

ПРИСТА

КОРПОРАТИВНО ИНФОРМАЦИОННО ИЗДАНИЕ

Януари / Февруари 2012



Great Wall

Автомобилен завод ЛИТЕКС МОТОРС - ОФИЦИАЛНО ОТКРИВАНЕ
21.02.2012

AUTOMOTIVE FACTORY LITEX MOTORS - GRAND OPENING

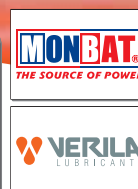


Assembly Plant for
Great Wall Motor Vehicles

**Заредени
с ПРИСТА®**

**Произведено
в България**

**Made in
Litex motors**





EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

от 4,5%
КАСКО

за леки автомобили

над 4 години

при безплатен технически преглед

 **0700 17 241**

www.euroins.bg

Две неща, които заслужава да се отбележат и определено впечатлиха общността на производителите на смазочни продукти.

Първото е одобрението от страна на Литекс моторс и Грейт уол Приста ойл да бъде доставчик на смазочни продукти за първоначално вграждане в новите автомобили, производството на които стартира официално от 21 февруари. Това е една отлична атестация за качеството на продуктите с марката **PRISTA**, едно навременно признание от всички, които имат отношение от доставката на суровини, през производството и се стигне до продажбите им. И най-вече на маркетинговата и на търговската дирекции.

Няма как да се стане въпрос за онази част от изказването на изп. директор на Литекс моторс Илия Терзиев, в която той говори за възраждане на българското автомобилостроене, за производство на български автомобил. Приста ойл не може да не се чувства достойно

оценена като първият български производител, който официално бе избран за доставчик и сложи началото за други български фирми да участват в производството на новия български автомобил.

Към всичко казано до тук задължително трябва да прибавим и напрежението, което витаеше до деня на официалното откриване на завода по отношение на обявяването на Приста ойл за официален доставчик. В различни специализирани издания и форуми дни преди това да стане факт се сипеха публикации, че друга световно известна в масления бизнес компания ще партнира на Грейт уол. Което в крайна сметка не се случи.

Второто нещо е спечеленият търг от Приста ойл за доставка на смазочни продукти на алжирската национална компания Нафтал. Българската компания бе една от пионерите в страната, която все правилното решение да търси пазари извън ЕС и държави, в които икономическата и финансова кризи не се отрази сериозно на пазарите в тези страни. Освен това по този начин марката **PRISTA** бе разпозната сред нови клиенти и прибави нови одобрения като качество на високо ниво.



Р. Николаев
Гл. редактор

4

Приста ойл успя да спечели доверието и на Алжир

6

PRISTA® Ultra G 5W30 получи лиценз **dexos 1**

8

Мечтата на българите да произвеждат автомобили се сбъдна

12

Илия Терзиев - Ние даваме началото на голямата идея - да правим **БЪЛГАРСКО ПРОИЗВОДСТВО**

16

Приста ойл е първият одобрен доставчик на „Литекс моторс“

18

„ВЕРИЛА АНТИЛЕД“ продукт с доказан ефект и екологични качества

20

Георги Добрев - химик и отдаден на работата си ръководител производство в блендинг завода на Приста ойл

22

Срокове и препоръки при сервизно обслужване на леки автомобили със смазочни продукти

24

„Дискордиа“ АД – един от лоялните клиенти на Приста ойл и голям консуматор на AdBlue®

26

PRISTA® ULTRA 5W40 покрива API SN спецификацията за нови, съвременни автомобили

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:



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

Приста ойл успя да спечели доверието

Българската компания с признание заедно със световни имена в масления бизнес



„Приста ойл холдинг“ ЕАД ритмично изпълнява поръчка за доставка на смазочни продукти на алжирската национална компания за дистрибуция на нефтопродукти Нафтал. Около 2500 тона ще бъдат произведени и доставени съгласно по определен график в рамките на една година. По равни количества са договорени синтетично масло за автомобили и трансформаторно масло, спирачна течност - високо ниво, масло за хладилни компресори

и антифриз. В доставката ще бъдат включени количества технически вазелин от дъщерната фирма на Приста ойл в Унгария - „Богдани петрол“.

За целия екип, работил по сделката, това е един сериозен успех. Всъщност Приста ойл се насочва към този пазар в Африка още през 2009 година. Тогава е обявен търг за доставка на 20 000 тона моторни и индустриални масла. Приста ойл е допусната до участие след като е

прегледана техническата част на изискваната документация, но така и не се стига до провеждането на търг. Положителното от цялата ситуация е фактът, че българската компания вече присъства сред предварително одобрените потенциални доставчици на Нафтал.

Така през март 2011 година алжирската национална компания обявява нов търг и Приста ойл получава покана за участие. Този път търгът е за 9000 тона смазочни

и на Алжир

продукти. Българският производител изпраща перфектно окомплектована техническа и административна документация. Три месеца по-късно идва и добрата новина - Приста ойл печели почти една трета от обема на поръчката по обявения търг, който покрива доставката на осем продукта.

През септември 2011 година е подписан договор за производство и доставка, като в края на миналата година са експедирани и първите количества. Според експерти договорените сравнително голям брой продукти прави сделката балансирана и крие по малко рискове.

В борбата за спечелване на количества от търга участваха още WOLF OIL- Белгия, REPSOL- Испания, CYCLONE - Гърция и VPS- Испания.

Според експерти в бранша количеството смазочни материали, които НАФТАЛ закупува през една календарна година е около 20 000 тона. Потреблението на смазочни материали в Алжир е около 180 000 тона на година, от тях 80 000 т са собствено производство на НАФТАЛ, 20 000 произведени за НАФТАЛ от чужди блендери, а останалите 80 000 тона се внасят извън структурата на НАФТАЛ.



NAFTAL е най-голямата компания, която доставя горива за нуждите на вътрешния пазар в Алжир с мрежа от бензиностанции, разположени по цялата територия на страната. Основана е през 1982 с правителствен декрет и до 1987 е отговаряла за процесите на рафиниране и дистрибуция. През 1998 става подразделение на Sonatrach (държавна компания, създадена да разработва и експлоатира енергийните ресурси на страната; дейността ѝ обхваща всички аспекти на производство: проучване, добив и рафиниране). В компанията работят 30,000 човека и тя притежава над 10,000 бензиностанции.



PRISTA® Ultra G 5W30

получи лиценз dexos 1

	
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.: RB1C0222077	Expiration Date: December 31, 2012
Formulation Code: TS M 042	License Region: Europe
Viscosity Grade: 5W-30	Marketing Name: Prista Ultra G 5W-30
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: 22nd day of February, 2012  Shelly Kay Deitrick, Notary Public County of Midland, State of Michigan, USA My Commission Expires: October 4, 2017
 Rebecca Cox Authorized Signature	February 22, 2012 Date
Rev. 20110114	Form D6 Certificate of License

Моторното масло **PRISTA® Ultra G 5W30** е най-ново поколение продукт, предназначен за смазване на мощни бензинови двигатели на леки автомобили на GM. Новият продукт е формулиран от специални синтетични базови масла, съобразно въведените норми за химични компоненти, с цел удължаване на живота и защита на скъпите средства за намаляване на вредните емисии. **PRISTA® Ultra G 5W30** има ниска склонност към пенообразуване, за да позволява оптимална работа на енергоспестяващите устройства като VVT (променливо газоразпределение). Не на последно място маслото е

с подобрени антиокислителни свойства и слаба тенденция към образуване на отложения (депозит), което позволява на системите за допълнително третиране на отработените газове да работят оптимално по-дълго.

dexos 1™ заменя спецификациите GM-LL-A-025, GM6094M и GM4718M.

Програма **dexos™** беше въведена с цел осигуряването на една силна система за стандартизиране и мониторинг на качеството на смазочните продукти, използвани в автомобилите на General Motors в целия

свят, а също така и за да се осигури един устойчив механизъм за финансиране и модел за развитието на бъдещите спецификации за моторни масла.

dexos™ ще се използва за почти всички автомобили на GM от сега нататък, но тя също е и съвместима с всички предишни автомобили на GM за съответния вискозитетен клас.

dexos1™ удовлетворява изискванията на спецификация GF-5.



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



Есмира

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



Мечтата на българите да произвеждат авто

Идеята е колите да стигнат и до



Сред официалните гости, които прерязаха лентата при откриване на автомобилния завод бяха премиерът Бойко Борисов, изпълнителния директор на „Грейт уол“ - Ван Фън Ин, собственикът на „Литекс моторс“ Гриша Ганчев, икономическия министър Трайчо Трайков и др.

Заводът край Баховица е първият за сглобяване на китайски автомобили в Европа. Проектът е съвместен между най-големия частен автомобилен концерн в Поднебесната империя и притежаваната от Гриша Ганчев "Литекс моторс".

С тръгването на завода България отново се появява на картата на автомобилните производители след пауза от 16 години. Последният опит за производство на нови автомобили у нас беше на

британската "Роувър", която откри завод във Варна през септември 1995 година. Плановите бяха в него да се правят по около 10 000 коли годишно от модела "Роувър Маестро", а инвестицията се оценяваше на 20 млн. долара.

Начинанието обаче се проваля с гръм и трясък заради лоша маркетинговата стратегия и неконкурентната цена на моделите. Заводът затвори врати на 4 април 1996 г., като в него бяха направени едва 2200 коли.

Идеята за изграждане на завода

"Преди четири години една вечер господин Ганчев, който беше на посещение в Китай, ми се обади и ми каза: Знаеш ли какви хубави коли правят китайците, не можем ли да ги правим и ние", каза при откриването на завода изпълнителният директор на "Литекс моторс" Илия Терзиев.

Още в края на 2010 година, в материал в "Интернешънъл хералд трибюн" той посочва, че "Грейт Уол" не са имали планове да инвестират в

мобили се сбъдна

пазарите на Балканите и в Европа

България, но са били изкушени от Гриша Ганчев.

