



BG

# СТРОИТЕЛНА ТЕХНИКА

Брой 3-юни-2017

ПЕРИОДИЧНО СПЕЦИАЛИЗИРАНО ИЗДАНИЕ

Цена 3 лв.

Atlas  
Рестарт в България



Ниаб – черното блести  
още по-силно

Ново поколение  
челни товарачи  
от Case CE



# Мощният асфалтополагач, КОЙТО МОЖЕ ВСИЧКО

VÖGELE SUPER 1800-3i



## ТЕХНИЧЕСКИ АКЦЕНТИ

- > Приложим за разнообразни проекти - от кръгови движения в града до строителство на магистрали при работни ширини до 10 m
- > ErgoPlus 3 концепция за управление с многобройни комфортни и автоматични функции за особено лесно боравене
- > Мощна концепция за задвижване с пакет VÖGELE EcoPlus за значително намаляване разхода на гориво и шума
- > Съвместим с всички видове работни маси с технология за високо уплътняване

 [www.voegele.info](http://www.voegele.info)



**ЗЕТ И ЕМ ПРАЙВИТ КО. ООД**

София, Околовръстен път 185, Шоурум Хитачи тел: 02/ 986 58 55; 988 24 48, факс: 02/ 981 61 29

София, ул. „Ангел Кънчев“ 5, тел. 988 8557, факс 981 6129, office@zandm.net

[www.zandm.net](http://www.zandm.net)

Authorised dealer of Hitachi Construction Machinery

**HITACHI**

Reliable solutions



Данаил НИКОЛОВ


## В динамиката на пролетта

**Т**ази пролет не само времето е динамично. При вносителите на строителни машини също се случиха много интересни неща, които ако не веднага, то в близко бъдеще ще променят облика на бранша. Започвам напред със събитие номер едно – учредяването на Асоциация на търговците на едра строителна техника (АТЕСТ). Ето че вече има кой да представлява фирмите от бранша и да защитава интересите им като цяло. Жалко, че нейното основаване закъсня с десетина години. Ако навремето имаше такава асоциация, може би машините за строителство нямаше да бъдат почти изцяло изключени от финансирането по европейските програми. Колегите румънци се бяха организирани бързо и затова техният пазар показва такива завидни ръстове. Но все пак АТЕСТ е вече факт, а пред бранша има и вероятно ще има още предизвикателства и възможности в бъдеще.

На следващо място искам да обърна внимание на легендарната немска марка Atlas. След като известен брой години бе представлявана от двама вносители, сега тя си има нов единствен дилър – Атлас Машинен България от Плов-

див, свързан много по-тясно със собственика на Atlas GmbH, Фил Филипов. Не е силно казано, че за марката Atlas се готви истински рестарт в България. Вижте повече на стр. 12

Не може да не отчетем и възходящото развитие на Сигма България. През последните 2–3 години фирмата увеличи значително продажбите си на строителни машини Volvo и започна да се оглежда за нови марки, с които да разшири гамата си. Резултатът не закъсня – фирмата е вече официален представител на мобилни компресори Kaeser, трошачки и сита SBM и на телескопични товарачи Faresin. В третия случай Сигма България дори излиза извън границите на традиционните си пазари – строителство и добив на инертни материали, и навлиза в селското стопанство (подробности четете на стр. 16 и 22).

Експертът по китайските машини Инжконсулт също започна ново, много перспективно партньорство със Sunward – доста интересен производител на строителни машини, като багерите са негов специалитет. В България тази компания е позната с минибагерите си, но в гамата ѝ влизат и големи багери с работна маса до 90 т. Вижте повече на стр. 26. 

HYDRAULIC BREAKERS  
CRAWLER DRILLS

ВЕРИЖНИ СОНДИ  
ХИДРАВЛИЧНИ ЧУКОВЕ, НОЖИЦИ И ПРИЛОЖЕНИЯ

Z&M  
Z&M PRIVATE CO.

