



РЕМОНТИ СТРОИТЕЛСТВО И УСЛУГИ 2009

Разпространява се безплатно с тиража на вестник

 **ДУМА**

българският здрав гранитогрес



плочки за всеки дом

www.kai.bg

KAI Group е най-големият български производител на гранитогрес, стенни и подови плочки, фризове и декоративни елементи в България. Групата обединява заводите "Хан Аспарух" - Исперих, "Хан Омуртаг" - Шумен и "Изида" - Елин Пелин. Богата продуктова гама на KAI Group задоволява нуждите както на строителни компании за големи жилищни и обществени сгради, така и на крайните потребители в домакинството. Разнообразието от цветове, формати, релефи и графики дава богат избор на всеки архитект и дизайнер да експериментира и предлага смели решения, както в интериора, така и при открити външни пространства, което придава уникален характер на всяко помещение.



"Хан Аспарух" АД, гр. Исперих, ул. "Ахинора" 1, тел.: 08331 2577, факс: 08331 5613
"Хан Омуртаг" АД, гр. Шумен, ул. "Варненско шосе", тел.: 054 830 386, факс: 054 830 382



ИНТЕРВЮ С ИВАН БОЙКОВ

Изпълнителен директор на Камара на строителите в България

СТР. 4 – 5

ALUKÖNIGSTAHL EOOD

СТР. 7

ИНТЕРВЮ С АРХ. ИНЖ. КЛИМЕНТИН ЧЕРНЕВ

Управителя на ALUKÖNIGSTAHL EOOD

СТР. 8

„ЕКО“ ЕООД – гр. Ловеч

СТР. 11

„СТЕФАН ВЪЛЕВ“ ЕООД – гр. Троян

СТР. 13

„БКС“ – гр.Средец

СТР. 15

„БКС“ – гр. Гълъбово

СТР. 17

„БКС“ – гр. Троян

СТР. 19

ИНТЕРВЮ СЪС СПАС ШОПОВ

Изпълнителен директор на KAI Group

СТР. 22

„КОМУНАЛНО СТОПАНСТВО“ гр. Перник

СТР. 25

ИНТЕРВЮ С ПЛАМЕН ПЕНЧЕВ

Изпълнителен директор на RENOUE EOOD

СТР. 26 – 27

“РЕМОНТИ, СТРОИТЕЛСТВО И УСЛУГИ”
Издател: „ДУМА 2008“ ЕООД

Адрес на редакцията:
София – 1784, бул. „Цариградско шосе“ 113 А
Факс: 02/975-26-03

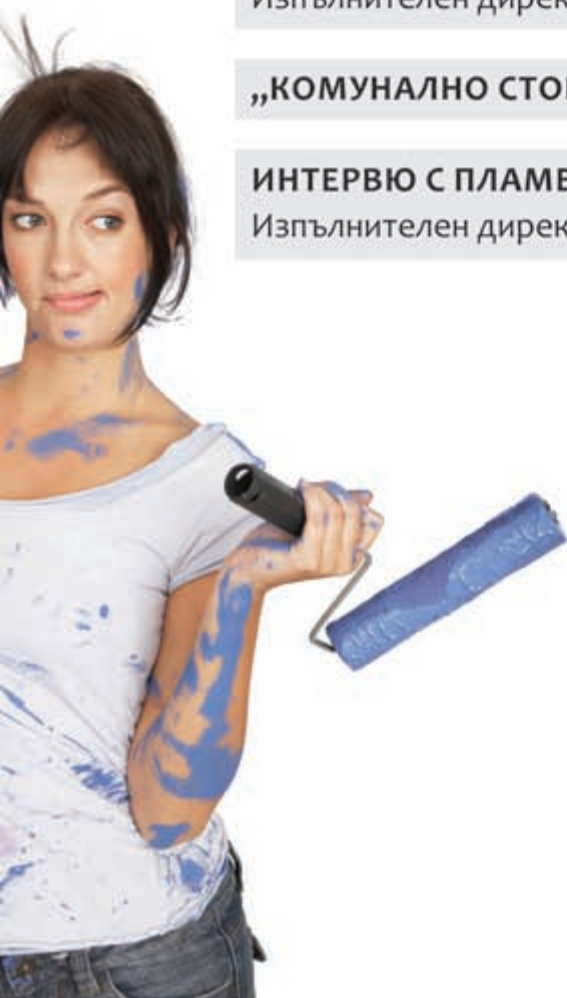
Редактори:
Мая Калпачка – 02/9705-246
Мариела Илиева – 02/9705-246

Коректор:
Веска Захова

Отдел реклама:
Габриела Найденова – 02/9705-205
Петрана Сомлева – 02/9705-233
Георги Томов – 02/9705-221
Денис Романенко – 02/9705-221
e-mail: reklama@duma.bg

Графичен дизайн и предпечатна подготовка:
Светла Асенова-Костова – 02/9705-215

Печат: **Рогина**
 ДУМА www.duma.bg



ИВАН БОЙКОВ:

ПРОЕКТИ ЗА 2 МЛРД. ЛВ.

Има проблем с кадрите в бранша, фирмите си крадат средни техници, казва изпълнителният директор на Камарата на строителите в България

РАЗГОВАРЯ МАЯ КАЛПАЧКА

- Господин Бойков, как се отрази кризата на строителния сектор в България?

- Още миналата година през септември, когато у нас въобще не се говореше за криза, виждахме какво се случва в САЩ и ЕС. По това време вече имаше зачатъци на криза у нас. Тя се усети главно по намалението на броя на разрешителните за строеж, по намалението на броя на новите обекти, които започнаха да се строят. БНБ регистрира около 1,5 млрд. евро изтеглени инвестиции от английски и ирландски инвеститори. Това бяха признаци, които показваха, че и нас ни чака същото, което се случва в ЕС. Въпросът беше докъде ще стигнем в кризата.

- Докъде стигнахме?

- Стигнахме до тежка криза. Защото не взехме на време мерки. Още септември-октомври предложихме на правителството 16 мерки в нашия бранш. Те бяха по отношение на работата, която трябва да се извърши за европейските програми, по отношение на намаляване на бюрокрацията и администрирането на европейските програми. Беше свършена доста работа - постановлението, което уреждаше процедурите, бе променено в посока за намаление на сроковете. Преди това година беше срокът за подготовка на един проект, докато влезе в търговска фаза. С постановлението срокът стана 6 месеца и се увеличиха авансите. Бяха десет процента, а станаха двойни. Плащанията по европейските програми се бавеха доста. Основните ни надежди в строителството бяха европейските фондове. Те по наши сметки покриваха около 1,5 млрд. евро, или около 3 млрд. лева инвестиции, ако бяха тръгнали нормално. Но информацията, която стигаше до нас, не беше коректна. И сега това се потвърждава. Ходихме два пъти в Брюксел, два пъти имавме разговори в дирекция „Регионално развитие“, която отговаря за България. Сега напълно излиза доста несвършена работа. Няколко пъти се споменаваха, че има превес на политическите решения над административните. Някои дълго се бавеха, дълго се съгласуваха, а други изобщо не бяха свършени. Оказа се, че за 2 години ние не сме готови за европейските фондове. И това ще

стане ясно много скоро. От разговори с представители на Европейската комисия стана ясно, че единственият обект, който може да тръгне тази година, е автомагистрала „Тракия“, и то със сериозни компромиси. Трябва за периода от обявяването на търга до подписването на договора за строителство да се свърши много работа. А няма нито един готов голям проект, така че да може да отиде на тръжна процедура. Много тежко е положението с жп проектите, има проблеми по автомагистрала „Люлин“ и се оказва, че тази година може да очакваме работа само по някои малки проекти като детски градини, болници и училища. За нас като строители е тежко, защото това са проекти с малък бюджет. Може да очакваме само „Тракия“, и то по-вероятно догодина, а „Марица“ и „Струма“ - 2011 година ще тръгнат. И това е критичният срок. Не се реализира частично и програмата на правителството по инфраструктурните обекти, защото бюджетът не можа да издържи.

Във връзка с кризата ние вътрешните мерки като бранш и предприемем. Нашите усилия тази година са насочени към запазване на квалифицирания работнически състав. Защото без това ядро не можем да посрещнем догодина предизвикателствата в строителството.

- Кога ще се раздвижат инвестициите в строителството?

- Очакваме раздвижване да има следващата година. Имахме декларация, в която казахме, че ако до юни не се сключат търговете, август ще влезем в строителна криза. И това вече се вижда ясно. Говори се за сключени договори, но не и за плащане. А трябва да има реални пари и реално строителство. Не се работи и по пътните участъци, по магистралите. Основното строителство е само в София и то главно по метрото. Ние влизаме в кризата 6 месеца след нейния връх в ЕС. Има много по-зле от нас. Много тежко е положението в Ирландия. Испания също беше в много тежко състояние.

- Освен че донесе негативи, друго научихте ли от кризата?

- Имаше такава конюнктура, която позволяваше инвестициите в строителството да се възвръщат с голяма норма на печалба за кратко време. Проблемът беше да си намерите петно и разрешително за строеж затова и цената в София и големите градове



СНИМКА БЛАГОВЕСТА ЦВЕТКОВА

ИВАН БОЙКОВ е изпълнителен директор на Камара на строителите в България. Машинен инженер, завършил е Техническият университет през 1974 г. Работил е в „Енергопроект“, в „Цимент плант“ - Темелково, „Балканкар“ АД, „ЗИТ Инвест“ АД. От 1997 до 2001 г. е народен представител и е член на комисиите по индустриална политика и по опазване на околната среда. От 2001 до 2003 г. е генерален секретар на ФИГ „РЕИ холдинг“ АД, след което е изпълнителен директор на Българската браншова камара „Пътища“. Има много публикации, статии и анализи в областта на индустриалната политика, проблемите на браншовите организации в България, пътното строителство, проектирането и инженеринга.

СА СПРЕНИ В СОФИЯ



хвъркна до небесата и стана нереална. Всичко това рухна. Жилищният сектор в България формираше 75% от строителството. Сега е 65%. А ще падне на 30-40 на сто от общия обем строителство. Има едно нормализиране на нещата, отрезвяване на бранша, същевременно това е много тежко.

- Какъв е процентът на спада?

- Падането ще бъде с повече от 15-20 на сто. Статистиката вече отчита спада. Макар че доста обекти спряха има и ново строителство. Разделителната линия е добре премереният бизнес проект. До миналата година се работеше на парче и бизнес проектите не се гледаха толкова сериозно. Сега вече се преценява много внимателно.

- Има ли спрени проекти, за които вероятността да се довършат е малка?

