

ПРИСТА

КОРПОРАТИВНО ИНФОРМАЦИОННО ИЗДАНИЕ

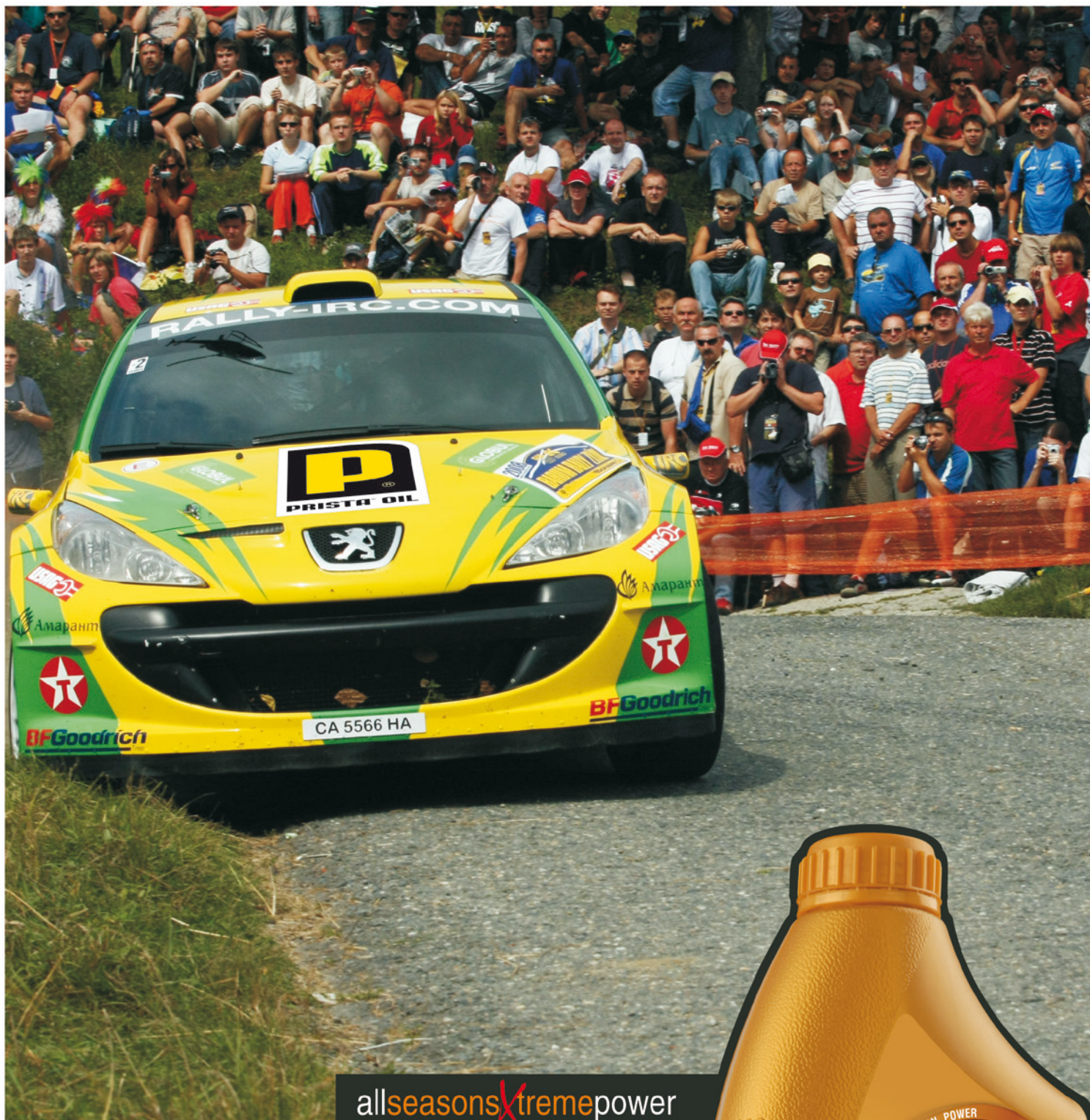
Септември 2014



**Приста Ойл Холдинг ЕАД
с печалба
от 12 773 000 евро**

**Сара Раш Трейдинг - официалният
дистрибутор на марката PRISTA® за Ирак**





allseasonsxtremepower



www.prista-oil.com

Fully synthetic engine oil with low SAPS (Sulphated Ash, Phosphorus & Sulphur), especially designed for the latest generation of gasoline and diesel EURO-4 & EURO-5 engines. This oil ensures exceptionally high engine protection and cleanliness, extended oil drain intervals and fuel economy.



Преодоля ли Приста Ойл Холдинг икономическата криза, завърши ли реструктурирането на компанията и пое ли отново своето възходящо развитие?

До голяма степен компанията все по-осезаемо се развива като мултинационална, с бизнес в различни държави и направления. От цифрите за финансовия резултат за полугодieto става ясно, че упоритият труд на всички структури и нива вече дава положителен резултат. Естествено мениджмънтът на отделните производствени и търговски структури, както и цялостното ръководство и вземаните решения показват положителна тенденция за развитието на компанията.

До голяма степен Приста Ойл се радва на добри резултати, тъй като предвидливо и своевременно потърси реализация на своите висококачествени и в същото време

конкурентни продукти на пазари в трети страни, различни от традиционните си до скоро пазари. Радостно е, че и като обеми, и като партньори, се явяват компании със създаден вече авторитет в собствените си държави.

Широкият периметър на търговска дейност до голяма степен се обуславя и от широката гама продукти, която намира добър прием не само в автомобилните, но и в корабните двигатели. Доверието, което получават марката **PRISTA**, както и все по-агресивно и качествено предлагана **TEXACO**, правят предложенията на търговците дистрибуторите на Приста ойл все по-неустроими. Доказателство за това са фирми, които вече 20 години предлагат само и единствено маслата и акумулаторите, произвеждани и дистрибутирани от Приста Ойл Холдинг, и имат стабилен и успешен бизнес.

Разширяването на пазарите на компанията е знак за увереност и за възможности, за развитието на които предстои много да се говори и пише...



Р. Николаев
Гл. редактор

4 Приста Ойл Холдинг ЕАД с печалба от 12 773 000 евро през първо полугодие на 2014 година

5 Консолидирания отчет за доходите Приста Ойл Холдинг ЕАД 2014 г.

6 Сара Раш Трейдинг е официалният дистрибутор на марката **PRISTA** за Ирак

8 АМБИЦИИ 2017
Семинар на тема „Стратегии за развитие“

10 Мате моторс ще направи продуктите с марка **PRISTA** №1 на пазарите в Грузия

12 Какво е **NAVOLINE**®
WORKSHOP Programme?

14 Приста Ойл Холдинг – партньор на Гълф Ойл Марин за доставка на корабни масла за територията на Литва, Латвия, Естония и Финландия

16 С пълна газ напред с маслата Техасо **HDAH**

21 Смазване на тежкотоварни дизелови двигатели Евро VI и Евро IV

22 Приста Ойл получи приза за най-масово участие в Работническата спартакиада в Русе

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:



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

Приста Ойл Холдинг ЕАД с печалба от 12 773 000 евро през първо полугодие на 2014 година

**Нетната печалба на групата дружества
за периода е нараснала с 14,7 процента**



Николай Костадинов – Групов главен счетоводител на Приста Ойл Груп

От изготвените консолидирани финансови отчети за първото полугодие на 2014 година е видно, че дружествата от групата на Приста Ойл Холдинг ЕАД продължават своя стабилен растеж, започнал след реструктуриране и оптимизиране на бизнеса през 2012 и 2013 година.

Финансовите резултати за първото полугодие на 2014 година показват ръст от 9,5% на печалбата преди амортизации, финансови разходи и данъци, като тя достига 12 773 хил.евро в сравнение с 11 564 хил.евро за същия период на 2013 година. Оперативната печалба на

холдинга нараства с 5,6% до 8 589 хил.евро, а нетната печалба с 14,7 % до 5 212 хил.евро в сравнение с 4 444 хил.евро през първо полугодие на 2013 година.

