

Година XVI, Брой 7, септември 2020
Цена 4 лв.

+28 допълнителни страници
в електронното издание



www.logistika.bg

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА.

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО



30 години

„Бъдещето на човечеството зависи
от обединените усилия на целия свят
за нов глобален обществен договор.“

Николай Божилов
създател на Юнимастърс



НОВО В БГ

Новата база на АРИЕТЕ Логистикс
в Пазарджик

ИНОВАЦИИ

Солтек – посланик
на Индустрия 4.0 в България

ФИНАНСИ

Нови ресурси и инструменти
на Фонда на фондовете



Транспрес - цялостни интелигентни логистични решения

Транспрес е един от лидерите в транспорта и логистиката повече от 25 г. Компанията има ясно дефинирани цели и ценности, което помогна за изграждането на екип от професионалисти. Постоянното оптимизиране на процесите, внедряването на иновации и високото качество на работа правят компанията това, което е днес. Днес екипът наброява повече от 400 души, транспортната мрежа се простира в цяла Европа, разполага с един от най-модерните автопаркове в България и екипът продължава да влага време, усилия и средства за развитието на всички звена в компанията.

Транспрес предлага цялостни интелигентни логистични решения.

Всяка стъпка и процес в компанията са обмислени и оптимизирани така, че да срещнат нуждите на клиента. В Транспрес всеки служител съзнава важността и на най-малките пратки и се отнася отговорно към доверието, което оказват клиентите. С четвърт век опит на раменете си компанията развива широк диапазон услуги:

- ✓ **TRANSPAL - превоз на палети**
- ✓ **GREEN COURIER - куриерски услуги на пратки до 31,5 кг.**
- ✓ **превоз на групажни пратки**
- ✓ **цели и частични товари**
- ✓ **складиране и логистика**

Благодарение на развитата си мрежа и ефективните процеси на работа Транспрес осигурява както експресни, така и гъвкави срокове за доставка. Например, ако трябва да изпратите спешно пратка, куриер ще я вземе и достави до 10 ч. на следващия работен ден. Това гарантира услугата ни Speed10. За пратките с гъвкав срок за доставка, подходяща е услугата Flex – доставка до два работни дни.

С разнообразие от услуги и добро планиране Транспрес гарантира на клиентите си високо качество на оптимална цена в зададения срок.

Една от най-търсените услуги е TRANSPAL, защото осигурява най-добро съотношение между маршрут, цена и срок.

Транспрес предлага оптимална транспортна цена на пратки до 1200 кг, както и съпътстващите услуги - палетиране на пратките, палети под наем, връщане на транспортна опаковка. Компанията покрива всички видове доставки - от и до врата или офис, според нуждите на клиента. Всяка пратка може да се следи от всяка точка на света онлайн.



Ежедневни отпътувания и възможност за доставка до всяка точка в България и Европа.

Транспрес успешно си партнира с немския логистичен гигант DACHSER. Като значима част от единната европейска мрежа, предлага свързаност на българския бизнес с всяка точка на стария континент посредством повече от 400 терминала. Мрежата в България продължава да расте и в момента има 12 платформи в големите градове с обща складова площ над 13 000 кв. м. Ежедневните връзки между тях позволяват бързи доставки до всяко кътче на страната.



www.transpress.bg

 *5015

conference.logistika.bg



LOGISTICS BUSINESS CONFERENCE
SOFIA, BULGARIA

ЛОГИСТИКАТА И ВЕРИГИТЕ НА ДОСТАВКИ СЛЕД COVID-19

27 октомври 2020 • Sofia Event Center (SEC)

Организатор: БЪЛГАРСКА ТРАНСПОРТНА ПРЕСА



Да участвам или да не участвам?



«Отговорете с ДА на Хамлетовския въпрос: да участвам или да не участвам.

Регистрацията с отстъпка за по-ранно записване на осмата ЛОГИСТИЧНА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ вече работи на conference.logistika.bg»

Как се правят планове в напълно несигурна обстановка? Да променям ли, или да се придържам към добре познатото, което все още работи? Какво да направя с фирмата, така че да е успешна и в утрешния ден?

Всеки мениджър днес си задава тези въпроси. На тях и на други подобни ще търсим отговорите заедно по време на **най-голямото събитие в логистичния сектор в България – осмата Логистична бизнес конференция, която ще се проведе на 27 октомври 2020 г. в София Ивент Център.**

Темата ще бъде „Логистиката и веригите на доставки след COVID-19“. Ние, организаторите от Българска Транспортна Преса и списание ЛОГИСТИКА, правим **гъвкава организация на конференцията**, съобразена с новите възможности на събитийните прояви. Убедени сме, че вариантът присъствие в залата и онлайн излъчване на лекциите в реално време е най-добрата комбинация.

Къде поставихме **главния акцент?** В плановете на бизнеса 2020 г. изглеждаше доста по-оптимистично, но COVID-19 предизвика безпрецедентни обрати във веригите на доставки. Днес всички търсят решения, иновации и възможности за изграждане на по-устойчиви бизнес модели. Първите месеци се вземаха бързи кризисни решения, но вече **настъпи времето за изработване на стратегии за действие след кризата.** Какво трябва да се въгради в тях? Идеалният ва-

риант е да се вземе **най-доброто от двата свята – преди и след COVID-19.**

И отново въпросителни... Какво е **най-доброто днес**, когато все още много неща всъщност са непредсказуеми? Точно това поставяме в центъра на стратегическата дискусия по време на конференцията – **визията за ключовите промени на утрешния ден.**

Николай Божилов, управител на Юнимастърс, който първи прие да участва в стратегическия панел на осмата Логистична бизнес конференция, казва в интервюто си за този брой по повод 30-годишнината от създаването на Юнимастърс: „В следващите години ще имаме по-малка, но много по-модерна и по-екологична световна икономика. Ще се опитаме да направим много повече неща с по-малко ресурси, а това неминуемо ще стимулира креативността и новаторското ни мислене. И ще предизвика по-бърз скок в бъдещото ни развитие.“ Но да чуем и други мнения.

Поканили сме **най-разнообразни лектори** – както практики, така и визионери, работещи не само у нас, но и по света.

И все пак в тези променливи условия има и нещо постоянно – генерален партньор на осмата Логистичната бизнес конференция отново е Frotcom.

Сега е моментът да се регистрирате за участие – **срокът с отстъпка за по-ранно записване е до 20 септември.** 📄

Снежина БАДЖЕВА

Разширената дигитална версия на септемврийския брой на списание ЛОГИСТИКА можете да прочетете тук

За мобилни устройства сваляте приложението Bulgarian Transport Press



5

ГОДИНИ БЛИЗО ДО КЛИЕНТА!



СТРОТЕХ ИНЖЕНЕРИНГ

НА 05.08.2020 СТРОТЕХ ИНЖЕНЕРИНГ ПРАЗНУВА СВОЯ 5-ТИ РОЖДЕН ДЕН!

Благодарим на всички наши клиенти и партньори, които ни се довериха през тези години и заедно успяхме да наложим марките, които компанията ни представлява, като водещи на българския пазар!

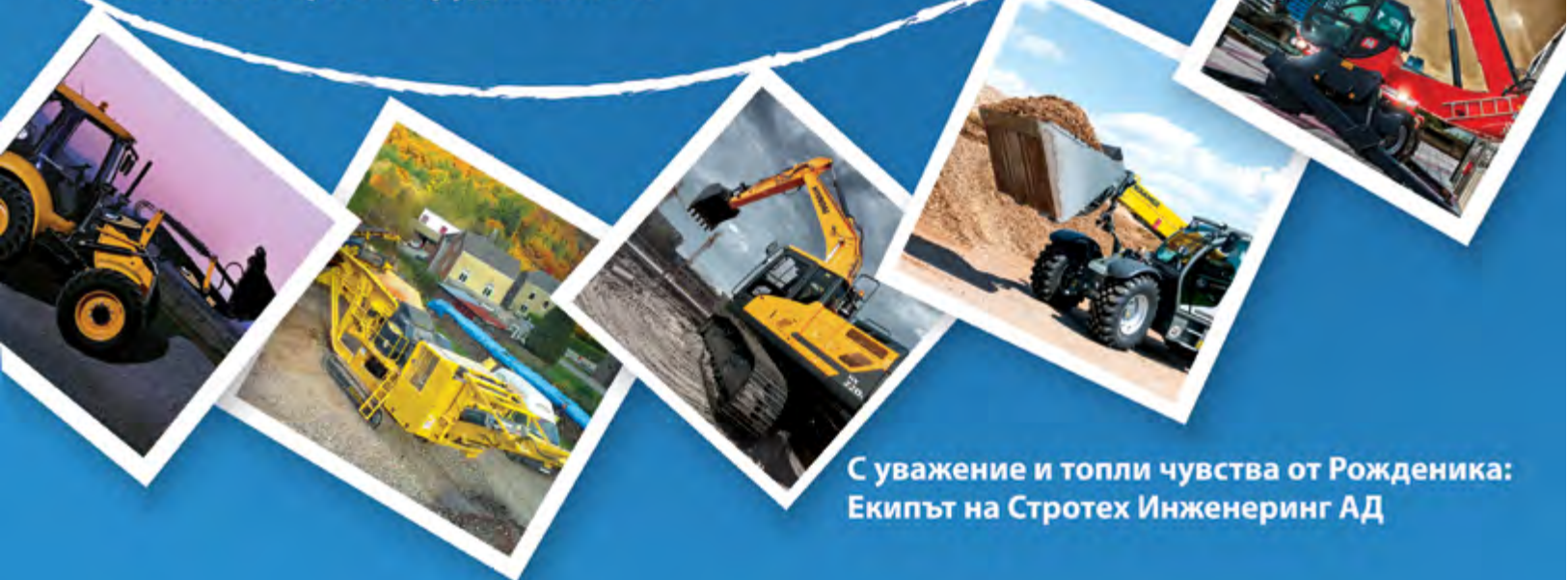
За този период Стротех Инженеринг се **доказва като лидер** в продажбите и сервизирането на тежка строителна техника.

Изградихме три сервизни бази и три търговски представителства в страната, с което фирмата успява да задоволи максимално изискванията и потребностите на своите клиенти.

Дори в условията на пандемия компанията **продължава да се развива** и постоянно увеличава екипа си от сервизни и търговски специалисти!

Макар и само на 5 години, екипът на Стротех Инженеринг може да се похвали с едни от **най-висококвалифицираните специалисти в бранша!**

Пожелаваме на всички наши клиенти и партньори да бъдат здрави и още дълги години да се радваме на **ползотворно сътрудничество!**



С уважение и топли чувства от Рожденика:
Екипът на Стротех Инженеринг АД

10



18



32

**НОВО В BG**

- 10** Аутомотив индустрията търси перфектните логистични услуги
Богдан Кабасанов, мениджър логистика в АРИЕТЕ Логистикс

МЕНИДЖМЪНТ

- 12** Само щастливите хора са двигателите на иновативно настояще и перспективно бъдеще
Николай Божилов, създател на Юнимастърс

ИНОВАЦИИ

- 18** Към Индустрия 4.0 с превключване на швейцарски режим

ЛОГИСТИЧНИ ИМОТИ

- 21** Логистиката движи пазара на индустриални имоти

ДИСТРИБУЦИЯ

- 22** В условията на криза е важно да съхраниш екипа и да оптимизираш процесите

ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ

- 24** Складовата база е сърцето на всяка търговска фирма
27 Пътна карта за обратна логистика

ФИНАНСИ

- 28** Подкрепяме проекти, които ще укрепят европейската икономика
Лиляна Павлова, вицепрезидент на Европейската инвестиционна банка
32 България има всички предпоставки да се превърне в технологичен хъб на Европа
Владимир Данаилов, изпълнителен директор и член на УС на Фонда на фондовете

ТРАНСПОРТ

- 36** Застрахователните събития: много и най-различни
Катя Вакова, директор на дирекция Транспортно и морско застраховане в ЗАД БУЛСТРАД ВИЕНА ИНШУРЪНС ГРУП

ОБРАЗОВАНИЕ И БИЗНЕС

- 40** Студентски делници в гореща точка на логистичната карта

ТЕХНОЛОГИИ

- 44** Store IT управлява склада на приемлива цена
Д-р инж. Красимир Димитров, управител на ИФД Инженеринг ООД

ДОБРАТА ПРАКТИКА

- 46** Как се подготвят повече поръчки в кратки срокове
STAMH с уникален проект за дистрибуционния център на ФЪОНИКС Фарма

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

- 48** Здрави машини на добра цена
Карите BAOLI гарантират надеждно и ефективно управление на стоките
50 10 технологии за трансформация на складовите операции
51 Седем победители на IFOY 2020
52 Топ 20 на производителите на складови машини

КЛАСАЦИИ

- 54** Стрес тестовите за логистиката на трети страни

КОЛИ ЗА РАБОТА

- 56** Гамата на Ford Transit с версии Active и Trail

2x2

- 58** Събития, книги

РУБРИКИ

- 2** Редакционна
6 Накратко
59 Abstracts in English language
60 Индекс на рекламодателите



Надежден, компактен, маневрен.

FUSO Canter - сега и с надстройки от производителя.

В диапазон от 3,5 т до 8,55 т, камионите FUSO променят начина, по който Вашият бизнес се движи напред. Съчетал високоефективен двигател с работен обем 2998 куб. см, покриващ най-високата, екологична категория за дизелови двигатели EURO 6d-temp, типичната за камион стълбовидна рама, компактни размери като цяло, минимален радиус на завой и висока товароподемност, FUSO Canter налага нови стандарти в гамата на лекотоварните автомобили.



Силвър Стар Моторс ЕАД – Оторизиран генерален представител на FUSO в България
Повече информация може да получите при Вашия FUSO партньор.

София: 0885 515 995, 0885 228 410, 0889 995 596; Пловдив: 0885 222 209, 0884 656 654
Варна 0887 215 315; Бургас: 0882 633 159



Уърлд Транспорт Оувърсийз промени своята корпоративна идентичност

От 1 август логистичната компания има ново лого, а от 1 септември в Китай заработи нов офис от нейната глобална мрежа.

Промяната е част от еволюцията на бранда през последните 20 години и съвпада с Визия 2030 за постигането на глобално покритие чрез собствени представителства до края на десетилетието – съобщават от дружеството. Като ключова стъпка от тази стратегия за развитие Уърлд Транспорт Оувърсийз (WTO) откри първия си собствен офис в Китай. Новото лого олицетворява глобалното покритие и трите вида транспорт (въздушен, морски и сухопътен), които се предлагат на клиентите, като се акцентира на зелените технологии в дейността на компанията. Уърлд Транспорт Оувърсийз се позиционира като водещ логистичен доставчик с най-добри практики в бранша и ориентиран към пълна дигитализация на услугите.

„Иновациите са изключително важни за развитието на компаниите от логистичния сектор и са приоритет в нашата работа. Разбира се, и в бъдеще за компанията основна ценност ще останат хората – колеги, клиенти и партньори“, сподели Светлин Пешев, управляващ директор на Уърлд Транспорт Оувърсийз България. Промяната на идентичността е процес, който отнема време, затова от компанията планират да го завършат изцяло до края на август 2020 г.



Дискордиа расте най-бързо в сектор Транспорт и логистика

Транспортният лидер Дискордиа за пореден път затвърди позицията си на най-бързо растяща компания според броя на служителите. Това сочат данните от престижната класация на ICAP. За периода 2019 – 2018 г. компанията е разширила екипа си с 215 нови попълнения. Общо 61% от прираста на служителите в Топ 10 на фирмите от сектора „Транспорт и логистика“ се дължи на Дискордиа. Данните са от последното издание на списание „Водещи работодатели в България“ на ICAP България, част от ICAP Group, което представя най-големите работодатели в страната и компаниите, отличили се с иновативни бизнес модели или подходи в областта на развитието на човешките ресурси и подбора на персонал. Транспортно-логистичната компания влиза за сред първите 100 водещи компании в страната по брой на персонала, изкачвайки се до 89-а позиция в класацията, базирана на цялостен анализ на пазара на труда в България и разрастването на компаниите за периода 2019 г. към 2018 г. Дискордиа продължава да увеличава темповете си на растеж, като за последните 3 години отбелязва средно по 25% увеличение на работните места спрямо всяка предходна година.

MW LOGISTICA

Спедицията с лично отношение !

Ежеседмични групжни превози от и до всяка точка на Германия, Холандия, Белгия и Франция.

Delivered



MW LOGISTICA

sales@mwlogistica.com

+359 899 777 555

www.mwlogistica.com



Бързи доставки от Русе до Румъния и България

В Русе заработи нова логистична база на ОЙРО-ШПЕД. На площ 39 000 кв.м са разположени 7 склада с общ капацитет 13 000 кв.м. В логистичния център е монтирана 5-етажна стелажна система с капацитет 10 000 палетоместа. Стокооборотът в склада се менажира чрез модерна WMS система за управление на складови наличности посредством мобилни устройства и баркодове. Базата разполага с 10 товаро-разтоварни ниво-изравнителни рампи и два отделни входа с височина 5 метра. За осигуряване на правилно съхранение на семената за посев е построен специално конструиран и климатизиран склад, създаващ необходимите условия на температура и влажност, изисквани при съхранението на такъв тип стоки. За поддържане безопасността от заразяване на семената при съхранение се работи с програма с високо ниво на дезинсекция и дератизация на складовете и заобикалящите ги площи. Логистичната база разполага и с отделен склад за съхранение на торове за селското стопанство, като в него също е възможно осигуряването на определена температура, изисквана от спецификата на продуктите.

„Най-голямото предимство за нашите клиенти и партньори е, че избирайки нашия логистичен терминал в Русе, те ще имат възможността пратките им да се обслужват и доставят до адрес на краен клиент в България и Румъния в рамките на 24 часа благодарение на ежедневните връзки посредством групажните линии“, казва Светослав Георгиев, ръководител на База Русе. Освен наем на складови площи клиентите могат да се възползват и от транспортно-логистичните услуги на ОЙРОШПЕД: ежедневни групажни линии на територията на цялата страна; внос и износ (сухопътен) до Европа и Азия; морски и въздушен транспорт; управление на товари, 3PL и 4PL; митническо складиране и много други.

Еконт избира публичния облак на IBM

Високотехнологичната компания IBM обяви, че Еконт – един от водещите доставчици на логистични услуги в България с представителства в Румъния и Гърция, започва да използва нова централизирана система за видеоуправление, разположена в публичния облак на IBM. Новата система спомага за оптимизация на бекофис процесите, подобрява значително потребителското преживяване и повлиява положително на целия спектър услуги, свързани с товари и пратки, както и пощенски и куриерски услуги, които Еконт предоставя на своите корпоративни и индивидуални клиенти, както и на клиенти в областта на електронната търговия. Така компанията има възможност за бърз видеопреглед и търсене, сигнализиране в реално време и достъп до количествени данни от видеото през централизирано табло за управление. Използването на видеоданни позволява бързо идентифициране и реагиране на потенциалните рискове или възможности.



Връчиха сертификати за 70 млн. лв. инвестиции

Ди Би Карго България получи сертификат за инвестиция клас А по реда на Закона за насърчване на инвестициите (ЗНИ). Компанията бе сертифицирана за проекта „Диверсификация на съществуващо предприятие на Ди Би Карго България ЕООД, който ще се реализира в Карлово. Сертификат клас А бе връчен и на IT компанията Скейл Фокус за инвестиционния проект „Растеж на ФОКУС“. Солвей Соди получи сертификат за инвестиционен проект, свързан с инсталация, производство, опаковане и съхранение.

Шести 45 500-тонен кораб за превоз на насипни товари

Успешно приключи проектът на Паракорство БМФ АД за обновление на флота с модерни 45 500-тонни кораби за превоз на насипни товари по проекта Bluetech 45, съобщават от дружеството. В китайска корабостроителница Jiangsu Yangzijiang Shipbuilding Co., Ltd. беше вдигнат флагът на последния 45 500-тонен кораб за превоз на насипни товари „Околчица“ (OKOLCHITSA – IMO 9841653). След „Милин камък“ (пети в серията) и „Околчица“ е оборудван със скрабър (устройство за прочистване на изгорелите газове с цел намаляване на замърсяването на въздуха със серни оксиди – SOx). Новопостроеният кораб разполага и със собствени грайфери, което увеличава възможностите му за товаро-разтоварни операции на необорудвано пристанище.