- Има сериозни проекти, които са спрени. Спря инвестирането в цяла Европа и в света. Инвестирането се затегна. В София за около 2 млрд. лв. има спрени проекти - на молове, бизнесцентрове, квартали, няколко небостъргача. Има и нереални проекти. Много апартаменти тип хотели по Черноморието останаха празни, не се използват. Има огромно презастрояване на хотели на третачетвърта линия, които нямат никаква перспектива. В строителството има огромна стагнация.

- Какво ще стане с тези обекти - построени, но неизползваеми?

- Испанският опит ще ни покаже. Ще ги срежем - има модерна техника, и терените ще се превърнат в зелени площи, ще се пристъпи към урбанизация. В годините на бурното строителство нямаше канализация, водоснабдяване, пречиствателни станции. Законът за Черноморието се забави една година, за да могат да се застроят хотелите на първа и втора линия, а никой не мислеше за пречиствателните станции. Те обаче са проблем на България, както и сметищата. Тепърва много проблеми ще излязат наяве. Бурният растеж и многото пари доведоха дотам да си въобразим, че все така ще бъде.

- Кризата ще действа ли като катализатор?

- Който може да чете, ще прочете, който може да го направи - ще го направи. В бранша нещата наистина отиват към реструктуриране, към преквалификация. У нас има 5400 фирми в сектора. От миналата година фирмите масово се преквалифицират в ниско строителство, хидростроителство, защото знаят, че инвестициите са там. Тези, които правеха жилищни сгради, вече няма да ги правят. Имаше и много случайни фирми - около 25 на сто. Тези фирми ще си отидат. Имаме проблем с кадрите. От 5-6 години не произвеждаме средни кадри в строителството.

- Това е сериозен проблем.

- Това е въпрос на реформа в образованието. Даже бяха стиг-

нали миналата година до парадокса, че искаха да закрият професионалното обучение изобщо, да има гимназия, а след това специализация. Това касае и бранша, и развитието на страната. Фирмите започнаха да си крадат средните техници и да наддават за тях. Някои средни техници работеха на по 12 места. Сега това прозрачно се затвори. Кризата извади наяве натрупани от години проблеми и те трябва да се решават бързо.

- Много строители ли останаха без работа?

- 2004 - 2005 година имаше около 150 000 строители, 2008-а завършихме с 263 000. Много случайни хора влязоха в строителството. Има и около 200 000 души, които са извън България. Имаше много пишман-строители в България. Прогнозирам, че ще се върнем на нивото от 2005-2006 година. Очаквам да има около 150 - 160 хиляди регистрирани строители. Ще има голям спад, но тези, които изпаднат, ще са нискоквалифицираните и случайните. Никой не иска да се освобождава от сериозните кадри. Имаше и бизнес на предлагане на цели бригади, основно от Родопите. Всичко това ще си дойде на място. Засага около 20 000 не са наети или не са в строителството, но до края на годината цифрата ще стане още по-голяма.

- Спадна ли заплащането?

- Заплащането не спадна. Надниците паднаха и такива от 50 лева никой не плаща сега, но те бяха конюктурни, защото имаше търсене, а нямаше предлагане. Пазарът ги определя и са различни по области. Сега по-скоро хората търсят работа, отколкото да се пазарят за надници. А заплатите на квалифицираните работници не са паднали. Намаляха бонусите, които се получават за завършени обекти. Няма тенденция за намаление на заплатите, но има намаление на броя на заетите. Клиентите вече са много капризни по отношение на качеството и компромиси не са допустими. А миналата година се купуваше всичко.

- Кои са важните неща, които трябва да се направят в бранша?

- Ние не откриваме топлата вода. От 2 години работим с германската строителна камара. Ще заведем всички директори на професионални гимназии по строителство и част от учителите в Германия на специализация. В Германия няма подобни проблеми като у нас, реализират се добре специалистите и на средно ниво. Не искат всички да станат учени и инженери. Надявам се да имаме диалог с новия екип в строителното министерство във връзка със средното професионално образование и ще искаме реформата, която беше планирана, да бъде насочена именно там. Водим диалог с висшите училища по отношение на това инженерите да имат един или поне половин семестър за познаване на нормативната база и организацията, и начина, по който се реализират обектите - да получат практически умения.



Стени и декоративни ефекти

ПОДГОТВЯНЕ НА ПОВЪРХНОСТ

Стените се почистват, шпакловат се два пъти и се шлифоват с шкурка. След това се покриват с грунд също два пъти за предотвратяване на попиването и бързото изсъхване на боята. Накрая стените се боядисват с бяла боя на водна основа. За подготвяне на стените и пълно изсъхване на боята ще потребват три дни.

ДЕКОРИРАНЕ - ТОВА Е ПРОСТО

За високия таван се налага визуално разделение на стени по височина. Технологията на декорацията за горната част е достатъчно проста. Първо, стената равномерно и бързо се боядисва с широка четка. Веднага след това с помощта на релефен валик, боята се размазва в различни посоки.

Възможни са и други варианти за декориране. Първо се нанася и се размазва базов слой цветна боя и след това веднага с покриващ - натискане с четка на определени места, което оставя интересен отпечатък. Друг начин за нанасяне на боята е с метална шпатула.

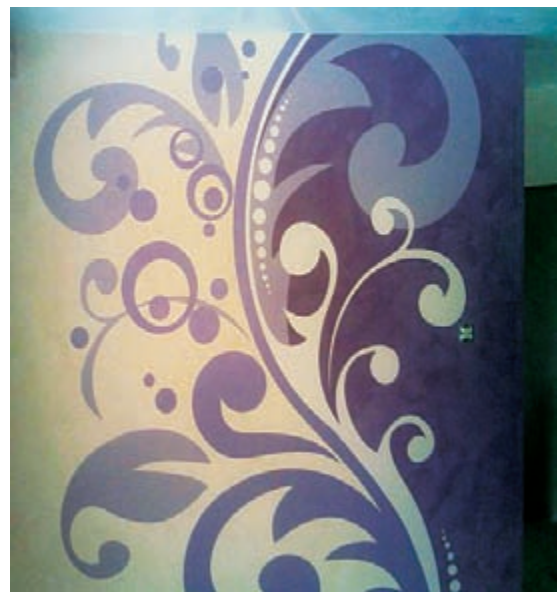
Възникваща подробност на геометричните линии в съчетание с нежен преход на тоновете, подсеят за мотиви на старинните венециански орнаменти.

СЪВЕТИТЕ НА ДИЗАЙНЕРА

При избора на цветовете следва да се има предвид хармоничният контраст - изменението на цветовия тон или неговата наситеност под влиянието на съседните цветове. За да не се разочаровате от резултатите на вашия труд, добре е да се консултирате със специалист. Най-главното е избора да хареса на самия вас.

Помнете, че цветовото различие на стените и тавана създава илюзията за намаляване на височината.

Изразителна рисунка може да се получи, ако се нанесе основният цвят върху предварително тонирана стена. Основата се контрастира през нанесените петна и придава на рисунката дълбочина.



ALUKÖNIGSTAHL

Систематично към Изключителното

Често задаван въпрос е:

Какво може да бъде направено със системите на SCHÜCO ?

Правилният въпрос е:

Какво всъщност не може да бъде направено със системите на SCHÜCO ?



Стъклени покриви



Соларни системи

Врати



Фасади

Сервизна компания АСУИ, София 2007

Прозорци



Няма граници! **SCHÜCO** предлага всичко по сградната обвивка - цялата палитра от алуминий, стомана и пластмаса. Богат ноу-хау е здравата основа за цялостни системи, които нямат равни по своето многообразие. Колкото по-умело ги прилагат архитекти и проектанти, толкова по-уникални и рационални дизайнерски решения могат да осъществят.

SCHÜCO

www.alukoenigstahl.bg



УСПЕХЪТ НИ СЕ ДЪЛЖИ НА

Г-н Чернев, фирмата, която управлявате, е с история над един век. Какво от нейната биография стана отправна точка за настоящото ѝ развитие?

Фирма ALUKÖNIGSTAHL е създадена през 1864 година в Австрия като семейно предприятие с основна дейност - търговия с метали. През последните няколко десетилетия фирмата ни развива изключително динамично и интересно сътрудничество с водещите производители в областта на разработката на дограми - немската фирма SCHÜCO International и швейцарската JANSEN - чрез лицензни договори за представителство. През месец декември 2008 година във Виена бяха отпразнувани по подобаващ начин 50 години партньорски отношения между ALUKÖNIGSTAHL и SCHÜCO. Смятам, че именно този юбилей отразява повратния момент в съвременното развитие на фирмата. Друг важен биографичен момент е излизането на ALUKÖNIGSTAHL на международния пазар през 1990 година.

Какъв е предметът и географският обхват на дейността ви?

ALUKÖNIGSTAHL е основно търговска фирма със седалище Виена. До 1990 г. дейността ѝ е предимно в Австрия, но за последните няколко десетилетия са изградени и успешни партньорства с фирми от страните в Източна Европа. В нашата страна като резултат от такова сътрудничество с български фирми със системите SCHÜCO са изпълнени много известни сгради като: БУЛГАРТАБАК, хотел "КЕМПИНСКИ" (тогава "ВИТОША"), правителствени резиденции, БУЛБАНК, БУЛСТРАД, спортният дворец във Варна и гр. Като логично продължение на тези контакти след отварянето на източ-

ните пазари и отпадането на "желязната завеса" се отвориха редица офиси в тези страни, включително и в България през 1995 година.

Фирма SCHÜCO е световен лидер в разработката на системи за дограми от алуминий и пластмаса. Фирма JANSEN е частно семейно предприятие - водещо на европейския пазар - производител на стоманени конструкции за остъкляване. В Унгария, България, Румъния и бившите югославски републики фирма ALUKÖNIGSTAHL представя и двата продукта, в Полша, Чехия и Словакия - продаваме само стоманените продукти JANSEN, както и стоманени кутиеобразни профили от световноизвестната марка CORUS, намиращи приложение в строителството и машиностроенето.

Силно застъпени в дейността ни са също консултантските и проектантските услуги, ориентирани към фирмите за дограми - нейни партньори, както и всички участници в строителния процес - архитекти, инвеститори, проектови ръководители, строители. Немалко внимание обръщаме и на крайните клиенти при интерес от тяхна страна относно избор на дограма, фирма изпълнител, техническа информация за продукти.

Ориентирани сте към модерните технологии в строителния бранш. Ще опишете ли някои от продуктите на вашата фирма? Къде да търсим предимствата пред тези на конкурентните ви фирми?