FRD

**НЯМА ТАКАВА ЦЕНА!  
ПОЗВЪНЕТЕ:  
0884 003 811**



София 1186, ул. „Патриарх Герман“ 140

**Продажби:** +359 (0) 884 003 811; +359 (0) 896 822 125

**Сервиз:** +359 (0) 878 899 097



**Хроника**

Събития от последните месеци ..... 6

**Ново в БГ**

АТЕСТ ще защитава интересите на бранша ..... 8

ИПО инсталира мощни генератори ..... 10

Atlas – рестарт в България ..... 12



Сигма България представя Faresin . 16  
Национално турне на MST ..... 18

Трошачни и пресевни машини от Сигма България и SBM ..... 22

Инжконсулт и Sunward на българския пазар ..... 26

**Премиери**

Ново поколение челни товарачи от Case CE ..... 28

JCB: Все по-добри и по-добри ..... 31

Bobcat: в името на перфектния минитоварач ..... 34

Hiab: черното блести още по-силно ..... 36

**Сервиз**

Един ден със сервиза на Роланд Трейдинг ..... 38

**Технологии**

Cat Connect за висока производителност ..... 40

Hitachi: машинопаркът на един екран разстояние ..... 42

Manitou за българските антарктици ..... 44



**Н.В. Клиентът**

Николай Ръжев, Автомагистрала – Хемус: Работим само с Vögele ..... 47

**СТРОИТЕЛНА ТЕХНИКА**  
ПЕРИОДИЧНО СПЕЦИАЛИЗИРАНО ИЗДАНИЕ



Издание на БТП – Българска Транспортна Преса ЕООД

**Адрес на редакцията:**

1680 София, ул. Искърски пролом 8, ет. 3  
тел.: 02/808 18 40  
e-mail: stroitelna.technika@btp.bg

**Интернет:** www.bageri.bg  
www.kamioni.bg

**Адрес за кореспонденция:**  
1463 София пк 5

**Издатели:**

Снежина Баджева – 02/958 00 33  
Емануел Икономов – 02/958 00 38

**Отговорен редактор:**

Данаил Николов – 02/808 18 49

**Директор маркетинг и реклама:**

Нели Балабанова – 02/958 00 34

**Реклама – 02/958 00 30**

Борислав Бурлак, Илияна Балабанова,  
Надя Баланова, Асен Христов,  
Анастасия Гинева

**Секретар:** Ева Коджабашева

**Дизайнер:** Любомир Баджев

**Корица:** Николай Райков

**Абонамент:**

02/958 00 32

**Разпространение:**

Иван Калев – 088 77-47-691, 087 87-47-691

**Печат:** РОПРИНТ ЕАД

Други издания на Bulgarian Transport Press:

Камиони, Логистика,

Кой какъв е в транспорта и спедицията.

**Банкова сметка:** Уникредит Булбанк,  
клон Руски паметник, BIC: UNCRBGSF  
IBAN: BG96 UNCR 7630 1051 0354 16

Списание СТРОИТЕЛНА ТЕХНИКА се разпространява по абонамент, като неразделна книжка в комплекта на списание КАМИОНИ, и на ръчна продажба

Препечатване на информация е възможно само със съгласие на редакцията.

Списанието не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами.



