.

Следващата стъпка ще е да спуснете долния картер и проверите грубия филтър. Ако е запушен, значи открихте проблема. Също проверете и вижте дали маслоприемникът е правилно монтиран и позициониран, здраво (стабилно) закрепен към маслената помпа (без утечки) и да не е запушен.

Ако маслената помпа е монтирана вътре в картера, следващата ви стъпка ще е да свалите и огледате помпата. Отворете капака на помпата и измерете луфтовете. Освен това погледнете за задириания или други увреждания. Ако задвижването на помпата е повредено, това значи, че нещо е навлязло в помпата и я е повредило. Ако помпата е износена

или повредена, единственият начин за решаване на проблема е да бъде сменена.

Ако се окаже, че помпата е добре, следващата стъпка ще е да измерите луфтовете на биелните и основните лагери. Проверете луфтовете на основния лагер, който е най-близо до помпата (тъй като той има най-голямо влияние върху налягането) и луфтовете на най-отдалечения биелен лагер (тъй като износването по него ще е най-голямо). Ако лагерите са износени, трябва да бъдат сменени. Но преди да ги смените, внимателно огледайте и измерете шийките на колянния вал, за да видите дали има износване, надраскване, нарушаване на закръглянето и скосяване. Ако шийките имат нужда от внимание, валът също трябва да бъде пришлайфан или сменен.

Другите проверки може да включват осовата хлабина и/или капака на клапаните или всмукателния колектор, за да проверите лагерите на разпределителния вал и повдигачите. Запомнете, прекалено големите хлабини/луфтове или утечки по цялата маслена система на двигателя могат да бъдат предпоставка за ниско налягане на маслото.

/следва продължение/

ИНДУСТРИАЛНИ МАСЛА



Почти във всяка индустриална система (хидравлична инсталация, турбини, редуктори, компресори и др.) използваната течност е от особено важно, дори решаващо значение, но е и елемент, който много често се забравя, недооценява. Тъй като функциите на една индустриална течност са твърде основни, те много често се приемат като даденост. Много съвременни системи са сложни. Неприемливи са високите разходи по техническо обслужване и поддръжка. Спирането на една производствена линия поради неизправност обикновено повлиява и върху всички останали и може да доведе до спирането им. Развитието на автоматизираното оборудване,

стремежът към устройства, намаляващи разхода на труд, системите за дистанционно управление, поточните линии, а също и необходимостта от компактен и акуратно контролиран задвижващ източник, съвместно допринесоха за популяризирането на различните типове индустриални течности.

Всички тези фактори налагат използването на все по-добри и по-добри индустриални масла. В групата индустриални масла попадат: хидравлични, редукторни, компресорни, турбинни масла, топлоносители и др. Качествата на индустриалните масла варират в много широки граници, по отношение на свойствата,

които са отражение на качеството на маслото: стабилност на окисление, защита от ръжда и корозия, слабо пенообразуване и др.

Индустриалните системи (инсталация), от гледна точка на дизайн и конструкция биха могли да са перфектни, но ако течността е или още в самото начало неправилно подбрана, или впоследствие е неправилно поддържана, работата на съоръжението ще е неудовлетворителна, а резултатът би могъл да е и авария. Изборът на правилната течност и поддържането ѝ в добро работно състояние са точно толкова определящи, колкото са и стабилната, без отклонения и вариация, и ефек-

тивна работа за самата система при избора ѝ.

Най-общо индустриалните течности имат предназначение да осигуряват смазване между подвижните детайли, да осигурят адекватно уплътнение с цел намаляване на триенето и износването. Течността трябва да предпазва детайлите на компонентите от окисление и корозия и да отвежда генерираната топлина от системата.

Днес на пазара се предлагат няколко типа индустриални течности:

- на нефтена основа
- синтетични
- негорими течности
- екологично- съобразени течности.

Течностите на нефтена основа са безусловно най-преобладаващата част от индустриалните масла и са най-основният и предпочитан избор. Те са най-разпространени и най-популярни, както сред конструкторите на съоръжения, така и сред производителите на масла. Индустриалните масла на нефтена основа се произвеждат основно от Група I базови масла, а през последните години все по-често и Група II базови масла (класификация на API), и присадки, които допълват и подсилват някои от свойствата на маслата, според конкретното им приложение.

Маслата от I - ва група са известни още като конвенционални минерални масла. За производството им се използва така наречената традиционна схема, включваща няколко процеса: атмосферна дестилация; вакуум дестилация; деасфалтизация; очистка със селективен разтворител; депарафинизация и хидроочистка. Качеството на базовите масла, получени по тази схема, зависи преди всичко от характера на преработвания нефт и много често не удовлетворят завишените изискванията на производителите на модерни индустриални съоръжения.

По-подходящи за индустриални масла с премиум качество са базови масла от II - ра група. За производството им, наред с традиционните процеси се използва още един процес, известен като хидрокрекинг. При този процес маслените фракции се обработват с водород при висока температура и високо налягане. В резултат на това протичат химически промени в структурата на преработваната суровина, като почти цялото количество серни и азотни съединения се отстранява, полицикличните въглеводороди преминават в нафенови, а нафеновите- в парафинови.

Тази схема на преработка дава възможност да се произвеждат базови масла от всеки вид нефт, като тяхното качество съответства на ка-

чеството на маслата, получени по традиционната схема от най-добрите видове нефт.

Индустриалните масла произведени от втора група базови масла, са с по-дълъг процес на експлоатация, значително по-стабилни и устойчиви и през последните години предпочитани.

/следва продължение/



Клуб „Фламинго“ за пореден път организира вариете „Вечерите на танца“

Възпитаниците на клуба участваха в шоу от феерия, танци и много настроение



За трета поредна година над 400 деца представиха пред родители и учители наученото през годината от великото танцово изкуство. Деца от детски градини и ученици от СОУ „Васил Левски“ в Русе показаха широка палитра от най-различни видове танци. Стилите като вариете, латиноамерикански, стандартни танци, академично танцуване, фолклорни танци, цигански романи, египетски танци и много голямо разнообразие от друг тип атракционни номера - част от вариететното изкуство, забавляваха публиката. Аплодисментите на присъстващите, наградите и многобройните снимки също бяха неотменна част от забавлението.

Приста Ойл, в лицето на един от спонсорите на събитието, се включи с много награди за органи-

зираната от клуба томбола.

Клуб по спортни танци „Фламинго-98“ - гр.Русе е създаден като приемник на една от най-старите школи в града, сформирани през 1979 г. от г-н Александър Смиковчук, треньор по състезателни танци в Окръжен младежки дом в град Русе, по настоящем шампион по бални танци на Украйна.

От 1998 год. до настоящия момент под ръководството на PR мениджъра Цветелин Ненов, развивайки мащабна тренировъчна дейност в танцовата област с деца, юноши и възрастни в Русе и областта, в спортното сдружение членуват над 500 човека.

През последните 7 години, „Фламинго“ налага свой бранд в шоу-ентъртейнмънта, който, оказвайки се доста успешен, открива

неспиращи предизвикателства и постоянен стремеж към разширяване на палитрата от услуги. По настоящем клубът презентира своите шоу-програми в петзвездни хотели и комплекси в България и в чужбина.



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 | |



Albena.bg

Oasis for holidays

CALL CENTER: 0700 12 110

WWW.ALBENA.BG