Спектърът на разработки е твърде широко-системи за остъкляване за прозорци, фасади, покриви, зимни градини, слънцезащитни конструкции, соларна и фотоволтаична техника, вентилация. Добре познати на пазара са всеобхватната фасадна генерация FW 50 +, както и многообразните прозоречни системи, носещи

общото название AWS. Все повече SCHÜCO налягат на интегрираната автоматика и сигурността - противопожарни, противодимни, противокуршумни, противовзривни фасади, прозорци, врати. Това, което отличава марката от другите на пазара, е развойната дейност, в която се инвестират значителни ресурси. Просто е известна като най-доброто, което се предлага на пазара на дограми, с доказани качество, сигурност и функционалност. Същото важи и за продуктите на JANSSEN, но в областта на стоманените дограми - познатите на българския пазар системи за врати и прозорци ECONOMY и JANISOL, както и фасадната система VISS. Въпреки че продуктите са алтернативни в голяма степен на алуминиевите конструкции, имат своите доказани предимства в областта на приложение, като в конструкции от неръждаема стомана, фасади с големи подпорни разстояния, широко форматен растер и др. Достатъчно информация за гореописаните продукти може да се намери в интернет-страницата на фирмата ни. И при двата продукта

като по този начин поддържа мотивацията им висока.

Естетиката и сигурността са важни показатели за един продукт. На какво да обърнем внимание, за да ги открием и в предлаганото от вашата фирма?

Материята, с която работим, е изключително сложна и криве много подводни камъни. Затова съветваме всеки, който иска да направи добър и правилен избор на дограма, да потърси предварително професионална консултация, а такава нашите служители са в състояние да му представят. За разлика от много други фирми в нашия бранш ние не сме продавачи на дограми, а съмишленици на клиентите си, помагаме им да направят правилния избор от първите консултации до избора на подходяща фирма-изпълнител. Относно цените на нашите продукти - няма наши клиенти, проявили интерес и показано желание за съвместна работа, с които да не сме си срещнали интересите, тъй като винаги сме отворени за намирането на правилно решение.

ВИСОКОТО НИВО НА УСЛУГИТЕ

компромиси в качеството не съществуват, въпреки огромната конкуренция, на която са подложени.

Още веднъж бих подчертал: най-добрите продукти, предлагани от професионалисти. Смятам, че излъгани клиенти нямаме, независимо дали са собственици на апартаменти или цели сгради. Когато е имало нужда, винаги сме откликвали своевременно и реакциите ни са били адекватни. В Австрия имаме служители от трето поколение, работещо във фирмата, които обслужват клиенти, останали ни лоялни също три поколения. Това недвусмислено говори за качеството на отношенията между клиентите ни и фирмата. Надявам се и в България след години да имаме такива примери за партньорство. Искам също да отбележа, че почитаността в отношенията с нашите партньори е издигната в култ.

С какви средства преследвате високата си цел за пазарно лидерство в бранша?

Необходимото за пазарно лидерство високо качество на продуктите, които предлагаме, е недостатъчно. Успехът ни се дължи преди всичко на високото ниво на услугите, които предлагаме на клиентите си, а именно: консултиране, технически семинари, обучение на място и в офиса ни, разработване на специфични детайли и конструкции, подпомагане процеса на проектирането. Стремим се също да осигуряваме на нашите служители сигурност и приятна атмосфера на работа,

Къде могат да бъдат обслужени желаещите да ползват услугите на фирмата ви?

Освен в централния ни офис в София, където всеки желаещ да се докосне до "света на дограмите" е добре дошъл, имаме наши регионални служители, откликващи на място във областите на Варна, Бургас, Пловдив и Велико Търново. Ако става въпрос за нашите продукти, носещи името SCHÜCO и JANSSEN, имаме достатъчно на брой партньори - клиенти в цялата страна, превръщащи ги във висококачествени врати, прозорци и фасади. Смятам, че който има желание, безпроблемно ни намира чрез интернет, телефон, реклама или чрез нашите партньори.



SCHÜCO - транскрипция на български: Шуко

● JANSSEN - транскрипция на български: Янсен

ALUKÖNIGSTAHL - транскрипция на български: АЛУКЪОНИГЩАЛ

Адрес на офиса : гр.София, бул.Цариградско шосе, 7-ми км.,сграда ИПАКТ(АТМ Център) етаж 7
тел: 02/81-71-920,факс 02/81-71-930, www.alukoenigstahl.bg

Хол



Една от най-важните функции на интериора на съвременния хол, особено в по-малки апартаменти, е създаване на уютно място за отгих. Интериорът на хола се разработва за посрещане на гости, които искат да разговарят, да слушат музика, да пият кафе и други напитки. Всичко това е много по-удобно, когато те са настанени върху комфортно канапе - от което се прави изводът, че най-важният предмет на интериора в хола е канапето, моделът и цветът на което се избират според стила на обзавеждането. Канапето и фотьойлите към него трябва да удовлетворяват истинските потребности на домакините, които прекарват повечето време в хола. При навика на полулегнало положение креслото може да се избере с регулираща се облегалка, а канапето с подлакътници. Тапицерията на меките мебели може да бъде направена както от плат, така и от естествена кожа или от синтетични материали. Меките мебели може да се разположат например срещу камината - символа на семеен очаг. Камина, облепена с декоративен камък, не е излишен елемент в интериора на хола - той винаги ще събира около себе си и семейството, и гостите.

Интериорът на хола се построява в кръга на някакъв център. Освен традиционната камина, центърът на хола може да бъде телевизор или система за домашно кино. Тогава около избрания център се разполагат меките мебели, килими и възглавници за сядане на пода. Така се създава уютно пространство за общуване. Може и друг вариант: ако има друга забележителност, например прозорец на цяла стена с хубава гледка, тогава канапето и креслата може да се разположат около него, а целият интериор да стане така, че прозорецът и гледката от него да бъдат важна декоративна част. За по-комфортна почивка до канапето и креслата присъства малка масичка за консумиране на напитки или за четене. Масичката може да бъде достатъчно ниска, но не по-висока от 50 см и с различни цветове. В интериора на хола задължително присъстват различните видове корпусни мебели - многофункционални гарнитури и стелажи, състоящи се от няколко секции, а също така книжни шкафове. Материалите, използващи се в производството на корпусни мебели, включват съвременни МДФ и ПДЧ плоскости и групи с естествено покритие. Най-добрият материал е естествено дърво. То хармонизира с всички цветове и елементи от декора.

Гостите наистина ще оценят стила на интериора на вашия хол, удобно настанени върху меките мебели, пред камината, с чаша коктейл от домашния ви бар.

„ЕКО“ ЕАД - гр. Ловеч

„ЕКО“ ЕАД е дружество, специализирано в извършването на комунални услуги.

Основните видове дейности са:

- Снегочистване
- Почистване на обществени площи от отпадъци
- Хоризонтална маркировка и вертикална сигнализация
- Поддържане на зелени площи

- Поддържане на градско депо за отпадъци

● Обслужване на химически тоалетни
Освен услугите, предоставяни на Община Ловеч, „ЕКО“ ЕАД извършва и следните видове услуги на външни клиенти - юридически и физически лица:

- Събиране и извозване на строителни отпадъци на фирми и граждани

- Събиране и извозване на производствени неопасни отпадъци на фирми.

- Снегочистване от обекти на фирми.

- Услуги на фирми и граждани по почистване на септични ями и др. със специализиран автомобил - асенизационна кола.

- Превоз на вода на фирми и граждани.



- Миене на производствени площи и терени на фирми
- Отдаване под наем на химически тоалетни
- Озеленяване

Предвид широкия спектър дейности и при наличието на опитен и квалифициран персонал, дружеството има

потенциал за разширяване на видовете предоставяни услуги на фирми и граждани.

В тази връзка стратегията за развитие на „ЕКО“ ЕАД - гр. Ловеч, се основава на постигането на следните основни цели:

1. Запазване основния предмет на дейност на дружеството и разширяване на пакета предоставяни услуги за граждани и фирми.

2. Подобряване качеството на предлаганите услуги.

3. Обновяване на автомобилния и машинния парк на дружеството.

4. Запазване на пазарния дял на територията на община Ловеч и изпълнение на маркетингова стратегия за привличане на нови клиенти.

Постигането на посочените стратегически цели би било немислимо без реализацията на поредица от инвестиционни намерения, съчетани с обучение и развитие на персонала.





„Направи си сам“

21.3.2001

21.3.2001



„Направи си сам“ дейностите са интересно и полезно занимание за повечето хора. Да започнеш нещо от самото начало и да видиш как то се превръща в желания предмет или цел е изключително приятно. Има обаче някои опасности, които грозят всеки домашен майстор, и затова е добре да спазвате някои предпазни мерки по време на работата. Ето някои съвети за безопасност при майсторенето у дома.

- Ако работите с отровни (токсични) вещества или опасни за здравето материали, носете защитно облекло, маска на лицето, ръкавици и предпазни очила.

- При работа в прашни, мръсни или непроветрени помещения използвайте защитна маска на устата. Същото важи и при работата с трион или други инструменти за рязане на дърво, където носенето на защитни очила също е препоръчително.



- Докато боядисвате или лакирате, както и при работа с препарати, съдържащи летливи вещества, поддържайте помещението добре проветрено и с постоянен приток на свеж въздух. Ако работите с вещества, чийто изпарения са отровни, това правило важи с още по-голяма сила, като е добре да добавите и маска на устата. Не забравяйте, че някои вещества не са отровни при нормална употреба, но могат да отделят токсични изпарения при смесването им с други вещества. Ето защо се осведомявайте не само за опасностите при употреба на дадения препарат, но и за рисковете при взаимодействието му с други препарати.

- По време на работа използвайте качествена екипировка. Важно е да използвате точните инструменти за точната работа, като избягвате да експериментирате и заменят инструментите един с друг.



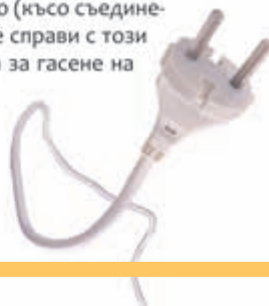
- Съхранявайте инструментите си на места, които не носят риска от случайното им изпадане или бутане, и които да са недостъпни за децата и домашните животни. Най-добре е да държите инструментите и опасните препарати заключени в отделни шкафове, които да използвате само за тази цел.

- Докато поправяте или проверявате нещо по електрическата мрежа, изключете мощността на мрежата, като махнете временно бушона. При работа с електрически уреди и елементи винаги носете гумени ръкавици.