e-mail: mbibulgaria@pro-lan.net, www.mbibulgaria.bg

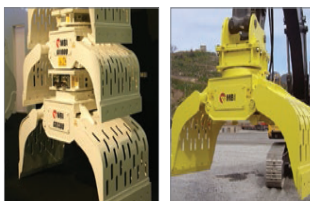
**МБИ БЪЛГАРИЯ**

ПРОИЗВОДИТЕЛ НА ХИДРАВЛИЧНИ СЕЛЕКТОРИ И ВСИЧКИ ВИДОВЕ БАГЕРНИ КОФИ

**ХИДРАВЛИЧНИ СЕЛЕКТОРИ**

|          | GR 300 | GR 500 | GR 600 | GR 850 | GR 1000 | GR 1200 | GR 1300 | GR 1500 | GR 2200 | GR 2400 |
|----------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>A</b> | 1200   | 1570   | 1570   | 1710   | 1825    | 2040    | 2040    | 2110    | 2300    | 2500    |
| <b>B</b> | 700    | 945    | 945    | 1005   | 1010    | 1225    | 1225    | 1230    | 1520    | 1570    |
| <b>C</b> | 900    | 990    | 990    | 1060   | 1090    | 1350    | 1350    | 1370    | 1870    | 1930    |
| <b>D</b> | 1010   | 1140   | 1140   | 1240   | 1300    | 1540    | 1540    | 1580    | 2060    | 2180    |
| <b>L</b> | 500    | 600    | 750    | 750    | 850     | 700     | 950     | 1100    | 1130    | 1300    |
| <b>T</b> | 3-6    | 5-8    | 7-10   | 11-15  | 13-18   | 16-21   | 16-21   | 22-27   | 28-34   | 30-45   |

\*A - размер при отворено положение (mm), B - размер при затворено положение (mm), C - височина при отворено положение (mm), D - височина при затворено положение (mm), L - ширина (mm), T - тегло на багера (t)



**УНИВЕРСАЛНИ МЕХАНИЧНИ ИЛИ ХИДРАВЛИЧНИ БЪРЗОСМЕННИЦИ ЗА БАГЕРИ С ТЕГЛО ОТ 8-40 ТОНА.**



**ТЕХНИЧЕСКА СПЕЦИФИКАЦИЯ**

| МОДЕЛ  | QPU20 | QPU30   | QPU40   | QPU45** |         |
|--|-------|---------|---------|---------|---------|
| ТЕГЛО НА БАГЕРА * t                            | t     | 9-14    | 15-24   | 25-30   | 30-40   |
| ТЕГЛО НА БЪРЗОСМЕННИКА                         | kg    | 160-210 | 280-320 | 390-440 | 490-550 |
| МЕЖДУЦЕНТРОВО РАЗСТОЯНИЕ МЕЖДУ ОСИТЕ НА КОФАТА | mm    | 335-465 | 390-490 | 450-540 | 550-600 |

\* ТЕГЛАТА НА БАГЕРИТЕ СЕ ОТНАСЯТ ЗА СТАНДАРТНО ИЗПЪЛНЕНИЕ

\*\* САМО ХИДРАВЛИЧНО ИЗПЪЛНЕНИЕ

**МБИ България, Производствена база - гр. Каварна, ул. Стефан Караджа 3; тел.: 0570/ 8 49 06, факс: 0570/ 8 61 64**



юни 2017

**Индекс на рекламодателите**

Ай джи инженеринг ..... стр. 41  
 Атлас Машинен България ..... стр. 13  
 Аутомотив Технолѐджи Солушън ..... стр. 17  
 Бакстрейд ..... стр. 37  
 Bobcat ..... стр. 15  
 Виелтон ..... стр. 35  
 Виртген България ..... II корица  
 Геотрейддинг ..... стр. 25  
 Doosan ..... стр. 21  
 Евромаркет ..... стр. 11  
 Елтрак България ..... IV корица  
 Зет и Ем (Hitachi) ..... стр. 1, 2  
 Инжконсулт ..... стр. 27  
 ИПО (CPG) ..... стр. 29  
 ИОВ България ..... стр. 36  
 Линсер Индустри Сервиз България ..... стр. 30  
 МБИ България ..... стр. 4  
 MST ..... стр. 19  
 Петрус ..... стр. 14  
 Роланд трейдинг ..... стр. 39  
 СИ ЕМ ЕЛ България ..... стр. 33  
 Сигма България ..... III корица, стр. 23  
 Стротех инженеринг ..... стр. 3  
 Тайтън машинъри ..... стр. 7