Дружествата с най-голям принос за положителните финансови резултати на холдинга са Монбат АД, Приста Ойл Холдинг ЕАД, УЗ Приста (Узбекистан), придобитото в края на 2013 година румънско дружество Премиум Лубрикантс С.А. и Богдани Петрол (Унгария), също придобито през 2013 в резултат на контролирана вътрешногрупова транзакция с компанията майка Приста Ойл Груп Б.В. (Холандия).

Основните цели на компанията до края на 2014 и през 2015 година са:

- * развиване на търговската дейност в страните от централна Европа – Чехия, Унгария, Словакия – чрез изграждане на дистрибуторска мрежа с водещо звено, придобитото също през 2013 година дъщерно дружество на Chevron в Чехия, преименувано в последствие на Приста Ойл Чехия С.Р.О.

- * развиване доставките на корабни масла в страните от балтийския регион на база сключения договор за дистрибуция с хонгконгската компания Gulf Oil Marine Ltd.

- * развитието на нови пазари в страните от Близкия Изток, Северна и Централна Африка

- * запазване на възходящата тенденция в дейността на дружествата в Узбекистан, Румъния и Унгария

- * реорганизиране и търсене на стратегически партньор за оптимизиране и подобряване дейността на Приста Ойл Турция.

Консолидирания отчет за доходите Приста Ойл Холдинг ЕАД 2014 г. (неодитиран)

Всички суми са в хиляди евро

Към 30 юни, 2014 г.

Общ обем (МТ)	
Лубриканти (МТ)	20 198
- Произведени	16 273
- Търговски	3 925
Греси (МТ)	912
- Произведени	822
- Търговски	90
Базови масла (МТ)	1 350
Олово (МТ)	0
Петролно желе (МТ)	1 200
Батерии (броя)	976 709
Други (МТ)	19 238
Брутни продажби	
Продажба на търговски стоки	10 613
Лубриканти	8 128
Греси	311
Базови масла	1 318
Олово и други	856
Продажби на произведени стоки	86 852
Лубриканти	21 518
Греси	1 891
Петролно желе	1 474
Батерии	50 440
Други	11 529
Продажби на услуги	1 617
Продажби на други	2 121
Общо:	101 203
Себестойност на продажбите	
Себестойност на търговски продадени стоки	8 603
Лубриканти	6 417
Греси	243
Базови масла	1 242
Олово и други	701
Себестойност на произведени продадени стоки	65 511
Лубриканти	15 460
Греси	1 174
Петролно желе	1 255
Батерии	37 687
Други	9 935
Себестойност на продадените услуги	1 088
Себестойност на други продажби	12
Общо:	75 214
Брутни продажби, печалба или загуба	25 989
Оперативни разходи	
Маркетинг, продажби и разходи за дистрибуция	5 660
Общи и административни разходи	7 540
Провизии за лоши и съмнителни дългове	16
Междинна сума на оперативни разходи	13 216
ЕВІТDA	12 773
Обезценка	4 184
Общо разходи:	17 400
Оперативна Печалба или Загуба	8 589
Финансови приходи	
Приходи от лихви	231
Печалби от валутни разлики	1 336
Общо:	1 567
Финансови разходи	
Банкови такси и комисионни	838
Разходи за лихви	2 256
Загуби от валутни разлики	1 475
Общо	4 569
Печалба /Загуба от Финансови дейности	3 002
Печалба или загуба за текущия период	5 587
Провизия за данък върху дохода	375
Нетна печалба/загуба за периода	5 212
Притежатели на акционерния капитал на дружеството	2 912
Трети страни притежатели на акционерен капитал	2 300
Нетна печалба / загуба за периода	5 212

Сара Раш Трейдинг е официалният дистрибутор на марката **PRISTA®** за Ирак

Фирмата, част от Car Zone Trading Agencies Co., ще реализира през първата година минимални количества от 250 000 литра масла на утвърдения на международните пазари български производител



В края на м. юни бе подписан договор за дистрибуция на автомобилни масла и греси за територията на Ирак между Приста Ойл Холдинг ЕАД и Сара Раш Трейдинг Къмпъни. На среща между Изпълнителния Директор на Приста Ойл Холдинг ЕАД – Цветомир Анастасов, и члена на управителния съвет на Sardar Group – Шамал Хасан, проведена се в гр. Русе, двете страни сключиха споразумение, според което компанията от Ербил става официален вносител

на продукти с марка **PRISTA®** за Ирак, като очакваното минимално количество на реализираните продукти за първата година на договора е 250 000 литра.

Car Zone Nissan

Car Zone, до скоро част от на групата Сардар, през 2009 г. започна да прави бизнес в Кюрдистан и Ирак като предпочитан дилър за автомобили Nissan и Infinity. Така официално се превърна в пълноправна независима компания под ръководството на своя Изпълнителен директор г-н Шамал Азиз. Компанията е инвестирала много в своя технически персонал и управленски екип, придобива голям опит от чужбина с намерението да се прехвърлят тези умения и опит на местния пазар. Разполагайки с модерни съоръжения, които включват центра-

лата, шоуруми и цехове като творения на изкуството в Ербил, Car Zone също така е дилър на марката Nissan / Infinity в Духок, Сюлеймания и Багдад. Всички клонове предлагат на клиентите пълно обслужване: продажби, сервиз и части.

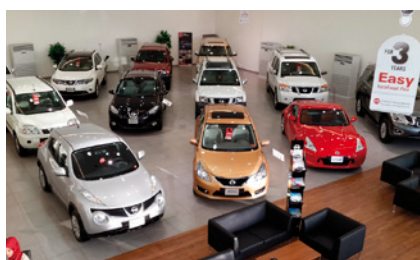


Car Zone Leasing

Car Zone предлага на по-големите компании възможност за изплащане на закупените от тях превозни средства, вместо да се налага предварително да вложат капитал в



покупка. На разположение се предлагат Лизинговите договори са за срок от 12 или 24 месец. Повечето от петролните компании, които оперират в Кюрдистан, са лоялни клиенти на Car Zone Leasing.



Пазар

Car Zone предлага пълната гама на Nissan и Infinity седани, пикапи, джипове и лекотоварни автомобили в Ирак. Ние също така предоставяме Бронирани автомобили Nissan при поискване за тези клиенти, които имат нужда от това. Участваме в големи централни държавни търгове и KRG проекти. За един от тези проекти сме доставили на Такси Кюрдистан над 15 000 бр. Нисан. За Съюза на Фермерите на Кюрдистан са доставени други 25 000 бр. Пикапи и Навара, а на Общността на Инвалидите в Кюрдистан са били доставени също така 5 000 бр. Навара. Непрекъснато участваме и в други подобни проекти, тъй като се стремим да служим на Общността на Кюрдистан и Ирак. Car zone има складови наличности между 1 100 и 1 600 бр. превозни средства във всеки един момент.

Truck Zone

Car Zone разшири своята дейност в сферата на продажба на камиони. Truck Zone, отделна компания на Car Zone, е създадена да приюти влизащите в групата брандове тежкотоварни автомобили. За тази цел Truck Zone вече е станал единствен дистрибутор за Renault Trucks в

Кюрдистан и е на път да подпише същото споразумение за останалата част на Ирак за UD Trucks.

Sara Rash

Друга компания в Групата на Car Zone е Sara Rash, която е маркетинговата компания за Приста Ойл. Sara Rash сключи споразумение за единствен дистрибутор за маркетинга и дистрибуцията на висококачествено масло от тази българска фирма на изключително атрактивни цени. Компаниите, извършващи обслужване и поддръжка на своите превозни средства, все повече и повече намират Приста Ойл като качествена и икономична алтернатива на редовните им лубриканти.