Отпускат 4,4 млн. евро за летищата в Бургас и Варна

Европейската комисия е одобрила българска мярка в размер на 4,4 млн. евро за подпомагане на летищата в Бургас и Варна. Публичната подкрепа ще бъде под формата на отлагане на плащането на концесионните такси, дължими от Фрапорт Туин Стар Еърпорт Мениджмънт (дружество, управляващо двете летища) на българското правителство, което притежава инфраструктурата на летищата. Целта на мярката е да се помогне на двете летища да се справят с недостига на ликвидни средства, пред които са изправени поради избухването на коронавируса.

Ново руско пристанище свързва Азия с Европа

Пристанище с капацитет 12,5 млн. т ще бъде изградено в руския регион Калмикия, близо до гр. Лаган на Каспийско море. То ще свързва действащите пристанища на Иран, Индия и Казахстан с Русия, като значително ще намали времето, необходимо за доставянето в Европа на стоки от Китай и други азиатски държави. На него ще има 32 терминала, включително за зърнени култури, растителни масла, плодове, зеленчуци и други стоки. Терминалите за зърно и за контейнери ще имат капацитет 5 млн. т всеки, докато терминалът за течни товари ще е с капацитет 500 000 тона. 🇷🇺

Filanellogistik

ТВОИТЕ ГРУПАЖНИ ПРЕВОЗИ

Групиране местите Ви

info@filanellogistik.com / www.filanellogistik.com

Пътна такса в България и Европа.

С Shell получавате и двете!



**НОВА УСЛУГА:
БОРДОВО УСТРОЙСТВО ОТ
ПОСЛЕДНО ПОКОЛЕНИЕ**



Научете повече на www.euroShell.bg
или се свържете с нашите пътни експерти на 0800 13 483.

SHELL FLEET SOLUTIONS
TOGETHER ANYTHING IS POSSIBLE



Аутомотив индустрията търси перфектните логистични услуги

Богдан Кабасанов, мениджър логистика в АРИЕТЕ Логистикс

АРИЕТЕ Логистикс е българска фирма, част от международната ARIETE Group, и от шест години работи успешно на българския и международните пазари. Фирмата произвежда електронни и мехатронни компоненти за автомобилната индустрия.

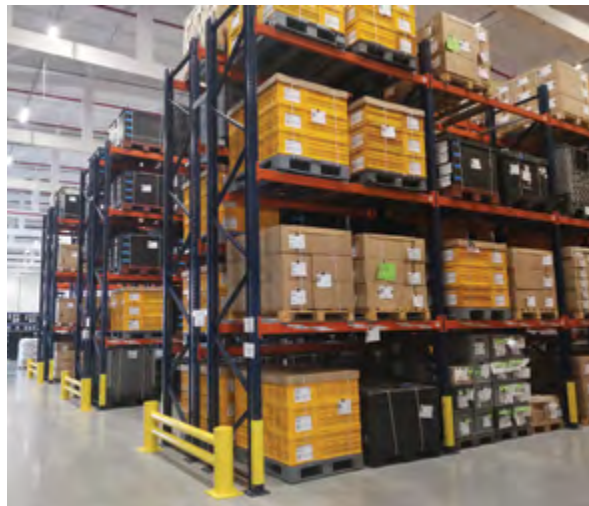
Компанията разполага с две складови бази в промишлените зони на Смолян. Преди две години мениджърите на компанията закупуват парцел от 82 000 кв.м в Пазарджик, върху който на няколко етапа изграждат производствени и складови бази. През юли бе открита новата логистична база, за която разговаряме с мениджъра логистика.

– Г-н Кабасанов, какво отличава АРИЕТЕ Логистикс на пазара на логистични услуги?

– Изискванията на бизнеса към днешна дата са изключително завишени. Това, което ни прави уникални като компания, са комплексните услуги, които предлагаме, както и адаптирането ни към индивидуалните нужди и изисквания на клиентите. Работим в аутомотив индустрията, която не прави компромис с качеството на предоставяните услуги.

– Какво в развитието на компанията доведе до изграждането на новата база в Пазарджик?

– Всеки бизнес е подчинен на пазарна логика и специфични условия към определен момент. През 2017 г. нашият основен партньор взе решение да приеме предизвикателството и да разшири своето производство в Пазарджик. Успешното общо начинание в Смолян предопредели и съвместната ни дейност в Пазарджик. Градът е разположен стратегически като



Богдан Кабасанов:

„Логистичната ни база в Пазарджик е това, от което винаги сме имали нужда в Смолян – пространство, обем, зони за манипулация, разделяне на материалните потоци и едновременно обработване на няколко превозни средства.“

инфраструктура, има квалифицирана работна ръка и потенциал за развитие.

– По какво си прилича и по какво се различава новата база от базите в Смолян?

– Разликите са много повече, отколкото приликите. Логистичната ни база в Пазарджик е това, от което винаги сме имали нужда в Смолян – пространство, обем, зони за манипулация, разделяне на материалните потоци, едновременно обработване на няколко превозни средства. Логистично-производственият център се състои от съществуваща сграда – 5000 кв.м, както и от нова постройка с чиста площ 7000 кв.м. От 2015 г. проектант на всички наши проекти е арх. Аврам Каджебов, заедно с ръководения от него екип от изключително млади и подготвени архитекти и конструктори, които носят новаторството у себе си.

– Какви са характеристиките на складовете? Какъв тип стоки се съхраняват и изпращат оттам?

– Опитваме да се придържаме към концепцията, че най-семплите решения са най-ефективни. В Пазарджик управляваме складови площи над 12 000 кв.м, позволяващи складиране на над 14 000 броя палети ЕПАЛ.

Основното предимство, което ни отличава и прави различни от фирми с подобна дейност, е услугата 24/7, която предлагаме: складови и логистични услуги, вътрешна логистика (събиране, консолидиране, доставка и разнасяне на производствени материали, събиране и обработка на готова продукция), експресни и стандартни превози в Европа.

– С каква складова техника и с какъв софтуер работите?

– От първия ни проект в Смолян разчитаме на комплексните решения, предлагани от Euromarket. Манипулационната ни техника е BT-Toyota, а стелаж-

ните решения – Mecalux.

Оперираме 24/7, което не предполага компромис с качеството. Разполагаме с VNA машини, ордер пикери, ричтраци, всички с Map-ur функция.

Складовите и логистичните операции управляваме със SAP, основно EWM (Extended Warehouse Management), разработен изцяло за нуждите на клиента, с осигурен достъп 24/7 до общата платформа.

– Колко е голям екипът, с който работите?

– Привърженик съм на принципа, че ефективно се работи с до 10 души. Така е изградена и нашата структура. Основният ми екип се състои от мениджъри, които са на средна възраст 25 – 30 години, всеки от тях пряко отговаря за свой екип. Разделението на отговорностите е ясно изразено.

– Имате ли проблеми с намирането на складови работници?

– Пазарът на работна ръка в областта е ограничен. София не е толкова далеч, а индустриалните зони, обособяващи се около Пловдив, стават все по-привлекателни за хората, търсещи нови предизвикателства. Към момента не изпитваме трудности с намирането на работна ръка, но това най-вероятно се дължи и на кризата от Covid-19. Доста бизнеси не успяха да съхранят своите кадри.

– Как започва и как приключва един Ваш работен ден?

– Делниците ми започват около 6 сутринта и завършват около 6 вечерта. Опитвам се да използвам времето, докато шофирам, за да подреда мислите си, после отговарям на всички пропуснати телефонни обаждания през деня. 📞

Богиня МАТЕЕВА



**IBCS
Bulgaria**
Relentless
Innovation

20 GREAT YEARS

www.barcodes.bg

20 ГОДИНИ
СРЕД ТОП
ИНТЕГРАТОРИТЕ
В БЪЛГАРИЯ



Само щастливите хора са двигателите на иновативно настояще и перспективно бъдеще

Николай Божилов,
създател на Юнимастърс

Сдържан, балансиран, умен, интелигентен, целенасочен, с широки познания, неизменно отворен към новото, винаги с визия за бъдещето – това е Николай Божилов, съзателят на Юнимастърс. Общуването с него е удоволствие, защото е обогатяващо и вдъхновяващо. Вярвам, че ако в България има повече бизнесмени от неговия тип, страната ни щеше да бъде в съвсем друго положение. Затова за мен е удоволствие да разговарям с него по повод 30-годишнината от основаването на „Господарите на Вселената“ – което всъщност означава името Юнимастърс

– 30 години... Кое е първото нещо, което Ви хрумва, когато помислите за тази годишнина?

– 30 години, отлетели като един миг, в които не съм преставал да убеждавам колеги и клиенти, че логистиката е една от най-възвущащите професии на Земята, където и най-малката промяна има значим и измерим икономически ефект.

– Ако трябва да опишете с три изречения Юнимастърс като фирма, навършваща 30 години, кои ще са те?

– Ние сме Юнимастърс. За нас няма невъзможни неща в професията, стига да решим в коя ниша ще влезем...

– Къде искахте да стигнете, когато започвахте, и постигнахте ли мечтите си?

– Това, което исках да постигна, бе да направя реалност втората част от името на компанията – Unimasters Logistics. Логистиката, като осъзнато занятие в началото на 90-те години на миналия век, токущо бе напуснала изследователските институти, за да започне да се проявява в лексиката и практиката само на най-авангардните световни компании. Осъзнавам, че за много хора от доминиращия държавен сектор в България тогава концепцията звучеше екстравагантно, дори сюрреалистично. Но модерно мислещите западни компании, които бяха включили страната ни в своите стратегии и вече бяха прегърнали логисти-

«Логистиката е една от най-вълнуващите професии на Земята, в която и най-малката промяна има значим и измерим икономически ефект.»

ката като неотменна част от бизнес модела си, бързо се убедиха в ползата от успешното ни съвместно сътрудничество. Искях Юнимастърс да е част от най-интересните и предизвикателни транспортно-логистични проекти в региона и всичко това се случи. Днес можем да се гордеем с десетки успешни реализации. И с това, че нямаме нито един провален по наша вина проект. За нищо повече от това не бих могъл да мечтая. Само ми е тъжно, че и до днес България е на последните места в Европа и в света по транспортно-логистична инфраструктура и дигитализация на нашата индустрия. Дори малкото световни лидери в инфраструктурата, които проявиха интерес към страната ни през последните десетилетия, бяха отказани от непрозрачните и манипулирани обществени търгове.

– **Кои бяха повратните моменти-скокове в развитието на Юнимастърс?**

– Всяко успешно сътрудничество в бизнеса ни е било трамплин за нови знания, умения и утвърдени пазарни позиции. Постоянните реструктурирания в линейното корабоплаване ни научиха на динамика и непрекъснато усъвършенстване; дадоха ни възможност 30 години да се учим от най-добрите – Sea Land Inc, Maersk Line, P&O Nedlloyd, CMA CGM, CSCL, Yang Ming и много други. Сътрудничеството ни с водещи за своето време 3PL организации, като BAX Global, Agility, Wincanton и Panalpina, дадоха силен тласък на обхвата на нашите услуги. А работата ни с технологичните стартъпи и скейлъпи Freightos, Bringg, Tiramizoo, Cogoport, FAST, WiseTech, Salesforce, ShipServ и други изостриха апетита ни към иновациите и авангардните дигитални решения.

Условно бих разделил изминалите 30 години на три периода по 10 години: 1990 – 2000 – десетилетието на глобализацията в Юнимастърс; 2000 – 2010 – десетилетието на глобалната интеграция, и 2010 – 2020 – десетилетието на дигиталните иновации!

– **Кое преценявате като най-голямо лично постижение за тези 30 години и кое – за най-големия си неуспех?**

– Най-голямо лично постижение е съхраняването на страстта ми към работата и непоклатимата ми вяра в бъдещето на професията. И че успях да създам условия за обучението на професионалисти, за които няма тайни в професията.

Най-големият неуспех? Че не успяхме да постигнем с нашите екипи бленувания експоненциален растеж след финансовата криза през 2007 – 2008 г. въпреки постоянните настройки и промени в стратегиите ни. Дигитализацията пробива много трудно в условията на аналоговите администрации и корумпиранията „елити“ от Източна Европа, които съзнателно



«Искях Юнимастърс да е част от най-интересните и предизвикателни транспортно-логистични проекти в региона и всичко това се случи.»

препятстват развитието на „икономиката на знанието“, поддържайки огромна армада зависими и невежи чиновници, които с действията си се опитват да те откажат от всякакви инвестиции и развитие. Цифровизацията на кадастралните планове в България е мит, а разрешенията за строеж и узаконяването на логистичните складове и съоръжения извън София отнема от 8 до 12 месеца повече от предвиденото за това време.

– **Колко кризи сте преодолели през тези години? Най-трудният момент в развитието на фирмата, най-трудно взетото решение?**

– Никога не съм броил кризите и безбройните безсънни нощи. Но винаги съм гледал на тях като на внезапни нови възможности. Затова силно вярвам в смисъла на българската поговорка „Всяко зло е за добро“. Най-трудният момент за мен бе през 1996 г., когато държавата затвори най-голямата частна банка, където събирахме навлата от превозите на един от големите корабособственици, който представлявахме. Тогава, заедно с целия Съвет на директорите, трябваше да ипотекираме всичко, което имяхме, включително семейните жилища на близките си, за да вземем шестмесечен мостов кредит при 18,5% годишна лихва и да започнем изплащането на дължимите към принципала средства. А след като върнахме кредита, близо две години се борехме да възстановим каквото е възможно от блокираните в банката авоари, покривайки разликата от печалбата. Причастността към проблемите на клиента или партньора винаги се отплаща и много често носи нов бизнес като признание за положените свръхусилия.

КОЙ Е НИКОЛАЙ БОЖИЛОВ?

Аз съм енергичен човек с неукротима любознателност и интерес към всичко, което ни заобикаля. Като малък се увличах по научната фантастика, но математическата гимназия затвърди увереността ми в точните науки. Влязох във ВВМУ с желанието да видя нови непознати светове.

След пет години на борда на различни кораби от параходство „Български морски флот“ (БМФ) ми предложиха да положа основите на пазарните проучвания и маркетинга в това най-важно за българската морска индустрия предприятие. Още в първите месеци успях да убедя ръководството, че БМФ трябва да приложи авангардни световни практики в областта на изследването на пазарите и изчисляването на корабните рейсове. В резултат на това БМФ внедри използването на ежедневна пазарна информация от General Electric Information Service (GEIS) и компютърно изчисление и симулиране на рейсовете на трамповите кораби с един от първите настолни компютри Commodore 64 и специализиран софтуер.

В началото на 1980 г. имах уникалната възможност да прекарам два месеца в една от най-напредничавите за времето си глобални организации за корабен брокераж и изследване на корабоплаването Fearnley & Eggers в Осло (Норвегия), която промени изключително много миогледа ми за световната търговия. Когато се върнах, пълен с идеи за пазарното позициониране на параходството, внезапно ми възложиха изненадваща задача – да създам българската част от организацията за обслужване на съвместната контейнерна линия Bulgaria – Arabian Gulf Container Service между кувейтската Al Ghanim & Al Qutub Shipping W.L.L. и Параходство БМФ. За съжаление, тази линия престана да съществува година след своето стартиране поради липса на търговски смисъл.

Междувременно в КЗ Варна бе построен първият клетъчен контейнеровоз „Станко Стайков“ – собственост на БМФ, който влезе в експлоатация през 1981 г. като част от съвместен сервиз на БМФ и Булфрахт до Западна Европа, прераснал после в контейнерната линия БУЛКОН. Ръководството на БУЛКОН в периода 1982 – 1985 г. бе едно от най-големите ми професионални предизвикателства. Гордея се, че през 1984 г. Lloyd's Shipping Index обяви БУЛКОН за най-надеждния контейнерен сервиз по спазване на разписанията от Западна Европа за Средиземно море. А на моя рожден ден същата година в Ротердам на борда на най-големия кораб в света по това време US Endavour, с капацитет 2728 TEUS – собственост на United States Lines, подписахме първото споразумение за свързаност на превозите между двете линии, с което поехме превозите на интендантско обслужване на американската армия за Турция.

През 1985 г. при една вътрешна реорганизация реших да напусна администрацията на БМФ и да се върна в плавсъстава. През 1988 г. придобих последната морска квалификация – „капитан далечно плаване“, а през 1989 г. с промените след падането на Берлинската стена реших, че е време за собствен бизнес. Така на 22 май 1990 г. се роди Юнимастърс – първият линееен корабен агент в страната, който впоследствие прерасна в група от специализирани транспортно-логистични компании.

През тези 30 години имах честта да се познавам и да работя с няколко поколения от елита в световното корабоплаване, транспорта и логистиката. Научил съм много от колегите по света и от съвместните дейности и предприятия с лидерите в бизнеса – Maersk Line, P&O Nedlloyd, CMA CGM, Wilhelm Wilhelmsen A/S, BAX Global, Panalpina, WiseTech и много други.



«Бъдещето е на „зелената“ дигитална икономика, която изисква висока автоматизация, транспортна синхромодалност, нулеви вредни емисии и гарантирана сигурност и безопасност на работната и жизнената среда.»

– Най-ценният научен урок в бизнеса?

– Че няма нищо по-ценно от безупречната репутация и че с нея компромиси не се правят, защото всъщност е безценна. А тя се гради с доверие, отдаденост и мотивиран екип, за който няма непреодолими препятствия.

– Как променяхте през годините бизнес стратегията и бизнес мирогледа си? Най-важното качество, което Ви е направило успешен бизнесмен?

– Основните ни бизнес стратегии са следвали точно нашите цели и бранд послания към клиентите и партньорите. От Commitment to Excellence до We move your goods & dreams beyond any borders и съпътстващите EASY2DBW (Easy to Do Business With), Faster, Cheaper, Better и Business in the Fast Lane, във всяко едно от тях е заложено огромното ми лично желание, както и желанието на целия ни екип днес да правим нещата по-добре от вчера, а утре – по-добре от днес!

За мен най-важното качество в бизнеса е честността, която пък е предпоставка за предлагане на ценово и оперативно прозрачни продукти и услуги, от които лесно може да се види добавената им стойност.

Винаги съм бил привърженик и на т.нар. Vested Outsourcing с бонус-малус система на възнаграждение, която дава чудесна възможност да получиш бонус при изпълнение на заложените показатели или да те глобят, ако не си успял да ги постигнеш.

– В един момент Юнимастърс беше като ковачница на кадри в областта на логистиката и спедицията. Какво е най-важното за Вас за хората, с които работите? Имате ли съдружници?

– За 30 години съществуване през Юнимастърс наистина са минали доста способни хора, които днес можете да намерите в България или на различни места по света. Но и доста от тях са се пенсионирали в компаниите или продължават да работят вече 10, 15 или 20 години. Поне 5 – 6 топ специалисти през годините сме виждали и на корицата на списание „Логистика“.

Четири са качествата, които особено ценя у хората и се стремя в компаниите ни да има повече от тях – знаещи и можещи хора с критично мислене, откритост, креативност и способност за носене на отговорност. Другото се научава с времето и с опита.

В групата Юнимастърс, като семейна фирма с дъщерни дружества, няма други акционери освен жена ми, която е моята най-здрава опора от първия ми ден на свободен предприемач. Но имам съдружници в други специализирани компании – динамични хора с иновативно мислене и непреходна мотивация, с които споделяме общи идеи за развитие и ценности.

– Ако днес започвахте, щяхте ли да направите нещо по-различно и ако да – какво?

– Ако сега започвах бизнеса отначало, щях да съм много по-взискателен към хората, оперативните инструменти и глобалните ни или местни партньорства.

През годините съм правил известни компромиси в стремежа си да намеря по-бързо нужния оперативен специалист, за да облекча натоварването на даден екип, но с времето разбрах, че такъв подход не е правилен или продуктивен.

Намирането на точните хора, които да притежават съчетание от морал, духовни ценности, аналитични качества, мигновена реакция на промените и отговорни действия, обикновено е продължителен процес, а донякъде и въпрос на късмет, но си струва всяко усилие и време, колкото и скъпо или дълго удоволствие да е то.

– Вие сте известен като визионер. Как виждате бъдещето – не само на фирмата, но и на света на логистиката, на фона на безпрецедентната пандемична и икономическа ситуация в света?