## СПЕЦИАЛИЗИРАНО ИЗЛОЖЕНИЕ НА МАШИНИ И СЪОРЪЖЕНИЯ ЗА СТРОИТЕЛСТВОТО, ПЪТНОТО СТРОИТЕЛСТВО И МИННАТА ИНДУСТРИЯ

- **Stroma Expo** цели да събере на едно място тези, които предлагат специализирана техника в областта на строителството, пътното строителство, добива на инертни материали и минната индустрия, както и продукти и услуги, свързани с нея, и онези, които са потребители на такава техника и услуги като настоящи и потенциални клиенти на фирмите изложители.
- Провежда се на открито и предлага да се видят специализираните машини не само като експонати, но и за пръв път в действие с демонстрации в реални работни условия на кариера.
- Спектърът на представяните продукти и услуги обхваща верижни колесни багери, багер-товарачи, челни товарачи, булдозери, автогрейдери, минибагери и минитоварачи, телескопични товарачи, валяци, самосвали и специализирани ремаркета и полуремаркета и друга специализирана техника. Освен тях ще се представят също фирми, предлагащи горива и масла, резервни части, консумативи, лизинг и други материали и услуги, свързани с тематиката на изложението строителния бизнес като цяло.

[www.stromaexpo.bg](http://www.stromaexpo.bg)

СЪС СЪДЕЙСТВИЕТО НА:

АСОЦИАЦИЯ НА ТЪРГОВЦИТЕ  
НА ЕДРА СТРОИТЕЛНА ТЕХНИКА



КАМАРА НА СТРОИТЕЛИТЕ В БЪЛГАРИЯ  
BULGARIAN CONSTRUCTION CHAMBER

ОРГАНИЗАТОРИ:

## Посещението на президента

Президентът на Hitachi Construction Machinery (Europe), Макото Ямазава (на снимката вдясно), бе на кратко работно посещение в България. По време на престоя си на 10 и 11 април той посети в София модерния шоурум на Зет и Ем Прайвит Ко., официалния дилър на Hitachi с управител Николай Младжов (на снимката вляво), както и РК Елаците, Етрополе, където работят добивни минни машини на японския концерн.



Ямазава е президент на Hitachi Construction Machinery (Europe) от април 2016 г. Той е също и регионален генерален мениджър за Европа, Близкия изток и Северна, Западна и Централна Африка. След като завършва право в университета Васеда, Токио, Ямазава започва работа в Hitachi Construction Machinery Co., Ltd. през 1983 г. като търговски представител за вътрешния пазар. Преди да стане президент на европейския клон, е работил в централата на компанията в Токио и е отговарял за бизнеса с минни машини.

## Линсер Индустри Сервис България пусна свой уебсайт



Българският клон на немската компания за резервни части Linser Industrie Service вече има свой уебсайт [www.linser.bg](http://www.linser.bg). За да се ориентират по-лесно потребителите, предлаганите продукти с марка LIS са разделени в четири категории: Ходова част, Гумени вериги, Зъби и кофи и Резервни части. В първата категория са представени компонентите, влизащи в състава на верижните ходови части на багери, булдозери и др. В категорията Гумени вериги освен самите вериги се предлагат и метални компоненти за тях. Категорията Зъби кофи включва продукти за машини като багери, челни товарачи и булдозери. Общата категория Резервни части се отнася за продукти за двигатели и генератори на машините. В най-долната част на уебсайта има форма за поръчки онлайн.

Българското дружество вече разполага със складови наличности на зъби и гумени вериги в Пловдив.

Отскоро и немската компания Linser Industrie Service има нов уебсайт [www.linser.eu](http://www.linser.eu) с онлайн магазин.

## Премиера на дъмпер Caterpillar 745



Дебютиращият модел с полезен товар 41 т се отличава с изцяло нов дизайн на кабината, модерно управление и повече производителност. Кабината на Cat 745 е преконструирана изцяло на базата на обратна връзка от оператори от цял свят. Освен по-високия комфорт и лекота при работа американските инженери са постигнали и значително по-голяма обезшуменост на кабината с цели 5 Дб. Предвиден е комбиниран лост за управление на предавките на трансмисията и издигането/спускането на коша. Целта е намаляване на усилията, влагани от оператора и автоматизиране на повтарящите се функции. С натискането на един бутон може да се премине от ръчно на автоматизирано управление на коша. Скоростната кутия тип Power Shift, собствено производство на Caterpillar, подобрява производителността на съчленения самосвал. Дизеловият двигател Cat C18 ACERT предлага изобилие от мощност до 504 к.с.