Бизнес взаимоотношенията между двете компании датира от 2009 година, когато Carzone Trading изпраща първа поръчка за масла за покриване на своите собствени нужди. Сътрудничеството се задълбочава през последните 3 години като всяка изминала година количеството на заявените продукти нараства, което е показател за качеството продуктите с марка **PRISTA**.

През последните години се забелязва засилено развитие на иракския пазар, където все повече производители на масла търсят местни дистрибутори в целта си да спечелят по-голям пазарен дял. Световно известни марки като Castrol, Total, Liqui Moly, BP вече присъстват на пазара. Car Zone Trading също е получавала предложения за дистрибуция от подобни компании през годините, но сътрудничеството с Prista Oil и основните предимства на използваните продукти – високо качество

на продукта и опаковката на разумна цена, са залегнали в основата на предложението и към Приста Ойл за подписване на договор за дистрибуция.

Сара Раш Трейдин Къмпъни разполага с всички необходими ресурси, за да наложи продуктите с марка **PRISTA** на иракския пазар – дългогодишно присъствие, логистични решения, висококвалифициран персонал от различни националности. Компанията има 6 клона – 3 от които в Северен Ирак и 3 в Южен Ирак, което гарантира цялостно покритие на страната.

Сара Раш планира да реализира над 250.000 литра готови продукти за първата година на договора, като ще се фокусира основно върху синтетични, полусинтетични масла и сервизни течности за автомобили, произведени след 2004 година.

Основна конкуренция

Основната конкуренция за Car Zone идва от брандове като Toyota, Kia, Hyundai и Ford, що се отнася до леки автомобили, и особено Toyota, когато става въпрос за пикапи. По-голямата част Truck Wise се състои от Mercedes Benz, следвани от Scania и Volvo. Както бе споменато по-горе, TruckZone сега навлиза в конкуренцията в Кюрдистан с Renault Trucks и скоро ще доведе и UD Trucks, които да бъдат предлагани на пазара в останалата част на Ирак.



АМБИЦИИ 2017

Семинар на тема „Стратегии за развитие“



Мениджърите продажби от всичките филиали на Приста Ойл се събраха на 25-26 септември 2014, за да се срещнат с членовете на Управителния съвет на Холдинга и да обсъдят стратегията на компанията. Срещата се състоя в хотелски

комплекс близо до Букурещ, Румъния.

Петър Бозаджиев, CFO на Приста Ойл Груп, представи данни за финансовите резултати на компанията от гледна точка на акционерите. Той подкани участниците да обсъдят възможностите и да споделят идеи, които биха довели до разтеж: „Бизнесът със смазочни материали е един океан, пълен с акули. И все пак съществуват добри възможности за развитие, ние само трябва да ги открием.“ Той призова и към нестандартен начин на мислене: „Стратегията е същата мечта, но с краен срок за постигане“.

Екипът се включи в отворена дискусия за проблемите, които трябва да се преодолеят, за да може компанията да прогресира. „Ние можем да се справим с вътрешните и външните предизвикателства ако ги посрещаме навреме и добре подготвени“, каза **Тивадар Рунтаг**, Групов директор маркетинг и продажби. „Това събиране е една добра възможност за членовете екипа ни да се срещнат лице в лице, да споделят опыта и идеите си за подобряване на резултатите от продажбите. Аз от своя страна подкрепям инициативите за регионален мениджмънт на ключови клиенти, централно координира-



на и оптимизирана логистична структура, както и структурирана програма за развитието на дистрибуторите“.

Анастасиос Топалис, Главен експерт международни проекти, увери всички, че нито една идея няма да е пренебрегната: „Резултатите от този уоркшоп ще бъдат използвани като отправни точки за развитието на маркетинговата и пазарната стратегии, както и за бизнес-плана за 2015 г. Ние ще отбележим всяка идея и коментар; те ще бъдат обмислени, оценени и приложени, ако, разбира се, се подкрепят с аргументи“.



Антоанета Кабакова, Групов мениджър човешки ресурси, споделя: „Сърдечни благодарности на Петър Бозаджиев и екипа за организиране на този семинар, както и на Кристиан Леон, Главен мениджър на Приста Ойл Румъния, за чудестното посрещане. С две думи: имаме екип „жаден“ за добри резултати, който е добре запознат с очакванията на клиентите. Всички участници се включиха с ентузиазъм в сериозната част на семинара, както и в забавната част. Дори дългата разходка с лодка не бе препятствие за нас: дори и поизмръзнали го преодоляхме благодарение на топлата атмосфера“.

Цветомир Анастасов, Изпълнителен директор на Приста Ойл, вижда великолепни възможности за бъдещето развитие на експорта на продуктите на Приста към нови

и нови пазари. Той заостря вниманието на екипа върху значението на ежедневната работа и постоянството, казвайки „по-малко приказки и повече продажби“ са нужни, за да изпълнем всички обещания, дадени на нашите клиенти и акционери.

Тези гледни точки бяха подкрепени и от г-н **Пламен Бобоков**, Председател на Борда на директорите, който каза по време на речта си, откривайки семинара: „Има само три неща, от които имаме нужда днес: **ПРОДАЖБИ, ПРОДАЖБИ и ПРОДАЖБИ!**“



Мате Моторс ще направи продуктите с марка **PRISTA**® №1 на пазарите в Грузия

Компанията доставя качествените български масла в цялата страна, вече с брандирани автомобили



От създаването на компанията до днес, през цялото това време г-н Гела Баркалая работи неуморно за развитие на компанията. Целият му живот е отдаден на автомобилния бизнес, с който той започва да се занимава от 18 годишна възраст. Основателят на компанията е баща на пет деца - четири дъщери и дълго чаканият син Мате. Компанията Мате Моторс носи името на най-малкия син на г-н Гела Баркалая.

Той е почетен гражданин на Сенаки, градът, в който е роден и израснал. Г-н Гела Баркалая е основател и председател на GABI „Georgian Association of Business and Investment“ (Грузинската асоциация за бизнес и инвестиции). Той е широко известен филантроп и меценат в Грузия.

Създадената преди 15 години фирма Мате Моторс израсна до най-голямата и най-успешна независима компания в Грузия. Централният офис на компанията се намира в Тбилиси, Грузия, а компанията поддържа пет шоурума (салона) за нови автомобили и резервни части в цяла Грузия. Компанията е дилър на Тойота, Нисан, Мицубиши, Хюндай, Киа, Карсан и Джип. Мате Моторс е пазарен лидер в Грузия, който поставя най-високи стандарти в обслужването и прилага нова култура

в автомобилните услуги в страната. Бизнесът се основава на дългосрочно сътрудничество с нейните партньори.

Мате Моторс е една от водещите компании в Грузия, предлагаща разнообразни автомобилни продукти и услуги. Освен масовите потребители, компанията обслужва и над три хиляди автомобили на държавни агенции и частни компании. Тя притежава стратегически позиционирани центрове в ключови локации в Грузия. За да се гаран-

тира качеството на услугите, Мате моторс рутинно предоставя място в оторизираните сервизни центрове за представителите на фирми производители. Всички центрове са разположени край първокласни пътища и магистрали.

Изграденият автосалон и сервизен център е най-големият не само в Грузия, но и в целия Кавказки регион, разположен в столицата на Грузия. Той е разположен върху 10 000 кв. м площ и позволява да се обслужват едновременно над 60 ав-



томобила.

Мате Моторс, която е без аналог в целия Кавказки регион, е плод на усиления труд на основателя и притежател на 100% от акциите на компанията, г-н Гела Баркалая.

Мате Моторс стартира като малка компания само с 15 служители, за да обхване днес множество представителства в Грузия, а броят на работещите надминава 250. Те са разпределени в отделите за продажби, резервни части, услуги, финанси и административни отдели. Персоналът е напълно обучен да работи

с всеки бранд, който компанията представлява.

Мате Моторс в лицето на г-н Гела Баркалая изказват благодарност на изпълнителния директор на Приста Ойл Цветомир Анастасов и Стефан Стефанов - мениджър „Външни пазари“ за доброто сътрудничество и подкрепа.