– Ние вече сме част от една „нова реалност“, в която кризи от всякакъв характер и резки пазарни флукутации ще формират бъдещото индустриално развитие на човечеството. В същото време традиционният капиталистически икономически модел не отговаря вече на нуждите на хората, обществото и планетата, защото е неефективен, замърсява силно природата и консумира огромни енергийни ресурси. Бъдещето е на „зелената“ дигитална икономика, която изисква висока автоматизация, транспортна синхромодалност, нулеви вредни емисии и гарантирана сигурност и безопасност на работната и жизнената среда. Пандемията от КОВИД-19 ускори многократно дигитализацията в производствата и обслужващите индустрии и показа, че глобализацията на веригите на доставки ги прави силно уязвими при резки и по-продължителни ограничения. Идва времето на споделяната платформена икономика, в която ще правим повече с по-малко ресурси, в тясно взаимодействие и сътрудничество дори между най-големите конкуренти и ще се научим да ценим предимствата на по-скромния и стойностен живот.

Според мен независимо от новите „студени войни“ и корекциите в доставните вериги чрез оншоринг и решоринг на отделни производства в Америка и Европа, Китай ще запази ролята си на лидер в най-модерните, високоефективни индустриални производства и дори ще увеличи дела си в Индустрия 4.0 заради доказани си потенциал в областта на индустриалния интернет, квантовите компютри, изкуствения интелект, роботизацията, кибермедицината и биотехнологиите.



С две трети от световното население в мегаградовете и икономическите мегарегиони войната за градските доставки в „последната миля“ в третото десетилетие на XXI век ще се разгори с нова сила, защото границите между 3PL-а, куриерите и реформиращите се пощенски организации започват бързо да се заличават, а изискванията на клиентите за бързина, удобство и по възможност безплатна доставка постоянно нарастват. Преди десетина години „софтуерът като услуга“ (SaaS) започна да променя логистичната индустрия.

«Логистиката днес е изправена пред най-голямото си предизвикателство в историята на човечеството – да осигури производството и разпространението на милиарди дози ваксина срещу КОВИД-19.»

В следващите 5 – 10 години промяната ще е още по-радикална с внедряването на „изкуствения интелект като услуга“ (AIaaS) и „машинното обучение като услуга“ (MLaaS), които мигновено ще откриват нарушенията в производствените и транспортните цикли и разписания, ще ги анализират и ще предсказват как да бъдат елиминирани появилите се отклонения. Градската логистика ще се превърне в диференциатор на възможностите и успехите на логистичните играчи, които ще трябва да управляват динамично ежедневните и ежечасните промени в обемите и транспортните направления.

Много логистични компании ще преосмислят действията си и ще се възползват от предимствата на споделената икономика, като започнат да ползват и обменят ресурси дори с най-големите си конкуренти.

Пандемията КОВИД-19 съсипе аналоговата икономика, но даде огромен тласък на технологичното раз-

витие и ни върна към реалността. Накара много хора да се изправят срещу дивашкия популизъм на последните години от стария световен ред и да преосмислят отношението си към истинските ценности в живота – семейството, приятелите, общностите, в които живеят и работят. Няколко години ще имаме по-малка, но много по-модерна и по-екологична световна икономика. Ще се опитаме да направим много повече неща с по-малко ресурси, а това неминуемо ще стимулира креативността и новаторското ни мислене. И ще предизвика по-бърз скок в бъдещото ни развитие.

Логистиката днес е изправена пред най-голямото си предизвикателство в историята на човечеството – да осигури производството и разпространението на милиарди дози ваксина срещу КОВИД, като си отговори на няколко фундаментални въпроса: къде и как ще може да ги произведе? А ако ваксинациите трябва да са две, а не една!? Къде ще бъдат насочени първите 100 милиона или 1 милиард дози и т.н. Само за работоспособното население и възрастните хора ще трябва 4,4 милиарда дози годишно при една ваксинация, но повечето специалисти смятат, че ваксинациите трябва да са две – през няколко седмици! И ваксините трябва да се транспортират и съхраняват при минус 80 градуса по Целзий в течен азот! Такива условия няма нито в медицинските складове, нито в болниците...

Бъдещето на човечеството и индустрията ни зависи от обединените многостранни усилия на целия свят за нов глобален обществен договор и за високопродуктивна икономика, ръководено от широко скрое-

но колективно световно лидерство, което да вземе присърце оцеляването на планетата, а не на отделни, вгълбени в себе си нации!

– Мъдрите хора казват, че каквото и да прави, човек трябва да има едно наум. Какво, излизайки от кризата, трябва да имаме като едно наум?

– Пандемията показва, че каквито прогнози и планове да прави човек, дори само един вирус може да ги унищожи или поне да ги обърка. Но вярата в бъдещето и мечтите няма как да бъдат унищожени. Моето едно наум е в търсенето и организирането на „повече нови знания и социални експерименти за смисъла на щастieto в живота и на работното място“. Защото само щастливите хора са двигателите на иновативно настояще и перспективно бъдеще. 📌

Снежина БАДЖЕВА

ЛОГИСТИЧЕН ПАРК **БПД Варна**



Сграда A5 - Най-новата **логистична сграда** с РЗП от **15 500 м²** в сърцето на **БПД Варна**

СУХИ И ХЛАДИЛНИ СКЛАДОВЕ И ОФИС ПЛОЩИ ПОД НАЕМ

- хладилни складове: 2100 (4 клетки)
- среднотемпературни: 0 до +14°C
- нискотемпературни: -18 до -25°C
пикинг зона: +2 до +6°C
- стелажна система: 2050 палетоместа
- BMS мониторингова система с дистанционно наблюдение и управление

ПРЕДИМСТВА НА ПРОЕКТА

- стратегическо местоположение
- силно развита инфраструктура
- готови за експлоатация складови, търговски и офис площи под наем
- логистични услуги
- професионален екип по пропърти и фасилити мениджмънт

ЛОГИСТИЧНО ОБСЛУЖВАНЕ В СУХИ И ХЛАДИЛНИ ПЛОЩИ

- складиране на палетомясто за ден
- прием и проверка на доставка на стоки
- обработка на заявки-комисиониране
- етикетиране и подготовка на промо пакети и др. услуги с добавена стойност
- палетизиране, опаковане и преопаковане
- управление на складови наличности чрез WMS с WEB достъп
- HACCP



Дата на предаване: Q4 2020 г.



ПРОФЕСИОНАЛНО ПЛАНИРАНЕ, ФУНКЦИОНАЛНОСТ И ЕФЕКТИВНОСТ

БПД офис София

ул. Филип Кутев 137
Административна сграда 1, ет. 2
София, България
тел./факс: + (359) 2 868 13 74
bg@bpdplc.com

www.bpdplc.com

БПД офис Варна

Западна Промислена Зона
ул. Перла 26
Варна, България
тел. + (359) 52 502 035
Факс: + (359) 52 504 636

Към Индустрия 4.0 с превключване на швейцарски режим



Йос Шети, основател на Солтех: роботът и човекът работят рамо до рамо, но водеща е човешката креативност

По-голяма скорост, по-умни машини, по-интелигентни решения... Готови ли са предприятията в България за новата дигитална вълна? Каква е ролята на логистичните операции в умната фабрика? Какви са стъпките при внедряване на едно високотехнологично решение? Къде е мястото на хората в автоматизираната среда? На тези въпроси отговаря предприемач, който работи от дълги години рамо до рамо с роботите – Йос Шети. Той е основател на Солтех, която оперира на пазара повече от 10 години, и се определя като посланик на Индустрия 4.0 в България.

Фабрика 4.0 е начин на мислене и стремеж, който подготвя мениджърите на индустриалните предприятия за конкурентното бъдеще. Онова, което може да се види във всяка умна фабрика, са високата степен на дигитализация на производствените процеси, най-добрите индустриални софтуерни решения и масовата автоматизация. В тази фабрика работят служители с творчески подход при решаването на производствени и логистични задачи. Тя произ-

вежда качествена продукция и щади околната среда. Логистичните операции в интелигентната фабрика достигат до едно ново ниво на автоматизация и роботизация, което поема изцяло тежката и трудоемка работа, извършвана от работниците. По този начин описва умната фабрика швейцарският предприемач Йос Шети.

Високотехнологичната фабрика обаче не се създава от днес за утре. Най-модерните и напредничави технологии и решения позволяват тяхното поэтапно внедряване. Основното предизвикателство е да се намери верното технологично решение за всеки отделен случай.

15 години преди старта

В търсене на нови предизвикателства и разширяване на бизнеса си Йос Шети посещава България за първи път преди близо 15 години. Много бързо обаче разбира, че бизнес моделът, който работи в Швейцария, тук е трудно да се възприеме. Въпреки това той намира редица плюсове за развитие на своя бизнес.



Логистичните операции в интелигентната фабрика достигат ново ниво на автоматизация и роботизация, което поема изцяло тежката и трудоемка работа



Роботът не заменя човека, а му служи, като основната цел е да го подпомага в тежките, еднообразни и непривлекателни задачи
Снимки: Солтех

ТРУДНА ПРОГНОЗА

Безспорно е, че създаването на високотехнологична фабрика е въпрос и на инвестиции. Но мениджърите на всяко едно индустриално предприятие, поели по пътя на Индустрия 4.0, разбират, че инвестициите във високотехнологични решения осигуряват конкурентно предимство. Автоматизацията, роботизацията и дигитализацията облекчават и оптимизират всички индустриални процеси, като в същото време гарантират проследимост, прозрачност и пълен контрол във веригите на доставки. Тук Йос Шети акцентира: „При добро планиране и верен технологичен и икономически подход при въвеждането на елементите дигитализация, автоматизация и роботизация всеки от тях води до бързо възвръщане на инвестициите. Основният фактор за една инвестиция навсякъде по света е възвръщаемостта, което означава да се вземат под внимание местните трудови възнаграждения, данъци и такси, качеството и ефективността. В повечето случаи в България инвестиционните разходи за високотехнологично промишлено оборудване се възвръщат за по-малко от година. В този контекст е трудно да се прогнозира кога ще има индустриална революция у нас. Общото между революциите е, че винаги има участници и наблюдатели. И както при всяка революция, е необходимо осъзнаването, че нещо липсва. Само тогава възниква силата да променяме. В много производствени компании революцията е започнала току-що, в други вече е обхванала цялото производство, а що се отнася до останалите – те съвсем скоро ще трябва да се съсредоточат върху създаването на стратегия за настигане на конкурентите си.“

След проучване на различни дестинации решава да инвестира в България. Стартира с отваряне на инженерен офис и производствена фирма за метални и свързващи елементи. Производството се разширява и предприемачът започва да търси доставчици на оборудване и инструменти. Сблъсква се обаче с друго предизвикателство – практиката за закупуване на некачествени инструменти в България, което логично води до неефективен разход на ресурси. Това го подтиква да се свърже с водеща немска компания за индустриално оборудване и екипировка, която да гарантира качество, бързи доставки и висока продуктивност. Така се ражда Солтех, която днес дистрибутира комплексни технологични решения в областта на индустриалното оборудване, инженерния софтуер и автоматизацията. Компанията изпълнява и редица дейности, като професионално машинно заточване, създаване на постпроцесори и дигитални близнаци, обучение по инженерен CAD/CAM софтуер и други.

Дигитализирани снабдителни вериги

Управлението и координацията на доставките във фирмата се извършват изцяло в дигитална среда. Това гарантира наличностите и сроковете за доставка. Например за доставката на инструменти и промишлено оборудване от Германия има тридневен срок до крайните клиенти. Екипът работи с ERP система за планиране на ресурсите, която автоматично регистрира, документира и проследява всяка пратка и всяка доставка, което минимизира вероятността от грешки.

Фирмата не остава съвсем незасегната от кризата, предизвикана от COVID-19. Критичните обстоятелства са затруднили доставките, но процесите не са прекъсвани. Вземайки всички задължителни и препоръчителни мерки за ограничаване на разпространението на коронавируса, екипът преминава бързо в дистанционен режим на работа, за което до голяма степен помагат именно дигиталните технологии. Чрез ERP система за планиране на ресурсите и бекофис се извършват необходимите проследимост, контрол и гарантирана своевременна сигнализация за всякакви рискови ситуации.

„В тази безпрецедентна ситуация всички заедно се учим да оптимизираме процесите – от специфицирането на инструментите или заданието, през документообработката, до логистиката и доставката“, споделя предприемачът.

Проучване и анализ преди внедряване

При внедряването на дадено технологично решение екипът винаги започва с проучване на нуждите и целите на клиента. След това анализира технологичната съвместимост, оборудването и пространственото разположение на машинния парк и производствените линии.



TTL Logistics
International Forwarding and Logistics Co. Ltd

МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ И ЛОГИСТИКА

специализиран превоз на опасни товари
превоз на товари за/от ЕС, ОНД, Близкия и Средния изток
жп транспорт на нефтени и химически продукти

ТТЛ ЕООД
1271 София, Логистичен център Илиянци, ул. Азалия 2
тел.: 931 3100, 931 1988, 931 2088
lyuben.tenev@ttl-bg.com; www.ttl-bg.com



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Йос Шети придобива специалност конструктор на инструменти по системата за дуално обучение, а след това завършва специалност „Машинно инженерство“ в Университета за приложни науки и изкуства в Люцерн (Швейцария). Има над 20 години опит в европейски индустриални предприятия. През 2005 г. основава производствена фирма в България, а през 2009 г. – търговската Солтех. Той отдавна мисли в режим Индустрия 4.0, защото внедряването на интелигентните технологични решения в производствата и логистиката е верният път в „новата нормална среда“.

Ако например ще се внедрява CAD/CAM софтуер, инженерният екип работи по решение, съобразено с машините, технологиите и обемите на производството, като винаги се взема под внимание потенциалът за развитие и разрастване, запазвайки възможностите за гъвкавост и адаптивност. Ако се внедряват работи, от значение са пространствените параметри, темпът на работа на машините, близостта на служителите до робота, спецификата на изработваната продукция и цикличната повторяемост на работните процеси, които следва да бъдат автоматизирани. Самото внедряване на робота, щом всички условия за това са налице, става за няколко дни, като се включват програмирането, настройката и обучението на екипа.

Екипът на фирмата отдава особено значение на автоматизацията на логистичните процеси. Според тях

логистиката е един от най-съществените елементи на всяко производство. Тя е и в склада за суровини и материали, и при машините, и при готовата продукция – за пакетиране и експедиция. На технологично ниво автоматизацията на складовите процеси предлага най-малко предизвикателства. Причината е, че съвременните складови помещения се строят и оборудват по строги стандарти и утвърдени изисквания, а роботизирани решения не само могат да подпомогнат процесите там, но и са напълно адаптирани към тези стриктни норми.

Човешката креативност и роботът

Според предприемача роботизирани системи са средство за постигане на по-висока степен на автоматизация и приближаване към интелигентната фабрика, но роботите сами по себе си не могат да бъдат решение на предизвикателствата, свързани с недостига на квалифицирани кадри или ограниченията за персонала. Това е така, защото роботите следва да бъдат програмирани, контролирани и обслужвани. Според мениджъра роботът не заменя човека, а му служи, като основната цел е да го подпомага в тежките, еднообразни и непривлекателни задачи. Такъв пример са колаборативните роботи, които могат да извършват характерни човешки дейности, нежелани или неблагоприятни предвид условията на труд, еднообразието и повторемостта на операциите. Статистиките сочат, че независимо от количеството внедрени роботи в дадена стопанска дейност, намаляване или съкращаване на работниците и служителите не се наблюдава никъде по света.

„Ще ви дам един български пример: производствено предприятие – наш клиент, внедри завършен робот за много сложни заваръчни съединения. Работата на заварчиците се преобрази – човек и робот вече работят рамо до рамо, като водещи остават човешката креативност и стремежът към промяна. Продуктивността и разходите се оптимизират, а работниците могат да се съсредоточат върху задачи с по-висока добавена стойност“, отбелязва в заключение Йос Шети. 📺

Гена ЦВЕТАНОВА



- ТРАНСПОРТ
- ЛОГИСТИКА
- СКЛАДОВИ ОПЕРАЦИИ

Lagermax Spedicio Bulgaria EOOD
 1517 Sofia, Botevgradsko shose 247, Office building 4
 Tel.: +359/2/996 22 13
 e-mail: office@lagermax.bg



Пета и шеста сграда от East Ring Logistics Park в Нови хан

Логистиката движи пазара на индустриални имоти

Пазарът на индустриални площи отчита устойчива активност от началото на 2020 г. както по отношение на наетите площи, така и на проектите в развитие. До средата на годината общо завършените и наетите складови и логистични площи са 33 658 кв.м. Това показва тримесечният доклад на консултантската компания Cushman & Wakefield Forton.

Три нови логистични бази бяха въведени в експлоатация и раздвижиха пазара – пета и шеста сграда от East Ring Logistics Park в Нови хан, както и първият етап от Logistics Park Sofia в Равно поле. В логистичен парк East Ring функционират четири сгради (сухи складове), всяка от които с РЗП от 6400 кв. м. Очаква се да отвори врати и кантина. Следващият етап на проекта предвижда построяването на сух склад с РЗП от 12 800 кв.м, който да бъде пуснат за експлоатация през 2021 г.

„Регистрираме устойчиво търсене на площи за градска логистика в София, провокирано основно от ръста на онлайн търговията“, коментира Жоро Ангелов, мениджър Индустриални площи и развитие на парцели в Cushman & Wakefield Forton.

По негови наблюдения търсенето на складови площи в рамките на града е в рамките на 500 – 1500 кв.м за осигуряването на последния етап от доставката на потребителите. При извънградските проекти интересът е за по-големи площи в рамките на 2000 до 6000 кв.м, предназначени за логистични операции и складиране.

Към средата на годината в строеж в София и околностите са 166 652 кв.м, повечето от които предназначени за собствено ползване. При проектите с площи под наем тенденцията е да са договорени за отдаване още в начален етап. От това каква част от строящите се проекти ще бъде отдадена под наем до въвеждането им в експлоатация зависи какъв ще е дялът на свободните площи през следващите тримесечия.

Засега офертните наеми на логистични площи в София остават без промяна – 3,8 евро/кв.м за по-големи обекти и 4,2 – 4,4 евро/кв.м за проекти среден размер. Дялът на свободните площи леко се покачва през второто тримесечие, но остава в границите на 2%.

Въпреки рецесията онлайн търговията поддържа стабилно търсенето на складови площи. Например в САЩ консултантите са установили, че всяко увеличение с 1% на електронната търговия се равнява на 2 000 000 кв.м търсене на логистични недвижими имоти. А във фонда Prologis European Properties са

изчислили, че онлайн търговците на дребно използват три пъти повече недвижими имоти от традиционните търговци на дребно.

Най-големите надежди на инвеститорите в индустриални недвижими имоти са насочени към по-късите вериги на доставки и реструктуриране на производства. Но тъй като никой не знае какво ще се случи в следващите месеци, пазарът може дълго да чака новите възможности. През това време някои компании ще направят успешни сделки с първокласни логистични площи и ще започнат нови проекти, а други ще се надяват на наематели, които увеличават онлайн продажбите и се нуждаят от градска логистика.

Богиня МАТЕЕВА

STAD
Since 1990

- СКЛАДИРАНЕ И ЗРЛ
- ТРАНСПОРТ И ДИСТРИБУЦИЯ
- МОДЕРНИ БАЗИ В СОФИЯ И ЕЛИН ПЕЛИН

WWW.LOGICPARKSTAD.COM
тел: 0888 39 81 49



В условията на криза е важно да съхраниш екипа и да оптимизираш процесите

Дистрибуторската фирма Балев Био инвестира в собствена складова база

Какъв е пазарът на биопродукти и какви са изискванията за съхранението и транспортирането им? Как се пробива на международните пазари и какви са стратегическите модели за успех? Мой събеседник в търсенето на отговорите на тези въпроси е Димитър Балев, управител и собственик на Балев Био и Балев Био Маркет. Дистрибуторската фирма за биохранителни и нехранителни продукти обслужва близо 1000 търговски обекта в България и изнася асортимент за над 20 държави. Дружеството инвестира 4 млн. лв. в собствена складова база и планира да удвои капацитета си чрез изграждането на мобилна стелажна система.

От селектиране на производители и доставчици, през прецизно прогнозиране до транспортиране и съхранение при определен температурен режим – това са само някои от основните специфики в дейността на фирма Балев Био. Дружеството оперира от 10 години на българския пазар. Фирмата е една от първите, която внася и дистрибутира сертифицирани биохранителни и нехранителни продукти.