## LiuGong отвори Глобален център за клиенти

В края на март се състоя официалното откриване на новия Глобален център за клиенти на LiuGong в Лиужу, Китай. Той ще бъде управляван съвместно от LiuGong и Професионалния технически колеж в Лиужу като платформа за иновации, сътрудничество и култивиране на таланти, обучение на сервизни техници



от LiuGong и неговите дилъри, както и за презентации и демонстрации пред клиенти. Целият проект се разполага на площ от 40 хил. кв. м, като застроената площ е 10 хил. кв. м. Към момента е приключена първата фаза на проекта, която включва лаборатории за изпитания на мостове, скоростни кутии, двигатели, хидравлични и електрически системи за строителна техника. Има и зали за обучение. Строителството на втората фаза започва през юли и ще обхване изграждането на външните площи, които ще осигуряват условия за работа на машините и възможности за демонстрации пред клиенти.

# ПРОЛЕТТА ИДВА СЪС СПЕЦИАЛНА ЦЕНА ЗА КОМБИНИРАН БАГЕР CASE 580ST

**99 900** ЛЕВА  
БЕЗ ВКЛ. ДДС



ОТВАРЯЕМА КОФА ТИП 4-В-1  
БАГЕРНА КОФА 600 ММ  
ТЕЛЕСКОПИЧНО УДЪЛЖЕНИЕ НА  
СТРЕЛАТА - ПАТЕНТ НА CASE,  
ПРЕДПАЗВАЩ ПЛЪЗГАЧИТЕ НА  
ТЕЛЕСКОПА  
БЪРЗОСМЕННИК  
СИСТЕМА ЗА КОМПЕНСИРАНЕ  
НЕРАВНОСТИТЕ ПО ТЕРЕНА RIDE CONTROL

ДВИГАТЕЛ - 97 HP, COMMON RAIL, TIER 4I  
СКОРОСТНА КУТИЯ - ПОЛУАВТОМАТИЧНА,  
ТИП POWERSHUTTLE  
УПРАВЛЕНИЕ - ДЖОЙСТИК НА ТОВАРАЧА  
ХИДРАВЛИЧНА СИСТЕМА - АКСИАЛНО  
БУТАЛНИ ПОМПИ  
100 % БЛОКАЖ НА ЗАДЕН ДИФЕРЕНЦИАЛ



**1.49%\***  
ЗА 48 МЕСЕЦА

**TITAN**  
MACHINERY



**\* 4040**

национален кратък номер

[www.titanmachinery.bg](http://www.titanmachinery.bg)

ПОСОЧЕНИТЕ ЦЕНИ СА БЕЗ ДДС

\* ОФЕРТАТА Е ЗА БИЗНЕС КЛИЕНТИ И СТАРТИРА С ЛИХВА ОТ 1,49%, ПЪРВОНАЧАЛНА ВНОСКА 10%\*\* , ДДС ПЛАТИМО АВАНСОВО\*\*\*, ТАКСА УПРАВЛЕНИЕ Е 1% ОТ ЦЕНАТА НА ПРИДОБИВАНЕ И СРОК НА ФИНАНСИРАНЕ ОТ 12 ДО 48 МЕСЕЦА. ВАЛИДНОСТ НА ПРОМОЦИЯТА: 03.03 - 28.04.2017г ИЛИ ДО ИЗЧЕРПВАНЕ НА НАЛИЧНОСТИТЕ.

\* ПЛАВАЩ ЛИХВЕН ПРОЦЕНТ, ИЗЧИСЛЕН НА БАЗАТА НА 3 МЕС. EURIBOR + НАДБАВКА (1,49% ЗА МАЛКА И СРЕДНА ТЕХНИКА).

\*\* ПРИ ПЪРВОНАЧАЛНА ВНОСКА В РАЗМЕР НА 10% - ДДС ПЛАТИМ АВАНСОВО.

\*\*\* ПРИ ПЪРВОНАЧАЛНА ВНОСКА В РАЗМЕР НА 20% - ДДС ПЛАТИМ МЕСЕЧНО.