- Докато поправяте или проверявате електрическите уреди, уверете се, че сте извадили щепсела на уреда от контакта. Не забравяйте да сложите гумени ръкавици по време на работа.

- Купете си пожарогасител, който е създаден специално за пожари при проблеми с електричеството (късо съединение и пр.), тъй като само той може да се справи с този тип пожар. Никога не използвайте вода за гасене на огън, причинен от електричество.

- Използвайте бормашина с пластмасово тяло, тъй като то няма да провежда електричеството към вас. Ако



БЕЗОПАСНОСТ

ви се наложи да поправите уреда, изключете го предварително от контакта. По време на работа не носете развлечени дрехи и/или бижута, тъй като те могат да се заплетат в инструмента.



- Стълбите много често са причина за инциденти по време на различни дейности в дома, от типа „Направи си сам“.

Включително тези. Преди да използвате стълбата, прочетете внимателно инструкциите за употреба, както и предпазните мерки по време на работа. Това е от особена важност, ако ви се налага да сглобявате стълбата преди употреба, защото и най-малката нередност при асемблирането може да предизвика големи неприятности. По време на работата не се наклоняйте силно на едната страна на стълбата, за да не загубите равновесие. При възможност, докато сте върху стълбата, повикайте някого, който да следи работата ви и при нужда да задържи стълбата, ако тя изгуби стабилност.

- Каквато и дейност да извършвате, планирайте внимателно своята бъдеща работа. Уверете се, че наистина можете да се справите сами с работата - ако не сте сигурни, наемете професионалист. Ако ви се налага да свършите нещо бързо, не претупвайте нещата и не се опитвайте да свършите работата за двойно по-кратко време, защото така се увеличава рискът от грешки. Най-добре помолете някой да ви помогне.

БАНЯ, БЕЗОПАСНА ЗА ДЕЦАТА

Когато имате деца и искате да направите дома си по-безопасен за тях, няма как да не стигнете до едно от най-използваните и едновременно с това най-опасни помещения в дома - а именно банята. Банята, която ще се ползва от детето, независимо дали тя ще е обща или ще бъде само за него, трябва да бъде пълна със забавления и едновременно с това трябва да е съобразена със специфичните нужди на малкото човече. То ще иска да играе и лудува, без да разбира рисковете от това и нуждата от обезопасяване - ето защо с тази задача трябва да се заемете вие. Един от основните принципи тук е гъвкавостта - детската баня трябва да може да се променя и да расте заедно с детето.

• СПРЕТЕ ХЛЪЗГАНЕТО

Банята е най-мокрото помещение в дома и затова една от основните мерки за безопасност трябва да бъде свързана с предпазването от подхлъзване и падане. За целта най-подходящи са стандартните виниловы постелки за баня, които не се плъзгат върху подовата настилка. Тъй като обаче децата имат невероятната способност да паднат на всяко едно място, най-добре е за всеки случай да поставите предпазители върху остриите ръбове на мебелите и предметите в банята.

• МНОГО МЯСТО ЗА ПРЕДМЕТИТЕ

За да бъде справедливо вашето общо съжителство в банята, трябва да отделите на детето си достатъчно място, където да поставя своите неща. Уверете се, че сте му осигурили достатъчно кошнички и кошчета, в които децата могат лесно да прибират играчките си след баня. Разбира се, тук също трябва да поставите предметите за съхранение така, че детето да има лесен и безопасен достъп до тях, като едновременно с това те трябва да са добре застопорени на мястото си, за да не може детето да ги обърне (например можете да монтирате върху стената платнена торбичка за събиране на играчки).

„Стефан Вълев“ ЕООД - гр. Троян



„Стефан Вълев“ ЕООД е основана през 1990 г. в град Троян от Стефан Димитров Вълев, като ЕТ „Стефан Вълев“. Първоначално предмет на дейност е търговия със санитария.

През 1999 г. е открит първият склад за строителни материали в Троян с площ от 3373 м² и наличност от над 4000 позиции. През 2004 г. е открит и склад в град Априлци с площ 1320 м².

„Стефан Вълев“ ЕООД се налага на пазара за строителни материали със своята гъвкавост при доставките, качествено и компетентно обслужване. Фирмата разполага с 30 висококвалифицирани кадри и притежава модерна изложбена зала (шоурум).

Основната цел на Стефан Вълев е, да подпомага устойчивото развитие на туристическия бизнес в региона, оказване на консултантска помощ на предприемачите от туристическия бранш.



5600 Троян, ул. „Академик Ангел БалеВСки“ № 9, e-mail: office.tr@stefanvalev.com

Стефан Вълев собственик 0670 / 6-42-13, Димитър Вълев управител склад Априлци 06958 / 21-21

Живот в червено

Червеният цвят символизира жизнената сила, нервна активност, означава стремеж да получаваш резултати и **добиваш** успех, импулсивност, воля към победата, жажда за желание към всичко, което може да способства към **насъщните** събития.



Червеният цвят е по-забележителен от останалите цветове. Благодарение на своето мощно въздействие на периферната нервна система червеното може да направи човека активен и неуморим. Чувственото възприятие - апетит, емоционално желание, енергия и храброст, дава усещане за сила, благодарение на която може да изпълните намеренията си.

В Китай червеният цвят означава късмет, в него се облича булката, с червени яйца се срещат при новородените.

Привържениците на фън-шуї препоръчват червеният цвят да се използва за изгонване на лошата енергия от дома. В домашен декор червеният цвят се използва по-често в тези стаи, където провеждат разговори, срещи, или отпочиват - в хол, баня, трапезария. Ако вие използвате червения цвят в трапезарията, бъдете готови за това, че гостите ще се хранят два пъти повече.

Също така червеният цвят е препоръчителен за преходни помещения, където не ви е нужно да прекарвате много време.



БКС-ЕООД - гр. Средец



БКС-ЕООД - гр. Средец е общинска фирма.

Дейността ѝ включва: сметопочистване, сметоизвозване, озеленяване, строителство и ремонтни работи.

БКС ЕООД разполага със собствена административна сграда, гараж, работилница, контейнеровоз, бордова кола, КАМАЗ, багери, кран, бетоновоз, автогрейдер, ав-

токран. Сформирана е строителна група, която изпълнява освен обекти, възложени от общината, така и други, като средногодишната сума, усвоявана от нея за последните 2 години, е 40-50 хиляди лева.

Основната дейност, която извършва, е сметопочистване и сметоизвозване на града. Ръководството на БКС ЕООД търси не-

прекъснато начини за ефективно натоварване на машинния парк и строителната дейност, което е една от най-големите резерви на фирмата.

Фирма БКС - ЕООД - гр. Средец, има своя сериозен принос и позиции в решаване на проблемите съвместно с Община Средец и подпомагане за извършването на важни за общината

мероприятия по чистотата, екология, залесяване, поддържане на павирани улици, поддържане на централна градска част и парка, градинките, тоалетни и др. За това способстват изключително добрите взаимоотношения с общинското ръководство и Общинския съвет като собственик на капитала на Общинска фирма БКС - ЕООД.



8300 Средец, ул. „В. Коларов“, тел.: 055 5 12 758

Врати от масив

Какво представлява МАСИВ?

Под думата масив се групират широколистни и иглолистни дървесни видове. Някои от производителите работят с широколистна дървесина (бук, дъб, орех), а други като нас работят с иглолистна дървесина (бял бор). Иглолистната дървесина е по-мека, по-лесно се обработва и е по-евтина като пари.

При широколистната дървесина освен че цената е 2-3 пъти по-висока от иглолистната, но и по-трудно се обработва. Затова цената на крайния продукт като пари е в съотношение 1 към 3 в полза на широколистната дървесина.

Базово вратите от масив се правят от вертикални и хоризонтални фризове, като между тях се поставят дървени табли.

Има някои основни правила, които трябва да съблюдавате, за да изберете здрава врата:

- вратата трябва да има поне един хоризонтален фриз, за да бъде конструктивно здрава

- хоризонталният фриз никога не трябва да бъде срещу бравата, защото се намалява сечението на профила и врата-



та се отваря между вертикалния и хоризонталния фриз

- не използвайте големи стъкла - при тежкия или механични удари по-лесно се чупят

- ако зиговете са ви много криви (има голяма разлика в размера на касата), поръчвайте каси с подвижни первази, така луфтовете между первазите и стената ще се поемат от тях.



„Благоустройство и чистота“ ЕООД - гр. Гълъбово

„Благоустройство и чистота“ ЕООД е общинско еднолично дружество със 100% общинско участие.

Фирмата разполага със собствена база, в която има изградени складови помещения, административна част, сервизни помещения и автороботилница. Всички те се ползват по предназначение във връзка с основната дейност на дружеството, която е специализирано почистване и озеленяване, сметоизвозване, СМР и охранителна дейност.

Нашите ръководни принципи:

- Нашите клиенти са наши партньори, те са факторът, от който зависи успехът на фирмата ни.



- Ние искаме навреме да откриваме настоящите желания и бъдещи изисквания на клиентите ни и надеждно да ги изпълняваме.
- Ние желаем да създадем за нашите клиенти, а също и за нас предимство пред конкурентите в областите на:
 - Стопанската изгода
 - Качеството и надеждността
 - Срока за изпълнение на услугата
- Ние виждаме като задача и изходно изискване да поставяме съществени въпроси и чрез непрекъснато подобряване да разработваме нашите задания с оглед бъдещи решения.
- Проблеми и открити грешки за нас са шанс за иновации и подобрене.

- Квалификацията, информираността и мотивацията на нашите сътрудници са основни предпоставки за успеха на организацията.

Основните дейности и услуги, които се извършват от „Благоустройство и чистота“ ЕООД, са:

- Сметоизвозване
- Специализирано почистване и озеленяване
- Охрана
- Строителство
- Асфалтиране
- Транспорт



6280 гр. Гълъбово, ул. „Г. Бенковски“ №13 Б, e-mail: blagoustroistvo_galabovo@abv.bg
тел.: 0418/6 23 20, тел./факс: 0418/6 24 26

Баня

МЕБЕЛИ ЗА ЦЕНИТЕЛИ

Независимо от големината на банята винаги има шанс тя да се превърне в най-любимото място вкъщи. За това ще помогнат мебелите за баня.

Има голяма разлика между съвременната баня и банята от миналото. Забелязва се тенденция към превръщането на банята в място за приятно и полезно прекарване. Това се дължи на елегантни мебели, големи огледала, осветление и стилни аксесоари. В банята с голяма площ и с добра вентилация може да се използват мебели, направени от различни и не само влагоустойчиви материали.