„Искам да Ви уверя, че ще подкрепяме **PRISTA** с всичко, което можем. Убедени сме, че продуктите с марка **PRISTA** имат голям потенциал на грузинския пазар. Ние искаме да разширим нашите ин-

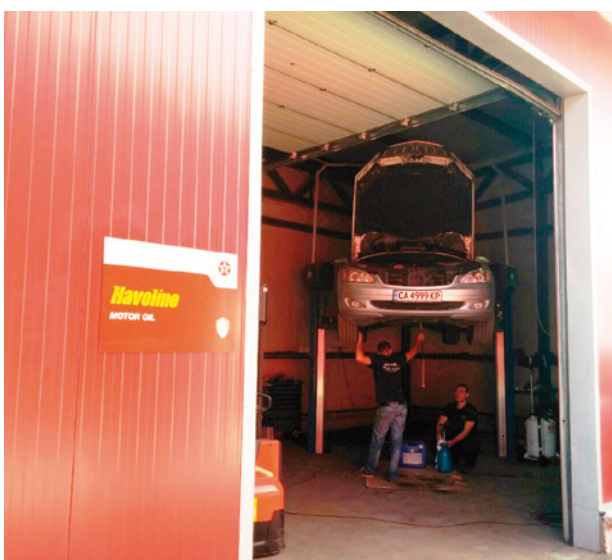
тереси и да създадем едно добро партньорство с Вашата компания по отношение на маслата и смазочните продукти.

Силно вярваме, че нашите услуги могат да бъдат в помощ за промоцията и внедряването на **PRISTA** продуктите на пазарите в нашата страна.

Мате Моторс е уверена, че ще се сдобие с ексклузивни права върху продажба на продуктите **PRISTA** и ще направи **PRISTA** номер едно в Грузия!“, категоричен е г-н Гела Баркалая.



Какво е HAVOLINE® WORKSHOP Programme?



Програмата Havoline® Workshop дава възможност да предложите на Вашите клиенти широка гама от продукти, подкрепена от една от най-силните марки в света, Техасо®.

Програмата Havoline Workshop предлага на практика всичко, от което имате нужда, за да превърнете възможните клиенти на Havoline в дългосрочни такива.

Програмата има както търговски презентации, за да улови интереса на сервиза, така и рекламни и подаръчни материали. Предоставя учебни материали, за да се подпомогне персоналът на сервиза да познава продуктите Havoline достатъчно добре и извършва перфектната услуга.

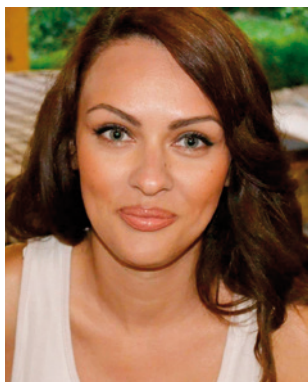


Aleksandra Rikovski-Mihajlidi, Програмен специалист маркетинг, регион Евразия, Chevron

Работейки в тясно сътрудничество с Приста Ойл, Chevron представя европейската програма Havoline Workshop за пазарите на Централна и Източна Европа и Турция, за които При-

ста Ойл е официален дистрибутор на продуктите Техасо. Програмата е специално насочена към удовлетворяване на изискванията на сервизите и техните клиенти и ще помогне на планирания растеж в сегмента DIFM чрез подпомагане и стимулиране на собствениците на сервизите и техните екипи. Програмата също така ще позиционира продуктите на Havoline по-близо до очите и умовете на местните шофьори чрез брендираните материали, включени в първоначалните пакети. Първите партньори на Приста са вече регистрирани в България и ние поздравяваме българския екип и г-н Стефан Георгиев с този първоначален успех.

Ирина Ропай,
Групов маркетинг
координатор,
Приста Ойл



Програмата Havoline Workshop (HWP) помага да се изгради образа на един сервиз, да се подобри разпознаваемостта му и да му се даде предимство пред конкуренцията с увереността на силна марка.

Програмата е предназначена да осигури удовлетвореността на клиентите и дългосрочната им лоялност. Тази лоялност се подсилва от широката гама брендиращи материали, както за работното помещение, така и за предоставяне на клиентите. Целта е клиентите на сервиза да асоциират марката Havoline с най-добрите продукти и услуги.

Стефан Георгиев,
Мениджър
продажби,
Приста Ойл



Програмата Havoline Workshop е предназначена за автосервизи за леки и лекотоварни автомобили, които ползват продуктите от серията Havoline на търговска марка Техасо навсякъде по света.

Много е важно да се подчертае, че тази инициатива е създадена за подпомагане на сервизите в тяхната дейност. Основна цел е затвърждаване на взаимното доверие между партньорите, участващи в тази програма - доказателство за дългосрочните амбиции на фирма Приста Ойл Холдинг ЕАД.

Веселин Динев,
собственик на
Асист Сервиз ЕООД,
България



Тази програма ще помогне за подобряването на комуникацията с нашите клиенти. Ще покаже, че продуктите, вложените в нашите сервизи, са на най-високо ниво. За нас е важно да затвърдим доверието на нашите клиенти към работата ни и партньорството ни с Приста Ойл е едно доказателство за това.



Приста Ойл Холдинг – партньор на Гълф Ойл Марин за доставка на корабни масла за територията на Литва, Латвия, Естония и Финландия

От началото на 2014 Приста Ойл Холдинг ЕАД е официален доставчик на корабни масла с марка GulfSea за територията на Литва, Латвия, Естония и Финландия, като осигурява бърза и надеждна доставка на висококачествени наливни и пакетирани продукти във всички пристанища в региона.



Gulf Oil Marine Limited, част от Gulf Oil Group International, е един от световните лидери в дистрибуцията на морски смазочни продукти. Компанията осигурява на корабната индустрия пълната продуктова гама от качествени смазочни продукти, както и експертни технически услуги за морския транспорт в повече от 900 пристанища и 75 страни по света. Партньорството между Приста Ойл и Gulf Oil Marine Ltd датира от края на 2009 година, когато Gulf Oil Marine основава собствена мрежа за доставка на морски смазочни продукти и предоставя на Приста Ойл Холдинг ЕАД правата за производство и дистрибуция на същите за територията на България, Румъния, Турция и Грузия. През изминалите 5 години, Приста ойл се доказва като надежден партньор, който безупречно спазва строгите стандарти по отношение на качество на произвежданите продукти и бързината при изпълнение на доставките в Черноморския регион и Турция.

Приста Ойл Холдинг ЕАД получава права за производство и дистрибуция на масла с марка GulfSea за територията на Прибалтийските страни и Финландия през

м. март 2014. За да предостави на корабната индустрия същото високо качество на предлаганите масла, както и бърз и надежден сервиз, Приста ойл Холдинг ЕАД започва производство на корабни масла в сърцето на Балтийските страни – Латвия. Доставката на основните наливни продукти е възможна благодарение на напълно оборудвани за тази цел собствени автоцистерни. За да се намали времето за доставка, компанията създава мрежа от складове за опаковани продукти в основните пристанища в региона – Рига, Хелзинки, Талин, Клайпеда. Екипите по места включват професионалисти в корабните снабдявания и експерти в областта на местните регулации, които познават в детайли спецификите на отделните пристанища и са в състояние да осигурят навременна доставка към плавателните съдове.

Към днешна дата, благодарение на партньорството между Приста Ойл и Гълф Ойл Марин, пълната гама продукти с марка GulfSea е достъпна във всички пристанища на Литва, Латвия, Естония и Финландия. Сроковете за доставка са съответно: до 3 работни дни за наливни продукти и до 2 работни дни за опаковани продукти.

За повече информация относно предлаганите продукти и услуги може да се свържете с Приста Ойл Холдинг ЕАД – официален представител на Gulf Oil Marine за България, Румъния, Турция, Грузия, Литва, Латвия, Естония, Финландия.



Техасо стана част от нощния живот на Дунавската столица на България - Русе



Марката TEXACO бе избрана да бъде част от интериора на най-новия нощен клуб в Дунавската столица на България - гр. Русе.