**CNI**  
INDUSTRIAL | CAPITAL

 SOGELEASE

**CASE**  
CONSTRUCTION

# АТЕСТ ще отстоява интересите на целия бранш

На 3 април бе учредена Асоциацията на търговците на едра строителна техника (АТЕСТ). За председател единодушно бе избран Борислав Тодоров, експерт-юрист с дългогодишен опит в областта на защитата на браншови интереси. С него разговаряме за старта на дейността на асоциацията и нейното бъдещо развитие



**– Г-н Тодоров, с какво ще бъде полезно обединяването на фирмите от бизнеса със строителна техника в една асоциация?**

– Най-напред целта е да съберем на едно място всички конкуренти от бранша. Много често между различните конкуренти има някакви търкания, а асоциацията е мястото, където те могат най-лесно да се изглаждат. В началото на българския пазар е имало няколко вносителни на едра строителна техника, а сега са около два-сет. Част от хората, които в момента управляват дружества в бранша, преди време са били служители на първите няколко фирми. Това означава, че като цяло хората в бранша се познават и имат някаква история и отношения. В един случай те може да са положителни, а в друг – не съвсем. Когато хората и фирмите са обединени в една асоциация, нещата се поставят на правилната основа.

**– Какви ползи ще имат фирмите от бранша като членове на асоциацията като АТЕСТ?**

– Много е важно в бранша да има лоялна конкуренция и феърплей. Асоциацията е мястото, където фирмите могат и трябва да решават всичко онова, което им пречи да продават добре на пазара. Асоциацията е мястото за постигане на единна позиция по даден въпрос или проблем, което не е никак лесно, защото всяка отделна фирма има свои виждания и съображения. По-нататък фирмите работят в някаква законова рамка, подзаконова рамка, имат работа с държавната и общинска администрация. Например фирмите от бранша имат забележки по работата на държавния орган, който се занимава с регистрацията на техниката – понастоящем КТИ към областните дирекции на Фонд „Земеделие“. Нашата цел в такива случаи е да ни се чуе думата, т.е. конструктивните ни предложения, за да може да се подобри работата на дадената институция. Съответно ние ще искаме да разберем как изглеждат нещата от тяхната гледна точка.

Ще дам пример с една друга асоциация, на която също съм председател от 2011 г. Често се

## ABSTRACT IN ENGLISH

### ALCMD Will Stand up for Interests of Whole Branch

The Association of the Large Construction Machinery Dealers (ALCMD) was established on April 3<sup>rd</sup>. For a Chairman of the association unanimously was elected Borislav Todorov, a lawyer expert in the field of branch interest defending. CONSTRUCTION MACHINES talks to Todorov on the association start and the expectations about its development in the near future.

е налагало през годините да влизаме в контакт с определен държавен или общински орган, който според нас може да ни предлага и по-добро обслужване. Понякога е налице липсата на ресурс, финансов или човешки, и за да се преодолеят проблемите и да се постигне по-ефективна работа, се е налагало под някаква форма, разбира се, законосъобразна, да подпомогнем държавния или общинския орган. Например чрез публично-частно партньорство да заплатим софтуерно приложение, което ще ни реши 99% от проблемите.

Важен момент е работата с останалите браншови организации, които имат връзка с нашия бизнес. Не е тайна, че вече започнахме да контактуваме с Камарата на строителите в България, предстои ни среща с Българската минно-геоложка камара – техните членове са преките клиенти на членовете на АТЕСТ. Имаме идея да станем членове на Конфедерацията на работодателите и индустриалците в България (КРИБ) – една много успешна организация със сериозни успехи през последните години. Наша задача е да изградим близко сътрудничество с браншовите организации, защото, както показва опита ми от близкото минало, може да се окаже, че опитвайки се да убедим държавата за промяна на дадена законова рамка, има няколко други асоциации, които имат коренно различни интереси. Този урок преди години съм го научил, че особено когато се върви към инициатива за законодателни промени, трябва да се огледа внимателно кои други браншови организации биха могли да бъдат засегнати и да се разговаря първоначално с тях.