Днес дистрибуторската мрежа на дружеството покрива цялата страна, управлява верига от 4 магазина за биохранителни и нехранителни продукти и извършва онлайн доставки до всяка врата. Физическите обекти са стратегически разположени в три големи града – София, Пловдив и Варна.

„За нас най-важни са качеството и постоянството в предлагането“, посочва управителят Димитър Балев.

Според него силен коз в този бранш е предлагането на разнообразие от биопродукти във всяка категория. Освен продукти на водещи брандове в био-сегмента фирмата успешно разпространява редица собствени марки.

Удвояване на складовия капацитет

Доскоро екипът, който отговаря за управлението на логистиката и складовите операции, е рабо-

тил в база под наем. През тази година се премества в собствена складова база, чиято инвестиция възлиза на над 4 млн. лв. Пазарният ръст води до решението да бъде изграден собствен склад. Бизнес планът за развитие, освен разрастване на портфолиото, включва и обхващане на повече точки за доставки. Стратегическата инвестиция в изграждането на собствен склад позволява по-бързо обработване на поръчките, подобряване на обслужването в собствените физически и онлайн магазини, развиване на мрежата за национални доставки и експорт на биопродукти и собствени търговски марки.

Базата е разположена на площ от 5000 кв.м. В нея е изградена универсална стелажна система с капацитет 1300 палетни места. В склада се съхранява голямо разнообразие от подредени на палети артикули, като има пряк достъп до всеки палет и възможност за обработката на стоките по всяко време. През следващата година собственикът планира да изгради мобилна стелажна система, с която капацитетът ще се увеличи до 2600 палетоместа, без да е необходимо разширяване на складовата площ. Мобилните стелажни са оптимално и ефективно решение за зони за съхранение на продукти с температурен режим, каквито са голяма част от стоките, с които дружеството търгува.



Фирмата разполага със специализиран собствен автопарк за пласмент на стоките, с който покрива доставките в цялата страна

ПИК В ТЪРСЕНЕТО

Екипът на Балев Био наблюдава пик в продажбите непосредствено след обявяване на извънредното положение в страната през март. Според управителя на фирмата биосегментът е сред малкото незасегнати сектори по отношение на търсенето от страна на потребителите, тъй като хората все повече се обръщат към по-здравословен начин на живот. Световната пандемия обаче довежда до забавяне на доставките и до липси на артикули главно заради драстичното увеличение на консумацията и невъзможността за изпълнение на заявки от страна на доставчиците, липсата на доставки на суровини от държави извън Европейския съюз и недостиг на транспорт, особено за стоки от по-потърпевшите страни.

Обособена е нетемперирана част, разполага се с нискотемпературна камера (-18 градуса) и две среднотемпературни хладилни камери (4 – 6 градуса и 8 – 12 градуса), които са с инсталирана система за мониторинг. Складът е оборудван с различна по вид и параметри подемно-транспортна техника. В духа на зелените инициативи цялата складова техника е електрическа.

Импорт – експорт

В портфолиото на фирмата присъстват над 6000 артикула, като около 4000 от тях са собствен внос, а останалите се доставят от български производители и други вносители. Екипът, отговарящ за снабдяването, използва софтуер за управление на склад и логистика, помагаш в процеса на планиране и прогнозиране. Тук под внимание се вземат най-основните подходи за управление на складовите запаси – анализ за периоди, оптималност, краткосрочни и дългосрочни планове на фирмата, тенденции и иновации на пазара, сезонност, промоции и нагласи на потребителите.

С помощта на спедитори и собствен транспорт екипът внася стоки от Европа, Азия и Америка. Преобладаващ е вносът на продукти от страни в Европейския съюз. Портфолиото и асортиментът, с които фирмата търгува, включват пресни плодове и зеленчуци, охладени млечни и рибни продукти, веган и безглутенов асортимент, суперхрани, хранителни добавки, детски и бебешки гами, брашна, олио и зехтин, дресинг и подправки, зърнени и бобови храни, сокове и алтернативни напитки, ядки и сушени плодове, шоколадови изделия, козметика и др.

„Спазваме всички специфични изисквания за температурен режим при транспорта и съхранението, характерни за всяка група продукти. Според българското законодателство биологичните продукти могат да се транспортират само в опаковки, съдове или превозни средства, които са подходящи и затворени така, че да не бъде възможна замяна на съдържанието“, обяснява мениджърът.

БИО E-COMMERCE

Тенденцията, която задава новия ритъм на дистрибуцията, е свързана с бума на електронната търговия. Затова и фирмата се насочва към смесен бизнес модел, като освен че управлява 4 собствени физически магазина, залага и на разработването на онлайн магазин. Заявките за онлайн доставките се обработват във физическите магазини в столицата, като с помощта на куриери и собствен транспорт се доставят в цялата страна. Според мениджъра най-важното за e-commerce на биопродукти е бързата доставка, точността в изпълнението и качеството на продуктите.



В портфолиото на фирмата присъстват над 6000 артикула

Другата страна на бизнес модела на фирмата е износ на продукти до над 20 държави, сред които Румъния, Гърция, Сърбия, Италия, Германия, Великобритания, Италия, Швейцария, Белгия, ЮАР, Колумбия, Малта, Чехия, Македония и др. Изнасят се бамбукови изделия, козметични продукти и асортименти за дома, биопродукти и суровини. Транспортът отново се организира от екипа на Балев Био или се разчита на подизпълнители и спедитори.

Логистични точки

Фирмата разполага със специализиран собствен автопарк за пласмент на стоките, с който покрива доставките в цялата страна. Превозните средства достигат до над 1000 обекта на територията на България. Каналите, които обслужват, включват търговци на едро и ритейлъри с натурални и биохрана, бензиностанции, вериги за хранителни стоки на масовия пазар, независими магазини за хранителни стоки, ресторанти, кафенета и др. Екипът работи с две логистични точки – Елин Пелин и Мусачево. Доставките се изпълняват в рамките на 48 часа след подаване на заявките от клиентите.

В дистрибуторската фирма са заети 35 души, като 15 са ангажирани с логистика и склад, а служителите в четирите търговски магазина са около 60 души. 

Гена ЦВЕТАНОВА



Складовата база е сърцето на всяка търговска фирма

Богата гама продукти превръща Викиват в one-stop-shop

Внедряването на дигиталните технологии стана водещ фактор за бързото адаптиране на бизнесите към „новото нормално“. Именно на тях залага в стратегията си за развитие пловдивската фирма Викиват, която търгува с електроника и електронни части. Дружеството разработва смесен бизнес модел. Разполага със собствена складова база и планира да изгради логистичен център. В портфолиото на фирмата присъстват над 30 000 артикула, като продуктите се внасят главно от Китай, Тайван, Южна Корея и Хонконг.

Всеки добър търговец знае, че спечелването на доверието на клиента е само първата стъпка. Балансът от разнообразни продукти, осигуряването на навременна доставка, добра цена и сервиз е ключов за разрастването на бизнеса. Според управителя на пловдивската фирма Филип Сарелски този синхрон е важен за развитието на онлайн магазина и търговията.

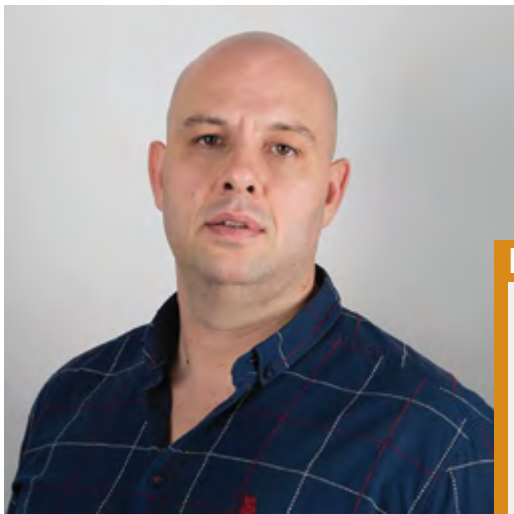
Викиват стартира на пазара като специализиран физически магазин за електронни части в Пловдив преди близо 30 години. В отговор на бързо променящия се пазар и растежа на електронната търговия (e-commerce) екипът започва да развива смесен бизнес модел – офлайн и онлайн. През 2005 г. разработва онлайн магазин, а през 2008 г. отваря още един физически обект. Така фирмата успява да се превърне в ключов партньор за компании, опериращи в сектора на електрониката и електротехниката, както и за тясно профилирани инженерингови фирми в Южна България.

„Нашата стратегия никога не е включвала разрастването ни като верига. Затова заложихме на дигитал-

ните технологии като вариант за удобно обслужване на клиенти в цялата страна. Създаването на онлайн каталог и впоследствие B2B/B2C платформа ни отведе до следващия етап – изграждането на удобен склад, за да удовлетворим нуждата както от по-бързо и удобно обслужване, така и за да продължим да разширяваме портфолиото“, разказва мениджърът.

В сърцето на фирмата

Сериозно предизвикателство се оказват организирането и обработването на постъпилите в онлайн магазина поръчки, подготовянето на всяка пратка и навременната ѝ доставка до крайния потребител. Обработвали по над 200 пратки дневно и установили, че им е необходима по-голяма логистична инфраструктура. А дългото пътуване на стоките от Азия налага постоянно поддържане и съхранение на продуктите. Към тези фактори, водещи към решението за инвестиране в нова база, се добавил още един – разделянето на физическите обекти от онлайн бизнеса.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Филип Сарелски е възпитаник на Професионалната гимназия по електротехника и електроника в Пловдив. Продължава образованието си в пловдивския Университет по хранителни технологии. През 2005 г. развива собствена технологична фирма, а през 2010 г. поема ръководството на семейното дружество Викиват. Мениджърът участва и ръководи различни e-commerce проекти.

„Складовата база е сърцето на всяка търговска фирма, а нейното изграждане беше важно за нас, за да продължим своето развитие онлайн“, подчертава управителят.

Така през 2016 г. отварят официално вратите на модерна база, проектирана за фирмените нужди. Към момента дружеството разполага с 2000 кв.м складови площи и още толкова търговски. Базата е разделена на голям склад с 290 палетоместа и малък склад с двуетажна система с кутии и шкафови с 25 000 места, предназначени за по-малки като размер компоненти и артикули. Тази нова организация на складовото пространство позволява на екипа да осъществява подобър контрол при организирането и обработването на онлайн поръчките. Инвестирано е и в различна по вид и параметри складова техника, опаковъчни и етикетирани системи.

В стратегията за развитие на дружеството се включва и изграждането на логистичен център. Този проект е в начален етап поради напасването на складовите възможности и приложимия софтуер в цялостна система. Всяка година електронните продажби нарастват, а през 2020 г. и предвид ситуацията с COVID-19 екипът наблюдава повишен интерес при онлайн пазаруването, като клиентите започват да изпитват доверие и придобиват рутина. Това е допълнителна предпоставка за инфраструктурно разширяване, за да може да се отговори на ръста на e-commerce.

„След изграждането на логистичен център се надяваме да постигнем необходимото разширение. Плюсовете и възможностите ще бъдат много. Дали ще боравим с 10 000, или с 50 000 продукта ще бъде почти еднакво за системата. Благодарение на удобната ни

локация се надяваме да привлечем сходни фирми, с които да си партнираме и да пласираме тяхната стока през нашата система“, разказва за бъдещите планове мениджърът.

One-stop-shop

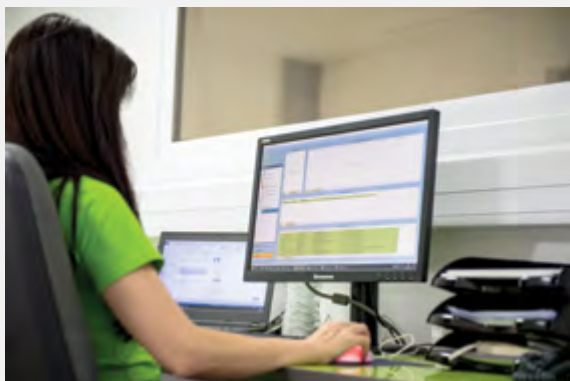
Към момента в портфолиото на дружеството присъстват близо 30 000 артикула от над 250 производители. На дигиталните и физическите рафтове може да се види огромно разнообразие от електронни елементи, електроматериали, кабели и проводници, изолационни материали, средства за автоматизация, осветление, електроуреди, специализирани инструменти, промишлени вентилатори, полупроводникови елементи, битови и промишлени захранващи и зарядни устройства, консумативи, аксесоари и много други.

„Поради богатата ни номенклатура от различни категории се превърнахме в one-stop-shop (обслужване на едно гише). Това е удобство както за клиентите, така и за доставчиците, които се свързват с нас, за да си партнираме“, отбелязва управителят.

Основно продуктите се внасят от Азия, като се работи от дълги години с проверени доставчици от Китай, Тайван, Южна Корея и Хонконг. Фирмата си партнира и с европейски и местни производители. Специално обособено звено в дружеството отговаря за снабдителната верига и е ангажирано да следи за наличностите в склада и навременния транспорт. За вноса на продуктите се разчита на транспортни фирми. В зависимост от вида на стоката, локацията и доставчика стоките се транспортират по шосе и въздушен път, както и в контейнери по море.

ДИГИТАЛНИТЕ СЪПКИ

Днес е сравнително лесно да стартиращ онлайн магазин, но преди близо 15 години, когато Викиват поема по стъпките на дигиталната трансформация, реализирането на такъв проект било бавно, а успехът – несигурен. Ако сега стартиращите търговци разполагат с голям и разнообразен избор от множество електронни платформи, които дават почти готови решения за e-commerce, то преди 15 години този избор бил доста по-ограничен. Но разработването на онлайн магазин се оказва логичната стъпка, за да се стигне до по-широк кръг клиенти не само в страната. За развитието и поддържането на e-магазина отговаря Аватон, дъщерна фирма на Викиват. За да се движи дружеството в „кръг с тенденциите“, IT екипът непрекъснато подобрява функционалностите и дизайна на онлайн магазина.

ФИНИ НАСТРОЙКИ

нето на свързаност на онлайн платформата в реално време с ключови доставчици и партньори и поетапно автоматизиране на различни складови операции.

За да са максимално ефективни по отношение на прогнозирането и снабдяването с правилните продукти, от Викиват използват ERP система, пригодена за конкретните нужди на фирмата. Човешкият фактор е незаменима част от работата на дружеството, електронната система винаги е в помощ за подготвянето на правилните справки, анализи и съответно вземането на бизнес решения, като математическите модели се усъвършенстват постоянно.

„С правилния екип и автоматизираните системи се стремим да скъсяваме пътя на всяка операция и да минимизираме възможността за пропуски и грешки“, отбелязва Филип Сарелски.

Като следваща стъпка е начертан план за постигането на

„Тази година имахме забавяния при вноса на стоки поради разпространената се пандемия, но все пак успяваме да поддържаме по-голямата част от портфолиото в наличност и да обработваме своевременно поръчките“, допълва мениджърът.

Доставки до различни точки

Акцентът на фирмата през последните години е поставен върху разширяването на присъствието в интернет чрез е-магазина. Това позволява да се достига до повече клиенти и да се извършват доставки както в България, така и извън нея. Дружеството не разполага с дистрибуторска мрежа за цялата номенклатура, а си партнира с различни фирми за определени продукти и марки. За изпълнение на доставките се разчита на куриери, които предлагат услуги за пакетни/палетни пратки. Този процес е полуавтоматизиран, за да се предложи по-добра услуга и за да се минимизират грешките при голям обем на документообработката. Викиват разполага и с автопарк, който се използва само за вътрешно-фирмени доставки.

Голямата тренировка

В дружеството са заети над 40 души. Екипите, отговарящи за логистиката и управлението на склада, са разпределени в различни отдели – Снабдяване, Складови операции, Онлайн, IT. Извънредното положение, обявено през март заради пандемията, неизбежно се е отразило върху организацията на работата на екипа.

„В началото на COVID кризата взехме всички възможни мерки, за да запазим здравето на нашия колектив и на клиентите. С риск от загуби затворихме физическите магазини за повече от месец. Екипът бе разделен на групи – с присъствие и работещи от вкъщи. Служителите, които работеха в склада, обработваха поръчките на място в базата, а изпълняващите административни дейности работеха от вкъщи“, разказа мениджърът и допълни, че в този период фирмата съумява да продължи дейността си и да обслужва клиентите изцяло онлайн, което се оказва голяма тренировка за системата на работа. За да бъде екипът в пълна готовност за новите предизвикателства, усилията в момента са насочени към подобряване на ERP системата. 📦

Гена ЦВЕТАНОВА



През 2016 г. фирмата отваря вратите на модерна база



Новата организация на складовото пространство позволява на екипа да осъществява по-добър контрол при организирането и обработването на онлайн поръчките

Пътна карта за обратна логистика

Растежът на електронната търговия (e-commerce) на логистичния пазар набира скорост, като се е увеличил с 16% през 2019 г. до 287 млрд. евро и се очаква да достигне 500 млрд. евро до 2024 г. според доклад на Transport Intelligence (Ti). Глобалните блокировки подействаха като „катализатор за по-нататъшно изменение в поведението на потребителите“, се казва в доклада на Ti. Бумът на електронната търговия доведе до напрежение във веригите на доставки и изведе на преден план важни въпроси, свързани с управлението на обратната логистика на онлайн ритейлърите.



Управлението на големи обеми върната стока се оказва подводен камък за много е-търговци. Един от всеки трима купувачи връща артикули, а повече от половината се запознават с начините за връщане на продукти на компанията, преди да направят поръчка, посочват от американската компания Fortna. Ритейлърите губят близо 50 млрд. долара годишно поради неефективност в процеса на връщане на стоките, а дистрибуционните центрове, които обработват върнатите артикули, се нуждаят от 15 до 20% повече пространство от традиционните бази.

Върнатите стоки не само въздействат на складовите операции, но са и ключов двигател на разходи. Стартър компания за ритейл Narvar съобщава, че близо една трета от новите клиенти няма да пазаруват от е-търговеца поради „лош опит“ с върната стока, а 62% от купувачите заменят артикул, който връщат. Проучване на IMRG установява, че 60% от потребителите ще направят поръчка отново от онлайн ритейлър, ако са доволни от доставката, а 78% вземат под внимание „качеството на услугата за връщане“, когато избират къде да пазаруват.

Обратно на онлайн рафтовете

Днес оптимизирането на обратната логистика става също толкова важно, колкото планирането на стратегията за дистрибуция. Според доклад на американската Национална федерация за търговия на дребно управлението на процеса „връщане и възстановяване“

представлява 10% от общите разходи по веригата на доставки. В сложните снабдителни вериги, обхващащи страни, пунктове за дистрибуция и типове канали, неефективните процеси могат да намалят печалбите с до 30%.

В доклада на UPS „Възстановяване на пропуснати ползи чрез подобряване на обратната логистика“ се посочва, че компаниите без структуриран план и стратегия за обратна логистика могат да загубят над „50% от върнатата стойност на стоките“. За електронните търговци е жизненоважно бързо да поставят продаваемите стоки обратно на онлайн рафтовете и да възстановят максималната стойност на повредените продукти, за да оптимизират запасите и да увеличат нетните продажби. Партньорството с 3PL доставчици може да предостави на е-търговците достъп до широк втори-член пазар, което им позволява да увеличат капацитета си и стойността на върнатите продукти.

Нов нормален ход

Тъй като ритейл секторът преминава в „нов нормален ход“, компаниите ще трябва да бъдат по-изобретателни и да обръщат по-голямо внимание на управлението на процесите, свързани с обратната логистика, посочват от Fortna. E-commerce индустрията ще продължи да се разраства и в крайна сметка може да надхвърли продажбите на физическите магазини. Планирането на omnichannel стратегия от край до край е от съществено значение за дългосрочния успех. Ефективните решения изискват цялостен подход и пътна карта, изградена около хора, процеси и технологии. 📦

Гена ЦВЕТАНОВА

(По материали на чуждестранния печат)



Подкрепяме проекти, които ще укрепят европейската икономика

Лиляна Павлова, вицепрезидент на Европейската инвестиционна банка

Какви са ролята и помощта, които може да окаже на фирмите Европейската инвестиционна банка (ЕИБ) при кандидатстване по европроектите? Кой има шанс да бъде финансиран по Механизма за справедлив преход (МСП) и Плана за възстановяване на ЕС? По какви проекти ще се дава европейско финансиране в сектора на транспорта и логистиката? По тези и други въпроси за финансиране по новите европрограми разговаряме с Лиляна Павлова, вицепрезидент на ЕИБ с ресор „Транспорт и транспортна политика“.