Това се случва, тъй като собствениците на заведението са решили да следват най-новите световни тенденции в интериорното обзавеждане на подобен род заведения.

Ако все още има места, където се търси ефект чрез изкуствени скъпоструващи материали от пластмаса или други имитации на основни естествени материали, то тук концепцията е обзавеждането и интериора да са изцяло от дърво, естествена мазилка и аксесоари, които пресъздават индустриалния дух на града.

Идеята да се ползват варелите за масла с марката TEXACO не е от вчера. В центъра на Русе младежите и гостите на града вече са приели положително тяхното присъствие в друг клуб, съдържател на който е единият от собствениците на STATION HALL.

Разположението на клуба в непосредствена близост до ж.п. линията, която обслужва индустриалната зона на крайдунавския град, както и река Дунав, също

подклаждат идеята за индустриален облик на заведението.

А колкото до марката TEXACO - тя идва естествено като отлично разпознаваема световна марка за моторни масла, както и фактът, че компанията, която ги дистрибутира, Приста ойл, е базирана в Русе.



С пълна газ напред с маслата Техасо HDAX

Екипът работи, като “Center of Excellence” за споделяне на информация, перспективи и резултати



Томас Крензелок коментира резултатите от извършената бороскопска инспекция в завода на най-големия регионален производител на газови двигатели

Маслата за газови двигатели са честа тема на обсъждане на редовните брифинги на търговския и маркетинг екип на **PRISTA**®. Списание „Приста“ се “гмурка” в значимостта на тези масла с въпроси към Николета Вентурис (Технически мениджър “Премийни масла” Румъния), Бела Тот (Мениджър “Индиректни продажби” Централна и Източна Европа) и Томас Крензелок (Мениджър “Индустриални продукти Приста” в Чехия).

Защо говорим толкова много за газовите двигатели?

Николета: Икономииите на енергия и запазване на чиста околна среда са двете основни предизвикателства, пред които е изправен светът днес.

В резултат на комбинацията от тези фактори и съвременното законодателство се забелязва значително нарастване на употребата на двигатели с вътрешно горене, работещи на газ, за производството на енергия и топлина.

Има ли някакви специфични изисквания към маслата за газови двигатели?

Томас: Работата на тези двигатели изисква много висока степен на надеждност и качество на работа, което е вярно и по отношение на използваните масла. Традиционно този тип двигатели използват като гориво природен газ или минни газове. Тенденцията е към нарастваща употреба на алтернативни горива

като биогаз, сметищен и канализационен газове, които често включват агресивни компоненти. Те изискват специализирана гама от масла за газови двигатели и охлаждащи течности, за да се осигурят удовлетворяващи изискванията смазване и защита.

Разполагаме ли с продуктово портфолио, удовлетворяващо тези изисквания?

Николета: Шеврон, като една от водещите компании в света в този сегмент има силни традиции: разработва и произвежда масла за газови двигатели от повече от 40 години. Те работят в тясно сътрудничество с производителите на оригинално оборудване (ОЕМ), за да създадат продукти, перфектно адаптирани и удовлетворяващи изискванията на различните газови двигатели. Оригиналната продуктова линия Техасо Geotex (на основата на минерални масла) беше заменена с фамилия от нови продукти с премиум качество на основата на масла от Група II. Техасо HDAX покрива всички видове газови горива. Продуктите от сериите HDAX и Geotex имат одобрения от най-важните производители на оригинални двигатели.

Изглежда, че Шеврон обръщат специално внимание на маслата за газови двигатели.

Николета: Да, това е стратегически сектор за Шеврон с висок потенциал за растеж.

Бела: В унисон с фокусирането на Шеврон към енергийния сектор,

Приста Ойл Груп също поставя висок приоритет за маслата за газови двигатели.

Каква е позицията на Присто ойл на пазара в момента?

Николета: В Румъния ние имаме над седемгодишен опит в доставката на смазочни продукти и охлаждащи течности за газови двигатели на най-важните производители (ОЕМ). В последно време започнахме да снабдяваме с тези продукти за първоначално зареждане един много важен и сертифициран комплектчик на газови компресори. Щастливи сме, че бяхме избрани за доставчик на този много важен нов завод. Освен това, пет румънски компании обмислят използването на продукти Техасо HDAX.

Бела: В Унгария решихме да използваме канала за индиректни продажби вместо да излизаме на пазара с директни продажби. Нашето споразумение за дистрибуция се базира на отворена информация, споделяща данни за потенциалните клиенти и техните обеми. Избраният партньор има правилното познаване на пазара и притежава набора от търговски и маркетинг ресурси за навлизане в този сектор с най-добро темпо. Договорената ни цел е да достигнем 30% дял в този пазарен сектор до края на 2017 година.

Томас: Започнахме няколко полеви изпитвания с един от водещите производители на газови двигатели в Чехия, който е продал над 1500 двигателя, работещи в целия регион. Това е много голям успех, но е само

началото на един дълъг процес. Подобни изпитвания обикновено отнемат от четири до шест месеца, като търговските преговори ще започнат само след потвърждаване на техническото съответствие.

Как ще убедите клиентите да купуват продукти Техасо HDAX от PRISTA?

Томас: Ние се сблъскваме с жестока конкуренция на пазара. Основното ни предимство е перфектното познаване и на двете серии продукти на Техасо, но не е достатъчно. Това, което прави разликата, е нашият технически опит в работата ни в областта на газовите двигатели и диапазонът и нивото на предлаганите услуги. Чрез оторизираната ни лаборатория предлагаме редовен мониторинг чрез специално предназначени програми за анализ на масла на базата на изискванията на OEM за всеки тип двигател. Разполагаме с бороскоп за провеждане на редовни инспекции на двигателите. Освен това, чрез програма RBL на Шеврон ние изчисляваме спестяванията, които клиентът може да постигне с използването на продукти Техасо HDAX, в т.ч. оперативни разходи и разходи по поддръжката по време на прехода.

Николета: Предлагаме консултации на клиентите ни относно оптималните работни условия на двигателя и поддръжката му за намаляване на непланираните престои. Някои от последните проекти са свързани с двигателите на биогаз, където постигнахме много конкурентни интервали за смяна на маслата при

използването на продукт HDAX 6500 LFG. Всичко това в крайна сметка означава реална икономия и увеличаване на рентабилността за нашите клиенти.

Бела: Приста Груп притежава високо експертно ниво както по отношение на персонала, така и в техническата област. Към тима се присъединиха нови членове с богат опит в енергийния сектор и по отношение на конкурентите. За пълноценно използване на потенциала ни работим като „Center of Excellence“, за споделяне на информация, перспективи и резултати. Добър пример е инициативата на Николета да се събират писма с доказателства за добро изпълнение от сегашните клиенти на Техасо HDAX. Тя споделя тези писма с търговските екипи в останалите държави. Тези атестати от клиентите ни помагат да убедим операторите на газови двигатели да се доверяват на нашите продукти и услуги.

Тивадар Рунтар

(Групов мениджър “Продажби и маркетинг”): Бизнесът с маслата за газови двигатели на базата на група II масла е важен стълб в стратегията на Приста Ойл за растеж. Освен в Румъния, Унгария и Чехия, ние работим по обещаващи нови проекти в България и Турция. Нашият специализиран екип, работещ в тясно сътрудничество с експертите на Шеврон гарантира, че няма да бъдат пропуснати никакви бизнес възможности.



AUTOMECHANIKA FRANKFURT - световен лидер на автомобилните търговски изложения

Място за срещи на автомобилната промишленост



Автомеханика предлага уникален спектър от продукти от областта на автомобилни части, автомивки, работилница и пълнене станция оборудване, ИТ продукти и услуги, аксесоари и тунинг.

Автомеханика е един от най-успешните търговски панаири под марката на Messe Frankfurt. Той е място за срещи на сектора и е прочут с присъствието на представители на бизнеса от целия свят.