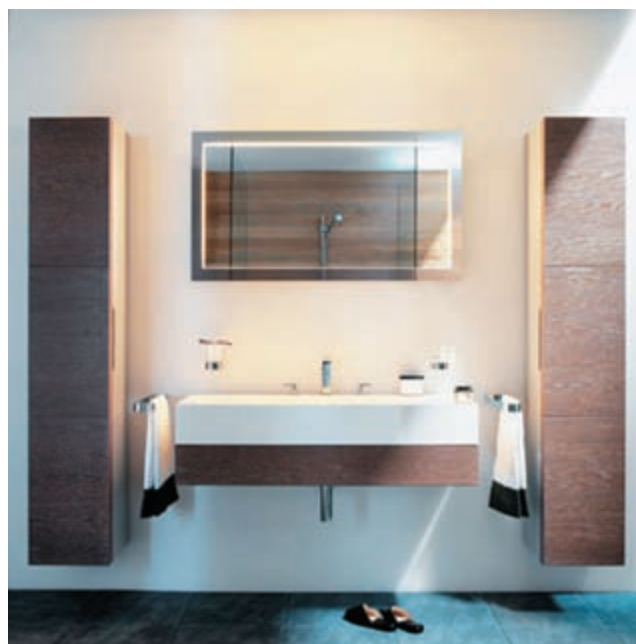


Днес са модерни отворени правоъгълни рафтове. Всичко, което се вижда върху тях, е част от интериора. Такива рафтове се слагат поотделно или по няколко броя наведнъж, един над друг, на едно и също разстояние. При планиране на банята трябва да се отчита игра не само на оптичските илюзии и фактури, но и на мащабите.



ВЪЗМОЖНОСТИТЕ НА ПРОСТРАНСТВОТО

Банята е място, което е предназначено само за вас, и не може да позволите то да бъде неудобно и некомфортно. Трябва да определите какви вещи са необходими за банята и какви не. След като сложихте мивката и смесителя, остава малко свободна площ? Нужно е да се помисли: да слагаме ли в ъгъла шкафче-етажерка, още няколко рафта или да запазим банята по-свободна. Не трябва да се забравя, че в банята се налага да се събличате, а за това трябва място за закачалки за грехи. Често хората постъпват по-лесно, купуват елементи от една колекция. Тези, които не обичат типови гарнитури, разчитат на собствения си вкус.



„БКС“ ЕООД - гр. Троян



„БКС“ ЕООД гр. Троян е дружество с ограничена отговорност, като 100% от неговия капитал е собственост на Община гр. Троян.

Предмет на дейността е:

„Поддържане, ремонт и реконструкция на сградния фонд, улици, площади, канализации, строително-ремонтни услуги на фирми и населението, ново благоустройствено строителство, проектиране на малки обекти, производство на бетонови и варови разтвори, бетонови изделия, услуги с механизация и транспорт“.

Фирмата притежава сертификати за висчки произвеждани от нея бетонови изделия и разтвори.

Като член на Камарата на строителите в България дружеството може да изпълнява строителни обекти в цялата страна.

Бетоновите изделия намират добър прием при изграждане на инфраструктурата в градовете и пътищата от местно и републиканско значение.

Стратегията на дружеството е обновяване на производството, обновяване на машините и съо-

раженията, внедряване на интегрирана система за управление на качеството и предприемане на действия по сертифициране по ISO.

Възможностите на бетоновия и варов възел са за производство на 220 м³ бетонови разтвори и 90 м³ варови разтвори за 8 часа.

Многообразната автомобилна техника и механизация дават възможност на дружеството за извършване на голям обем строителна дейност, асфалтиране и ремонт на улици и тротоари.

**5600 гр. Троян, ул. „Любен Каравелов“ № 42, тел. 0670/6-25- 54 , факс 0670/6-35-79;
Бетонов възел 0670 /6-42-96; Варов възел 0670 /6-30-87; e-mail: bks_tr@mail.bg**

Почистване и поддръжка на керамичните плочки

Неглазирани плочки - чрез измитане.

Глазирани плочки - чрез внимателно почистване със суха кърпа.

За неглазирани и глазирани плочки - чрез измиване с топла вода или с натурален, с ниско сулфатно съдържание почистващ препарат, прибавен към водата.

След почистването изплакнете няколко пъти повърхността на плочките с чиста вода.

Потъмняване

Дължи се на кристализация по повърхността на плочката на разтворими соли от влагата под постелките и по пода.

Почистете с вода няколко пъти, докато изчезне потъмняването.

Останал циментов слой

Почиства се с киселинни препарати.

Повърхността се изплаква с чиста вода, след като приключи изчистването с другите препарати.

Различни видове петна

Търкане с абразивен сапун със или без използване на машина. Да не се използва стоманена тел. Да се използват подходящите реактиви или разтворители. По-



нататъшна информация може да се получи от производителите на почистващи препарати и инструкциите им за почистване. Избягване с никакви домашни препарати. След основното почистване - изплакнете с чиста вода.

Важни забележки

При използване на силна водна струя (налягане, натиск) трябва да се има предвид следното:

Водата не бива да се концентрира на едно място дълго, защото е възможно да се повреди материалът.

Вода, съдържаща абразивни частици, не трябва да се пръска по повърхността на плочките.

При използване на въртяща почистваща машина:

Скоростта на въртене не трябва да надвишава 450 оборота/мин. Четките да бъдат достатъчно гъвкави.



МИНИМАЛНО МЕСЕЧНО ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА ВАШИТЕ БИЗНЕС ПОМОЩНИЦИ



JUMPER FG
380 лв. / месец *



BERLINGO FIRST
250 лв. / месец *

CITROËN предпочита TOTAL

Смесен разход на гориво (л/100 км): Berlingo First 1,6 HDi - 5,4; Jumper FG 2,2 HDi - 7,9.

Емисии на CO₂ (г/км): Berlingo First 1,6 HDi - 143; Jumper FG 2,2 HDi - 208.

* Предложението е при 25% първоначална вноска и 5 години лизинг. Ползване на данъчен кредит. Цените са без ДДС.

BERLINGO FIRST 1,6 HDi

с климатик и боя металик на цена ~~22 537~~ лв. - **17 353** лв.

JUMPER FG TL 30 L1H1 2,2 HDi

с двойна седалка, преграда и усилено окачване на цена ~~33 313~~ лв. - **26 318** лв.



CITROËN

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Център Citroën - Божурище: бул. Европа 157, 02/ 80 222 21, 80 222 20; Център Дианабад: ул. Тинтява 5А, 02/ 97 51 04;
Автосалон: ул. Опълченска, бл. 42А, 02/ 931 12 18; Пловдив: 032/ 90 90 40; АМК Варна: 052/ 599 333, 500 509;
Кооперация Аутомотор Варна: 052/ 599 610; Русе: 082/ 860 001; Бургас Авто: 056/ 813 815; Габрово: 066/ 80 60 89;
Бургас Фулда България: 056/ 563 141; Благоевград: 073/ 885 678; В. Търново: 062/ 602 428; Сливен: 044/ 666 789;
Плевен - Авто: 064/ 844 017; Елмира Плевен: 064/ 870 962; Ст. Загора: 042/ 660 330; Пазарджик: 034/ 420 242;
Шумен: 054/ 83 06 46; Инкотар: 02/ 945 44 30; Видин: 094/ 690 81 15; Добрич: 058/ 550 832; Ловеч: 068/ 60 41 02.
ПЪТНА ПОМОЩ 7/7 дни - 24/24 часа. Тел.: 089 982 00 82; 0800 12 120

СПАС ШОПОВ: ПРИОРИТЕТ Е НАЛАГАНЕТО НА НОВИ МОДЕЛИ И УВЕЛИЧАВАНЕ

- Г-н Шопов, как започна дейността си фирма КАЙ и каква е тя днес?

- KAI Group обединява в себе си заводите за керамични плочки "Хан Аспарух" АД - Исперих, и "Хан Омуртаг" АД - Шумен. В момента е най-големият производител на фаянс, теракота, гранитогрес и декорации. Двата завода започват своята дейност самостоятелно в края на осемдесетте години на миналия век, а след масовата приватизация са обединени в обща група, което дава тласък на тяхното развитие, и то най-вече благодарение на големите инвестиции и модернизация, направени след 2001г.

В самото начало на своето съществуване и двата завода започват с производството на стенни плочки на стандартния за онова време размер 15x15 см по класическа технология на двукратно изпичане. Нуждата от разнообразие в предлагания асортимент наложи първо предлагането на допълнително разнообразие в цветовата гама, освен класическото бяло, както и разработването и стартирането на производство и на подови плочки. Развитието на технологиите, заедно с отварянето на пазарите след разпадането на СССР, бяха предпоставка за започване на производство на по-големи размери на фаянсовите плочки, намерили развитие през годините от 20x20см, през 20x25см и изключително популярния у нас 20x30см и до 25x33см и 25x40см, които се произвеждат от няколко години. В подовите плочки също се наблюдава уголемяване на размерите през 20x20см, 25x25см до 33x33см. Но най-голяма еволюция бе постигната с пускането на плочки с ниска водопоглъщаемост за полагане навън, известни с техническото наименование гранитогрес, както и декоративните елементи - фризове и центрове, за декорация на банята.

- Бихте ли ни разказали в какво се състои самото производство?

- Керамичното производство е много тежко производство - цикълът на работа е непрекъснат, което изисква постоянно наблюдение и внимание заради влагането на скъпоструващи суровини, материали и енергоносители. Пещите за изпичане на продукцията достигат до температура от 1150°C - 1180°C като цикъла на производство е непрекъснат и денонощен. Използваните суровини са предимно български, като се работи и с вносни (предимно испан-

ски) багрила и защитни покрития и други завършващи материали. С внедряването на новото технологично оборудване, доставяно от безспорните лидери в света в лицето на италиански фирми SACMI, Technoferrari и System, всички стари енергоемки машини бяха заменени с нови, работещи по технология на еднократно изпичане. Това, от една страна, намали себестойността, а от друга - многократно повиши качеството на продукцията, която предлагаме, и ни даде възможност да се конкурираме с испанските и италианските плочки по качество и с китайските и турските плочки в цената. Произвежданите стенни и подови плочки, гранитогрес и декоративни елементи изискват различни технологии, които в KAI вече сме усвоили до съвършенство. Непрекъснатата работа с испански доставчици на материали и дизайнери ни позволява да следим всички тенденции на пазара и благодарение на добрите отношения с водещи италиански фирми за оборудване бързо успяваме да адаптираме и настроим нашите машини за всяко едно ново производство. Съоръжения, способни да отпресоват глини с натиск до 400 т/кв.см и линии за глазиране и декорация от последно поколение позволяват развитието при отпечатъка на разнообразен дизайн, който позволява индивидуалност на всяка плочка, без да се отклонява в това време от целостта и съчетанието на дизайна. В стремежа да се достигне уникалността на естествените природни материали, при плочките на KAI Group не се наблюдава абсолютна повтораемост на шарката между всяка отделна единица, а съчетанието и натрупването на тези единици в една цяла обстановка придава завършеност и съвършенство на интериора.