"Той от доста време търсеше възможности да произвежда евтини китайски автомобили в България за нуждите на пазарите на Балканите и източноевропейските страни", казва пред изданието Терзиев. Гриша Ганчев успява да заинтригува "Грейт Уол" (Great Wall) частна компания, която е най-големият китайски производител на SUV автомобили. Общата инвестиция в завода за автомобили се изчислява на 97 млн. евро, като от тях китайците осигуряват около 10%. Останалите се дават от компанията на Гриша Ганчев "Литекс", се казва още в изданието.

"Това са чудесни български деца, трябва да се гордеее с тези работници, подкрепете ги", призова директорът на завода край Баховица Александър Крамп.

Той добави, че преди да се избере управленският екип, са били интервюирани 350 инженери, от които са избрани 23. "Те са сред най-добрите в света, а мениджмънт системата е от световна класа", категоричен е Крамп.

"Нашите деца могат и ще изведат България на световната карта на автомобилостроенето с автомобил, отговарящ на европейските стандарти", допълни изпъл-

нителният директор на "Литекс моторс" Илия Терзиев.

Генералният директор на завода Алекс Крамп идва от фабриката за производство на "Нисан" в ЮАР. На същото място е работил и отговорникът по качеството Мартин Брадфилт и още няколко ръководители на ключови звена.

Общо имаме 130 години професионален опит в автомобилната индустрия, посочи Крамп. Според него моделът "Волекс" C10, който е един от сглобяваните тук, е много лесен за производство и със своите качества е сред най-добрите в сегмента.

Реализирането на проекта

Заводът край Баховица е изграден върху терен от 500 декара, като строежът на халетата е отнел година и половина, а оборудването - още три месеца.

За момента са ангажирани 120 служители са от цялата страна. Плановите са в завода да намерят работа около 2000 души, когато той заработи на пълен капацитет.

Цялата работа в завода се извършва на ръка, работи няма, като работните станции са 88. Линията е една, като на нея могат да се правят едновременно всички модели. Средната възраст на шефовете на екипи е 25 години, а на работниците - 19 г.





Производствените възможности

През първата година очакванията са заводът край Баховица да произвежда около 2000 коли на година. Те ще са за българския пазар, съседните страни и Западна Европа (Италия и Испания).

Производството може и да се удвои, ако има заявки. Капацитетът на завода от 50 000 автомобили при работа на две смени и 70 000 при три смени може да бъде достигнат през 2014 г. В края на 2012 г. ще започне сглобяване на автомобили за британския пазар (с десен волан), а през 2015 г. - за цяла Европа.

Към момента колите идват със сглобени купета - сложени калници, врати, капаци и т.н. В завода край Баховица ще се поставят вътрешното обзавеждане и различните естетични детайли по каросерията, монтират се броните, двигателят, скоростната кутия, окачването и т.н. Всички детайли ще пристигат в контейнери, боядисани. Всеки контейнер е с тегло 30 тона и до завода ще се транспортират с камиони. Има и проект за изграждане на жп линия.

Планове и инвестиции

Цялата инвестиция в проекта е 150-160 млн. лв., каза пред представителите на медиите Терзиев. Възможно е да има оскъпяване и цифрата да достигне 180 млн. лева. До момента са вложени 65 млн. лв., без да се броят дадените за земята. Завършен е първият етап, при който са изградени поточна линия за сглобяване, складове и административна сграда. Тук трябва да се прибави и кредитната линия от 17 млн. евро, която е отпусната от обслужващата банка.

До две години предстои пускането на заваръчен и на бояджийски цех. С това ще приключи вторият етап от проекта.

Третата фаза включва изграждането в района на Баховица на индустриален парк от производства, които да снабдяват с отделни компоненти фабриката за автомобили.

В съвсем скоро време ще бъде проведен Ден на отворени врати за български и европейски производители на авточасти и аксесоари. Те ще могат да се запознаят с всички използвани детайли от сглобяваните тук модели, като само при компактия "Волекс С10" те са 968.

"Това ще е дълъг процес, защото всеки един детайл трябва да мине типово одобрение по европейските стандарти и да получи разрешение за вграждане от компанията "Грейт уол", каза изпълнителният директор на "Литекс моторс" Илия Терзиев. Той допълни, че реализацията на тази част от проекта зависи много от капацитета на производството.

Качество- основа на производството в „Литекс моторс“

Качеството на автомобилите "Грейт уол" беше изтъкнато от всички лица от ръководството на "Литекс моторс". "Вярваме в нашите автомобили и затова даваме пет години гаранция", каза маркетинг директорът Иво Деков.

"Грейт уол" заема първо място по отношение на качеството сред китайските производители. 305 българи повярваха в нас и вече си купиха от нашите автомобили, те са нашата реклама", добави изпълнителният директор на "Литекс моторс" Илия Терзиев.

В хода на сглобяването всеки автомобил ще минава 7 проверки за качество. На края има финална инспекция и тест на полигон с 30 различни вида настилки.

Моделите автомобили

През февруари край Баховица започва производството на компактният модел "Волекс С10" (Voleex C10), който до момента е и най-търсеният у нас. През март ще започне сглобяването на пикапа "Стийд" (Steed), а след това и на SUV модела "Ховър Н5" (Hover).

До края на 2013 г. сглобявателните модели ще са шест, като към трите познати ще се присъединят седанът "Волекс С30", който е на десето място сред най-продаваните автомобили в Китай, компактният кросоувър "Волекс" С20R и "Ховър Н6".

Монтираните двигатели в автомобилите са разработка на "Грейт уол" и "Бош". Те отговарят на еконормите Евро 5, а когато влезе Евро 6, ще покрият и него.

С китайските партньори е постигнато споразумение за производство на леки коли с газова уредба като заводско оборудване, които ще бъдат много по-икономични. Газовите

уредби са на фирмата "Виале" и са модерни, без изпарител.

Партньорът от китайска страна

Китайската компания "Грейт уол" прави автомобили от около двадесетина години и в момента е най-големият производител на SUV модели в страната. През тази година пусна свой нов завод в Китай, с който капацитетът на всички мощности става 2 млн. коли на година. През 2011 година "Грейт уол" е продала 434 500 автомобили, което и отрежда десето място сред производителите в страната.

В чужбина компанията има производствени мощности в Сенегал, Филипините, Русия, Индонезия, Иран, Виетнам и Египет. Всички те са създадени чрез партньорство с местни фирми. Предстои отваряне на заводи на "Грейт Уол" във Венецуела и Малайзия.

Изборът на България

Защо избрахме България? Основните фактори са три, каза на пресконференцията преди откриването генералният директор и президент на китайската "Грейт уол моторс" г-жа Ван Фън Йн.

Според нея на първо място това са традиционно добрите отношения между България и Китай. "Грейт уол" е стабилна, първокласна китайска компания, "Литекс моторс" е същата - но в България", посочи като втори фактор г-жа Фън Йн. И добави, че според китайска поговорка, ако съдбата реши да срещне двама души или две фирми, тя намира начин да го направи, а силните хора гледат в една и съща посока.

На трето, но не последно място изборът на България от китайската компания е заради това, че страната ни е подходяща отправна



точка за навлизане на европейските пазари.

Генералният директор и президент на китайската "Грейт уол моторс" допълни, че за успеха в България и Европа компанията ще разчита на доброто качество, отличното съотношение цена/качество, успешно работещата в Китай пазарна стратегия и на факта, че автомобилите на фирмата отговарят на европейските стандарти.

Г-жа Ван Фън Йн смята, че всички модели на "Грейт уол" могат да пробият на пазарите в Европа, а като основни конкуренти се приемат всички европейски производители. "За да просъществуваме в Китай, трябва да навлезем в целия свят, да имаме глобална стратегия", така тя отговори на въпрос на dnevnik.bg, защо се стремят към европейските пазари, при положение че всички основни компании в бранша се целят в Азия и Китай в частност.

Ние даваме началото на голямата идея - да правим БЪЛГАРСКО ПРОИЗВОДСТВО



Илия Терзиев, изп. директор на „Литекс моторс“ АД

В рамките на 2014-2015, до 2016 година ще завърши вторият етап от изграждането на завода. Това, разбира се, зависи от волята, желанието и упоритостта, с която се работи за стъпване на пазарите в България, на Балканите, в Европа. Това зависи от всички нас, от българите, от журналистите, от медиите, които трябва да покажат на цяла България, че тук се произвеждат качествени, изключително екологични автомобили.

Относно т.н. локализацията е един сложен и дълъг процес, който зависи от т.н. финансови регулации на ЕС- това е типовото одобрение на съответните модели.

На практика всичко зависи от количеството на произведените коли, за да може българските индустриалци, българските произво-

дители да имат интерес и да започнат съответното производство, примерно на джанти. На тях им е необходимо, за да инвестират в съответната технология, да знаят колко ще трябва да произведат за една година и къде е тяхната себестойност. Това е най-лесният въпрос.

По- важно е да се знае за тези, които ще се ангажират да произвеждат, че:

- трябва да отговарят на съответните доста сериозни изисквания на европейското автомобилостроене,

- трябва да влязат в хомологизацията или типовото одобрение на съответния автомобил,

- трябва да бъдат одобрени от партньорите от Great Wall.

Това ще бъде един много дълъг и сложен процес. Но на

практика има и отрасли, които благодарение на експедитивността си и прозорливостта на партньорите от Китай има вече един продукт, който е одобрен, и влагайки го, ние даваме началото на голямата идея - да правим БЪЛГАРСКО ПРОИЗВОДСТВО.

Вече има интерес от чужда компания, която иска да построи цех за производство на аксесоари към нашите автомобили. Желанието ни е българското производство да бъде ангажирано, това да бъде част от българската икономика.