И може би една от най-важните функции на АТЕСТ. Всички тези структури, които изброих: държавни, общински и браншови, вече ще имат възможността да общуват с един субект, какъвто е асоциацията АТЕСТ, която ще представлява фирмите от бранша и техните интереси. Държавната администрация например много трудно работи с всяка отделна фирма на пазара сама за себе си.

**– Кои фирми са към този момент членове на АТЕСТ и кои други са заявили членство?**

– Още от самото начало членове на АТЕСТ станаха Алки-Л, Виртген България, Геотрейдинг, Елтрак България, Инжконсулт, Мегатрон, Прайм Технолоджи, Роланд Трейдинг, Сигма България, Стротех Инженеринг, Тайтън Машинъри България, Зет и Ем Прайвит. Имаме още две заявки – от ЕСБ-София и Интерагри България, като тяхното приемане ще стане на този етап като присъединен член, а формално като пълноправен такъв след общо събрание и вписване в регистъра в Софийски градски съд. След като вече АТЕСТ е учредена, кандидатите за членове трябва да подадат заявление в свободен текст, че искат да се присъединят. Трябва да приемат устава и етичния кодекс на АТЕСТ такива, каквито са. Основно изискване за членство в АТЕСТ е всяка фирма да може да удостовери, че е официален носител на предлаганата марка. И за това изискваме удостоверение от производителя, като към строителната техника включваме също кариерната, минната и подемната. След това се свиква общо събрание, където се гласува приемането на фирмата в асоциацията. Кандидатът може да бъде приет или отхвърлен.

Има две големи фирми, които засега са извън асоциацията – Евромаркет и Си Ем Ел България. С Камен Нонев от Си Ем Ел България успях да се срещна тези дни, макар че той идва рядко в България. Имаш среща и с Боряна Радева от Евромаркет. Опитваме се да ги привлечем за членове на АТЕСТ, тъй като те са големи вносители на техника със сериозни пазарни дялове. Водили сме разговори и с Меркури инвест, Пауерскрийн – България, Василев ВМ и др.

**– Изглежда трудно всички фирми от бранша да станат членове на АТЕСТ.**

– Не е случаен изборът ми за председател на АТЕСТ. И той до известна степен е такъв – да бъде външен човек за фирмите за строителна техника, човек, който стои извън търканията и неразбориите в бранша, свързани например с премианаване на служители от една фирма в друга. Нещата по-трудно щяха да се получат, ако председател беше някой от управителите на фирмите от сектора. Факт е, че имам опит в управлението на асоциация, на събрани на едно място конкуренти в даден бранш. Положителна роля изигра и фактът, че повечето хора в строителния бранш ме познават отпреди, работата ми е свързана с тях. Въпреки това трябва да положа големи усилия. От самото начало бях наясно, че ще има представители на големи марки, които ще си кажат: нека да видим реално какво ще направим.

Началото винаги е трудно и то винаги се поставя от по-големите ентусиасти. Убеден съм, че рано или късно и останалите играчи на пазара ще влязат в асоциацията.

На фирмите търговци с едра строителна техника, които се колебаят дали да ни станат членове и изчакват, бих им казал, че приемам позицията им. Тя е разбираема за мен. Нека да наблюдават дневния ни ред, какво правим и как го правим, какво се случва от името на асоциацията, какво постигаме. В момента, в който решат, че могат да ни имат доверие, да започват при нас.

**– Какво ви предстои като действия и мероприятия в близко бъдеще?**

– Предстои ни да проведем разговори с всички асоциации и сдружения, които са ни близки. С една част от тях вече се срещаме, както казах. Предстои ни подготовка за две изложения – StroMa Ехро и Пловдивски панаир. Ние трябва също да подпомогнем процеса на тяхното провеждане, така както е на баума. На тези изложения е правилно да дойдат управителите на фирмите, които се представят, за да може всеки един наш клиент да има възможността да разговаря както с конкретния търговец, така и с управителя на фирмата носител на техника. По нашите балкански ширини знаем колко голямо значение при продажбата на машини има това – клиентът да стисне ръката на собственика на фирмата продавач.