- Има ли нещо ново в производството на КАЙ?

След пускането в редовно производство през 2006 г. на технически гранитогрес, по-известен като "сол и пипер" и използван предимно за общи части на жилищни сгради, магазини, производствени сгради, нашите усилия бяха насочени основно в разширяване на гамата от модели в усвоените и наложени вече размери и формати, както в моделите за баня, така и в подовите настилки. Изключение правят само моделите от гранитогрес "суха апликация", използвани за облицоване на сградите, които бяха също много добре приети на пазара.

През тази година предприехме следващата стъпка в израстването на KAI Group и пускаме в производство едновременно няколко нови размера за нас, които значително ще променят облика на компанията. В "Хан Аспарух" - Исперих, започнахме производство на глазиран гранитогрес в размер 45x45см, като едновременно пускаме повече от 5 модела в този клас. До края на тази година предвиждаме и пускането на гранитогрес с размери 30x60см. Същевременно в другия завод от KAI Group - "Хан Омуртаг", Шумен, стартираме производството на фаянс с размери 33x50см и подови плочки в размер 50x50см. И всичко това стилно оформено в няколко цялостни серии за банята с декорации от фризове и центрове по всички правила на съвременните технологии, но даващо възможност за използване на подовите плочки и в останалите пространства на дома, в офиса или хотела.

Работата по всички тези проекти бе истинско предизвикателство за целия екип на KAI Group, което на този етап смятам, че си струваше усилията и се надявам, че ще бъде оценено високо от нашите клиенти. Всички нови продукти ще бъдат предлагани на пазара у нас и в чужбина под търговската марка PROGRES Ceramica, която показва еволюцията в развитието на KAI Group и има за цел да привлече вниманието дори и на най-взискателната част от потребителите на пазара.

В същото време се стремим да не изоставаме и в утвърдения вече на българския пазар формат за стенни плочки 25x33см и



СНИМКА ДЕНИС РОМАНЕНКО

ПРИСЪСТВИЕТО НА ФИРМАТА ВЪВ ВСЕКИ ДОМ НА БАЛКАНИТЕ

25x40cm. Само преди малко повече от месец предложихме на пазара едновременно 5 нови модела в тези формати, напълно окомплектовани с подови плочки и изящни декоративни елементи. Всичко това окомплектовано в една завършена серия, даваща възможност на всеки клиент да прояви своята фантазия при комбинирането и да има "банята на мечтите си" определят и широкото разпространение на нашата нова продукция в изключително кратки срокове.

Съвсем скоро предвиждаме реализирането на проект, с който да продаваме не само банята, но и "идеята за банята", но засега това ще го запазва в тайна.

- Износът, или реализация на вътрешния пазар? Кое, според вас, е основното направление на дейността?

- В KAI Group никога не е имало разделение на продуктовата гама за износ или предлаганата на българския пазар. Нашият стремеж през годините винаги е бил да предложим добри продукти на добра цена, което е било високо оценявано от клиентите. Нашата продукция се изнася в над 25 държави по света и е добре позната не само на традиционните пазари във Великобритания (където като компания сме на 3-о място като вносител), Франция, държавите от Бенелюкс, но и в значително по-нетрадиционни пазари за български стоки като Австралия например. През последните десетилетия значително се увеличи и делът на износа на KAI Group за съседните балкански държави - Румъния, Гърция, Македония и чак до Унгария. Над 50% от произведената продукция в двата завода отива за износ. Но пак повтарям, че това в никакъв случай не е за сметка на българския пазар.

- Имате ли конкуренция на българския пазар и как се справяте с нея?

- В момента в България основен конкурент на нашата продукция са вносните плочки, но много често се спекулира, като се внасят плочки с изключително ниско качество, а се продават на близки цени до нашите или се продават на необосновано високи цени без запазване на задължителния в нашата търговска политика баланс "цена - качество". По този начин се реализират бързи, бих казал мигновени сделки с огромна печалба, като всичко това е на гърба на клиента, а KAI Group е компания, утвърдила и доказала името си на пазара - име, за което сме работили дълги години и ще продължим да го защитаваме. А като цяло от конкуренцията никога не ни е било страх и сме го показали през годините, когато имаше и други български производители. Мисля, че най-показателен е фактът, че най-много инвестиции, нововъведения, иновации и нови модели пуснахме на пазара през последните години, в които няма друг български производител, което ясно показва, че KAI Group е пазарно ориентирана компания, работеща за своите клиенти, а не срещу конкуренти.

- Кои са най-важните задачи, които строят пред вас за решаване?

- С новите продукти и в гранитогреса, и в плочките за баня, а не на последно място и в декорациите с фризове и центрове, нашата задача е да запазим делът от почти 60%, който имаме на българския пазар, и да се опитаме да го увеличим с 5-7% в краткосрочен план. Приоритет е налагането на новите ни модели и увеличаване на присъствието на KAI Group в дома на всеки на Балканите чрез значително увеличение на дела ни в съседните страни. Разширяването на географията на нашите продажби също би ни дало допълнително преимущество, защото идеите за производството се черпят от живота и докосването с нови клиенти и култури ще направи и самите нас в KAI по-продуктивни и креативни. А в технологично отношение имаме да направим ня-

колко реконструкции и подобрения, които ще ни дадат гъвкавост на производството, но за това ще използваме зимния период и опита на нашите партньори от Италия и Испания.

- Според вас успешна ли е дейността на КАЙ?

- Моята лична оценка за работата на екипа на KAI Group е положителна, като винаги има какво още да се желае, за да се доближим до съвършенството, което никога не можем да постигнем. Но най-важната оценка я дават нашите клиенти и потребители. Когато те са доволни - значи сме успели.

- Влияе ли финансовата криза на работата ви?

- Както във всички останали сфери, така и в строителния бранш финансовата криза оказва влияние. Намаляха и почти спаднаха парите за инвестиции и за ново строителство, защото за никого не е тайна, че основен източник на бума в строителството бяха банковите кредити, както за физически лица, така и на корпоративно ниво. При нас спадовите не са драстични, защото KAI Group винаги е разчитала както на продажби на големи обекти, така и на продажби на пазара на дребно, а хората продължават да правят ремонти и да обновяват своя дом или работно място.

Кризата има и своето благотворно влияние, защото се оказва коректив, който регулира пазара, прави естествен подбор и отсяване на сериозните играчи във всеки бранш и отстрани спекулантите и очакващите бърза печалба. Останаха само тези с традиции и опит, заредени с търпение и оптимизъм.

Аз вярвам, че основна част от българските компании - производители ще оцелеят и ще излезем от кризата още по-силни и готови за нови предизвикателства.

- Какви планове и перспективи се очертават пред фирмата за бъдеще?

- Пред KAI Group винаги са стояли амбициозни задачи, които сами си поставяме, за да сме в крак с всичко ново както в технологично отношение, така и в продуктите, които предлагаме. Питате ме за моята мечта? Да привлечем за наши клиенти дори хора, които не са смятали да правят ремонт, но са били вдъхновени от изискаността и изящността на нашата продукция. Това бих приел за безспорен успех в нашата работа. Останалото е задължително за KAI Group пред потребителите.



DESIGN INTERIOR

цветови решения

Лесно е да избереш любимия си цвят от шарената палитра, но да го накараш да "работи" в един реален интериор е задача, която може да се окаже далеч по-трудна. Защото цветовете в цялостния интериор не съществуват сами по себе си, а си взаимодействат с различни странични фактори – други цветове и нюанси, светлина, десени, архитектура, пропорции на помещението, мебелировка и пр. Даден цвят например може да изглежда по коренно различен начин, когато се наблюдава на естествена и на изкуствена светлина. Съществуват няколко трика, които дизайнерите използват, за да оползотворят максимално преимуществата на избрания от вас цвят, така че след като го приложите на практика, това да не се окаже едно голямо разочарование.

МАЛКИ ТРИКОВЕ С ЦВЪТ

- Ако решите да използвате някой по-ярък или нестандартен цвят, но се притеснявате, че в даден момент той ще излезе от мода, най-добре боядисайте само една от стените, част от чупка, ниша, за да не се налага след това да пребоядисвате цялата стая.
- Дълбочината на помещенията, решени в бяло, може да бъде превадена, като се използват различни нюанси на кремавото.
- Ако избирате цвят за интериор с по-специфична атмосфера (например такава, която е свързана с конкретен стил или епоха), опитайте се да се придържате към цвета, който е най-типичен за този стил.

ЦВЕТОВЕ, КОИТО РАЗШИРЯВАТ ВИЗУАЛНО ПРОСТРАНСТВОТО

Ако се използват неподходящи цветове, малките помещения могат да изглеждат още по-тесни и претрупани. Затова за тях е добре да се избере бяло, кремаво, яйчена черупка, неутрални или студени нюанси на синьото или зеленото. Ако таванът е твърде нисък, можете да го повдигнете визуално, като го боядисате в искрящо бял цвят или пък в по-светъл нюанс на цвета, който сте използвали за стените. Както вертикалните райета при дрехите правят фигурата да изглежда по-слаба, също така, те действат и върху стената – правят помещението оптически по-високо. На същия принцип действат и десените, при които се повтарят няколко вертикални компонента – например деликатна фигура на лоза или бръшлян (този вариант обаче изглежда най-добре, когато е приложен само върху една стена).

Ако решите да използвате тапети, най-добре е да се спрете в светли нюанси и деликатни мотиви, като избягвате тъмните тонове и мащабни щампи. За пода също може да използвате тъмни цветове. За да избегнете визуалното претрупване на интериора, боядисайте несъответстващите мебели в един цвят, а по-големите елементи – в цвета на стените. Същата техника използвайте за прозоречните рамки и первазите, като изберете цвят яйчена черупка, за да създадете по-натурален завършек. Изключение в този случай правят някои помещения с по-специфична функционалност, в които искате да създадете усещане за уют (стая за до-



машно кино, за четене и др.) – тук можете да използвате по-тъмни тонове, независимо че те стесняват пространството визуално.