Планираме да има един Ден на отворените врати за всички български индустриалци, за всички български производители, в който ще дадем възможност да се запознаят с всички възли и агрегати на произвежданите тук автомобили, след което да вземат решение дали е

„ГРЕЙТ УОЛ“ разчита на добра пазарна стратегия и отлично съотношение цена/качество

възможно и какво е възможно да произвеждат на база най-модерни технологии. Ние трябва да живеем с вярата, че българското производство може да бъде по-качествено и по-ефективно от това, което е вложено в съответния автомобил....

... С всички производители на автомобилни части и консумативи в България вече сме установили контакти, заяви Илия Терзиев, изп. директор на „Литекс моторс“ непосредствено след пресконференцията по повод откриването на завода за автомобили край Ловеч.

Предстои да бъде организиран Ден на отворените врати в завода, където ще бъдат изложени всички 968 възли и агрегати на произвежданите автомобили, и всички работещи в бранша ще могат да се запознаят и да преценят дали могат да станат подизпълнители.

Към настоящия момент вече има одобрен български производител на смазочни продукти, водят се разговори с производители на акумулаторни батерии, както и на седалки и на джанти.

Това е една система, която е доста прецизна по отношение на одобрение, на сертифициране и времето за вземане на решение не може да е кратко. Но както вече заявих, идеята е да произвеждаме български автомобил и да бъдат привлечени максимално български производители с авторитет и с качествено производство, каза още Илия Терзиев.



Ван Фън Йн е президент и изпълнителен директор на китайската компания за производство на автомобили "Грейт уол" (Great Wall), която на 21.02 откри своя завод и в България. Това е вторият по големина независим автомобилен производител в Китай и лидер в сегмента на SUV моделите.

Освен в Китай и България „Грейт уол“ има заводи в Сенегал, Филипините, Русия, Индонезия, Иран, Виетнам и Египет. Производственият капацитет на компанията за 2012 г. е 1.2 млн. автомобили годишно и ще бъде увеличен до 2 млн. автомобили до 2016 г.

През 2011 година "Грейт уол" е продала 434 500 автомобили в над 120 страни по целия свят – Европа, Близкия изток, Африка, Централна и Южна Америка, Азия, Австралия и др. "Грейт уол" е първата и все още единствена независима китайска автомобилна компания, която има типово одобрение на продуктите си за продажба в ЕС, като покриват всички стандарти и изисквания на общността.

Защо избрахте да направите завод в България?

В Китай, където има интерес към проекта, също често ми задават този въпрос. Причините са няколко. На първо място това са традиционно добрите отношения между България и Китай.

продължава на следващата страница >>

Освен това „Грейт уол“ е стабилна, първокласна китайска компания, „Литекс мотърс“ е същата, но в България. Според една китайската поговорка, ако съдбата реши да срещне двама души, или както в случая две фирми, тя намира начин да го направи. Освен това силните хора имат един и същ поглед към света и гледат в една и съща посока.

На трето, но не на последно място, България е отлична отправна точка за нашето навлизане на европейските пазари.

На какво разчитате, за да имате успех на българския пазар?

Ние сме се наложили в Китай и сме спечелили доверието на потребителите. Мога да кажа, че „Грейт уол“ предлага най-доброто качество сред китайските компании. Фактът, че нашите модели имат сертификат за продажба в ЕС, също може да ни помогне. Разчитаме и на добра пазарна стратегия и отлично съотношение цена/качество.

Срещнахте ли подкрепа от българското правителство за вашия проект?

Имаме огромна подкрепа както от китайското, така и от българското правителство. Преди две години се срещнах с премиера Борисов, уверих се в неговата подкрепа и от този момент бяха сигурна, че проектът ще се реализира.

Кои модели на „Грейт уол“ имат най-голям шанс да пробият на европейските пазари? Кои са основните ви конкуренти там?

Всички наши модели имат шанс да пробият на европейските пазари. На първо време обаче сме се фокусирали върху България и съседните страни. Китайските автомобилни компании по принцип приемат за свои конкуренти всички европейски производители и ние не правим изключение.

Всички автомобилни производители се стремят да навлязат на китайския пазар. „Грейт уол“ има солидни позиции там, и се цели в Европа.

Пазарни мотиви ли стоят зад това решение, или просто сте амбицирани да покажете, че и вие можете да правите добри автомобили?

Наистина Китай вече втора поредна година е най-големият автомобилен пазар в света. Най-силни позиции на него обаче имат чуждестранни компании, макар и с местното си производство. Пред по-малките компании като нашата стои предизвикателството да разшири позициите си в цял свят. Глобалната стратегия е нужна на „Грейт уол“, за да просъществува и в Китай, за да сме печеливши, трябва да продаваме в цял свят.

Смятате ли да стъпите на пазара в Германия?

Германският пазар е много интересен. Той е най-големият в Европа. На него присъстват всички марки. Съзнаваме, че имаме да изминем дълъг път, за да постигнем някои показатели като на германските автомобили и мечтаем един ден да успеем.

Това е ситуацията от производствена гледна точка. От пазарна гледна точка сме наясно, че и в Германия има хора, които биха си купили един сравнително качествен автомобил на добра цена, и това е нашият шанс да се появим там.

Нашето мото е: „Надпредвай малко по малко всеки ден.“ Надявам се да произвеждаме още по-добри продукти, достойни за всеки пазар.

Какъв е европейският ви опит до момента?

Работим от години в Италия. През миналата година там сме продали 11 000 автомобили, номер 1 сме в сегмента на пикапите в страната.

В интервюто са използвани въпроси и на други медии

ШОФИРАЙ ЗАЩИТЕНО!



HAVOLINE® със специален ЩИТ срещу отлагания по металните повърхности



A Chevron company product

ПРИСТА ОЙЛ ХОЛДИНГ ЕАД, Оторизиран дистрибутор на продукти Техасо™
София 1407, ул. "Златен рог" 20
тел.: 02/962 01 10 факс: 02/868 94 76
E-mail: office@prista-oil.bg Web: www.prista-oil.com



Приста ойл е първият одобрен



Калин Трифонов (вдясно) и Емил Георгиев са видимо доволни от новината, че Приста ойл получи малко по-рано известие за изборът ѝ за основен доставчик на „Литекс моторс“



Калин Трифонов

директор на дирекция „Маркетинг“
в „Приста ойл холдинг“ ЕАД

Приста Ойл е първият одобрен Български доставчик на „Литекс моторс“. До този момент се стигна след продължителни преговори, които във времето са съизмерими точно колкото с едно раждане.

С какви продукти ще участва компанията? С тези въпроси се обръщаме към директора на дирекция „Маркетинг“ Калин Трифонов.

- Разбира се с продукти **PRISTA**. Борихме се редом с най-добрите световни марки в бранша и в този смисъл победата е още по-сладка. Знаете обикновено в подобни случаи какво е поведението на „големите батковци“. Но днес времената са различни. Днес е нашето време.

Първият момент, в който с колегите останахме силно впечатлени, бе още с влизането в завода - видяхме, че тук е дадено началото на един нов живот. И не просто защото всичко беше ново и още миришеше на боя и материали, а защото се усещаше една огромна енергия, която те заобикаля. Всички хора очакваха да мине официалната

церемония и да започват да градят новото име на България в автомобилостроенето.

Вторият момент бе изказването на изп. директор Илия Терзиев, който потвърди „Заедно ще градим България, новият имидж на България“.

В крайна сметка тук не говорим за една чисто търговска операция – купувам и продавам. Говорим за инвестиции, за ноу хау, за производство, за нови работни места, за неща, от които нашата икономика и ние българите имаме крещяща нужда. Няма нищо по-хубаво от това да видиш млади хора, останали в България, мотивирани да се докажат.

По отношение на доставките на смазочни продукти за първоначално вграждане в автомобили, този договор в известен смисъл е прецедент за нашата компания. Разбира се имаме много богат опит, като производител и доставчик на смазочни продукти за първоначално вграждане за завода на Дачия в Румъния в партньорство с Chevron Белгия (по онова време Техасо Белгия). Имаме договори за производство на определени продукти с няколко водещи световни марки в смазочните продукти. Всичко това несъмнено ни дава увереност и самочувствие, че ние можем. Но за първи път ние ще доставяме продукти за първоначално вграждане с марката **PRISTA** – тези продукти, които всички ние виждаме всеки ден в търговската мрежа. Двигателни масла, трансмисионни и диференциални, хидравлика, антифриз и други течности.

доставчик на Литекс моторс

Искам да подчертая, че в целия процес от първата среща в завода през лятото на миналата година до момента, в който получихме официалното одобрение от Грейт Уол Мотор Китай участваха специалисти и експерти на всички нива в нашата компания. Това е една изключителна отговорност и към всичко трябваше да се подходи професионално. Трябваше да отговорим на много въпроси и прецизно подбрани технически изисквания. Да докажем, че нашите продукти притежават необходимите качества, за да бъдат използвани при създаването на автомобили. Заедно ние трябваше да защитим първия девиз на Приста Ойл от нейното създаване през не толкова далечната 1995 година, а именно – „Изберете Българското“. И успяхме.



Емил Георгиев

зам. търговски директор на „Приста ойл холдинг“ ЕАД

Първите професионални контакти между Приста Ойл и Литекс Моторс се осъществиха през м. юли, 2011 г., когато изграждането на завода за автомобили бе достигнал фаза на монтаж на оборудването.

Приста Ойл получи възможност да бъде една от компаниите, която да представи своето предложение за доставка на смазочни продукти в следните три направления:

- Доставка на смазочни продукти и течности за първоначално вграждане в произведените автомобили
- Смазочни продукти, греси и специализирани продукти за машините и съоръженията в завода на Литекс Моторс в Баховица
- Продукти за след продажбено обслужване на автомобилите с марка Great Wall

За подготовката и срещите вече говори колегата Трифонов. Бяха доставени и мостри за тестови изпитания и изясняване на най-подходящите продукти за Литекс Моторс.