Автомеханика представя целия технологичен процес на след-продажбеното обслужване: от самата продажба, през услуги, до рециклиране и изхвърляне на отпадъците.

Тъй като е най-големият търговски панаир в света за автомобилно следпродажбено обслужване, акцентите на Автомеханика са иновациите и решенията в областите на: авточасти, системи, тунинг, сервисно оборудване, работа по каросерията и боядисването, автомивки, ИТ и мениджмънт и най-новите автомобилни услуги.

Приста Ойл участва в Automechanika Frankfurt за 4-ти път

За нас участието на панаира във Франкфурт означава „да направим околосветско пътешествие“ и

да се видим със стотици клиенти и партньори от всички континенти. Това е една добра възможност да се срещнем лице в лице с нашите съществуващи клиенти и да представим нашата компания и продуктово портфолио на новите. Другото ни очакване е наличието на голям брой посетители, които имат правомощия за вземане на решения в рамките на техните компании, т.ч. по този начин не само да осъществим много контакти, а да имаме стойностни срещи.

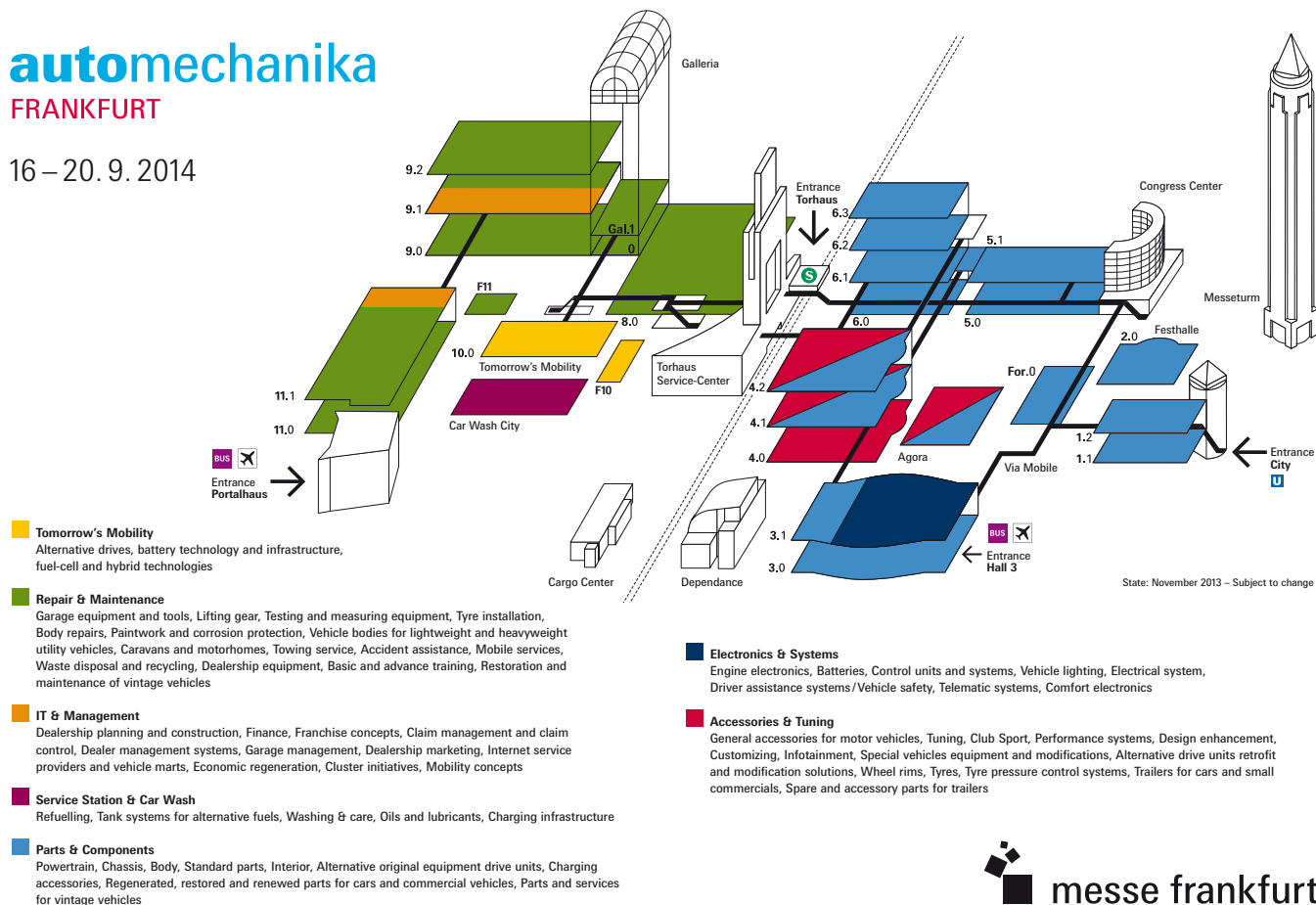
За повече информация за Автомеханика посетете:

www.automechanika.messefrankfurt.com



automechanika FRANKFURT

16 – 20. 9. 2014



messe frankfurt

МЕРЦЕДЕС-БЕНЦ

с автоматичен TRUCK DRIVE



Нови търговски оферти за приложно ориентирани режими на трансмисия за задвижване от Мерцедес

Всичките версии на новия, продаван в Германия Mercedes-Benz Atego, камион за доставки ще бъдат оборудвани с автоматични ръчни трансмисии. В какво се състои тази пионерска стъпка, която Мерцедес описва: камионът за дистрибуция на къси разстояния ще представя нови отличителни характеристики като шест или осем-степенната PowerShift 3 автоматика във всички категории за производителност и тегло на двигателя, в резултат на цяла поредица от ползи, които включват не само икономии на гориво и намалено изтриване и износване на съединителя и трансмисията, но също така и намалено ниво на стрес за водача при натоварени градски условия.

Новите трансмисии ще оборудват широка гама от модели, и ще включват версии със стартова мощност и постоянно или селективно задвижване на всички колела посредством нова предавателна ку-

тия. На Atego е лансирана опцията за нова, доставена от ZF, деветстепенна ръчна трансмисия, с нововведена, захранвана с помощта на кабел, пневматична смяна, за да се намали усилието при превключване за водача и да се подобрят нивата на шума и вибрациите вътре в кабината. „Пневматичното съдействие за силата на смяна върху трансмисията гарантира, че дори и при трудни операции за дистрибуция на къси разстояния, включващи чести смени на предавка, необходимото от страна на водача операционно усилие, остава ниско и ергономично приемливо, докато смяната на предавките е както гладка, така и точна“, казва компанията.

Допълнителното ниско верижно съотношение е специално проектирано за използване в общински приложения, като например пътни автоматични метачки. Шест-степенна ръчна опция също така е на разположение, когато клиентът изрично изисква неавтоматична трансмисия.

Автоматизираната ръчна PowerShift 3 включва множество иновативни отличителни характеристики, включително EcoRoll режим на движение по инерция, който се активира автоматично при намаляване на скоростта и изключва задвижването, за да позволи на превозното средство да експлоатира своята инерция и по този начин пести гориво. Новост, също така, представлява предоставянето на

множество режими на шофиране, някои от тях направени специално за специфични приложения. Както шест, така и осемскоростните трансмисии имат четири различни програми, всяка една с три режима на шофиране; например, „Икономичен“ държи оборотите на двигателя ниски, за минимален разход на гориво. Операторите също така могат да определят режим на движение „Мощност“, за да позволят по-високи граници на скоростта на двигателя за постигане на максимални експлоатационни качества.

Специална програма „Противопожарно обслужване“ доставя дори още по-бързи смени на предавката за службите за спешна помощ и за други приложения, където всяка секунда е важна, а безспорно експлоатационните качества са главен приоритет. Друга програма, „Офрууд“, е насочена към приложения с повишена проходимост и се придържа към предавки по-дълго по наклон, така че да се избегне прекъсване на теглителната сила. Противопожарни приложения могат също така да се възползват от новата стартова мощност, монтирана от страна на маховика на двигателя, за да се монтират специални приспособления като челна тандем помпа.