ЦВЕТОВЕ, СЪЗДАВАЩИ КОМФОРТ

Големите помещения ще изглеждат по-уютни и комфортни, ако изберете топлата палитра на жълтото, оранжевото и червеното. Някои нюанси обаче са по-приятни за окото от други – така например по-подходящо за интериора е малиненочервеното, отколкото ярко червеното, докато топлите оранжеви тонове (охра) пък са за предпочитане пред твърде крещящите нюанси на оранжевото и жълтото. На високата стая опитайте да боядисате тавана в топли тонове и използвайте хоризонтални линии, за да се получи визуално скъсяване на стените. Твърде дългите, но тесни помещения можете да направите оптически по-квадратни, като боядисате двете къси стени в малко по-тъмен нюанс от останалите две. Повече светлина в помещението може да внесете дори когато използвате по-наситени или тъмни цветове, като използвате отразителни или металикови повърхности – огледала, полилеи с кристал, лакирани мебели и вградени светлини, които ще балансират тъмните цветове върху стените.

ЦВЕТОВЕ И СВЕТИЛНА

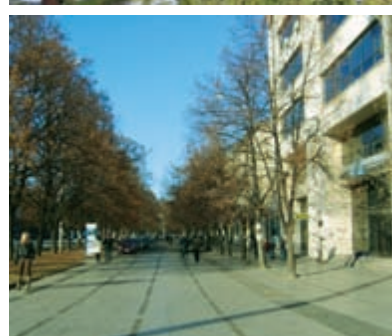
Насочените на юг и на запад помещения, които приемат голямо количество светлина, могат да поемат по-студени нюанси, без да изглеждат твърде мрачни и хладни. От друга страна, северните и източни помещения, които получават по-малко светлина през деня, ще изглеждат много по-уютни, ако са решени в цветове от топлата палитра. За да се убедите в правилността на избрания от вас цвят, може да го тествате, като в даденото помещение боядисате един голям квадрат и да видите как изглежда той през деня и късно следобед, когато слънцето залязва. В по-големите, отворени помещения, можете да дефинирате отделните пространства с помощта на цветовете. Използвайте за различните кътчета (трапезария, кухня, всекидневна и др.) различни цветове, но такива, които се съчетават добре. За да създадете хармоничен и приятен ефект, най-добре е да се спрете на нюанси, които се намират непосредствено един до друг в цветовата палитра. По-деликатен начин да обособите пространството е да използвате различни нюанси на един и същ цвят. За драматичен ефект използвайте контрастиращи цветове, които се намират един срещу друг в палитрата – например жълто и пурпурно.

Комуналстрой ЕООД - гр. Перник

С решение № 16 по протокол № 6 от 23.04.1992 г. на ОбНС - гр. Перник, е образувано ЕООД с наименование "Комуналстрой"- с предмет на дейност: сметоизвозване, машинно и ръчно метене, поддържане на безопасността на движението при зимни условия, стопанисване на паркинги, водни площи, строително-ремонтна дейност.

Във връзка с посоченото по-горе решение на ОбНС - гр. Перник, Окръжният съд на гр. Перник със съдебно решение от 06.05.1992 г. вписва в Търговския регистър по търг дело № 845 по описа за 1992 г. - еднолично търговско дружество с ограничена отговорност с общинско имущество "Комуналстрой" ЕООД.

Основната производствена дейност на "Комуналстрой" ЕООД - гр. Перник, е поддържане на чистотата в гр. Перник, която то извършва без договор до 2001 г. От 26.11.2001 г. е сключен договор за изпълнение на Обществена поръчка, спечелена от дружеството за: сметосъбиране и сметоизвозване на ТБО, лятно и зимно улично почистване и поддържане на депо за ТБО - за срок от пет години.



След приключване на договора дейността на дружеството е насочена към озеленяване, почистване на нерегламентирани сметища, работа с програмата за временна заетост, почистване на офиси съгласно договори.

Дружеството притежава от 2006 г. сертификата за качество по ISO- 9001-2000 и работи по съвременните изисквания за извършване на услуги съгласно регистрираните дейности.

ПЛАМЕН ПЕНЧЕВ: REHAU ОЗНАЧАВА

Усилията ни са насочени към налагането на нови продукти и технологии, казва управителят на REHAU EOOD



СНИМКА БЛАГОВЕСТА ЦВЕТКОВА

РАЗГОВАРЯ МАЯ КАЛПАЧКА

- Господин Пенчев, популярни сте с другарите. С какво друго да свързват REHAU хората?

- Предлагаме профили и материали за изработка на прозорци. Това са елементите, от които се изработват прозорците. Компанията стъпи в България през 1996 година именно с тези продукти и това е една естествена асоциация. Фирмата произвежда не само прозорци. REHAU е един световен концерн и водеща фирма в областта на производството и търговията с материали, произведени на базата на полимери и пластмаси. Работи в три основни направления - строителство, автомобилостроене и индустрия. Основното и водещо направление е строителството. То е водещо и в България. В областта на строителството ние предлагаме профили за прозорци, продукти за инфраструктурни обекти, за дълбоко строителство - тръби, шахти, геотекстил, както и всякакви други продукти, които се използват при ремонта на пътища, при саниране и изграждане на нови канализационни системи, при изграждане на водоснабдителни мрежи. Другата група продукти, които предлагаме в областта на строителството, са системи за сградна техника - за отопление, за охлаждане, водоснабдителни и канализационни мрежи вътре в сградата, соларни панели и системи към тях, системи за електромережа. REHAU е една система в областта на строителството, компания, която предлага цели систе-

ми, които да спомогнат за ефективно изграждане на сгради. С това ние искаме да наложим REHAU на българския пазар, а не само като фирма, свързана с профилите за прозорци.

- Как се позиционира компанията на българския пазар?

- Ние сме една от водещите компании, предлагащи прозоречни профили на пазара у нас, въпреки че конкуренцията в бранша е много голяма. У нас освен български профили с най-различни марки и качества, се предлагат и много други профили на водещи световни компании. Въпреки това ние сме сред фирмите на първите места като дял от пазара. През всички тези години работехме много последователно за изграждане на името на компанията. Ние имаме между 150-180 клиенти само за прозоречните профили. Няколко от най-големите фирми на българския пазар са наши клиенти. Работим по изграждането на мрежа от оторизирани партньори на REHAU. Ние подпомагаме нашите клиенти с техническа информация, с технически указания, провеждаме семинари за обучение всяка година в различни градове на страната.

- Промени ли се отношението на българина през последните години по отношение на качеството и енергоефективността?

- Енергийната ефективност е нещо, на което REHAU много набляга. От една страна като цялостни системи в строителството и конкретно като системи, които се базират на постигането на необходимите показатели за енергийна ефективност. Във всяко едно от направленията, в които работим, има системи, които способстват за изграждането на такива енергийни системи. Начинът на мислене на българина постепенно се промени. Това не става бързо, необходими са години. В настоящия момент всеки си брои стотинките, за да може да оцелее. И в една такава ситуация да се налагат на пазара относително скъпи системи като самоцел е безсмислено. Но показването къде са стойностните страни на тези системи на хората постепенно води до осъзнаване, че не са толкова богати, за да купуват евтино и некачествено. Промяната в менталитета и начина на мислене особено в кризата е доста по-явна. Тези, които искат да купуват евтино, веднага се дистанцират, а тези, които държат на качество-

ВИСОКО КАЧЕСТВО

то, знаят, че то оправдава вложените средства.

- Каква е политиката на компанията в периода на кризата?

- Налагането на нови продукти е трудно, но не и невъзможно. REHAU винаги е била насочена към налагането на нови продукти и технологии. Въпреки че моментът е труден, могат да бъдат показани и наложени иновативни системи, които да доведат до по-бързо изплащане. Затова ние продължаваме да показваме новостите и почти всяка година REHAU излиза с нов продукт, който има място и на българския пазар.

- Какво е най-новото, което представяте?

- От началото на тази година представяме нова генерация прозоречни профили от серията „Генео“, каквито нито една фирма не предлага. Това са профили, за които не е необходима вътрешна метална армировка, изградени изцяло от специален материал, от който се изграждат и болидите във Формула 1. Материалът е изключително здрав и има изключително високи енергийни показатели на всеки прозорец. Много скоро в България ще се приемат нормите за строителство на пасивни сгради. Това са сгради, при които има минимална загуба на енергия. Изработват се с висок клас на изолация, със специално разположение на архитектурата, което подпомага загубите



на енергия да са минимални. Строителството и изграждането на сградата е с около 20-30 на сто по-скъпо, но после инвестицията се възвръща многократно. В такива сгради имат място различни системи за контрол на вентилацията, погодно, лъчисто отопление и охлаждане - стенно или таванно, слънчевите системи с колектори и гр. Всичко това създава т.нар. стандарт за строителство на пасивни сгради. Това е нещо, което тепърва в България ще се налага.

- Има ли вече такива сгради у нас?

- Има проекти. Ние имаме съществен дял в два такива проекта. И двата са в района на София. Проектите са изработени в изпълнение на тези стандарти.

- Има ли нещо особено в сградата на компанията?

- В тази сграда, намираща се в Промислена зона Север-Казичене, сме от миналата година. Тя е изградена като мострена сграда за много от системите, които предлагаме. Фасадата е на REHAU, прозорците - също. Отоплението и охлаждането се осъществяват погодно. Захранването на тази система става посредством методите на геотермията - сонди в земята, по които циркулира течност, която отнема топлина. Сградата има соларни панели. Така енергийните ни разходи са много малки за 1300 кв. метра офисплощи. Системите, вградени в сградата, показваме и демонстрираме на нашите клиенти и партньори.





“НаПРавИ СИ саМ”

КАК ДА СИ НАПРАВИТЕ САМИ КУХНЕНСКИ ПЛОТ с ДЕКОРАЦИЯ



Предлагаме ви един сравнително лесен за изпълнение проект, чийто краен резултат, наистина си заслужава усилията. Той включва изграждане и украса на плот около мивката в кухнята, което дава възможност за няколко ефектни водни акцента. Плотът може да бъде украсен според вашите лични желания и вкус – в стил подова мозайка, включваща парченца бял мрамор, седефени частици и/или парчета синьо стъкло.

Плотът лежи върху базисна циментова плоскост (дъска) с дебелина 1,3 см, така че гласът цимент да може да поддържа с дебелина около 2,5 см, освен по ръбовете, които са достатъчно дебели, за да скриват циментовата плоскост отдолу. Така се получава плот с нормална височина, който се поддържа от стандартни шкафове. Конструкцията може да бъде подсилена допълнително с решетка (използвана под мазилка) от галванизирани стомана, така че се налага да се добави материал само колкото да се запълнят отворите в нея. Когато поставите върху готовия плот украсата от парченца синьо стъкло и седеф, след няколко дена трябва да се изглади повърхността на ръка, тъй като специалните шлифовъчни машини отварят много повече работа при почистването на помещението.