След уточняването на необходимите продукти по точно техническо задание, в началото на есента започнахме изготвянето на предложение за доставка на смазочни продукти. Първата оферта бе изпратена в края на септември, а малко по-късно бяха извършени първите пробни доставки на продукти **PRISTA** за първоначално вграждане и тестване в произведените автомобили.

Месец по-късно се проведе нова работна среща за изглаждане на детайли по офертата и маркиране на областите, в които можем да задълбочим сътрудничеството.

В края на 2011 г. в преговорния процес се включиха и представители на Great Wall в Китай. Цялата документация и продуктни

характеристики бе подготвена и на английски език и изпратена за одобрение в Китай.

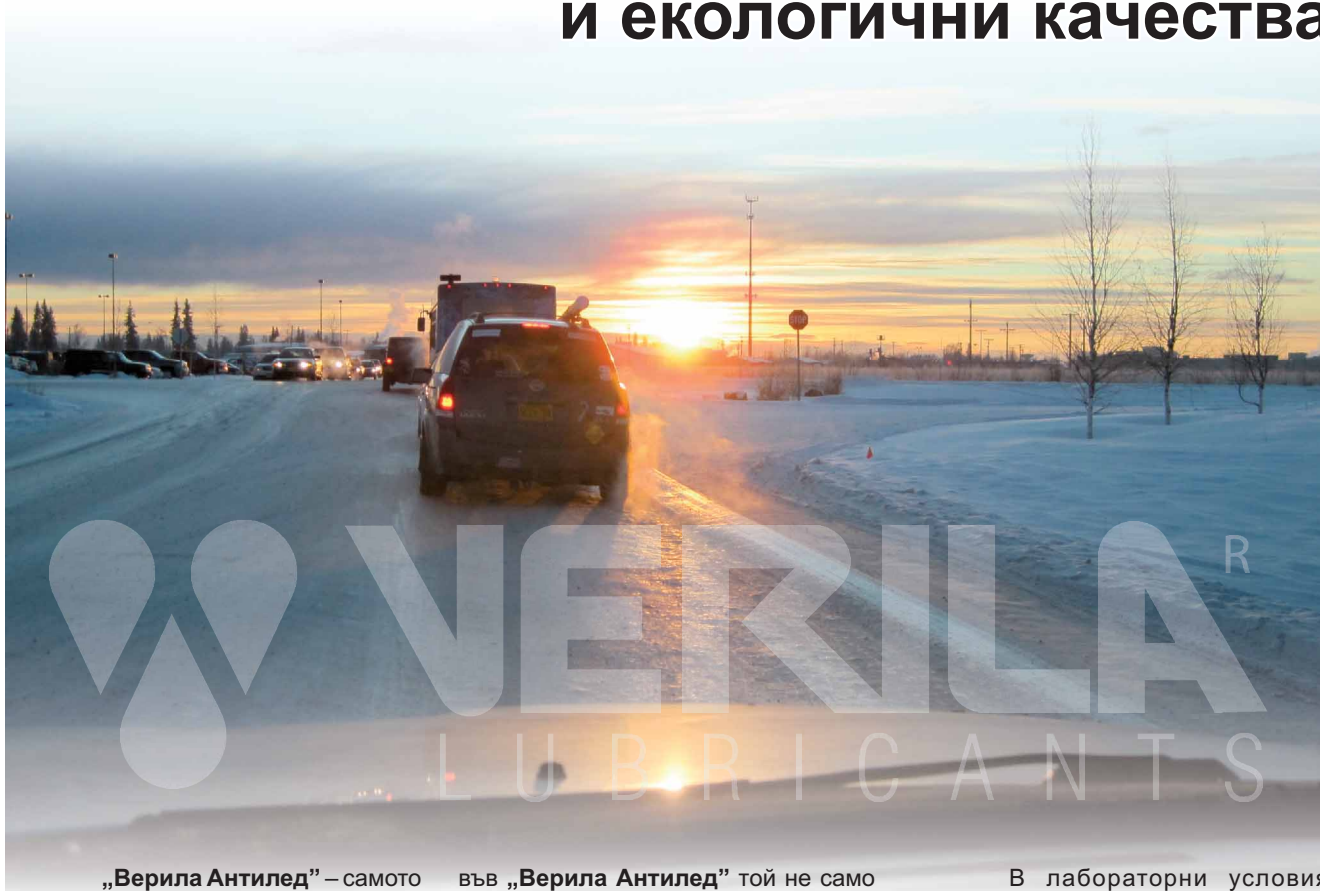
Професионалната работа на целия екип на Приста Ойл, съвместно с колегите от Литекс Моторс, доведе до крайния успех, като в деня на откриване на завода 21.02.2012 г. Приста Ойл получи официално одобрение за първи избран доставчик.

С това одобрение приключи процедурата за договаряне и стартира програмата за съвместно сътрудничество. Чрез успеха на Литекс Моторс ще успеем да докажем, че български компании могат да си сътрудничат успешно и заедно да постигат отлични резултати на Европейския пазар.



„ВЕРИЛА АНТИЛЕД”

продукт с доказан ефект и екологични качества



„Верила Антилед” – самото име предполага приложението на продукта, но нека внесем няколко пояснения относно приложението, начина на полагане и действието му.

„Верила Антилед” може да се използва за третиране на асфалт, бетон, гранитогрес, паваж, всякакъв друг вид настилки и тревни повърхности, без да нанася поражения (износване, ерозия, корозия). При състав от суров глицерин и минерални соли това е един напълно екологичен продукт.

Влияние върху растителността

Глицеринът е бързо биоразложим. Известно е, че 60% от глицерина се биоразлага за 10 дни, 92%- за 30 дни.

Продуктът съдържа и амониев нитрат. В количество 11%

във „Верила Антилед” той не само че не е опасен, но и действа подхранващо за растителността.

Влияние върху бетона

„Верила Антилед” не влияе върху бетонните пътни настилки, част от мостовите конструкции.

Влияние върху асфалт

Върху асфалт „Верила Антилед” не влияе разрушаващо. Опасни са многократните цикли топене/ размразяване, и затова се подбират продукти с ниска температура на замръзване, за да не се допусне заледяване с последващо размразяване. За оптимален ефект се препоръчва превантивното третиране на пътните настилки с продукта, за недопускане заледяването им.

В лабораторни условия „Верила Антилед” издържа до -48°C, но оптимален ефект има при температура на околната среда до -30°C.

Корозионна активност

Продуктът съдържа антикорозионни добавки, щадящи стоманените конструкции на мостове, виадукти и шаситата на пътните превозни средства.

Основно правило е - първо механично почистване на снега и след това пръскане с „Верила Антилед” върху тънък слой лед.

„Верила Антилед” е ефективен, докато е с висока концентрация. Разреждането с обилен снеговалеж или дъжд ще намалява защитата от замръзване. За това е необходимо ако вече има

образувана снежна покривка, тя да се изчисти максимално добре и тогава да се полага продуктът.

Нанасянето става чрез пръскане от автоцистерни, гръбни пръскачки и пулверизатори, в зависимост от площта, върху която ще се полага препаратът.

Най- добър резултат има, когато се третира предварително желаната настилка. Това предотвратява натрупването на снежна покривка, а при интензивен снеговалеж не позволява на снега да се слепи с настилката. По този начин се постига по-лесното последващо отстраняване на снежната покривка.

Превантивното нанасяне има следните предимства:

в първите 8 до 10 часа от началото на снеговалежа не се образува снежна покривка;

след този период образуваната снежна покривка не залепва за пътното платно и се отстранява много лесно и бързо.

При вече образувала се ледена покривка, „Верила Антилед“ прониква в дълбочина и спомага за по-бързото отлепване на леда от повърхността, при което вече образувалият се лед трябва да се почисти механично и да се положи слой от препарата, който да предпази от последващо заледяване.

От практиката може да кажем, че най-срещаните проблеми се свеждат до техниката за полагане. Действащите в момента транспортни единици на фирмите за снегочистване не са пригодени за течни продукти, но по-иновативните са достигнали до компромисно решение, а именно – овлажняване с



външната повърхност, преди и след обработката ѝ с „Верила Антилед“

„Верила Антилед“ на пясъка в момента на разпръскване. Това е едно добро решение, тъй като пясъкът става по-тежък и не се раздухва по пътното платно. Същевременно се използва действието на „Верила Антилед“.

Предвид положителните му показатели – не предизвиква ерозия, корозия, подобрява сцеплението с

настилката, нанася се лесно, не образува вредни отлагания в почвата, няма специфични изисквания към съхранението му, в обобщение може да се каже , че „Верила Антилед“ е безвреден за околната среда, пътните настилки и автомобилите - продукт, който тепърва ще набира скорост.

Физически свойства

Външен вид	вискозна течност с жълт цвят
Разтворимост във вода	пълна
Плътност при 20°C	1,18 – 1,28 g/cm³
pH на 10 % разтвор на концентрата	7,0 – 8,5

Препоръчителните количества от ВЕРИЛА АНТИЛЕД

Околна температура, °C	Препоръчителна доза, л/100м² площ	Дебелина на слоя лед, мм
До минус 5	2 - 4	До 2
До минус 15	4 - 8	2 - 4
До минус 30	8 - 10	Над 4

Георги Добрев – химик и отдаден на работата си ръководител производство в блендинг завода на Приста ойл



За началника на смяна „Производство на смазочни продукти“ Приста ойл е място, където всеки с желание за работа може успешно да се реализира

Завършил е през 1983 г. Техникум по индустриална химия „Проф. Димитър Баларев“ – гр. Русе, специалност „Машины и апарати в химическата промишленост“. Вероятно идеята да учи в това училище е на майка му, която е завършила същото училище и е работила по него време като лаборант. А по-големите му приятели също са учели вече в техникума.