Налице е също така възможност за избор между постоянно и селективно задвижване на всички колела. Последното е най-ефективното решение за общински услуги и селскостопански оператори, предлага Мерцедес, докато постоянното AWD е предназначено за използване в по-предизвикателни ситуации далеч от павирани пътища.

© 2013, The Lubrizol Corporation

Смазване на тежкотоварни дизелови двигатели Евро VI и Евро IV

Европейските спецификации за масла на ACEA дефинират минималните изисквания към качествата на маслата за сервизно обслужване, които членовете на автомобилната индустрия в ЕС поставят, за да ги използват в автомобилите си. Освен това и отделните OEM поставят свои изисквания към качествата на маслата за сервизно обслужване, особено за автомобилите в периода на гаранционното им обслужване. Различните брандове смазочни продукти на европейските пазари удовлетворяват различни качества, които са основата за техния избор за използване в различните типове двигатели. Наличните в момента приложими европейски спецификации на ACEA за масла за тежкотоварни дизелови двигатели са E4, E6, E7 и E9 от 2010 и 2012.

Въвеждането на нормите за емисиите от дизелови двигатели като Евро VI за магистрални автомобили и Евро етап IV за извънмагистрални за нови регистрации от 2014, доведе до разработването на двигатели с почти нулеви емисии. Спецификациите за масла E6 и E9 на ACEA, адресират изискванията за смазване на тези двигатели. За да се покрият напълно дизеловите двигатели на магистрални автомобили е необходимо смазочните продукти да удовлетворяват няколко експлоатационни изисквания извън одобренията на OEM. Това има за резултат няколко подхода, които търговците могат да предприемат, за да удовлетворят изискванията на пазара към класовете смазочни продукти и експлоатационните им свойства. Освен това, сегментът на офроуд дизелови двигатели има специфични изисквания към класовете масла, технологиите и спецификациите, които се отличават от премиите смазочни продукти, предназначени за магистрални автомобили.

Целта на настоящата публикация е да опише характерните особености на смазочните продукти, подходящи за дизеловите двигатели на пазара и специално за най-новите Евро VI и Евро етап IV двигатели, които са най-подходящи за авто-парковете с тежкотоварни дизелови автомобили. Подходът, който беше следван, включваше преглед на развитието на европейските норми за емисии, развитието на двигателните технологии и тяхното влияние върху спецификациите за горива и масла. Публикацията описва също и поглед към относителното развитие на пазара на Евро VI и други по-стари технологии, които могат да помогнат да бъде предвидено проникването на различни типове масла на пазара.

Дизеловите двигатели стават все по-мощни и по-мощни след първоначалната им поява. Специфичната изходна мощност на двигателите непрекъснато се повишава и се очаква тази тенденция да продължи и в бъдеще. Изходната мощност (kW) на ДВГ се определя от три параметъра: обемът на двигателя (L), средното ефективно налягане (бара) и оборотите (rpm). През последните десетилетия изходната мощност на тежкотоварните дизелови двигатели стабилно се покачва поради по-големите обеми на двигателите и по-високите средни ефективни налягания. Двигателите с по-висока изходна мощност неизменно се нуждаят от по-висококачествени масла, които да се справят с по-високите температури и налягания. По-дългите интервали за смяна и живот на двигателите поставят допълнителни изисквания към моторните масла. Отражение на това са появилите се на пазара нови експлоатационни из-

исквания и нива.

Заедно с изходната мощност, в Европа прогресивно се затягат и стандартите за емисиите чрез непрекъснато издаване на регулаторни изисквания към емисиите, наричани

най-общо стандарти Евро I, II, III, IV, V и VI. Емисиите от азотни окиси, въглероден окис, твърди частици и общи въглеводороди се регулират за повечето видове двигатели в т.ч. и тежкотоварните дизелови двигате-

Фиг. 1
Технологии за контрол на емисиите за дизелови двигатели



ли, работещи в магистрални транспортни средства.

От 1-ви януари 2014 г. всички ново регистрирани транспортни средства трябва да удовлетворяват Евро VI1 изискванията. Очаква се Евро VI нормите да са последните от серията прогресивни намаления на замърсяващите емисии, включващи „въглеродороди/азотни окиси/частици и дим (пушек), след които се очаква фокусът да се пренасочи към ограничаване на емисиите от парниковите газове.

Освен това, нормите за емисиите от офроуд дизелови двигатели също са структурирани по сходен начин с постепенно покачване на строгостта на нивата, наричани Евро етапи I до IV, макар и със закъснение спрямо пазара за магистрални машини.

Еволюция на дизеловите технологии

Прогресивното затягане на регулаторните документи за емисиите доведе до значителна еволюция на технологиите от производителите на тежкотоварни двигатели, за да се справят и със съпътстващите изгарянето в ДВГ замърсители. Тези технологии могат да се класифицират като развитие на системите за впръскване на горивото, горивната система, и системите за допълнително третиране (ATS)². Работата на всяка една от тези системи трябва да се оптимизира, като се вземат предвид изискванията на двигателя по отношение на изходна мощност и разход на гориво.

Еволюция на спецификациите за горива

Дизеловото гориво също е тясно свързано с конструкцията на двигателя и използваните технологии за намаляване на емисиите съгласно регулаторните стандарти. Постигането на разпоредбите за емисиите на стандарт Евро III за намаляване на азотните окиси и частиците е доста трудно при дизелови горива с високо съдържание на сяра. Съдържанието на сяра в дизеловото гориво трябва да е под 500 ppm, за да може ефективно да се използва DOC¹ и трябва да е под 50 ppm, за да се използват най-широко разпространените дизелови филтри за частици (DPF). Максималната норма за съдържание на сяра в Европа, свързана със стандартите за емисии е 500 ppm за Евро II, 350 ppm за Евро III, 50 ppm за Евро IV и 10 ppm за Евро V. Други важни свойства на горивата, свързани с намаляването на вредните емисии са цетановото число, 95% (T95) температура на дестилация, полярни ароматни въглеродороди (ПАН) и мазилни свойства. С намаляването на сярата в дизеловото гориво се намаляват и емисиите от частици (PM) от всички генерации двигатели, дори и от онези, които не са оборудвани с DPF.

Еволюция на спецификациите за масла

Технологиите за намаляване на емисиите имат влияние и върху смазочните продукти, тъй като ги подлагат на по-високи термични натоварвания в модерните бутала и турбокомпресори или на повишено натрупване на сажди от забавеното впръскване и EGR. Ето защо е необходимо да има развитие и в качествата на маслата заедно с развитието на хардуера и бяха внедрени нови категории, свързани с емисиите. Приложимите в момента категории на ACEA за тежкотоварни дизелови масла, ACEA 2010 и ACEA 2012, специфицират видове двигатели, в които могат да се използват различни

категории тежкотоварни масла³. Интересно е да се отбележи, че не се правят такива обширни препоръки за маслата за дизелови двигатели за офроуд приложения в земекопните машини в селското стопанство, мините или строителството, които биха удовлетворили стандартите за емисии като Евро етап IIIB или IV. Имайки предвид, че в офроуд сегмента въведените технологии за контрол на емисиите до голяма степен подобяват онези за магистралните машини, макар и с леко закъснение, изборът на подходящ смазочен продукт се базира на типа на технологията за контрол на емисиите, която е използвана в двигателя и/или системата за допълнително третиране на газовете.

На фиг. 3 са обобщени еволюцията на Европейските регулаторни документи за емисиите, най-широко разпространените качества дизелови горива, технологичните промени, възведени от OEM и приложимите категории масла за тежкотоварни дизелови двигатели на ACEA.