ИНСТРУКЦИИ:



1. Направете своеобразен шаблон, като очертаете формата на вашия плот върху парче картон. Ръбовете трябва да са равни на страничните части на шкафа под него. Да се отбележат контурите на мивката, за да се очертае мястото, в което няма да се поставя сместа – така мивката се предпазва от падане, използвайки шаблона, за да направите своеобразна „тапа“ за нея от стиропор.

2. Циментовата плоскост трябва да се среже внимателно, така че да пасне добре. Прегънете плоскостта на желаното място и срежете вътрешната мрежа.

3. С нож за ажурна резба се изрязва дупка за мивката и за другите заоблени места върху плата.

4. Поставете найлон върху шкафове и на местата, където плотът ще се допира до стената. Захванете със скоби - летви 2x4 (5 x 10 см) по цялата дължина на шкафа, за да може така направената рамка да бъде опора за найлоновата облицовка, която оформя външния ръб на плата. Поставят се няколко летви с еднаква височина по цялата дължина на ръба със стената. След това поставете циментовата плоскост на мястото ѝ, така че да се допре плътно до облицовката на ръба, където плотът

тът се съединява със стената. Стиропоровата „тапа“ се поставя стабилно върху отвор на мивката, като отдолу се поставят няколко дървени трупчета.

5. Необходимото за покриването на плата количество от решетката от галванизирани стомана (използвана под мазилка) срежете с помощта на подходящи за целта ножици. Изключете по около 2,5 см от материала около ръбовете, включително и по контура на мивката. Преди нанасянето на сместа навлажнете циментовата плоскост с вода.

6. Ползвайте предпазни ръкавици. Пригответе основната смес от 1 част цимент, 2 части пясък и около половина част вода. С помощта на шпакла вземете малко от готовата смес и я притиснете върху „шевове“, покрити с лентата. Вземете част от сместа с ръка и я поставете по ръба на формата.



7. Поставете металната решетка върху все още влажната смес и я притиснете леко надолу, за да не се нагъва. Проверете решетката да не е поставена твърде близо до ръбовете. След това запълнете останалата част от формата и изравнете бетона.



8. Поставете украсата – парченцата синьо стъкло, седефените частици и останалите избрани от вас декорации.



9. С помощта на мистрията набийте надолу парченцата декорации. След това покрийте плата с найлон. През следващите 3 дена периодично навлажнявайте бетона, за да го държите леко влажен.



10. С леко навлажнена шкурка полирайте повърхността, започвайки от такава с размер 100 - 120 – продължете с шкурка с размер 220 и завършете с размер 440, докато резултатът ви задоволи. Ако при започване на обработката парченцата украса започнат да се изваждат, отложете я с няколко дена.



Преди да използвате готовия плот, нанесете запечатващ пласт от подходящ за целта препарат и пласт восък (предварително се посъветвайте за подходящите за тази цел материали).

DESIGN INTERIOR

МЕБЕЛИ ОТ РАТАН

Мебелите от ратан навлизат все по-широко на мебелните и екстериорни пазари. С бързи темпове се развиват и усъвършенстват в различни направления моделите на ратановите мебели. По доста показатели те приличат на бамбука, като основната разлика между двете растения е плътното стебло на ратана. Суровият ратан претърпява редица преработки преди да може да се използва за производството на мебели. Стеблото на отделните видове ратан варира от няколко милиметра до 6-7 сантиметра в диаметър, намирайки успешно приложение в различни части на изработваните мебели, като изпълнява и различни основни функции, включително и носещи.



Неправилната или недостатъчна обработка на ратана преди производство може да доведе до избледняване на цветовете и промяна на качеството на мебелите от ратан при бъдещата им експлоатация. Затова се препоръчва ратановите мебели да се закупуват само от доказани производители. Съмнително евтините мебели от безизвестни търговци могат да означават само едно – компромис с качеството.

Мебелите от ратан трябва да се пазят от прекомерна влажност и интензивно мокрене, тъй като ратана може да абсорбира влага и вода от околната среда и в резултат да се раздуе. Поддържането на ратановите мебели е лесно – необходимо е периодично да се почистват от прах и замърсявания, като се вземат мерки за подсушаването им ако евентуално бъдат намокрени. Тези мебели ще ви служат години наред ако полагате необходимите грижи за тях. Основните свойства на ратана, които го правят изключително подходящ за производството на мебели са лекотата му, комбинирана с изключителна здравина и еластичност. Освен мебели, от ратан масово се произвеждат и кошници. Повърхността на ратана може да се боядисва, поради което и мебелите се предлагат в различни цветове и нюанси.

Наред с брезата и бамбука, ратана се използва за производство на палки за перкусионни музикални инструменти и най-вече за клавишни перкусии.



КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА РАТАНЪТ?

Ратан е името на приблизително 600 вида палми, които виреят в тропическите дъждовни гори. По-голямата част от популацията на ратана (повече от 70%) се среща в Индонезия, разпределена между Борнео, Келебес и островите Сумбава. Повечето ратани се различават от другите палми по това, че имат тънки стъбла от 2 до 5 см с раздалечени възли на листата. Обичайно ратановите палми наподобяват вид пълзяща растителност, като някои видове приличат на типични палми със здрави стъбла. За ратана се знае, че растежът на листата им достига стотици метри дължина.

КАК СЕ ОБРАБОТВА РАТАНОВАТА ПАЛМА?

Суровият ратан преминава през няколко фази, за да бъде приведен в готов материал за изработката на мебели и други плетени изделия. След внимателното сортиране, материалът се почиства и вари или опушва, в зависимост от големината и диаметъра на стъблото. По този начин се премахва излишната влага и се отстраняват евентуалните вредители, които нарушават качеството на естествения материал. Ратановите стъбла се опъват по специален начин, за да се изправят и подрежат равномерно, след което се подлагат на парова обработка, за да омекнат и добият пластичност.

КЪДЕ Е МЯСТОТО НА МЕБЕЛИТЕ ОТ ЕСТЕСТВЕН РАТАН?

Мебелите от естествен ратан са изключително луксозни и стилни предмети на изкуството, които изискват специално отношение и място във Вашия Интериор. Влиянието на външните климатични условия не е препоръчително за мебелите от естествен ратан. Директните атмосферни влияния на открито в градината, като слънце, влага и други могат да нарушат качеството и целостта на Вашите мебели.

КАК ДА СЕ ГРИЖИМ ЗА МЕБЕЛИТЕ ОТ РАТАН?

Препоръчва се мебелите от ратан да бъдат забърсвани с помощта на мека четка или влажна кърпа, след което се изчаква да изсъхнат напълно. Регулярна поддръжка: веднъж седмично да се почистват с прахосмукачка и поставка четка. Ратанът е многократно обработен до постигането на почти идеално гладка повърхност, което улеснява поддръжката. Грижата за възглавниците да се извършва чрез изпиране с топла сапунена вода. Да не се използва белина или препарати с подобно съдържание, за да не бъде увредена тъканта. Всички възглавници имат цип, което позволява лесната им поддръжка.

КАК РАТАНОВИТЕ МЕБЕЛИ СЕ ВПИСВАТ ВЪВ ВАШИЯ ИНТЕРИОР?

Днес в интериора все по-актуални стават естествените материали и натуралната гама от цветове. Ратановите мебели могат да придадат екзотичен акцент както в съвременния, така и в класическия интериор. Някои ратанови колекции предлагат разработени цялостни интериорни решения в единен стил, подходящи както за Вашият дом, така и за Вашият хотел, спа център, зимна градина или дори офис.

DESIGN INTERIOR

ИНТЕРИОРНИ СТРАТЕГИИ

ЗА МАЛКАТА

КУХНЯ

НЯКОЛКО ИДЕИ ЗА ПОМЕЩЕНИЕ С ОГРАНИЧЕНО ПРОСТРАНСТВО

Понякога за кухнята се отделя твърде малко пространство, защото съвременните жилища често съчетават много функционалности. Затова ние предлагаме да Ви запознаем с няколко стратегии за обзавеждане на подобни помещения, така че те да изглеждат по-просторни, а едновременно с това да се увеличи тяхната функционалност.

Шкафовете с нормална височина, приглушената светлина, диагоналните плочки около кухненската мивка, шкафовете в светли тонове и стъклени врати, и осветлението над мивката създават илюзията за простор. Това спомага за „отварянето“ на пространството и създава усещането, че помещението е по-голямо.

„Изтеглянето“ на пода от всекидневната към кухнята също създава усещането за безспирност. Ако се разположи настилната перпендикулярно на шкафовете, се създава усещането за по-голямо пространство между самите шкафове. Ако цветът на пода е сходен на този на кухненските шкафове, това също спомага да създадете оптически простор в стаята.



Пространственото оформяне може да стане и на принципа на коридорния способ, който е заимстван от корабните кухни. Такова решение, оставя повече пространство за кухненските шкафове, защото не се налага да покривате ъглите. Начин на оформяне на интериора позволява много повече пространство около кухненската мивка и местата за готвене.

Всеки сантиметър от малката кухня трябва да бъде използван рационално и ефективно. Подвижните рафтове в ниските шкафове осигуряват повече пространство, тъй като могат да се издърпват напред. Също така, ако вградим в кухненските шкафове кошче за смет се спестява от подовото пространство. В предната част на мивката може да добавите чекмедже, отварящо се по диагонал, в което да поставите гъбите и телчетата за миене на съдове – така ще оползотворите малкото пространство там, а достъпът до тях ще е много лесен.

Линиите на движение трябва да се вземат предвид още при изготвянето на план на кухнята – там, откъдето ще преминават хората, към друга част на кухнята или по посока на друго помещение, трябва да бъде изчистено от ненужни предмети.



Примери:

- Настилната в кухнята трябва да бъде еднаква.
- Ако цветът на пода е сходен на този на кухненските шкафове и е поставен перпендикулярно на тях, това създава усещане за просторност.
- Ниските шкафчета над мивката може да се издърпат леко назад и да им бъдат добавени стъклени врати, за да се създаде усещане за дълбочина.
- По този начин се получава повече пространство за приготвяне на храната около мивката.
- Подвижните рафтове използват всеки сантиметър от пространството и са лесни за достъп.
- Вграденото кошче за смет улеснява движението из помещението, тъй като спестява подово пространство.
- Чекмеджето, което се отваря по диагонал пред мивката събира гъбите и телчетата, за да са лесни за достъп.



Духът на България



мека
топлина