След завършването започва работа в завод „Леон Таджер“ в инсталация за вакуумна дестилация на нефт. При производството тук суровината се разделя на фракции. Георги се издига бързо до началник смяна, като преминава през всички по-ниски длъжности – помпиер, оператор, старши оператор. Там се научава да работи безпроблемно под стрес и в условия на изпълнение на

голям брой задачи едновременно. „Инсталацията е стара, нямаше ги сегашните компютри и всичко се управляваше ръчно. Тежко, опасно, дори взривоопасно производство. Реално това е работа, която се научава в процеса на производствената дейност- никъде преди това не е било описано конкретно управление-то на самия производствен процес.“

За Георги това е било време, в което е трябвало да се взимат бързи и опасни за изпълнение решения- в определени моменти дори пожарникарите са се притеснявали да отидат до места, до които Георги и колегите му са се озовавали.

„Там се научих да вземам правилни решения, защото се следяха над сто технологични параметри и всяко неправилно решение в управлението на инсталацията се отразяваше след два часа. Там се

научих що е нефт и нефтена фракция и как да ги манипулирам, така че от тях да се получат правилните продукти.“ - споделя Георги.

Напуска „Леон Таджер“ в началото на 1998г. след като вижда, че фирмата се води към умишлен фалит. Още го боли, че печелившото тогава предприятие накрая се нарязва за скрап, като много други. След това се занимава известно време с ремонт на компютри и таксиметрова дейност, но бързо осъзнава, че не това е неговото призвание.

В началото на 1999 г. подава молба за работа единствено в Приста ойл, защото вижда развитието на фирмата и производството е много близко до това, от което разбира. Девет месеца по-късно получава предложение за работа. Започва отново от най-ниското ниво – като оператор. След няколко години работа е назначен за зам. началник смяна, а от 2007 г. е един от тримата началник смени в производството на масла.

Георги има възможността да направи сравнение като специалист между производството в бившия



Георги заедно с колегите си - универсални „бойци“, с които решават всякакви производствени задачи

завод и това в Приста ойл. Няма нищо общо между двете. Първо, в „Леон Таджер“ се преработва нефт, от който се извличат базовите фракции за маслата, докато в Приста ойл се доставят от различни рафинерии фракции, които са в основата на производството на смазочни продукти.

Тук намира един добър колектив с висока дисциплина и с ясно желание за постоянно развитие. Тук среща и ръководство, което се отнася с разбиране към нуждите на производството и работниците и дава голяма свобода на действие на нисшия управленски персонал. Работата е много разнообразна – ден с ден не си приличат. Затова е и трудно да се опише как точно преминават часовете, да се говори за някаква последователност на действия или на повтаряемост на моменти от работата. Всичко е предварително изяснено, всеки един от подчинените му е запознат с работата си в конкретната ситуация и вече дозата професионализъм у всеки един от тях помага за качествено изпълнение на производствения процес и контрола на

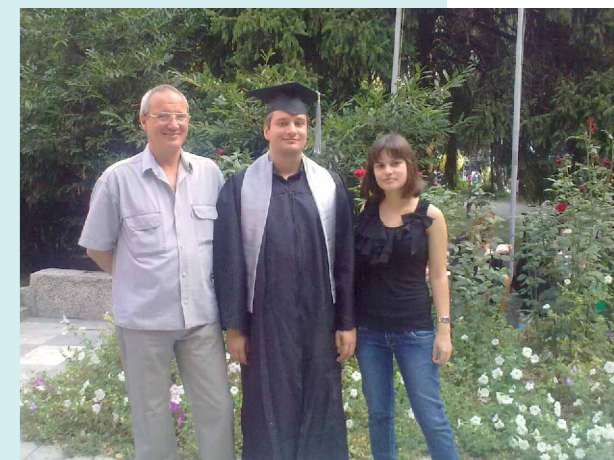
протичане.

Най-общо един работен ден може да се сведе до: приемане на смяната, разпределение на хората, поставяне на задачи, организиране на тяхното изпълнение. Тук влизат и онези непредвидени ситуации, които са възникнали по време на смяната. Работата през годините от оператор до ръководител дава възможност на Георги да познава добре спецификата на производствената дейност на завода и по-лесно да взема оперативни решения. Като началник смянотговорностите му се простират от приемане на суровините, през операторната зала до предаване на анализиран готов продукт.

Смяната, която ръководи, е от 7 души. За да могат да бъдат пълноценни, те се обучават да могат да работят на всяко едно работно място. Всъщност, това са обучени работници, които еднакво успешно работят и произвеждат моторни масла, антифризи, течности за чистачки, AdBlue - заготвят присадки, приемат суровини и при нужда участват в експедицията на готова продукция.

По време на работата си в „Леон Таджер“ се запознава със съпругата си Мадлена, с която създават чудесно семейство. Имат две вече пораснали деца, които постоянно ги радват. Синът им Галин от миналата година е дипломиран инженер и в момента учи магистратура, като продължава образованието си и показва отличен успех.

Дъщерята им Теодора е последна година в математическа гимназия „Баба Тонка“, пълна отличничка и лауреат от състезания по информатика и английски език.



Срокове и препоръки при сервизно обслужване на леки автомобили със смазочни продукти



Купуването на нов лек автомобил е мечта за много хора в България. За съжаление, обаче, по-голяма част от нас се задоволяват със закупуване на стар и вече използван автомобил. Обслужването и експлоатацията на такъв автомобил е също толкова важно и отговорно, колкото и на нов. Ще се опитаме да обобщим накратко някои важни моменти за сервизното обслужване и срокове за смяна със смазочни продукти на използвани леки автомобили.

За разлика от новите и гаранционно обслужвани коли, поддръжката на излезлите от гаранция, изминали дълъг пробег или на повече от 5 години, се поема изцяло от новия собственик. Най-разумното е след покупка на автомобил да бъдат сменени масла и течности, филтри, ремъци и ролки. Проверява се състоянието на гумите и акумулаторната батерия.

Много често собствениците на автомобили подценяват пълното

сервизно обслужване със смазочни продукти и решават да спестят разходи, но на каква цена?!?

В случай, че разполагате със сервизна книжка на автомобила, обслужването с масла и течности се улеснява. Там са указани условията за експлоатация, видовете масла и интервалите за сервизно обслужване, включващи проверка и смяна. Погрешно е схващането да търсим препоръка за срок за смяна от производителя на масло.

И все пак може да се обобщат следната практика:

Различните производители на леки автомобили определят и различни срокове за смяна на



моторното масло

Критериите са различни- тип двигател, EURO стандарт, наличие на системи за третиране на отработените газове, натоварване при шофиране и други. Най-често смяната се определя от пробега

и/или времето за употреба на едно моторно масло (което събитие настъпи първо). Така например за употребявани и по-старите автомобили над 10 години се препоръчва смяна веднъж годишно или пробег от 10 000 км, а за по-нови между 5 и 10 годишни смяна веднъж на 2 години и удължен пробег до 20 000 км.

Все пак не бива да се забравя, че за оптималната работа на един двигател (без значение дизелов / бензинов или на кой производител е) най-добрата комбинация е от свежо, правилно подбрано масло и качествено гориво.



Смяната на

трансмисионно масло

при различните производители варира от 45 000 до 200 000 км. Има и леки автомобили, за които маслото в скоростната кутия е "fill for life" - животът на маслото е животът на трансмисията.

В резултат на специфичните особености на работа на **автоматичните трансмисии,**

навременната смяна на масло е задължителна съгласно предписанията. Обикновено сроковете са по-кратки в сравнение със скоростните кутии с ръчни предавки и варират в порядъка 45 000 до 120 000 км. При тях също има такива, които са "fill for life". Предвид по-високата цена, по трудоемките ремонти, навременното сервизиране би спестило куп пари и главоболия.



Много често хората пренебрегват подмяната на **спирачната течност,**

а производителите на автомобили предписват тя да става на всеки 2 до 3 години. Спирачните течности са хигроскопични и абсорбират водата и влагата от атмосферата. Поглъщането на водата влошава характеристиките им. Не забравяйте, че изправността на спирачната система може да спаси живот.

- Едно от удобствата на съвременните автомобили са хидроусилвателите на кормилните уредби. Биват електрически и такива, в които се използват специални масла. В повечето случаи **PSF** (Power Steering Fluid) е подходящ продукт. Смяната на течността навреме предотвратява негативното въздействие от окислено масло върху каучука, от който са изработени маркуците на системата и тяхното втвърдяване.



Разреденият (или готов за употреба) **антифриз**

е течност, която осигурява ефективен топлообмен на двигателите с вътрешно горене с водно охлаждане. На пазара има различни по състав видове антифриз (Traditional, Organic, Hybrid, Lobrid и Propylene Glycol), съобразени с материалите на системите за охлаждане. Изредените типове антифризи освен различен химичен състав, имат и съответно различен срок на употреба.

Обикновените (Traditional) почти не се използват вече. Масовите антифризи се проверяват ежегодно сменят се в рамките на две или три години, а тези с удължен срок - до 5, дори 6 години. 22% от регистрираните в Европа инциденти с аварирал автомобил се дължат на неизправност в охладителната система. Това е най-често срещата повреда!

Шофирането само с вода или само с антифриз концентрат са не препоръчителни и опасни и могат да доведат до сериозни дефекти в охладителната система на автомобила.