Независимо от ясната категоризация на дизеловите масла от ACEA, изборът на смазочни продукти за смазване в автопаркове от съответните компании, притежаващи двигатели от най-последната Евро VI категория до по-старите Евро III и други изисква много внимателно обмисляне. В някои страни 70% от автопарковете са Евро III камиони или дори и по-стари. Докато изборът на правилното масло за камиони Евро III и по-стари, които не са снабдени с

	E4	E6	E7	E9
Евро I, II, III, I V, V Евро VI	○ ○	○ ○	○ ○	○ ○
Двигатели с EGR	○	○	○	○
Двигатели с SCR	○	○	○	○
Двигатели с DPF	○	○	○	○
Интервал за смяна на маслото	○○	○○	○	○

○ - одобрен

○ - одобрен за някои приложения

○ - не е одобрен

Фиг. 2 Сравняване на спецификациите за категория на ACEA E2

DOC¹ = diesel oxidation catalysts - дизелов окислителен катализатор

Continued from page 7

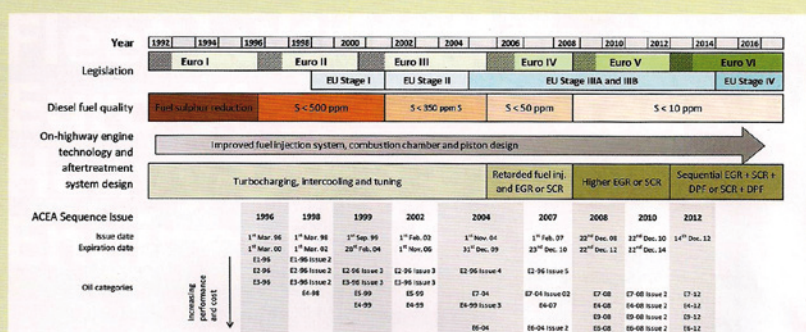


Figure 3: Segmentation and progression of ACEA heavy-duty diesel lubricant specifications.

филтри за частици, може главно да се ръководи от интервалите за смяна на маслото или общите разходи за поддръжка, е много важно да се направи правилният избор на масло

дите, за което са необходими масла с по-високо съдържание на дисперсанти, които да се справят със саждите. За нормите на емисиите на Евро VI почти всички производе-

тези от категория E9 могат лесно да се формулират с група II минерални базови масла. Един малък клас масла, удовлетворяващи и двете категории E9 и E6, става все по-популярен и скоро може да заеме премийни позиции между маслата. Окончателният избор на масло за автопарк все още ще зависи от такива фактори като постиженията, направени от доминиращите OEM, графичите за сервизно обслужване и интервалите за смяна на маслата. От търговска гледна точка цената на маслата също ще влияе върху избора, като маслата E7 и E9 са на минерална основа, а E4, E6 и E6/E9 са полу-синтетични/синтетични и предлагащи по-дълги интервали за смяна.

Дизеловите двигатели в земекопните машини също използват комбинация от EGR, SCR с или без филтри (DPF), за да удовлетворят изискванията на Евро IIIB и IV. Но, множеството статични операции, включващи висок въртящ момент и натоварвания при ниски обороти, водят до почти универсалното предпочитане на масла клас SAE 15W-40. При новите съоръжения, удовлетворяващи Евро IIIB и IV нормите, този сегмент ще продължи да наблюдава предпочитания за минерални масла на достъпни цени, удовлетворяващи API CJ-4/ACEA E9/CAT ECF-3/VDS-4 за двигатели с филтри за частици. Двигателите без филтри представляват по-голямата част от пазара днес и продължават да използват масла API CI-4/ACEA E7/CAT ECF-2, които са най-честият избор за офроуд приложенията.

/следва продължение/

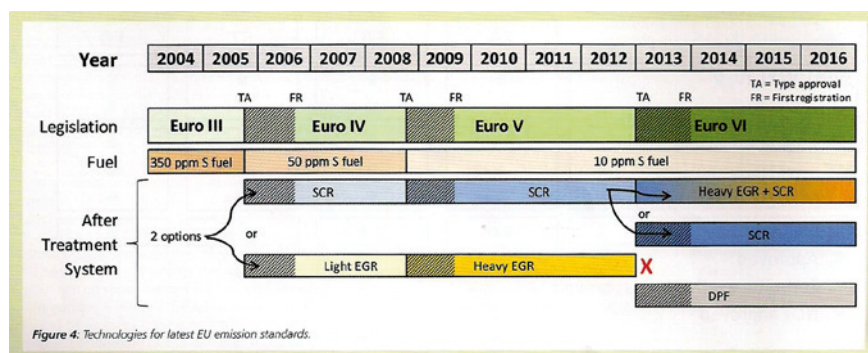


Figure 4: Technologies for latest EU emission standards.

за камиони, отговарящи на стандарти Евро IV, V и VI, които са оборудвани със скъпи и сложни технологии за контрол на емисиите, които могат да бъдат компрометирани при избора на неправилен смазочен продукт. Като се обърнем няколко години назад и направим равностметка на еволюцията на технологиите от Евро IV до Евро V, ще се видят следните ясно отличаващи се подходи за контрол на емисиите, посочени на фиг. 4⁵.

Повечето европейски OEM следваха подхода с SCR. Скания и MAN възприеха технологията „EGR само“ за някои камиони и пазари. EGR води до образуването на сажди по време на горивния процес, което предизвиква износване, свързвано със саж-

ли с изключение на Ивеко финализираха на последователен принцип EGR+SCR+DPF. Ивеко разработиха SCR система, която удовлетворява Евро VI стандартите за емисии от азотни окиси. За смазване на Евро VI двигателите, в които има последователната EGR+SCR+DPF система, могат да се използват или масла E9 за удължен пробег на смяна или E6 масла със значително удължен пробег за смяна. Маслата и от двете категории E9 и E6 удовлетворяват химическите норми, които се изискват за филтрите (DPF), макар че маслата E6 са с по-строги норми по отношение на допринасящите елементи от добавките и базовите масла. Освен това, маслата E6 се формулират с Група III базови масла, докато

Приста Ойл получи приза за най-масово участие в Работническата спартакиада в Русе



Работническата спартакиада, която се проведе в края на м. юли при масово участие на 11 отбора от 10 фирми, взе жертва. Почти през целия ден на спортните площадки на комплекс „Ялта“ имаше сериозни двубои в различни дисциплини. Не беше малко и публиката, която освен в роднински и приятелски отношения със състезателите, приветстваше и подкрепяше по-добрата игра на терена.

Падналият рано сутринта дъжд не успя да попречи на ентузиазма на спартакистите.

Като последна и най-атрактивна дисциплина бе оставена „Теглене на въже“. Най-силните представители на двата пола от всяка фирма се бяха обособили в отбори от по трима мъже и една жена.

Жребият изправи едни срещу други тимове на Приста Ойл II и БТБ. Още в първите секунди стана ясно, че макар и шивашка фирма, мъжете там са добре гледани. И... изведнъж, без състезателите да имат някакъв превес едни над други, едновременно се намериха на земята...

Оказа се, че въженцето, което организаторите бяха дали, не издържа на първия напън. Това е вторият отбор на Приста Ойл, смятай какви ще са от първия, коментира млада състезателка, участвала в друга дисциплина. Наложил се организаторът Росен Даскалов да присуква въжето и да го съкрати наполовина, което променило известна степен облика на състезанието, тъй като дължината доста се скъсила.

До финала стигнаха Приста Ойл I и ВиК. В ожесточената борба състезателите на общинското дружество не посрамяха своя управител и оправдаха добрите си заплати. Трети останаха от Медика експерт, въпреки че преди двубоя за бронза част от публиката явно ги подцени.

Водени от идеята за масов спорт и за здраве, Приста Ойл се оказа и с най-много участници в различните дисциплини. Затова получи заслужено приза за най-масово участие в спартакиадата.

Ето и част от резултатите:

Плажен тенис:

Мъже:

- 1 – Орбител
- 2 – Алианц България
- 3 – Приста Ойл II

Жени:

- 1 – ВиК
- 2 – БТБ
- 3 – Приста Ойл