Следва да се постави и въпросът с работата на държавния орган за регистриране на техниката. Вече има съставено правителство. Румен Порожанов е новият земеделски министър, който има пълна представа какво се случва в министерството и ДФ „Земеделие“, т.е. вече имаме с кого да разговаряме. И това е само началото.

**Визитка**

Борислав Тодоров е дългогодишен експерт в областта на защитата на браншови интереси, включително и чрез инициране на промени в основни закони и други нормативни уредби.

Борислав Тодоров е с юридическо образование, получено в Софийския университет „Св. Климент Охридски“, в Университета „Кристиан-Албрехт“, Кил, Германия, както и в Университета Колчестер, Англия, по програма Еразмус през 2001 г. От 2002 г. досега работи в лизинговата индустрия, като заема различни длъжности, в това число управител, във водещи български компании, занимаващи се с лизинг. От 2002 г. е член на Управителния съвет, а от 2011 г. и съпредседател на Българска асоциация за лизинг. Участва като лектор по лизинг и финансиране в семинари, организирани от Висше училище по застраховане и финанси, КРИБ, Икономически университет – Варна, Международния банков институт и Китов Център.

**Впросите зададе  
Данаил НИКОЛОВ**

# ИПО инсталира мощни генератори



ИПО ООД инсталира втори дизелов генератор Cummins Power Generation с мощност 2250 kVA в рамките на половин година

**Д**ва от най-мощните до момента дизелови генератори в България са с марката Cummins Power Generation (CPG). Първият дизелов генератор с мощност 2250 kVA (киловолтампера) е доставен и монтиран от фирма ИПО ООД за един от големите логистични центрове на територията на страната, а вторият е монтиран в производственото предприятие на Чипита България. Моделът С2250D5 на Cummins Power Generation бе предпочетен и при двата избора поради високите изисквания към резервното захранване, което в единия случай трябва да подsigури целия логистичен център, а в другия осигурява голяма част от производственото предприятие на Чипита България.

Определящи при избора на дизелов генератор се оказаха няколко фактора:


- ◆ надеждността на оборудването;
- ◆ високата квалификация на сервизния екип на ИПО ООД;
- ◆ кратките срокове за доставка;
- ◆ специфичните условия, при които трябва да се извърши монтажът.

Сериозно предизвикателство и в двата случая бе инсталирането на оборудването. В първия оборудването, което тежи близо 15 т, трябваше да бъде монтирано на височина 7 м, като единственият възможен достъп до помещението е през фасадата на сградата. При втория случай срокът за монтиране на оборудването бе из-

ключително кратък, тъй като съвпаднаше със спирането на завода за профилактика.

Размерите на помещенията в производствената база на Чипита България, в които трябваше да бъдат инсталирани дизеловият генератор и таблото с монтирани в него токов прекъсвач за генератора и АВР (автоматично включване на резерва), са ограничени в сравнение с габаритите на оборудването. Специално за този проект бе изработено табло с габарити, съобразени с малкото пространство в помещението, включващо токов прекъсвач за генератора (4000 А) и АВР 4000 А. За правилна работа на дизеловия генератор, при осигуряване на достатъчно количество въздух за охлаждане, от радиатора на генератора към покрива на помещението бяха изградени въздуховоди за отвеждане на топлия въздух по проект на ИПО ООД.

Генераторът модел С2250D5 на Cummins Power Generation, оборудван с 60-литров дизелов двигател Cummins QSK60 и алтернатор за ниско напрежение модел P7LVG, произведен от Cummins Technology (Stanford-AVK), може да поеме целия товар от 0 до 100% наведнъж.

Дизеловите генератори С2250D5 са оборудвани и доставени с една от най-съвременните системи за управление, разработена от CPG – Power Command 3.3, която дава пълен достъп до данните на генератора. Системата позволява паралелна синхронната работа на два и повече генератора. 

## ABSTRACT IN ENGLISH

### IPO Commissioned Powerful Generators

IPO OOD commissioned a second diesel generator from the renowned brand Cummins Power Generation of 2,250 kVA power in a period of six months.