Течностите за чистачки

са консуматив, който трябва да е достатъчно качествен, за да отстранява замърсявания, намаляващи видимостта, а през зимата и да не замръзва. Масова практика е шофирането с вода, а тя няма добро измиващо действие и замръзва при

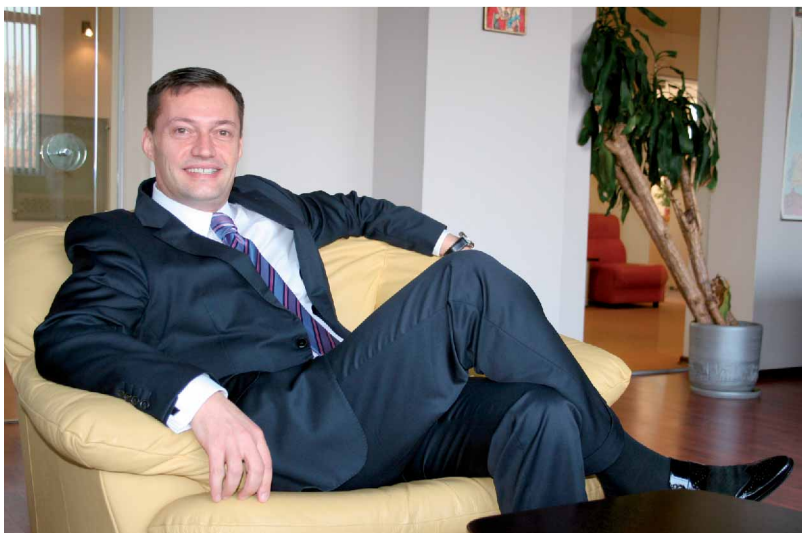
0°C, като този процес е съпроводен и с обемно разширение - спукване на резервоара за съхранение на течността. Не оставяйте казанчето на чистачките сухо, защото никога не се знае кога ще се наложи да изчистите инцидентно стъклото.

Независимо от това, че този продукт само се долива и разходът може да ви се вижда излишен, поддържането на правилната концентрация с воден разтвор, както и доброто състояние на стъклоизмиващите устройства – дюзи, разпръсквачи и пера на чистачките, гарантират добрата видимост при пътуване.

Неправилното и ненавременно обслужването със смазочни продукти на един съвременен лек автомобил може да доведе до сериозни аварии и това да намали удоволствието от шофиране.

Препоръчваме редовни посещения в специализираните автоцентрове, където се предлагат продукти **PRISTA**, Texaco, Monbat, за да получите компетентно обслужване и съвети.

Дискордия АД – един от лоялните клиенти на Приста ойл и голям консумат



Христо Христов
изпълнителен директор на „Дискордия“ АД



Димитър Секулов (вдясно) е видимо доволен от партньорството с Приста ойл, изразено чрез представителя ѝ - Иван Парушев

Вече четвърта година „Дискордия“ АД утвърждава партньорските си отношения с Приста ойл. Транспортната фирма купува и консумира смазочни продукти, произведени и дистрибутирани от най-големия български производител. Но най-сериозни са от 2009 година количествата AdBlue®, които ползват автомобилите на превозвача. Година по-рано са закупени 40 нови товарни автомобили, а в момента се извършва поредното обновление.

Имахме много алтернативни предложения, разказва Димитър Секулов, ръководител на направление „Транспорт със собствени автомобили“. Но предпочитаме и залагаме на гарантираното качество, което предлага Приста ойл за всички свои продукти. По този начин се гарантира и добрата работа на SCR системата на автомобилите, която

редуцира азотните окиси.

„Дискордия“ предлага една интересна възможност за еднолични търговци, които имат по-ограничени възможности за извършване на транспортна дейност, но имат желание на работят и да печелят добре. Това е транспорт с автомобили на франчайзинг, разказва Секулов. Закупените от „Дискордия“ АД автомобили се предоставят на ползватели, на които се заплаща изминатия пробег. За товарите и логистиката отговаря фирмата, като камионите пътуват под бранда на „Дискордия“. Практиката до момента отчита много добри резултати. Тези камиони се стопанисват по-добре от собствените на „Дискордия“ АД. При едни и същи условия франчайзинговите автомобили имат по-малко направени разходи за ремонти, резервни части, гориво, реализират

по-малко престои и изминават по-голям пробег от тези на „Дискордия“.

Отдел „Собствен Транспорт“ е създаден през 1992 г. във Варна, за да може фирмата да извършва пълно логистично обслужване на клиента. С цел по-успешно управление и по-добър контрол, ръководството на отдела се премества в София през 2000 г.

Автомобилният парк към момента се състои от 80 транспортни средства, като всички са с двигатели ЕВРО 5. Автомобилите са оборудвани със система за управление, мониторинг и контрол на парка - Dynafleet, разработка на Волво. Камионите са оборудвани с екипировка за превоз на опасни товари – ADR. Те оперират и със СЕМТ разрешителни, което позволява да се извършват превози от и до трети страни, включително и Турция.

ор на AdBlue®

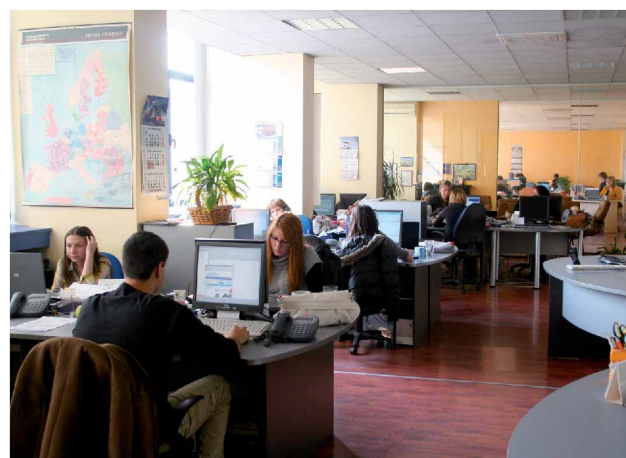


ЧМР застраховки за всяко транспортно средство осигуряват сигурността на транспортираните товари. „Дискордиа“ АД осъществява транспортирането както на цели, така и на групжни пратки.

Фирмата е специализирана в превози от и до Великобритания, като също така обслужваме и други дестинации- Ирландия, страните от Бенелюкс, Франция, Германия, Дания, Испания, Португалия.

През годините на съществуване и развитие на отделите непрекъснато се разширява спектърът от предлага-

ните услуги с цел спестяване на време и пари на партньорите ни. Стремим се да предложим цялостни логистични решения, съобразени със спецификата на товарите и индивидуалните нужди на клиентите. Освен организирането на превози на цели и групжни пратки по всички направления достъпни за автомобилния транспорт, ние предлагаме и транспорт на опасни и извънгабаритни товари, текстилна логистика, карго застраховане, митническа обработка и складиране на превозваните стоки.



ДИСКОРДИА в цифри

- **1992** – фирмата е основана във Варна.
- **1992** – Купени са чрез кредит 3 нови автомобила ШКОДА, с които се извършват превози в Източна и Западна Европа. До 1995 г. паркът нараства до 20 автомобила източно производство.
- **1995** – Взема се решение инвестициите в автомобилния парк да бъдат пренасочени за стартиране на спедиторска дейност. Създава се колектив от млади, интелигентни и с висок морал хора, завършили висше образование, владеещи чужди езици.
- **1996** – В Русе се създава първият офис извън централния.
- **1996** – През декември 1996 г. се открива офис в София.
- **1997** – През юли 1997 г. в Киев, Украйна е открит първият офис извън България. www.discordia.kiev.ua
- **1998** – извършва се планиране на бъдещето

на фирмата, определят се стратегията и главните дългосрочни и краткосрочни цели.

Същата година във Варна се създава отдел за железопътни превози.

- **1999** – в София се открива отдел за контейнерни и въздушни превози.

Същата година е направено подробно проучване на пазара за тежкотоварни автомобили. След като са отчетени всички предимства, предпочитат за партньор Volvo Truck Corporation и така са закупени първите пет автомобила, отговарящи на всички съвременни технически и екологични изисквания. Още толкова автомобили са купени през 2000 г.

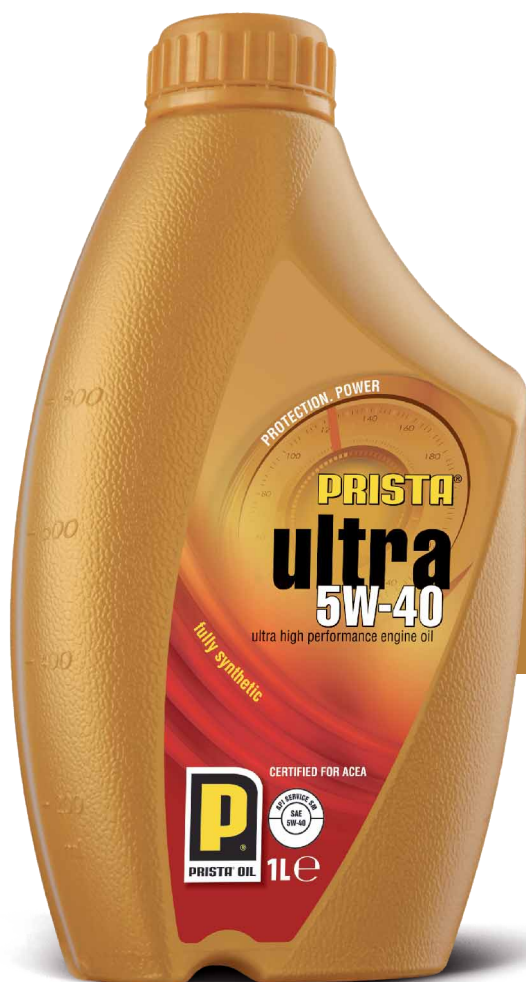
- **2000** – Кандидатствано е към проект SRAFAS (Strategic Restructuring and Financial Advisory Service) от програмата Phare на Европейската комисия. Това е единствената българска фирма, предлагаща транспортни услуги, одобрена по този проект. Реализирана е 18-месечна програ-

ма ръководена от испанската фирма "Idom".