– Г-жо Павлова, как Европейската инвестиционна банка ще подкрепи публичните инвестиции на държавите членки (в частност България) по бъдещата кохезионна политика на ЕС чрез Механизма за справедлив преход?

– Преходът към климатична неутралност създава своеобразни възможности, но и предизвикателства за регионите в преход. Това касае секторите и реги-

оните и в България. Освен възможности има и много предизвикателства по отношение на приспособяването ни към този климатичен преход. Как да помогнем на най-засегнатите райони да се справят със социалните и икономическите последици от него? Механизмът за справедлив преход, предложен от Европейската комисия, има изключително важно значение, като ЕИБ играе много важна роля в неговото реализиране.

Механизмът за справедлив преход се състои от 3 стълба. Първият е т.нар. Фонд за справедлив преход, който е насочен към държавите членки. По него ЕИБ може да ги подпомогне в случай на необходимост за покриване на националното съфинансиране, което е необходимо, за да получат държавите безвъзмездно финансиране за справяне със социално-икономическите проблеми, породени от прехода към нисковъглеродна икономика. Средствата от този фонд ще бъдат използвани за смекчаване на социално-икономическите последици от „зеления“ преход в най-засегнатите региони чрез подкрепа за преквалификация на работната ръка, например за подпомагане на МСП при създаването на нови стопански възможности и разнообразяване на икономическата дейност в цялост, инвестиране в бъдещето на най-засегнатите региони.

Вторият стълб на МСП е т.нар. Схема за справедлив преход по линията на Invest EU. Това са инвестиции на принципа на финансовите инструменти, с които се реализират проекти в подкрепа на малки и средни предприятия, свързани с енергийна ефективност, отоплителни системи, възобновяеми източници на енергия и др. Например по тази схема на територията на Маришкия басейн могат да се реализират индустриални зони, в които да се оформят кластерни производства за технологии, като вятърна, соларна енергия, соларни панели, електромобили и друг вид екотехнология.

Що се отнася до механизма за публичния сектор – т.нар. трети стълб, безвъзмездният компонент на ме-



«Като вицепрезидент на ЕИБ с ресор „Транспорт и транспортна политика“ мога да потвърдя, че транспортът е изключително важен приоритет за нас.»

ханизма ще бъде управляван пряко от Европейската комисия, а кредитният компонент ще бъде предоставен от Европейската инвестиционна банка в съответствие с правилата, политиката и процедурите на банката. Самото изпълнение ще става чрез единствена поканна за участие и гарантиран лесен достъп на едно гише. За осигуряване на достъп до механизма безвъзмездното финансиране ще бъде предоставяно на отговарящи на условията проекти в държавите членки посредством национални пакети, които ще бъдат заделени до декември 2024 г. След тази дата средствата ще бъдат на разположение на ниво ЕС, за да се осигури пълноценна работа на механизма. Той ще влезе в действие след подписване на административно споразумение между Комисията и Европейската инвестиционна банка.

Механизмът за справедлив преход, в който ЕИБ участва и в трите му стълба, е само част от общо-предложения инвестиционен план на европейската Зелена сделка (или Зелен пакт). Като климатичната банка на Европа, ЕИБ има възможност да предостави допълнително финансиране за подкрепа на инвестиции във възобновяеми източници във всякакъв вид инфраструктура – публична и частна, в подкрепа на прехода на икономиката към нисковъглеродна и неутрална икономика като цяло. Тези мерки за подкрепа на инфраструктурата вървят ръка за ръка с т.нар. меки мерки – подкрепа за преквалификация на работна ръка, за разнообразяване на икономическата дейност на малките и средните предприятия и др.

– Каква финансова подкрепа могат да получат българските частни дружества, включително тези от логистичния сектор, по програмата Invest EU и каква ще е ролята на ЕИБ при инвестирането на тези средства? Към какви приоритетни проекти ще бъдат насочени тези средства?

– Invest EU в своята цялост е доста мащабен инструмент, въпреки че след последните преговори размерът на рамката беше намален спрямо първоначалния размер. По тази програма могат да получат подкрепа и публичният, и частният сектор – всички, които отговарят на критериите на финансиране в различните индустрии, включително логистиката. Когато говорим за прехода към нисковъглеродна икономика, приоритет са секторите, регионите или общностите, които ще бъдат най-много засегнати от реструктурирането.

Искам да подчертая, че има една съществена промяна при нашето финансиране. Досега банката финансираше до 50% от разходите на проектите, а вече ще можем да кредитираме до 75% от допустимите разходи в публичния сектор за нови енергийни инвестиции – например проекти за енергийна ефективност, инвестиции във възобновяеми източници, електропреносни мрежи и др. Това е целево за България и останалите държави, които са бенефициенти на Модернизационния фонд на ЕС и имат нужда от целенасочена подкрепа в инвестициите при прехода към нисковъглеродна икономика. Подобни проекти ще могат да ползват както консултантска помощ от ЕИБ, така и финансова.



«Цялото производство, което сега е базирано в Азия, възползвайки се от мащабния План за възстановяване на Европа, би могло да се развие клъстерно тук. Разбира се, трябва да бъде придружено с преквалифициране на работниците и адаптиране на образователната система.»

– **Приоритет ли са логистиката и транспортът (извън публичната инфраструктура) в Плана за възстановяване и развитие на ЕС? Какви логистични проекти на частни дружества могат да получат приоритетно европейско финансиране чрез ЕИБ?**

– Като цяло приоритет за нас е публичната инфраструктура, но разбира се, и логистичната инфраструктура има възможност да бъде финансирана. Тя е абсолютно допустима и може да бъде подкрепена. Особено когато говорим за логистични проекти, свързани с инвестиции, които допринасят за подобряването на климата, т.е. част от целите на проекта им са свързани с устойчивост на околната среда.

Като вицепрезидент на ЕИБ с ресор „Транспорт и транспортна политика“ мога да потвърдя, че транспортът е изключително важен приоритет за нас. Поставената общоевропейска цел, като част от Зеления пакт, за постигане на 20 – 30% по-малко вредни въглеродни емисии и постигане на неутрална икономика до 2050 г. изисква много амбициозни цели и задачи. Затова трябва да бъде обърнато специално внимание на транспорта. От една страна без транспорт и транспортна инфраструктура не е възможно да се реализира свободното движение на стоки и услуги. Но той трябва да бъде сигурен, надежден и устойчив, като се базира на най-новите модерни и чисти технологии. Необходимо е да бъде съобразен с Парижкото споразумение за климата и неговите цели. Така че подкрепата на Банката за проекти в този сектор цели ускорено внедряване на устойчиви транспортни решения, включително алтернативни горива и по-чисти технологии.

Транспортът е вторият по големина източник на вредни парникови газове и е причина за 23% от общите емисии на CO₂. През последните 30 години емисиите на парникови газове в Европа са намалели значително с около 25%, като транспортът е единственият сектор, който отбелязва увеличение с 20%. Затова европейският Зелен пакт си поставя за цел намаляване на вредните емисии от транспорта с амбициозните 90% за следващите 30 години. И то при по-

ложение, че в момента около 75% от вътрешния превоз на товари в Европа се извършва по шосе. Подпомагането на мултимодалния транспорт, както и производството и използването на горива за устойчив транспорт ще бъдат ключът за постигането на тези цели. Затова една от целите е максимално развитие на железопътния и водния транспорт, за да се облекчат превозите по шосе.

Вспоредно с това трябва да се увеличат производството и използването на алтернативни горива, като водорода. Очаква се той да бъде основният фактор, който да допринесе за декарбонизацията на транспорта. Затова Банката финансира по линията на иновациите проекти за разработване и развитие на използването на водород и водородните горивни клетки в транспортните средства. Тези проекти включват например изграждането на инфраструктура за зареждане с водород и електромобили с горивни клетки.

Мисията на ЕИБ е да помогне на нашите общества и икономики да преминат към нисковъглеродно бъдеще, с грижа за всички. В България ЕИБ свърши огромна работа до момента, като осигури дългосрочна подкрепа за устойчив транспорт, например участие във финансирането на няколко етапа от изграждането на софийското метро. Надявам се да реализираме и други проекти в този сектор.

– **Ще подкрепи ли ЕИБ планове на концесионерите на български пристанища и летища?**

– Банката винаги е отворена за иновативни проекти, защото това е част от елементите на нашия бизнес. Тя може да помогне на публичните власти в държавите членки още от етапа на вземане на решение дали даден проект да се реализира чрез публично-частно партньорство (ПЧП), включително чрез експертна помощ от Европейския експертен център за публично-частно партньорство (ЕПЕС), който е част от отдела за консултантски услуги на ЕИБ. Подкрепяме и помагаме концептуално и такива проекти, но също така помагаме на правителствата да изградят

капацитет за подготовка и разработване на проекти за публично-частно партньорство. Всъщност наскоро ЕРЕС сключи договор за предоставяне на стратегически съвети на много от държавите в Централна и Източна Европа, включително България, съдържащ разработване на методики за оценка и подготовка на проекти за ПЧП заедно със Световната банка и Генералната дирекция „Служба за подкрепа на структурните реформи“. От гледна точка на предоставяне на финансиране ЕИБ следи с интерес развитието на концесиите на българските летища и пристанища.

Разбира се, тези проекти подлежат на оценка за тяхната икономическа рентабилност, технически и екологични параметри. От решаващо значение е дали даден проект съответства на Парижкото споразумение за климата, както и неговата икономическа норма на възвръщаемост.

ра се, трябва да бъде придружено с преквалифициране на работниците и адаптиране на образователната система.

Европейската инвестиционна банка подкрепя проекти, които ще укрепят конкурентоспособността на европейската икономика. Освен малки и средни предприятия сериозна част от нашето финансиране е насочена към научно-развойната дейност и иновациите по линия на различните инструменти. Те са съчетания (блендинг) от заеми и безвъзмездна помощ. Единият инструмент се казва ИнновФин (InnovFin), по линия на който можем да съфинансираме такива проекти в България и да развием техния потенциал. Гледаме на кризата като на възможност за развитие на България в посока нисковъглеродна икономика, която да дойде тук от Азия.

«Освен малки и средни предприятия сериозна част от нашето финансиране е насочена към научно-развойната дейност и иновациите по линия на различните инструменти. Те са съчетания (блендинг) от заеми и безвъзмездна помощ.»

Банката има възможност и желание да се включи в такива проекти. Допълнително сме готови да допринесем и с безвъзмездна техническа помощ, консултации на правителството и институциите за изграждането на капацитет и подготовка на проекти в определени области. Това също е една силна страна и специфика на нашата банка. Имаме много силна техническа експертиза и екип, който предоставя помощ на нашите партньори и бенефициенти.

– Много се говори за европейската автономност – връщане на изнесените в Азия производства отново на европейска територия. Как ЕИБ ще участва в този процес?

– Част от мерките за възстановяване на европейската икономика включват възстановяване на европейската автономия чрез завръщането на Стария континент на част от изнесените в Азия производства. Аз като българка виждам огромния потенциал на това начинание както за България, така и за страните от Балканите и Централна и Източна Европа. Имаме квалифицирана работна ръка, образовани млади хора и може да предоставим добри възможности на инвеститорите. Това ще допринесе за трансформиране на регионите в преход, като тези с възгледобивните басейни. В тях могат да се изградят индустриални зони, където да се произвеждат компоненти за автомобили, за соларни и водородни инсталации и за друга енергетика, базирана на възобновяеми източници. Цялото производство, което сега е базирано в Азия, възползвайки се от мащабния План за възстановяване на Европа, би могло да се развие клъстерно тук. Разби-

– Кога очаквате да започне реалното набиране на проекти по Механизма за справедлив преход и Плана за възстановяване и развитие на ЕС?

– Новият програмен период трябва да започне от следващата 2021 г. Лидерите постигнаха съгласие по финансовата рамка и предстоят преговорите с Европейския парламент. Има законодателни дейности, които трябва да бъдат завършени през следващите месеци, но аз се надявам следващата година да може да започне реализация на проектите. Ние, в ЕИБ, можем и сега да финансираме голяма част от проектите, стига да има проектна готовност. Можем да започнем разговори и обсъждания по конкретни проекти.

– Има ли интерес от български логистични и транспортни фирми към финансиране от ЕИБ?

– Досега не сме имали запитвания от транспортни и логистични фирми. Към момента банката финансираше големи публични инвестиции. По линия на т.нар. План Юнкер бяха подкрепени доста малки и средни предприятия. Сега, по новия план за финансиране, мисля, че това ще се промени и се надявам да има по-голям интерес от българския бизнес за сътрудничество с Европейската инвестиционна банка.

Ние работим с почти всички търговски банки в страната, през които доставяме нашето финансиране, така че със сигурност то е достигнало индиректно и до транспортно-логистични фирми. Но за в бъдеще можем и директно да кредитираме фирми от този бранш. 

Васил ВАСИЛЕВ

България има всички предпоставки да се превърне в технологичен хъб на Европа

Владимир Данаилов, изпълнителен директор и член на УС на Фонда на фондовете

В опит да намали икономическите щети от COVID-19 Фондът на фондовете (ФнФ) разработи кризисна гаранционна схема и адаптира съществуващи финансови инструменти (ФИ) в подкрепа на един от най-уязвимите сегменти на икономиката – малките и средните предприятия (МСП). Паралелно се подготвя за новия програмен период 2021 – 2027 г., където се очаква европейските средства за ФИ да нараснат още повече. Как безпрецедентната финансова криза промени приоритетите на гружеството, какви са ползите от финансовите инструменти и възможностите за инвестициите в публични и частни проекти, насочени към подобряване на транспортната инфраструктура и икономическите зони – разговарям с новия изпълнителен директор и член на УС на гружеството Владимир Данаилов.

– Г-н Данаилов, как ФнФ подкрепя икономиката и каква е ролята на финансовите инструменти, които разработвате и управлявате?

«Основната разлика между дяловото и кредитното финансиране е, че първото носи голям риск и възможност за голяма печалба при успех, а второто – умерен до нисък риск и ограничена възможност за печалба.»

– Фондът на фондовете подкрепя икономиката по най-универсалния начин – чрез финансов ресурс. Ние сме дружество, чийто принципал е Министерството на финансите. Наша основна задача е да реализираме политики за развитие, финансирани с европейски средства. Правим това чрез структуриране и управление на финансови инструменти. За разлика от безвъзмездната помощ, те се прилагат на принцип, възможно най-близък до пазарния механизъм. Чрез грантове дадена община или частна организация получава финансов ресурс, но няма ангажимент да го върне. При финансовите инструменти идеята е, че даден проект трябва да бъде структуриран и икономически обоснован, така че да носи възвръщаемост. Осигуряваме инвестиционна подкрепа чрез кредити, гаранции или дялово участие. Често използваме тези различни категории финансови инструменти в комбинация. На пазара работят 16 наши инструмента, договорени с четири оперативни програми в България.

– Какви са плюсовете за икономическото развитие и бизнесите?

– От една страна, използваният ресурс от оперативните програми веднъж се влива в икономиката, подкрепя частни и публични организации. След това той се връща във ФнФ, тъй като е под формата на кредит или дялова инвестиция. Върнатите средства от финансираните проекти, както и потенциалните други приходи от тях могат да се използват отново за подкрепа на други получатели и проекти. Така финансовите инструменти дават възможност за „рециклиране“ на средствата и те могат да бъдат използвани повторно.

От друга страна, финансовите инструменти работят на принципа на комбинация между публично и частно финансиране. То стига до крайния получател чрез финансови посредници, които също имат ангажимент да осигурят допълнителен частен ресурс. По този начин ефектът от финансовите инструменти се мултиплицира, а средствата се насочват към икономически жизнеспособни проекти.

Част от финансовите инструменти застъпват още една сфера на подкрепа, в която частното финансиране обичайно е ограничено поради по-високия рисков профил на крайните получатели. Такива са например стартиращите предприятия. Стартирането на бизнес е предизвикателство за всеки предприемач. Това е период, в който е необходимо финансиране, за да се закупи машина или да се наеме още един инженер. Стартиращият бизнес обикновено не би могъл да се финансира сам и това би го направило уязвим, неконкурентен, дори би създавало предпоставки да фалира. От друга страна, банките се притесняват да отпуснат кредити на фирми, които са без бизнес история или имат по-висок рисков профил. Точно тук е и нашата роля. Фондът на фондовете поема риска, за да могат тези крайни получатели да имат достъп до финансиране при облекчени условия.



«За да се позиционираме на картата като технологичен център, чрез дялов инструмент насърчаваме както стартиращи, така и зрели компании, на които им трябва подкрепа да направят следващата голяма стъпка в развитието си като експанзия на международния пазар.»

– Какво дължи предприемачът, ако стартър идеята не се реализира успешно?

– На всеки бизнес, особено на стартиращия, може да се случи по една или друга причина да не успее да се развие. Ако за финансирането си компанията използва обикновен кредит, тя трябва да го върне с лихва. Ако не успее да изплати заема, банката ще продаде обезпечението си и случаят ще приключи. Ако обаче използва дялово и квазидялово финансиране, компанията си поделва риска с инвестиционния фонд.

Инвеститърът знае, че ако инвестицията е успешна, ще получи много повече средства от тези, които е дал. От друга страна, ако проектът се провали и фирмата фалира, той ще получи само ликвидационен дял. Това е основната разлика между дяловото и кредитното финансиране – първото носи голям риск и възможност за голяма печалба при успех, а второто – умерен до нисък риск и ограничена възможност за печалба.

Инвестиционните фондове, които структурираме, позволяват на инвеститорите, включително ФнФ, да разпределят риска си в десетки, понякога стотици компании. По този начин, ако част от фирмите в портфейла на фонда не оцелеят, вероятността той да възвърне основното финансиране и да реализира печалба от целия портфейл е значително по-голяма.

– В средата на април 2020 г. ФнФ мобилизира ресурс в отговор на икономическите последици от COVID кризата и представи нов гаранционен продукт. Какво предвижда гаранционната схема и кога

ще започнат да се отпускат кредитите, които бяха определени като „необикновени“?

– COVID кризата промени значително плановете на дружеството. Динамичната година наложи бързо разработване на нов инструмент, както и адаптиране на съществуващите за справяне с икономическите последици от безпрецедентната криза.

Фондът на фондовете структурира изцяло нов гаранционен продукт – „Портфейлна гаранция с таван на загубите за преодоляване на последиците от COVID-19“, за предоставяне на ликвидна подкрепа на малки и средни предприятия, развиващи дейност в различни сектори, включително в тези, които са най-засегнати от кризата, като транспорт, търговия, туризъм и др. На банки партньори се предоставят гаранции на обща стойност 158 млн. лв., с които се обезпечават портфейл от нови кредити в размер до 790 млн. лв. в рамките на настоящата година. Ще могат да се предоставят както оборотни кредити, така и дългосрочни инвестиционни заеми до максимум 10 години. Ние предлагаме гаранция до 80% от размера на всеки кредит, срещу което съответната банка трябва да предложи финансиране при преференциални лихви и занижени изисквания към обезпеченията. Предвижда се и възможност за удължен гратисен период по главницата. Девет банки подадоха заявление за партньорство. Целта е в началото на есента на 2020 г. тези кредити да стигнат до крайните потребители.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Владимир Данаилов поема поста изпълнителен директор на ФнФ в средата на юни 2020 г. Присъединява се към екипа на дружеството в период, в който се адаптират финансови инструменти в отговор на предизвикателствата от пандемията COVID-19. Той има богат опит в публичния и частния сектор в страната и чужбина. Оглавявал е Столичната общинска агенция за приватизация и инвестиции. Преди да се поеме оперативното ръководство на ФнФ, е заместник-кмет по направление „Дигитализация, иновации и икономическо развитие“ към Столична община.

– Какви са критериите, на които трябва да отговарят МСП, за да се възползват от новия гаранционен продукт?

– Практически почти всички малки и средни предприятия са допустими. Има съвсем малко ограничения, които са свързани с европейските регламенти. Те се отнасят основно за земеделските производители, финансови институции и няколко специфични сектора. Целта е кредитите да бъдат предоставени без допълнителни административни тежести при възможно най-облекчени условия. Предприятията ще могат да кандидатстват в избраната от тях банка партньор, като приложат всички документи и декларации, необходими за кандидатстване за кредит. Банките ще одобряват и управляват кредитите по своите правила, но облекчени специално за програмата.

– Каква ще е подкрепата за иновативните и стартиращите фирми?

– Иновативните компании са сърцето на икономическия растеж и могат да преобразят имиджа на България. От друга страна, това е и сегментът, който се влияе изключително от динамиката в икономиката. Затова подкрепата за тях е изключително важна.

Вече имаме действаща програма за подпомагане на самонаети лица и малки стартиращи предприятия с много кратка или почти никаква бизнес история, включително такива, създадени от уязвими групи. Ресурсът за тази мярка е общо 24 млн. лв. Размерът на финансирането е до 50 хил. лв. за инвестиционни и

оборотни средства под формата на дългосрочни кредити до максимум 10 години. Фирмите могат да кандидатстват пред три финансови посредници.

Имаме също инструмент, предназначен за подкрепа на иновационни компании особено в ключови сфери като дигитализацията, био- и нанотехнологиите, мехатрониката и роботиката, финтех, чистите и информационните технологии и др. Тук ресурсът е по линията на дяловите инструменти и е в размер на 150 млн. лв. Голяма част от него вече е достъпна за стартъпите и иновативните компании чрез четири инвестиционни фонда – „Иновейшън акселерейтър България“, „Витоша венчър партньорс“, „Ню вижън 3“ и „Морнингсайд хил“. Размерът на инвестицията варира в широк диапазон при различните посредници и според етапа на развитие на компанията. Наред с финансирането чрез дяловите инструменти, насочени към стартиращи предприятия, нашите финансови посредници предоставят също менторска и стратегическа подкрепа на компанията.

Подкрепата за такъв тип иновативни компании е един от най-възбуждащите аспекти в нашата работа. Развитието през последните 10 – 15 години в сферата на високите технологии направи така, че в момента да имаме едни много добри предпоставки България да се превърне в следващия технологичен хъб на Европа. През последните 7 години българската икономика започна да се променя от аутсорсинг в такава, която създава продукти с висока добавена стойност.



«Вече имаме действаща програма за подпомагане на самонаети лица и малки стартиращи предприятия с много кратка или почти никаква бизнес история, включително такива, създадени от уязвими групи.»

– Какви проекти на частни дружества, свързани с транспорта и логистиката, могат да получат финансиране?

– Има поне три опции за компаниите, които оперират в сектор транспорт и логистика. Първо, това е Фондът за градско развитие (ФГР), който е един от най-добре работещите ни инструменти и действа от близо 2 години. Със средствата на ФГР се предоставят заеми с вградени гаранции. Финансовият инструмент е насочен към 39 български общини и към публични и частни проекти за градско развитие, включително за подобряване на общинската транспортна инфраструктура и развитие на икономическите зони в съответните градове. Всяка инвестиция на логистична компания, която попада в плановете за развитие на тези 39 общини, може да бъде допустима за финансиране. Посредниците, които управляват средствата за ФГР, са три – Фонд „Север“, Фонд „Юг“ и Фонд „София“. Ресурсът, насочен към тях, е в размер на 353,3 млн. лв., включително за гаранции. Посредниците имат ангажимент да осигурят и допълнителен частен ресурс в размер над 220 млн. лв. По този начин до крайните получатели ще достигнат близо 550 млн. лв. В Габрово, Враца и Ямбол вече има реализирани проекти, свързани с изграждането на складови бази, производствени халета, подобряване на инфраструктура, спомагаща за по-добра транспортна връзка.

Втората опция е новият гаранционен продукт, който ще заработи в началото на есента. Третата опция е за най-иновативните компании, които разработват технологични решения за сектор транспорт и логистика – чрез дялово финансиране.

– Как ще изглеждат финансовите инструменти в новия програмен период 2021 – 2027 г.?

– През следващия програмен период 2021 – 2027 г. финансовите инструменти ще имат все по-голямо поле на приложение. От една страна, ресурсът ще бъде с увеличен размер, от друга – индустриите, в които финансовите инструменти ще намират приложение, ще са повече. За в бъдеще планираме да структурираме инструменти, които ще са свързани с образованието, науката, високите технологии, зелената индустрия и човешките ресурси.

Така наречената Зелена сделка, върху която Европейската комисия поставя акцент през следващия оперативен период, предполага инициативи, свързани с климатичните промени. Тази динамика неминуемо ще се отрази както на целите, така и на характеристиките на финансовите инструменти през следващия програмен период. Нарастваща част от финансирането ще бъде насочена през финансови инструменти, а ФНФ ще има задачата да ги структурира.

– Какви цели си поставяте като изпълнителен директор на дружеството?

– Целите ми са свързани, от една страна, със структуриране на финансовите инструменти по най-добрия начин, така че да максимизираме положителния ефект от тях върху пазара и крайните получатели, които могат да се възползват от финансиране. Другата ми цел е свързана с по-широко популяризиране на ползите от финансовите инструменти. В България те не са много добре разбрани както от финансовия, така и от частния сектор. Да поддържаме добра връзка с бизнес екосистемата и с финансовите посредници, това също е сред нашите основни цели и моя като изпълнителен директор. 

Гена ЦВЕТАНОВА

ФНФ УПРАВЛЯВА РЕСУРС ОТ 1,2 МЛРД. ЛВ.

Фонд мениджър на финансовите инструменти в България, известен като Фонд на фондовете, е публично държавно дружество, създадено през октомври 2015 г. Работи от началото на 2016 г. Основната му дейност е свързана със структурирането и управлението на финансови инструменти, които са съфинансирани от европейските структурни и инвестиционни фондове. Финансовите инструменти представляват специализирани схеми за финансиране, в които дружеството предоставя публични средства на различни целеви групи крайни получатели чрез финансови посредници и банки под формата на кредити, гаранции, дялови и квазидялови инвестиции. Фондът на фондовете разполага с ресурс от над 1,2 млрд. лева, а 2014 – 2020 г. е вторият програмен период, през който част от средствата се отпускат чрез финансови инструменти.

Застрахователните събития: много и най-различни

Катя Вакова, директор на дирекция Транспортно и морско застраховане в ЗАД БУЛСТРАД ВИЕНА ИНШУРЪНС ГРУП

Ръководената от Катя Вакова дирекция е специализирана както в застраховането на товари, отговорност на превозвача, плавателни съдове и релсови превозни средства, така и в разглеждането на застрахователни претенции по тези застраховки.

На въпроса ми кое от застрахователните събития е най-запомнящото се в нейната практика, отговаря с усмивка: „Често с колегите коментираме, че застрахователните събития при нас са както медицинските случаи при лекарите – много и най-различни. Имали сме големи по размер, но лесни за разрешение, и в същия момент – малки по размер, но твърде продължителни във времето за разрешение случаи. Научили сме се да отделяме еднакво внимание на всяка претенция, да намерим най-доброто решение, да дадем най-правилните съвети на клиентите си.“

– Г-жо Вакова, как изглежда застрахователният пазар в областта Транспортно и морско застраховане в кризисната 2020 г.? Какво се случва и какво очаквате да се случи?

– Застрахователните премии по транспортните застраховки са част от общозастрахователния пазар в България и обикновено трайно през годините заемат дял от около 2% от него, като по-голям дял заемат застраховките Карго и Отговорност на превозвача.

Вследствие на пандемията от COVID-19 много търговски сделки по целия свят са в застой, което се отрази на пазара на транспортните застраховки. Това, наред с териториалното ограничение на много страни, възпрепятства очаквания растеж в този сегмент на пазара. Доста от транспортните фирми, които са наши клиенти, преустановиха дейност, други значително ограничиха броя на превозите си. Възникваха и много въпроси при морския транспорт поради задръстените с контейнери терминали и наложените промени на междинните пристанища, което неминуемо доведе до забавяне в доставките.

За периода януари-април 2020 г. се наблюдава спад с 5,1% на износа на стоки от България за ЕС спрямо същия период през 2019 г. и спад с 4,2% на износа за трети страни. По отношение на вноса на стоки също се наблюдава спад, съответно с 9,1% от ЕС и с 7,4% от трети страни. Тази тенденция се увеличава значително през месец май. Всичко това ще даде отражение в дългосрочен план на застрахователите в тази област.

В обхвата на дирекция Транспортно и морско застраховане в Булстрад попадат застраховките на

релсови превозни средства, плавателни съдове, товари по време на превоз и отговорност на превозвача. В началото на 2020 г., въпреки трудностите, ние от Булстрад успяхме да запазим високия пазарен дял от около 50% по отношение на транспортните застраховки, които се формира от 24 застрахователни компании. Тук трябва да подчертая, че различните застрахователни компании отчитат по различен начин застрахователните премии по застраховките Карго и Отговорност на превозвача, поради което пазарният дял по тях не е съвсем точен.

– Как развитието на транспортно-логистичния пазар влияе върху създаването на нови застрахователни продукти?

– С развитието на веригата на доставки се развива и търсенето на застрахователно покритие в различните звена – товаро-разтоварни операции, извънредни разходи по време на транспорта, претоварване, междинно складиране, рискове по време на превоза и др. От изключително значение в транспортния процес са събитията, които биха могли да възникнат и да имат сериозни последици за собственика на стоката, превозвача, спедитора и др., което обуславя съществуването на застраховката. Например с допускането на българските превозвачи да извършват каботажни превози на товари на територията на Европейския съюз се създаде необходимост от застрахователно покритие за този вид превози. С развитието на онлайн търговията се създава необходимост от онлайн застраховане.



«С допускането на българските превозвачи да извършват каботажни превози на товари на територията на Европейския съюз се създаде необходимост от застрахователно покритие за този вид превози.»

– Има ли на пазара достатъчно застрахователни продукти, свързани с отговорността на превозвача?

– Продуктите са достатъчни, друг е въпросът за обхвата на застрахователното покритие. Отговорността на превозвача е регламентирана в различни нормативни уредби в зависимост от превоза – вътрешен за територията на България, международен или каботажен. Всеки застраховател избира каква част от отговорността на превозвача да включи в застрахователното покритие на своя продукт. Има събития, за които превозвачът не е отговорен, известни като „непреодолима сила“ или „бедствие“, които съответно попадат и извън обхвата на застраховката. Загуба или повреда на товара могат да възникнат вследствие на закъснение в доставката, недостатъчна опаковка, лошо укрепване на товара, неспазване на транспортни ограничения от превозвача, умишлени действия на превозвача и много други, които застрахователят по преценка може да изключи от покритието на застраховката. В този смисъл застрахованият винаги търси повече, а застрахователят трябва да прецени как да му го предложи.

– При какви условия може да се разшири покритието с допълнителни покрития, когато има застрахователно събитие?

– Допълнителните покрития, както и основните, трябва да се договорят между страните, преди да настъпи застрахователно събитие. Ние в Булстрад предлагаме 15 допълнителни покрития по застраховка Отговорност на превозвача, но както казах, те трябва да

са добавени преди настъпването на събитие. Допълнителните покрития не се отнасят за всички превозвачи предвид различните видове превозни средства, които ползват. Освен това не всеки превозвач има нужда от всички допълнителни покрития. Например, ако превозвач не извършва превоз на опасни товари от клас 1 по класификацията на ADR или не превозва товари под температурен режим, не се налага да разширява покритието на застраховката си с тях. Неслучайно сме изготвили подробен въпросник за тези покрития и винаги коментираме предварително с клиентите всяко едно от тях. Имали сме не един случай, при който поради липса на допълнително покритие сме били принудени да откажем изплащане на обезщетение. Когато на клиента му е обяснено много подробно за какво ще изплати обезщетение застрахователят при всяко едно допълнително покритие, решението остава у него да избере.

– Какво е специфичното при застраховането на извънгабаритните товари?

– Превозът на извънгабаритни товари не е без предизвикателства и да, има рискове. Превозът не е свързан само с внимателно шофиране, важна роля имат и съответните разрешителни, обезопасяване и придружаващи превозни средства. Въпреки че шофьорите трябва да бъдат достатъчно обучени да се справят с този вид превози, те също са ограничени по отношение на часовете на шофиране и маршрутите, които трябва да поемат.



«Всяко застрахователно събитие е допринесло за богатия ни опит, дало ни е самочувствие и ни е направило по-добри в това, което правим. А ние го правим със сърце.»

Как е подготвен за превоз един извънгабаритен товар, по какъв начин ще се превозва (на открито или на закрито), с какъв вид превоз (автомобилен, морски или друг), с каква товароносимост е, на каква стойност е, каква е дестинацията, с колко претоварвания, складиране, нов или употребяван е – всичко това е от съществено значение за застраховката.

– Имате ли готовност да застраховате всякакви извънгабаритни товари, например машини, необходими за прокопаване на метротунели или за търсене на петрол?

– Разбира се. През годините сме застраховали различни извънгабаритни товари, превозвани по море и суша. Поради размера или обема има товари, които не могат или е икономически неизгодно да бъдат превозени с други видове транспорт освен с морски въпреки по-дългия транзитен период. Имали сме и събития с такъв вид товари. Доставка от врата до врата на промишлено предприятие например включва редица индивидуални функции. В зависимост от естеството на извънгабаритния товар в някои случаи той може да изисква извеждане от експлоатация. Често има нужда от разглобяване на тежките машини за транспортиране.

Независимо дали се превозват специализирани машини за прокопаване на метротунели, минен завод, фабрична производствена линия или кулокран, имаме опит и ресурси, за да оценим риска и да осигурим на застрахования адекватно застрахователно покритие.

– Кои са основните разлики между карго застраховките и застраховката Отговорност на превозвача?

– Бих посочила три основни разлики. Това са предметът на застраховката, субектът на застраховката и застрахователната сума. В практиката ни често се случва да ги коментираме с клиентите си.

Предмет: по карго застраховките това са товари и свързаните с тях материални интереси по време на превоза. При осъществяването на търговски сделки обикновено стоките се превозват на големи разстояния, което е свързано с висока степен на риск от повреди или погиване на стоките. По Отговорност на превозвача се застрахова отговорността на превозвача за определени събития и обстоятелства, при които се увреждат товарите.

Субект: по Карго се застраховат носителът на застраховаемия интерес, собственикът на стоката и този, чието имущество е застрашено от загуба или повреда по време на превоза. Застраховката може да направи самият той, а може да бъде сключена чрез негов партньор като спедитор. Именно затова тук има две различни понятия – застраховащ и застрахован. По Отговорност на превозвача се застрахова юридическото лице, което притежава валиден лиценз за извършване на превоз на товари по шосе.

Застрахователна сума: по Карго застрахователната сума е горната граница на отговорността на застрахователя към застрахования. При застраховането на товари тя е по-различна от останалите имуществени застраховки, тъй като в нея могат да бъдат включени не само стойността на товара, но и навлото, очакваната печалба, митото и други. Най-често в практиката при застраховането на товари е прието застрахователната стойност да бъде увеличена например с 10%. По този начин при събитие със застрахования товар, независимо дали е частична, или пълна загубата, се изплаща и пропорционалната част от увеличението. По Отговорност на превозвача, за разлика от карго застраховките, отговорността е уредена съгласно международната конвенция за автомобилни превози и е 8,33 SDR на килограм бруто тегло. Оттам идва и застрахователната сума или лимитът на отговорност на целия товар. Ако предположим, че са повредени дрехи, които тежат 100 кг и струват 10 000 евро, то отговорността на превозвача ще бъде до 1000 евро съгласно ограничената му отговорност. Тази отговорност обичайно предлага всеки застраховател на нашия пазар.



Ние в Булстрад сме предвидили двойно по-висок лимит на отговорност от 20 евро/кг, който мнозина от клиентите ни предпочитат, особено когато превозват скъпи и леки товари, като лекарства, някои хранителни продукти, дрехи и други.

Тук трябва да се има предвид, че отговорността на всички превозвачи за загуба или повреда на товара, независимо от вида транспорт, е ограничена съгласно международните конвенции. Оттам и тяхната за-

„С развитието на веригата на доставки се раз вива и търсенето на застрахователно покритие в различни звена – товаро-разтоварни операции, извънредни разходи по време на транспорта, претоварване, междинно складиране, рискове по време на превоза.“

страховка. В много случаи отговорността на превозвача е за по-малка стойност от действителната на товара или когато например загубата или повредата на товара е вследствие на събитие, което е извън контрола на превозвача и той е освободен от отговорност.

– Повреди на товарите се случват често. Кога застрахователят прибягва до аварийен комисар или до адвокатска кантора?

– Това е един от задължителните въпроси на нашите клиенти, независимо дали по Карго, или Отговорност на превозвача. Аварийните комисари са независими юридически лица със съответните разрешения и лицензи, които работят срещу възнаграждение. Погрешно е схващането, че те са представители на застрахователите. Това го е наложил практиката, тъй като в много от случаите аварийните комисари се назначават от застрахователите, а не от товарособствениците и превозвачите. Аварийните комисари са необходими на всички страни при едно събитие. Най-редно е те да бъдат назначени от правоимащото лице – този, който е претърпял вреди по време на превоза. Негово задължение е да докаже пред застрахователя наличието на вреда и нейния размер.

В Булстрад имаме добър екип, който се занимава със застрахователни претенции, и той работи в тясно сътрудничество с колегите от сектор Застраховане, като препоръчва и съдейства с назначаване на аварийни комисари в цял свят.

– На корабите има застрахован и незастрахован товар. При обявяване на обща авария какво се случва в единия и какво в другия случай?

– Понятието „обща авария“ и свързаните с него загуби за товародателя е трудно разбираемо за много от клиентите ни.

При обявена обща авария разходите, свързани със спасяването на кораба и товарите, извършени пожертвувания и други определени разходи, се разпределят между собственика на кораба и притежателите на всички товари. Делът на всеки участник в общата авария се изчислява според стойността на спасеното имущество и размера на общоаварийните разходи.

Ако на кораба има товар, който не е застрахован, собственикът на товара трябва да участва със своя дял в разходите, като представи гаранция пред диспашорско бюро. Тя се определя в процент от стойността на неговия товар и се плаща по посочена банкова сметка, а изчислението на разпределението на разходите понякога продължава с години.

Ако на кораба има застрахован товар, то собственикът предоставя аварийен бонд на застрахователя си и може бързо да получи и освободи своя товар в местоназначението. Застрахователят плаща размера на определения действителен дял от разходите по общата авария след приключване на продължителна процедура. 📄

Богиня МАТЕЕВА



Студентски делници в гореща точка на логистичната карта

Венло е космополитно място, а в престижния университет Fontys много от лекторите са хора от бизнеса

Един млад специалист, избрал логистиката за своя професия, изучава четири години тънкостите ѝ в Нидерландия, а днес успешно изкачва кариерните стъпала. Срещам се с Кирил Лудачки, Възпитаник на Фонтис Венло (Fontys Venlo), за да разкаже впечатленията си от обучението в топ логистичната точка Венло. Той ме свързва с лектори от кампуса, които споделиха за връзката между образованието и бизнеса.

Гореща точка на логистичния атлас – така описват нидерландския град Венло, в който е ситуиран кампусът на един от най-престижните университети по приложни науки в страната на лалетата – Фонтис Венло. Известен е със своите образователни програми по логистика и тесните си връзки с индустрията, а разположението на града – на границата между Нидерландия и Германия, дава възможности за стаж и работа на студентите и в двете държави.

Това е млад кампус със стара история. Първоначално университетът за приложни науки във Венло е основан върху бившето имение De Wylderbeek, като в края на 90-те години институцията се присъединява към престижната нидерландска верига университети Fontys. Днес е дом на три института, всеки от които

със свои собствен фокус – международно бизнес училище (FIBS), академия за обучение на учители (FHKE) и университет по приложни науки за технологии и логистика (FHTenL).

Основната разлика между класическите университети от тези по приложни науки се крие в практическата част на обучението, обяснява Питър Хайден, ръководител на програмата по логистика във Фонтис. В университетите по приложни науки връзката с бизнеса е много силна, тъй като част от обучението протича като професионален стаж. Ученето чрез практика не е нов модел на обучение, но е сред най-успешните и затова заема важно място в образователните системи на развитите европейски икономики.