- **2002-2006** – След оптимизиране на финансовите резултати във всички отдели и фирми за този период са удвоени приходите, а печалбата нараства три пъти.
- **2007-2010** – Планирана е и реализирана най-голямата инвестиционна програма за над 15 мил. лева. Закупени са общо 70 нови Авткомпозиции Volvo FH12 с полуремаркета Schmitz и 20 вагона. Внедрена е ERP система MS Dynamics Nav за цялостно управление на всички процеси във фирмата, заедно с вертикалната доработка за транспортна фирма Navitrans. Всички автомобили са оборудвани със системата за управление на парка на Volvo Dynafleet.
- **2008** – В Клуж Напока, Румъния е открит офис на „Дискордиа“ АД.
- **2011** – „Дискордиа“ АД завършва годината с приходи от 31.2 млн. лв., което е 17% ръст спрямо приходите през 2010 г.

PRISTA® ULTRA 5W40

покрива API SN спецификацията за нови, съвременни автомобили



API SN спецификацията за първи беше представена през октомври 2010 година. Тя ориентира производителите на двигатели на автомобили за употребата на моторни масла, произведени от следващата 2011 г. Подходящи за смазване на леки автомобили, спортни коли, ванове и лекотоварни бензинови транспортни средства. Маслата, отговарящи на тази спецификация, притежават подобрени свойства за защита на буталата от високотемпературни отложения, по-

добър контрол върху образуването на утайки и съвместимост с еластомери.

Комбинация от API SN и ILSAC GF-5* осигурява безпроблемна работа на енергоспестяващи системи, осигурява икономия на гориво, съвместимост със системите за третиране на отработени газове, по-добра защита на турбокомпресорите. Този тип масла гарантират по-добра защита на двигатели, които използват етанол съдържащи горива до E85.

От скоро и **PRISTA® ULTRA 5W40** покрива изискванията на API SN и това позволява то успешно да се използва за смазване на нови, съвременни автомобили.

*Стандарт за моторни масла за леки автомобили, разработен и одобрен от Асоциацията на производителите на японски автомобили (JAMA), Daimler Chrysler, Ford Motor Company и General Motors Corporation

Американският Петролен Институт разделя маслата според приложението, т. е типа двигател-бензинов или дизелов. Маслата за дизелови двигатели се означават с „C“, а за бензинови с „S“. Буквите поставени след „C“ и „S“ следват по азбучен ред последователността на разработване на категориите : A, B, C, D, E, F...

- Бензинови-API: SA, SB, SC, SD, SE, SF, SG, SH (остарели) и **API: SJ, SL, SM, SN** (действащи)

- Дизелови-API: CA, CB, CC, CD, CD-II, CE, CF, CF-2, CF-4, CG-4 (остарели) и **CH-4, CI-4, CI-4 PLUS, CJ-4** (действащи).



НЕ ВСИЧКИ ВЪЗГЛАВНИЦИ СА ЕДНАКВИ!



Ако мислите, че всяка възглавница върши една и съща работа – пригответе се за проблеми!

Но ако сте от тези, които обичат да са сигурни във всичко – ние сме до вас във всяка точка на света и ви предлагаме най-широка продуктова гама!

Най-продаваните автомобили за всички времена

Най-успешният модел е **Ford T**, но лидер по продажби е **Toyota Corolla**



Финансовото издание 24/7 направи класация на най-продаваните автомобили в историята. Като най-успешен на пазара модел изданието определи **Ford Model T**, който прави фурор за времето си, тъй като не е скъп, но е доста надежден.

Лидер по продажби обаче е друг автомобил - **Toyota Corolla**. Това е моделът, който през последните 40 години е реализирал по една продажба на всеки 40 секунди.

В класацията, която може да видите на снимките в галерията, присъстват още: три модела на **Volkswagen**, три на **Ford**, два на **Honda** и един на **Chevrolet**.

1. Corolla (1966 –)

Продажби: 37.5 милиона

Компания: Toyota

Цена: 16 130 долара



Това е един от най-успешните модели на 3-тата най-голяма автомобилна компания в света (за 2011 г.). Когато е създаден, е бил идеалната кола за Япония – малка и харчеща малко бензин. Оказва се перфектна и за Америка в периода на петролното ембарго в ранните 70 години. През 2010 г. продажбите на Corolla бяха надминати в Япония от една още по-икономична кола - хибридът Toyota Prius.



2. F-Series (1948 –)

Продажби: 35 милиона долара

Компания: Ford

Цена: 22 990 долара

Това е най-продаваният пикап в САЩ за последните 30 години. Има силна конкуренция в лицето на Dodge Ram, Chevy Silverado, GM Sierra, а в последно време и от Ridgeline на Honda и Titan на Nissan.



3. Golf (1974 –)

Продажби: 27.5 милиона

Компания: Volkswagen

Цена: 17 995 долара

Дебютира през 1974 година като наследник на Beetle. Както и при други коли тук, е проектиран, за да бъде масов и да бъде евтин за експлоатация. В САЩ продажбите не са много добри.

4. Beetle (1933 –)

Продажби: 23.5 милиона до 2011 г.

Компания: Volkswagen

Цена: 19 795 долара



Създаден е преди 8 десетилетия по заповед на Адолф Хитлер, да се направи малка семейна кола. Дизайнер е спортният ентузиаст Фердинанд Порше. Автомобилът се е променил малко от 1940 година насам. Двигателят се намира в задната част.



5. Escort (1968 – 2000)

Продажби: 20 милиона

Компания: Ford

Цена: 11 900 долара (2000 г.)

Представен е в Англия през 1967 г., а през следващите 2 години и в останалата част на Европа. Както и при другите малки коли на Fiat,

Renault, VW идеята е била за малка кола, която да използва малко бензин. Има шест поколения Escort, а след него идва Ford Focus. Продаван е в САЩ между 1981 и 2003 г., но най-големият му успех е в Европа.

6. Civic (1972 –)

Продажби: 18.5 милиона

Компания: Honda

Цена: 15 605 долара



Преди този модел от 1972 година Honda е била известна само с мотоциклетите си. В момента има хибридни варианти на автомобила.



7. Accord (1976 –)

Продажби: 17.5 милиона

Компания: Honda

Цена: 21 380 долара

Първо се продава в Япония и после в САЩ. Това е една от първите японски коли, които се произвеждат в САЩ. Тя е толкова успешна, че е преминала през 9 поколения от ремоделиране и промени.

8. Model T (1908 – 1927)

Продажби: 16.5 милиона

Компания: Ford

Цена: 260 долара (през 1920 година)



Първият автомобил за масово производство



9. Passat (1973 –)

Продажби: 15.5 милиона

Компания: Volkswagen

Цена: 19 995 долара

Има 5-цилиндров двигател (САЩ). Конкуренти са му средноголеми седани.

10. Chevy Impala (1958 –)

Продажби: 14 милиона

Компания: General Motors

Цена: 22 760 долара



GM е най-голямата автомобилна компания, а има само една кола в ТОП 10. Последният модел Impala ще бъде предложен през 2014 г.

Ястребът на HAMANN

HAMANN обяви подробности за новата си суперспортна доработка HAWK Roadster, която дебютира по време на международно изложение в Женева. Автомобилът е разработен на базата на Mercedes SLS, но идва с редица промени, свързани както с максималната му мощност, така и с цялостното излъчване.



Първото, което прави впечатление при HAMANN HAWK Roadster е неговото червено матово цветово решение. Екстериорът на открития автомобил идва с редица допълнителни елементи, подобряващи аеродинамиката му, внушителни 21-цолови джанти и други.

V-образният, осемцилиндров двигател на HAWK Roadster генерира максимална мощност от 468 кВт или 636 конски сили и максимален въртящ момент от 680 Нм. Увеличението в максималната мощност от около 100 конски сили, в сравнение с "базовата" версия на открития автомобил, е резултат от интегрирането на нова стоманена спортна изпускателна система, както и от препрограмирането на електронния управляващ блок на мотора.

Двуместният HAMANN HAWK Roadster е в състояние да се ускори от 0 до 100 км/ч за 3.6 секунди и да развие максимална скорост на движение от 320 км/ч.

Volkswagen Cross Coupe Concept харчи 1.8 литра на 100 километра

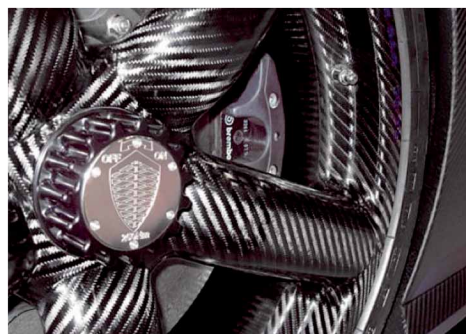
Volkswagen разпространи първите подробности за новата си концептуална разработка Cross Coupe, която дебютира по време на международното изложение в Женева през тази седмица.

Volkswagen Cross Coupe Concept разполага с хибридна задвижваща система, съставена от TDI турбодизелов двигател и два електромотора, общата максимална мощност на която е 225 кВт или 306 конски сили. Автомобилът обещава среден разход на гориво от само 1.8 литра на 100 километра, което се равнява на 46 грама CO₂ на километър.

Скромната консумация на гориво при тежакът 1858 килограма кросовър Volkswagen Cross Coupe Concept е комбинирана с възможност за развиване на максимална скорост на движение от 220 км/ч.



KOENIGSEGG с първата в света куха карбонова джанта



Koenigsegg по време на международното изложение в Женева представи първата в света еднокомпонентна куха джанта, направена от въглеродни нишки.

Благодарение на своята собствена технология за производство - Aircore™ Technology, производителят на суперспортния модел Agera, намалява с около 20 килограма общото тегло на своя автомобиля, версията 2013-та година на който също ще дебютира на женевското изложение. От компанията коментират, че единственият метален елемент в новата джанта е вентилът.