ЛОГИСТИЧНА ТОЧКА, ТЕХНОЛОГИЧЕН ХЪБ И КУЛТУРЕН ЦЕНТЪР



С близо 200 учебни програми и над 44 000 студенти Fontys University of Applied Sciences е сред най-големите университети по приложни науки в Нидерландия. Чуждестранни студенти от над 80 държави се обучават в кампусите, разположени в градовете Венло, Айнховен, Тилбург. Във Fontys Venlo се акцентира на изграждането на предприемачески умения, а географското положение на града го прави важна логистична точка в Европа. В известния като технологичен център Айнховен се изучават инженерните и насочените към компютърните технологии специалности. В Тилбург, популярен с различните си фестивали и арт събития, са съсредоточени най-вече програмите с креативен характер.

ВИЗИТНА КАРТИЧКА



София Грунер е ръководител „Международни бизнес отношения и партньорства“ и лектор по логистика във Fontys Venlo, където е натрупала 9 години академичен опит. Тя е възпитаник на Fontys и завършва през 2011 г. логистичен мениджмънт. Започва кариерата си във Fontys Venlo като младши консултант и паралелно, докато работи, придобива магистърска степен по бизнес администрация.

Малки групи

Въпреки че Фонтис е сред най-големите образователни институции в Нидерландия, занятията протичат в малки групи. Класовете се състоят от около 30 обучаеми. По зададените проекти се работи в групи от 2-ма до 5-има души. Студентите могат да използват откритите учебни зали или мултимедийния център за работа по своите проекти. Всички учебни зали са оборудвани с модерна аудиовизуална техника. Изградени са Living Labs (жива лаборатория), компютърни зали, библиотека, места за хранене и отдих, както и общезитие.

Космополитна точка на обучение

Около 70 студенти завършват всяка година специалности, насочени към транспорта и логистиката. Повечето от тях са чуждестранни, като най-голям е дялът на немците. Венло е космополитно място, в което се говорят три езика – холандски, английски и немски, съответно и обученията могат да се проведат на три езика.

Обучителните програми се надграждат на базата

на новите пазарни изисквания, затова се разработват и т.нар. minor-програми, т.е втора специалност в рамките на обучението в основната програма, обяснява София Грунер, ръководител Международни бизнес отношения и партньорства и лектор по логистика във Фонтис Венло. Тя дава пример с разработени преди няколко години minor-програми, свързани с митническо управление в международния бизнес, електронна търговия и филмният, тъй като търсенето на кадри в тези области значително се увеличава.

Обучението по всеки предмет се състои от лекции и часове с упражнения. Курсистите преминават през два професионални стажа. По време на тях се работи по конкретни фирмени проекти. По този начин всеки студент трупа опит още преди завършването си. Те могат да практикуват в Нидерландия или извън страната, като студентът сам избира компанията. В региона се помещават централи и складове на водещи в световен мащаб транспортни и логистични фирми. Отделно от Фонтис предоставят списък на местни и международни фирми партньори.

„Програмата по логистика е добре балансирана комбинация от лекции и индивидуални и групови проекти. Тъй като се разработва основен проект през всеки семестър, студентите могат веднага да прилагат на практика теоретичните знания, натрупани по време на лекциите“, обяснява Питър Хайден.

Друга интересна възможност, е че могат да участват в т.нар. Start-up Factory, където могат да управляват собствен бизнес и да работят по проект на местна компания. Обучението завършва с дипломна работа, разработена във фирмена среда, като ментор от компанията, в която протича стажът, оказва подкрепа на студента. За оценяване на дипломните работи и проектите често се привличат външни експерти от бизнеса и академични специалисти от други университети. ▶



Около 70 студенти завършват всяка година специалности, насочени към транспорта и логистиката, като повечето от тях са чуждестранни

ВИЗИТНА КАРТИЧКА



Питър Хайден е лектор във Fontys Venlo от 2005 г. От 2014 г. е ръководител на учебните програми по логистичен мениджмънт и инженерна логистика. Самият той е завършил във Fontys Venlo инженерна логистика, а след това специализира снабдяване и управление на веригите на доставки в IPE училището по мениджмънт в Париж.

Бизнес мрежа и студентска мобилност

Едно от най-големите предимства на университетите са силните контакти с бизнеса. При партньорствата с индустрията се подхожда стратегически. Наблюдават се глобалните тенденции и въз основа на тях се инициират сътрудничества и/или проекти с международни партньори.

„Извършваме много изследвания чрез регионални и международни проекти, като наричаме това създаване на знания. Корените ни са в региона и нидерландската бизнес мрежа е важна за нас. Идеите за съвместни проекти и инициативи възникват чрез диалози и дългосрочни партньорства. Наскоро установихме сътрудничество и с Българската асоциация по логистика. Имаме много студенти от България и виждаме страната като важен играч в областта на логистиката“, отбелязва София Грунер.

Традиционно се организират и кариерни дни, в рамките на които представители на бизнеса и студентите разменят контакти. Канят се представители на бизнеса като гост-лектори. Поддържа се постоянна връзка с възпитаниците на университета. Мнозина от тях днес са успешни предприемачи и предлагат стажове и работа на студентите. Сред най-популярните възпитаници на университета е изпълнителният директор на нидерландската KLM Royal Dutch Airlines – Питер Елберс, който е завършил Логистичен мениджмънт във Fontys UAS.

Освен с бизнеса, кампусът има добре изграде-

ни партньорства и с университети в повече от 40 държави. През третата учебна година студентите могат да учат в чужбина един семестър, в избран от тях партньорски университет. В програмата по логистика са заложили и краткосрочни международни обучения. София Грунер дава пример със студентска група, избрана да участва в конкурс на американски производител на автомобили, която се състезава срещу 24 други чуждестранни отбора в Детройт. Курсистите могат да участват и във виртуални обмени, където се провеждат интервюта с чуждестранни студенти или се разработват дистанционно съвместни проекти.

Към смесен модел на обучение

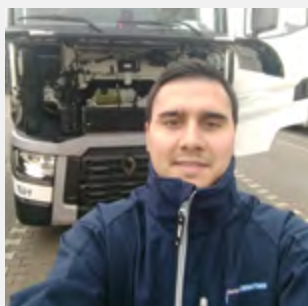
Когато COVID-19 започва да се разпространява на Стария континент, доста от методите на обучение в университета се променят. Питър Хайден отбелязва, че през март успяват да преминат напълно към онлайн обучение. За в бъдеще планират смесено обучение, което означава комбинация от онлайн лекции и традиционни методи. Повечето от лекторите ще преподават онлайн, а студентите ще могат да работят по проектите си офлайн в обособените зали, като отново ще могат да разчитат на подкрепата на ментори и преподаватели.

Според София Грунер най-важното, което студентите могат да научат от COVID кризата е, че бързата адаптация към новата реалност е ключът към оцеляването. Това е и същността на управлението на веригата на доставки. Сътрудничество с доставчици, управление на запасите и снабдителната верига, всички те представляват ежедневно предизвикателство за логистите. Колкото по-гъвкава е компанията и по-бързо реагира на непредвидени обстоятелства, толкова по-голяма е вероятността да запази или дори да увеличи пазарните си позиции.

Нетипични лектори

Преподавателите във Фонтис не са типичните лектори. Голяма част от тях са хора от бизнеса, трупали добри практики във водещи фирми. Лекторите могат да влязат дори в ролята на buddy (приятел). Това е система, при която за всеки новоприет студент отго-

КАРИЕРНИ СЪПЪКИ В ЛОГИСТИКАТА



След четири години обучение в нидерландския университет Кирил Лудачки придобива бакалавърска степен по логистика и транспортен мениджмънт. След това специализира митнически мениджмънт в международния бизнес, като тази учебна програма се провежда съвместно с Фонтис и нидерландските митнически власти. Кариерата му започва още по време на обучението именно заради задължителните професионални стажове, които са част от програмите на университета. Около три години трупа опит и знания в международна транспортно-логистична фирма, като помага на компанията да създаде и развие свое представителство в България, както и да засили позициите си на Балканите. Близко половин година, след като завършва, се връща в България. Той е един от първите избрани по кариерната програма „Управители на бъдещето“ на търговската верига Kaufland България. След приключването на програмата получава ново предложение за работа, което го отвежда в склада на eBag. В технологичната компания за онлайн пазаруване той заема позицията мениджър Логистика и транспорт и отговаря за снабдителната верига, складирането на продукти, комплектуването на поръчките и доставянето им до крайния клиент.



Въпреки че Фонтис е сред най-големите образователни институции в Нидерландия, занятията протичат в малки групи

варя студент от по-горен курс с цел по-бърза и без-проблемна адаптация към новата среда. Но при Кирил Лудачки ситуацията е малко по-различна. През 2013 г., когато започва обучението си, т.нар. buddy система е разработена само за студенти от Нидерландия и Германия. Затова в тази роля бързо влиза един от лекторите, който на по-късен етап води някои от учебните му дисциплини.

Професия хамелеон

Младият специалист за първи път чува думата „логистика“ в документален филм за Втората световна война. Колкото повече намира информация за нея, толкова повече се засилва интересът му към професията. Открива много допирни точки със стратегии, предприемачество, транспорт – теми, които го вълнуват още от юношеството. Така преценява, че ще гради кариера в логистиката. Малко преди да получи гимназиалната си диплома в ръка, той проучва различни възможности за обучение извън България, където може да практикува чужди езици. Кандидатства в два университета – в Германия и Нидерландия. Един пропуснат документ за немския университет предначертава пътя на неговото обучение и през 2013 г. той заминава за Венло, като е първият чуждестранен студент на Фонтис (различен от германците), изучаващ логистика. Кирил Лудачки споделя, че кандидатстването е било изключително лесно. Без консултант и посреднически фирми се е свързал с университета и подал необходимите документи. За сметка на улесненото кандидатстване програмата по логистика се оказва неочаквано динамична. Първите две години обучението преминава на немски, а останалите две – на английски.

„Във Фонтис е изграден доста добър последователен учебен план – от въвеждането в програмата, през лекциите и проектите до свързването на студентите с компаниите и обменянето на опит. Оказва се подкрепя по време на стаж и за дипломната работа, като

смея да твърдя, че след като завърши образование в Нидерландия, човек е доста добре подготвен за актуалните тенденции на пазара и е с една стъпка напред, когато трябва да изгради своята кариера“, отбелязва младият специалист.

По време на обучението си той се научава да работи с различни специалисти в международна среда. Комбинацията между посещения на лекциите и подготвяне на проектите пък го учи как по-добре да организира времето си. Визитите във водещи компании и по-малки фирми го карат да бъде по-отворен за нови идеи. Младият специалист акцентира върху постоянните трансформации, тъй като логистиката, транспорта и складовите дейности са доста чувствителни към всякакви промени и хората, които работят в тази област, трябва изключително бързо да се приспособяват. Може би най-ценното, на което се учи, е именно да бъде адаптивен, защото в логистиката трябва да си като хамелеон. Младият специалист по логистика не крие, че предметите, които са му се стрували по-теоретични и е проявявал по-малко интерес към тях, сага най-много му помагат в работа.

„Ако трябва да определя кое ми е било по-интересно по време на обучението, това бе транспортната логистика, спрямо складовата. Сега е обратното, тъй като работата ми е доста свързана със складовите дейности и операции“, споделя Кирил Лудачки.

Сред ключовите умения, които трябва да се притежават и развиват, за да си успешен в тази професия, според него са комуникативността, аналитичността, управлението на екипи, както и доброто боравене с числа. Не на последно място поставя и умение да балансираш между дисциплина и въображение. Той съветва младежите, насочили се да градят кариера в този сектор, да се заредят с изключително голямо търпение и да бъдат готови да дават много повече от 100%, защото логистиката доста често го изисква. 

Гена ЦВЕТАНОВА

Store IT управлява склада на приемлива цена

Д-р инж. Красимир Димитров, управител на ИФД Инженеринг ООД



– Г-н Димитров, ИФД Инженеринг е вече 27 години на българския и международния пазар. Какво Ви отличава от Вашите конкуренти?

– ИФД Инженеринг Джойнт Венчър ООД е основана през 1993 г. с централен офис в София, България. Ние сме част от iFD GROUP.

Фирмата ни внедрява системи за автоматизирано управление на складове (WMS), както и ERP решения, базирани на Microsoft Dynamics NAV.

Разработваме успешно ефикасни и сигурни софтуерни решения на европейския пазар. Ние от дълго време стоим стабилно до своите клиенти, което смятаме, че е важно за тяхното спокойствие.

Фирмата ни е сертифицирана по стандарт ISO 9001:2015 и е Gold Partner в Microsoft Partner Network със специализации ERP и Mobility Solutions.

В момента над 20 квалифицирани програмисти и ръководители на проекти реализират международни клиентски проекти на английски, немски и руски език.

– Какво представлява Вашето решение за управление на складове Store IT?

– Store IT е бърз и гъвкав продукт за управление на складове, който внедряваме успешно на немския пазар. Затова решихме да продаваме и тук. Изключително качествено решение, което се предлага на приемлива цена. Можем да го интегрираме с всяка ERP сис-

тема. Сама по себе си нашата система съдържа основни елементи на ERP като ценообразуване, доставки, производство, продажби и фактуриране. Освен това преди закупуването можем да симулираме основните бизнес процеси на клиента в демо системата.

– Какво включва тази демо система?

– С нея правим конфигурация и визуализация на складовите места и импортираме основните данни на клиента – контрагенти, артикули, отстъпки, цени, методи на доставка и др. Основни процеси, които се осъществяват в демо системата са вписване, изписване, транспорт и придружаващи документи.

– Много клиенти се оплакват от разминавания в обещаните и реалните срокове при внедряване, както и между очакванията и реалната продуктивност. Как е при Вас?

– Ние внедряваме в рамките на 3 месеца от подписването на договора. Обикновено започваме работата още при устната договорка с клиентите ни на базата на демо системата. За това ни помага и опитът ни, натрупан през годините.

– Какви са основните предимства на предлаганата от Вас система?

– Store IT се предлага както в стационарен, така и в облачен вариант. И в двата случая е с WEB базиран интерфейс. Така можете да имате достъп до нея отвсякъде, с каквито поискате устройства. Друго предимство е, че работи както с безплатни платформи като Linux и My SQL, така и с Oracle, MS SQL и Windows. Платформата може да поддържа също така Pick by Voice и Pick by Light решения.

При облачния вариант се избягва инвестицията в лицензи и сървъри. В този случай клиентът се уверява какво получава, преди да е вложил много средства в грешна инвестиция.

– Подходящ ли е продуктът Ви за логистични центрове?

– StoreIT може да поддържа много фирми в един логистичен център. Това позволява в края на месеца направените разходи за складиране, транспорт и други услуги в рамките на склада да се начислят и фактурират към всяка една от фирмите наематели на базата на подробен отчет.

– Как осъществявате поддръжката на внедрените от Вашия екип продукти?

– ИФД Инженеринг предлага дистанционна онлайн поддръжка през цялата седмица – 7/24 реше-



Палетен склад с роботизирани електрокари в Германия, управляван от Store IT

ния. Нашата ежедневна сигурна услуга предоставя цялостна и бърза поддръжка, дори и в сложни области като ритейла, търговията на едро и непрекъснати производства.

Покрай забраните за пътуване имаме опит и в дистанционното внедряване.

– Какви нива на автоматизация можете да предложите на своите клиенти?

– Имаме опит при клиенти от обикновено баркод сканиране с мобилни терминали, през RFID тагове до автоматизирани електрокари и напълно роботизирани складове. Предимство е, че ако сменяте нивото на автоматизация, не се налага да инвестирате в нова система и обучение на персонала към нея. Всъщност това е доста стресиращ момент, в който ние работим плътно с персонала на клиента, за да не се получават сътресения.

Голямо предизвикателство е внедряването на RFID

технологии, които са смятани за бъдещето на складовата логистика. С тяхна помощ автоматично се регистрират преместванията на складовите единици и се избягва възможността за човешка грешка.

В момента ние внедряваме StoreIT с RFID технология за клиент в България.

– А може ли със StoreIT да се управляват роботизирани складове?

– Специално за роботизиран склад разработихме Material Flow модул на StoreIT за клиенти в Германия. Наскоро дадохме оферта за управление на такъв тип склад на един изключително амбициозен клиент в България, като очакваме положително развитие.

Платформата StoreIT разполага още и с допълнителни модули за Yard Management и електронен архив на документи. 

Васил ВАСИЛЕВ

СКЛАДОВА ПРОГРАМА



- Безпроблемно внедряване и бързина на системата
- Пълна автоматизация, RFID управление и складови роботи
- Оптимизация на транспортните задачи и маршрутите
- Поддръжане на различни фирми в един склад
- Системата работи на Windows/MS SQL или безплатните Linux MySQL платформи
- WEB базиран интерфейс, възможност за работа от различни устройства
- Мобилни приложения (мобилни устройства, терминали за кари)
- Основни ERP функции: ценообразуване, поръчки, доставки, фактуриране, производство
- Интеграция с всички видове ERP системи (SAP, Microsoft Dynamics NAV и др.)



ifd ENGINEERING
JOINT VENTURE

Системата се предлага и като Cloud услуга, което намалява първоначалната инвестиция.

Безболтовата стелажна система Mito е подходяща за по-леки товари

Как се подготвят повече поръчки в кратки срокове

STAMH с уникален проект
за дистрибуционния център
на ФЬОНИКС Фарма



Съвременните дистрибуционни и сортировъчни центрове трябва да подготвят все повече поръчки в кратки срокове. Оптимизацията на процесите в складовото пространство е необходима, за да се отговори на нарастващия брой поръчки. Пример за успешно изпълнен проект за повишаване скоростта на обработка на поръчките е оптимизацията на сортировъчния център на Фьоникс Фарма от STAMH – лидер по отношение на складовите системи и автоматизираните решения за складове в Източна и Централна Европа. В рамките на проекта е изградена комбинация от системи за складиране и бързи и пестеливи високотехнологични конвейерни линии от ново поколение.

ФЬОНИКС Фарма е дружество с над 23 години опит на фармацевтичния пазар в България. То е част от групата PHOENIX Pharmahandel Aktiengesellschaft & Co KG, чиято централа е в Майнхайм (Германия). Това е най-големият фармацевтичен търговец на едро в Германия и вторият по големина дистрибутор на фармацевтични продукти в Европа.

Предизвикателствата

Компанията разполага с над 153 дистрибуционни центъра в Германия и много сортировъчни центрове в Източна Европа. За последния си проект в България дружеството се обръща към STAMH.

Едно от основните предизвикателства пред екипа в този проект е оптимизацията на пространството за складиране. Сред поставените приоритети са ускоряване на подготовката на заявките, внасянето на пове-

че организация и по-доброто зоново разпределение на операторите. Също така е трябвало да се намалят дейностите, извършвани на ръка, и разстоянията, които операторите изминават в склада, както и да се елиминира необходимостта от търсене на определени артикули при подготовката на заявките от аптеките.

В допълнение ФЬОНИКС Фарма изисква от STAMH предварителните измервателни дейности, както и монтирането на системите да бъде направено така, че да не прекъсва текущата работа на сортировъчния център.

Успешно решение

Фокус на инженерния екип на STAMH е по-плътното складиране в комбинация със скоростно пикиране, сортиране и подготовка на поръчките. Това налага автоматизация на голяма част от транспортните

процеси, за да може нарастващото количество заявки към дистрибуционния център на ФьОНИКС Фарма (понякога над 10 в минута) да бъде подготвяно за експедиция бързо, ефективно и без грешки.

За оптимизиране на складовото пространство STAMH проектира и изгражда изцяло нова система за съхранение. Тя е комбинация от три различни решения – гравитачни стелажни тип Carton Flow, които улесняват пикирането; система от стелажни Mito, подходящи за по-леките фармацевтични артикули, и конвенционални складови системи – за по-тежки опаковъчни единици.

Всички нови системи в склада на ФьОНИКС Фарма са организирани така, че всеки оператор да има точно определени функции и зона на работа. По този начин всяка заявка за набор от продукти за аптеките вече се подготвя много по-бързо и ефективно, с много по-малък ресурс.

За оптимизиране на интралогистичната стратегия по подготовката на многобройните заявки към ФьОНИКС инженерният екип на STAMH внедрява и система от моторизирани и немоторизирани системи от модулни конвейерни транспортни ленти.

Модерни конвейери

И двата вида конвейери са инсталирани в основата на гравитачната стелажна система Carton Flow. Това значително улеснява пикирането и работата на операторите и скъсява пътя, който трябва да изминават при подготовка на поръчките.

Опаковките на продуктите се движат сами към зоната за пикиране до изчерпването им, а операторите могат свободно да запълват тавите.