Версиите 2013-та година на Agera и Agera R, които ще бъдат представени на салона в Женева идват с по-скоро козметични промени в дизайна, свързани предимно с оптимизирането на аеродинамиката им.

Сериозни промени обаче са настъпили по отношение на максималните мощности на двете версии. В резултат на вдигането на границата на работния диапазон на двигателя, мощността при Agera е увеличена от 940 на 960 конски сили, а при Agera R от 1115 на 1140 конски сили.



Prista Oil has managed to win the confidence of Algeria too

Bulgarian company with recognized brand name in the global oil business



The Shareholding company "Prista Oil Holding" EAD performs cadence supply of lubricants by order of the Algerian National Company NAFTAL for distribution of petroleum. Over 2000 tonnes will be produced and delivered according to an agreed schedule within one year. With equal amounts are synthetic oil for cars and transformer oil, brake fluid – high level, oil for refrigeration compressors and antifreeze. The delivery will include quantities of technical Vaseline by the subsidiary company of Prista Oil in Hungary - "Bogdani oil".

This is a great success for the entire

team who worked on this transaction. In fact Prista Oil focused on this market in Africa back in 2009. At that time a tender was announced for the supply of 20 000 tons of motor and industrial oils. Prista Oil was eligible to participate after having reviewed the technical part of the required documentation, but nevertheless a tender was not carried out. The positive aspect of the whole situation is the fact that the Bulgarian company is already present among pre-approved potential suppliers of NAFTAL.

So, in March 2011, the Algerian National Company announced a new tender and Prista Oil was invited to participate. This time the tender was for 9000 tons of lubricants. Bulgarian manufacturer submitted its perfectly complete technical and administrative documentation. Good news came three months later – Prista Oil won almost one third of the volume for the contract under the tender, covering the supply of eight

products.

In September 2011 a manufacturing and supply agreement was concluded, and the first quantities were shipped by the end of the last year. According to the experts, the relatively large number of products agreed upon makes this transaction well balanced and holds less risk.

The struggle for winning the tender quantities was attended by WOLF OIL – Belgium, REPSOL – Spain, CICLON – Greece and VPS – Spain.

According to experts in the industry the quantity of lubricants which NAFTAL purchases during one calendar year is around 20 000 tons. The consumption of lubricants in Algeria is approximately 180 000 tons per year, of which 80 000 tons are own production of NAFTAL, 20 000 produced for NAFTAL by foreign blenders and the remaining 80 000 tonnes are imported outside of the company's structure.

We give the beginning of the great idea to do BULGARIAN PRODUCTION



ILIYA TERZIEV
Executive Director of the Shareholding Company "Litex Motors" AD

The second phase of the construction of the plant should be completed within 2014-2015, 2016. This will, of course, depend on the willingness, desire and tenacity with which we work in order to enter the markets in Bulgaria, the Balkans, in Europe. This depends on all of us – Bulgarians, journalists from the media – to show the whole of Bulgaria that here we produce some quality, extremely environmentally friendly vehicles.

On the so-called localization – this is a complex and long process, which depends on the so-called financial regulations of the EU – and namely the type-approval of the relevant models.

In practice, it all depends on the amount of produced vehicles that would enable Bulgarian industrialists, Bulgarian producers to have an interest and to initiate the relevant manufacturing, such as the wheels. They need to invest in the respective technology and to know how much they need to produce per year and where is their cost value. This is the easiest question.

More important is to know that those who will be engaged in the manufacture:

- they should meet the respective requirements of significantly strong

European automotive industry,

- they should enter in homologation / type-approval of the vehicle

- they should be approved by the partners, the Great Wall.

This will be a very long and complex process. But in practice there are industries that already have, thanks to its efficiency and insight of partners from China, a product that has been approved, and incorporating it, we give the beginning of the great idea, to do BULGARIAN PRODUCTION.

There is already interest from a foreign company that wishes to build a workshop to produce accessories for our vehicles. Our desire is the Bulgarian production to be engaged, to be part of the Bulgarian economy.

We plan to have a Doors Open Day for all Bulgarian industrialists, for all Bulgarian producers, on which we will provide an opportunity to acquainted themselves with all units and components of cars manufactured here, and then to decide whether it is possible and what is possible to be produced on the basis of the most modern technologies. We must live with the belief that the Bulgarian production may be better and more efficient than what is

invested in that vehicle

... We have already established contacts with all manufacturers of automotive parts and consumables in Bulgaria, said especially for Accent.BG Mr. Iliya Terziev, Executive Director of the "Litex Motors" immediately after the press conference on the occasion of the inauguration of the automotive plant near the Town of Lovech.

Doors Open Day in the factory is foreseen to be organized where all the 968 units and components of manufactured vehicles will be exposed, and where all workers in the industry will be able to examine and assess whether they can become subcontractors.

At present there is already an approved Bulgarian producer of lubricants; discussions are held with manufacturers of batteries, of seats and wheels.

This is a system that is quite accurate in terms of approval, of certification and the time for taking a decision may be short. But as I already stated, the idea is to manufacture a Bulgarian car and attract maximum Bulgarian producers with prestige and quality production, said Iliya Ivanov.

Prista Oil is the first approved supplier of "Litex Motors" in Bulgaria

Prista Oil is the first approved supplier of "Litex Motors" in Bulgaria. This moment was reached after long negotiations, similar in time with a very birth. By which products will the company participate? With these questions we turn to the Director of the Directorate of Marketing – Mr. Kalin Trifonov.

- With the products of Prista, of course. We struggled alongside the world's best brands in the industry and therefore our victory is an even sweeter one. You know, usually in such cases, what is the behaviour of the "big brothers." Now times are different. Today is our time.

The first point, when together with the colleagues, we remained impressed, was still with the entry into the factory, we saw that a beginning of a new life was given here. And not just because everything was new and still smelled of paint and materials, but because we felt that a tremendous energy was surrounding us. All the people waited to pass the official ceremony and begin building the new name of Bulgaria in the automotive industry.

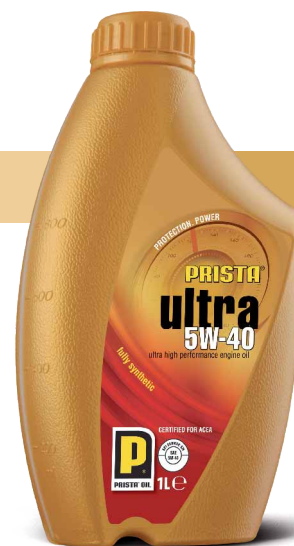
The second point was the speech of the Executive Director, Mr. Iliya Terziev, who confirmed "together we will build Bulgaria, the new image of Bulgaria".

Ultimately, this is not about a purely commercial transaction – such as the sale and purchase. It is about investments, know-how, manufacturing, new employments, things that our economy and we, Bulgarians, urgently need. There is nothing nicer than to see young people, remained in Bulgaria, motivated to prove themselves.

With reference to the supply of lubricants for initial installation in vehicles, this agreement is in some sense a precedent for our company. Of course we have very extensive experience as a manufacturer and supplier of lubricants for the initial installation for Dacia Factory, Romania in partnership with Chevron Belgium (at that time Texaco Belgium). We have manufacturing agreements for specific products with several leading brands in the lubricants. All this undoubtedly gives us the confidence that we have the abilities. But for the first time we will supply products for the initial installation under the brand of Prista - those products that we see every day in distribution networks. Engine oils, transmission and differential, power steering, anti-freeze and other fluids.

I would like to emphasize that the whole process, from the first meeting at the plant in the summer of the last year until we got the official approval from the Great Wall Motors, China was attended by specialists and experts at all levels of our company. This is an enormous responsibility and everything had to be approached professionally. We had to answer many questions and meet carefully selected technical requirements. To prove that our products have the necessary characteristics in order to be used in the creation of vehicles. Together we had to defend the first motto of Prista Oil since its establishment back in the not too distant 1995, namely - "Choose the Bulgarian". And we did it.

PRISTA® ULTRA 5W40 covers API SN specification for new, modern vehicles



API SN specification was first introduced in October 2010. It serves as a benchmark for engine builders and motor oil manufacturers for vehicles, descended from the assembly

line in 2011. Suitable for the lubrication of cars, sports cars, vans and light duty gasoline vehicles. Oils that meet this specification have improved high temperature deposit protection properties for pistons, effective control over the formation of sludge and elastomer compatibility.

Combination of both API SN and ILSAC GF-5* provides seamless operation of energy efficient systems, provides fuel economy, compatibility with the exhaust gas treatment systems, better turbochargers protection. This type of oils provides better protection of engines operating on ethanol-containing fuels up to E85.

Quite recently **PRISTA® ULTRA 5W40** also meets the requirements of API SN and this allows to be successfully used for lubrication of new, modern cars.

** Standard for Passenger Car Engine Oils developed and approved by the Japan Automobile Manufacturers Association (JAMA), Daimler Chrysler, Ford Motor Company and General Motors Corporation*

The American Petroleum Institute divides oil types into groups by application, i.e. petrol or diesel engine and marks with letters: C-oils for diesel engines and S- oils for petrol engines. The additional second letter is assigned alphabetically according to order of development: A, B, C, D, E, F...

- Gasoline - API: SA, SB, SC, SD, SE, SF, SG, SH (obsolete) and API: SJ, SL, SM, SN (current)

- Diesel - CA, CB, CC, CD, CD-II, CE, CF, CF-2, CF-4, CG-4 (obsolete) and H-4, CI-4, CI-4 PLUS, CJ-4 (current)

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

DAF СЕ ГРИЖИ ЗА ВАШАТА РЕНТАБИЛНОСТ

ATe - Advanced Transport Efficiency

Влекачи, конструирани за максимална икономичност

От първи февруари на българския пазар

driven by quality



UBN Auto Ltd.
A Turbo's Hoet Group N.V Company
www.ubn.bg