Ролковите легла на гравитачната система от стелажни са проектирани така, че по тях да могат да се плъзгат кутии с различен размер.

Моторизираните конвейерни линии значително намаляват времето за придвижване на стоките в складовото пространство, както и необходимостта от ръчното им пренасяне.

Инженерният екип на STAMH препоръчва модулни конвейерни решения, за да може клиентът да прави модификации и да се адаптира към променящите се пазарни условия и изисквания. В допълнение, част от модулите на конвейерната система могат да се повдигат, така че да осигурят безпроблемното движение на подемната техника и операторите в склада.

Повдигането на определен конвейерен модул по никакъв начин не спира функционирането на останалата част от системата. Процесите по складиране и пикиране могат да се осъществяват едновременно, а операторите и машините да работят в синхрон.

Високотехнологични системи

При конвейерните системи от ново поколение всеки електромотор задвижва една ролка, която е свързана с ремъци с останалите ролки на конвейера.

Отделните конвейерни модули са свързани посредством дигитална мрежа и разполагат с вградени



Моторизираният конвейерен модул отвежда подготвените поръчки към зоната за експедиция

сензори. Цялата система може да функционира непрекъснато, а отделните модули – да спират или да бъдат задвижвани поетапно. Това пести енергия, предоставя изключителна гъвкавост, намалява износването на ролките и увеличава експлоатационния срок на всеки отделен модул на конвейера.

Модулите в системата се контролират от микрокомпютри, свързани с Profinet. Контролерите (блоковете за управление на електродвигателите) комуникират помежду си чрез индустриална ethernet мрежа – IoT технология, която позволява автоматизираното функциониране на цялостната система.

„Конвейерната система свързва различни складови пространства, като ускорява пикирането – споделя инж. Румен Христов от екипа на STAMH. – Тя се задвижва или спира автоматично и по интуитивен начин канализира и организира процеса по подготовка на поръчките. Вече не е необходимо операторите да пренасят тавите. Те са организирани в различни зони, а ръчният труд, който трябва да изпълняват, е много по-малко. Така поръчките на ФьОНИКС Фарма са подготвени за експедиране с много по-малко грешки и много по-бързо. Благодарение на нашия екип дистрибуционният център вече може да отговори в изключително кратки срокове на завишените изисквания на съвременния пазар.“

Васил ВАСИЛЕВ



На немоторизирания конвейерен модул се подготвят новите поръчки

Здрави машини на добра цена

Карите BAOLI гарантират
надеждно и ефективно
управление на стоките



Няколко години след откриването на новата си логистична база в Италия през 2017 г. BAOLI EMEA значително разшири своите пазари в региона. Машините на китайската компания се отличават със здравина и надеждност, като в същото време се предлагат на много добра цена.

Години на растеж

През последните години BAOLI отбелязва постоянен ръст на европейския пазар. Част от групата на Kion от 2009 г., марката BAOLI стъпи в средата на 2016 г. в Италия с насоченост към клиенти, които търсят надеждност, но не се нуждаят от особено сложни и скъпи складови машини. Baoli предлага пълна гама складови машини – 3- и 4-опорни електрически мотокари с товароподемност от 1,5 до 3,5 т, мотокари с товароподемност от 1,5 до 10,0 т и вътрешноскладова техника.

След положителното представяне на Baoli в Италия, Kion Group реши да създаде централния си офис

на Baoli EMEA в Италия. Днес всички аспекти на продажбите и маркетинга в Европа, Близкия изток и Африка се управляват от него. Основно предимство на търговската им мрежа е складът от 14 000 кв.м в италианския град Роло, който функционира като централизиран разпределителен център. В него винаги се поддържат запаси от над 150 готови за употреба нови машини. По отношение на следпродажбените услуги компанията осигурява ефективен отговор на всеки проблем и пълно обучение на специализирани сервизни техници за машините Baoli във всяка страна.

„За в бъдеще се стремим да затвърдим лидерството си в пазарния сегмент, който търси надеждни машини на достъпна цена – казва Масимо Марчети, ръководител на продажбите в Baoli за Италия. – Имайки предвид отличните резултати досега, сме се насочили и към по-големи клиенти, тъй като имаме правилната мрежа, услуга и продукт.“

Стабилност и надеждност

Машините на Baoli перфектно съчетават инженерството и технологиите на групата KION на глобално равнище и прагматизма и вниманието към разходите, характерни за продуктите, произведени в Далечния изток. Мотокарът KBD30 Diesel може да повдигне до 3 т на височина до 5,5 м при пълна безопасност.

Тежкотоварните KBD 50-100, с товароподемност от 5 до 10 т, са перфектният избор за търсещите здрави и надеждни продукти за строителни складове. Много успешни са газокарите KBG40-50S, задвижвани от 4.3 l PSI двигатели, които допълват серията Baoli 4-5T KB с LPG версия.

Съществено е увеличен интересът към електрическите палетни колички EP12WS и EP15WS с капацитет съответно 1,2 т и 1,5 тона. Те гарантират висока ефективност, ниски експлоатационни разходи и лекота на използването.



Засилен интерес има към електрическите палетни колички EP12WS и EP15WS

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

ПО ВИСОКИТЕ ЕТАЖИ



Едни от водещите машини на BAOLI са рич-траците ER, които гарантират възможно най-високо ниво на повдигане и безопасност на оператора. Те са изработени от висококачествени компоненти, повечето от които се произвеждат в Германия. Имат максимална височина на повдигане до 11 м, висока остатъчна товароподемност и са надеждни за използване и в най-високите складове. Моделът ER16 е с максимална товароподемност 1,6 т и с височина на повдигане до 9,5 м, а ER20 – с 2 т максимална товароподемност, като мачтите им достигат до 11 м височина.

Машините са с електрическо сервоусилване на волана и могат да бъдат оборудвани със системи за позициониране на желаната височина, регулиране на скоростта, безжична камера и монитор. Новите ER16 и ER20 от Baoli показват пълния си потенциал в средноголеми складове, като гарантират безопасно, надеждно и ефективно управление на стоките.

„Стабилността и надеждността на машините Baoli са основни принципи на нашата работа – обяснява Франческо Пампури, маркетинг мениджърът на Baoli ЕМЕА. – Както е известно, мотокарите гарантират номиналния си капацитет в основната си конфигурация. При повдигане във височина обаче имаме редуция на тежестта на товара, за да се гарантира стабилността на машината по време на работа. Мотокарите Baoli – дизел и газ, обаче имат достатъчно голям остатъчен капацитет.“

Те могат да обработват товари, за които при други марки машини ще трябва да се използват мотокари с по-голяма товароносимост и по-висока цена.

Предимствата са очевидни дори за клиентите, които макар да не използват пълноценно максималния капацитет на машината, имат възможността да разчитат на нейната стабилност, гарантираща високо ниво на безопасност и лесна управляемост.

„Качествени машини на достъпна цена, разпространени от мрежа с експертни дилъри, които гарантират първокласни части и помощ – това е рецептата за нашия успех – заключава Масимо Марчети, ръководител на продажбите в Baoli за Италия. – Всеки, който е пробвал нашите машини, е останал доволен. А препоръките от доволените клиенти са най-добрата ни реклама.“

ДВА СВЯТА *Baoli* ЕДНА ИДЕЯ

ОФИЦИАЛЕН И ЕКСКЛУЗИВЕН ПРЕДСТАВИТЕЛ ЗА БЪЛГАРИЯ:

СТОТРАКС ООД



1000 София
ул. Христо Белчев 18, ет. 4
Тел./факс: 02 820 9397
Моб. тел.: 089 977 7173
sales@storetrucks-bg.com



10 технологии за трансформация на складовите операции

Днес много ключови тенденции извеждат автоматизацията на дневен ред за мениджърите, управляващи склада, като според международната консултантска компания McKinsey основните фактори за това са недостиг на работна ръка, увеличаване търсенето от онлайн търговците и „интригуващият“ технологичен напредък. Анализаторите прогнозират в бъдеще напълно автоматизирани складови помещения, с високи стелажи и автономни превозни средства, които се движат по пътеките. С AR очила (добавена реалност) ще се осигуряват пълната видимост по време на цялата операция и координацията на складовите работници и роботи заедно.

Технологиите за автоматизация на складове могат да бъдат категоризирани в устройства, които подпомагат движението на стоки, и такива, които подпомагат тяхното управление. Към първата група спадат автономни превозни средства (AGV), пренасящи кутии и палети. Новите ходове са свързани с оборудване и софтуер, необходими за трансформиране на стандартните мотокари в автономни. Този механизъм може да бъде включен всеки път при необходимост, а мотокарът може да остане ръчен, когато търсенето не е толкова активно. Други най-нови технологии включват групова роботехника, преместване на артикули от рафтове до пик станциите и модерни транспортъори, които могат да придвижват стоки във всяка посока.

В доклада „Автоматизация в логистиката: Голяма възможност, по-голяма несигурност“ анализаторите разглеждат 10 технологии, които ще трансформират складовите операции.

Multishuttle система

Тя често се използва с автоматична система за съхранение и извличане (AS/RS), която прехвърля стоки, обикновено на палети, в три измерения, за да съхранява и извлича предмети без човешка намеса.

Аналитични инструменти

Алгоритми, които позволяват на служителите да анализират производителността, да идентифицират тенденциите и да правят прогнози.

Оптично разпознаване

Това е сензор, който сканира елементите, за да се приложат сортиране и други складови операции. Това включва отклонение на конвейера, използване на превозни средства с лазерно насочване и дроневи с камера.

Конвейерни системи

Връзката между две различни конвейерни системи, която използва логическо решение, за да повлияе на потока на артикулите.

Управляващи системи

Аналитични и дигитални системи, обединяващи анализа, инструментите за отчитане на резултатите и прогнозите, за да позволят на мениджърите лесно да контролират системите в склада.

Интелигентно съхранение

Решение за съхранение, което използва съвременни аналитични и дигитални инструменти за намиране и връщане на артикулите по най-ефективния начин, приспособява носители на съхранение въз основа на продукта, избора и характеристиката на поръчката.

3D принтиране

Този процес създава части, като добавя слоеве от материал (обикновено метал или пластмаса), за да развие форма. 3D печатът се нарича и производство на добавки.

AGV-технология

Това са автономни превозни средства, които се движат свободно, пренасяйки артикули до пик станцията, на базата на инструкции от софтуера за потока на поръчки.

Смарт очила

Очилата с добавена реалност показват на складовите работници най-краткия маршрут, за да намерят и изберат нужния артикул най-бързо.

Пикиращи роботи

Системите за пикиране обикновено включват роботизирана ръка със сензори, които да определят формата и структурата на даден предмет, след което да го уловят. Някои устройства остават неподвижни и получават доставени им стоки (често от AGV), а други се придвижват до артикулите, вземат ги и ги преместват веднага. 📦

Гена ЦВЕТАНОВА

(По материали на чуждестранния печат)



Седем победители на IFOY 2020

На дигитална церемония а ла Холивуд, водена от летящия анимиран робот трансформър I-T20 (съкратено от IFOY Transformer 2020), бяха връчени наградите на победителите в международния конкурс за интралогистично оборудване и решения IFOY 2020. Това стана преди старта на HANNOVER MESSE Digital Days.

Събитието

Конкурсът International Intralogistics and Forklift Truck of the Year (IFOY) отличава най-добрите интралогистични машини и решения на годината. Той се утвърди като индикатор за икономическа ефективност и иновации и е смятан за водеща награда за иновации в интралогистиката поради своята техническа експертиза.

Специално за събитието екип от аниматори създаде летящия робот I-T20, който по време на церемонията се трансформираше във всяка от категориите на наградата и обявяваше победителите.

„Специалните времена изискват специални решения и трансформацията е ключът към успеха. Тази година церемонията по награждаването трябва да постави видим знак за силата на трансформацията. Той е посветен на най-добрите иновации в интралогистиката и освен това на хората, при които логистиката се случва“, каза изпълнителният председател на журито Анита Вюрмсер по време на церемонията.

Решението при избора на победители се основава на триетапен одит, състоящ се от тестови протокол на IFOY с около 80 критерия, научна проверка за иновации от представители на германски университети и тест на журито. Номинираните машини и решения не се сравняват една с друга, а с оборудването на конкурентите си на пазара. Тази година участие в надпреварата взеха общо 16 машини и решения от 15 производители.

Наградените

Bosch Rexroth спечели своята първа награда в конкурса за локализиращата система Locator – Laser Localization Software за автономни машини в категорията Интралогистичен софтуер. За разлика от предлаганите на пазара системи този софтуер използва лазерни сензори за автоматично картографиране на околната среда. Това дава възможност на автономното превозно средство да „вижда“ околната интралогистична и производствена среда.

В категорията Вътрешноскладова техника – нископовдигачи наградата отиде при Combilift за компактният високоманеврен нископовдигач Combi-CS с товароподемност 1 т и височина на повдигане до 2,5 метра.

Ричтракът ESR 1000 на американската компания Crown грабна купата в сродната категория Вътрешноскладова техника – високоповдигачи. Машината с товароподемност 1,6 т и височина на повдигане 6840 мм впечатли журито с високата скорост на смъкване на товара и забележителното връщане на енергия в батерията при този процес.

Автономният влекач с ремаркета TractEasy на френския производител EasyMile зае първото място в категорията AGV & Intralogistics Robot. С теглително усилие 25 т и скорост на движение 25 км/ч машината може да се движи автономно по открити и закрити площи заедно с други участници в движението.

Рийчстакерът SRSC45H9 на китайската компания Sany грабна наградата в категорията Специализирани машини. Хибридната машина е с 15 % по-висока производителност спрямо стандартна машина от същия клас.

Електрокарът RX 60 на Still триумфира в категорията „Машини с противотежест“. С товароподемност 2,5 т той изуми журито със своята висока производителност.

Безконтактната система за зареждане на електрически складови машини и роботи etalINK 3000 на Wiferion спечели престижната награда в категорията Стартъл на годината. 🏆

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

Топ 20 на производителите на складови машини

Пазарът през 2019 г. се свива, но приходите на големите нарастват

След няколко рекордни години, през 2019 г. се забелязва лек спад на някои от големите пазари на подемно-транспортна техника – европейският и американският. Благодарение на ръста на азиатския пазар общите приходи на компаниите в Топ 20 на световните производители на кару все пак нарастват с 2,9%. Размествания сред най-големите няма и едва ли скоро ще има, освен ако няма някакви сливания между тях. Вижте как се представиха световните каростроители през миналата година.

Традиционно, от много години американската медия Modern Material Handling прави годишна класация на световните производители на подемно-транспортни машини. Това става в края на лятото, след като бъдат готови финансовите отчети на фирмите.

А след ръста – криза

След години на двуцифрен растеж в проценти приходите на компаниите от Топ 20 отбелязват много леко покачване през миналата година – само с 2,9%. Същото обаче едва ли ще важи за 2020 г., където още през първото тримесечие има 10% намаление в приходите от продажби.

Според Джей Гаслер, председател на американската Industrial Truck Association (ITA), пандемията не е лоша за пазара на подемно-транспортни машини. Търсенето на електрически машини преживява бум заради ръста на онлайн търговията. Компаниите се стремят да компенсират принудителното спиране, като се опитват да разширят оперативната си дейност, за да наваксат в бизнеса.

Тази година съотношението между електрически машини и машини с ДВГ вече е 73:27 в сравнение с 66:34 през 2019 г. и 64:36 през 2018 г. Машините с ДВГ са предпочитани в строителните складове, а също и при отдаването под наем, особено за събития. През април обаче те спряха.

Продължава тенденцията за по-силно търсене на телематични решения за управление на автопарка. Технологиите стават все по-стандартизирана и достъпна за средните клиенти.

Расте използването на алтернативни енергийни източници, като литиево-йонни батерии и водородни

горивни клетки. Очаква се литиево-йонните батерии да се използват все повече и повече заради поевтиняването на лития. Другата тенденция е все по-голямото търсене на автономни машини. Заради това и компаниите продължават да роботизират своите машини.

Първите 10

Toyota продължава да държи първото място и едва ли скоро някой ще ѝ го отнеме. Компанията е продала 282 000 бройки през 2019 г., което представлява 7% увеличение спрямо 2018 г. В същото време приходите ѝ са същите както през 2018 г., когато отчита 16% ръст.

В началото на 2019 г. Toyota придобива американската Hoist Lifter (преименувана на Hoist Material Handling). Със седалище в Източно Чикаго, щата Индиана, и фабрика с площ 550 000 квадратни фута, Hoist има близо 25 години опит в производството на мотокари, рийчстакери, контейнеровози и други с товароподемност от 7 до 57 тона.

Намиращата се на второ място KION отчита 8,2% увеличение на глобалните си приходи от подемно-транспортни машини, достигайки 7173 млрд. долара. Същевременно продадените от компанията машини са намалели с 2,1% в световен мащаб. Пазарът ѝ в Северна Америка отчита спад от 7,6% до 266 800 продадени бройки. В същото време при азиатско-тихоокеанския бизнес на KION има увеличение с 3,9% през 2019 г.

Заемащата трето място Jungheinrich отчита 7% увеличение на приходите въпреки подобно намаление на входящите поръчки и продадени бройки машини от 121 000 през 2018 г. на 112 900 през 2019 г.

От европейския пазар са 87% от приходите на

Продажби и поръчки на машини по региони

Регион	Поръчки			Доставки		
	2018	2019	% разлика	2018	2019	% разлика
Европа (53 държави)	524 063	490 551	-6,4 %	508 412	503 694	-0,9 %
Америка (55 държави)	328 610	306 448	-6,7 %	303 620	299 814	-1,3 %
Азия (43 държави)	637 201	667 957	4,8 %	630 310	647 229	2,7 %
Африка (56 държави)	20 851	18 954	-9,1 %	19 164	18 969	-1 %
Океания (29 държави)	27 254	22 966	-15,7 %	28 017	23 565	-15,9 %
Общо (236 държави)	1 537 979	1 506 876	-2,0 %	1 489 523	1 493 271	0,3 %

Данните са от Worldwide Industrial Truck Statistics

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

Топ 20 на производителите на кари в млн. долари

№ 2019	Компания	№ 2018	Приходи 2018	Приходи 2019	% разлика 2019/2018	Марку машини	Държава на централата
1	Toyota Industries Corporation	1	13 292	13 356	0,5%	Toyota, Raymond	Япония
2	KION Group	2	6 633	7 173	8,1%	Linde, STILL, Baoli	Германия
3	Jungheinrich	3	4 363	4 576	4,9%	Jungheinrich	Германия
4	Mitsubishi Logisnext Co.	4	4 270	4 152	-2,8%	UniCarriers, Mitsubishi, CAT	Япония
5	Crown Equipment Corp.	5	3 480	3 720	3,7%	Crown, Hamech	САЩ
6	Hyster-Yale Materials Handling, Inc.	6	3 174	3 292	Hyster, Yale, Nuvera	САЩ	
7	Anhui Forklift Truck	7	1 414	1 438	1,7%	Heli, CHL	Китай
8	Hangcha Group Co.	8	1 229	1 268	3,2%	HC, Hangcha	Китай
9	Doosan Industrial Vehicle	10	1 121 1 166	Doosan	Южна Корея		
10	Clark Material Handling International	9	790	783	-0,9%	Clark	Южна Корея
11	Komatsu	11	649	649	0%	Komatsu	Япония
12	Hyundai Heavy Industries	12	400	406	1,5%	Hyundai	Южна Корея
13	Lonking Forklift Co.	13	343	343	0%	Lonking	Китай
14	Combilift	15	293	335	14,3%	Combilift	Ирландия
15	EP Equipment	14	294	310	5,4%	EP, Big Joe	Китай
16	Manitou	16	218	218	0%	Manitou	Франция
17	Konecranes	17	185	185	0%	Konecranes	Финландия
18	Liuzhou LiuGong Forklift Co.	N/A	89	94	5,6%	LiuGong	Китай
19	Godrej & Boyce Mfg. Co.	18	79	77	-2,5%	Godrej, Neo, Bravo	Индия
20	Hubtex Maschinenbau GmbH & Co.	19	72	72	0%	Hubtex	Германия
	Общо		42 388	43 613	2,9%		

компанията, като най-големите увеличения са в Германия, Австрия, Италия и Великобритания въпреки несигурността около Брекзит. Бизнесът с нови машини нараства с 6%, а краткосрочният бизнес с наем и употребявана техника остава непроменен. Приходите от следпродажбени услуги са нараснали с 8%, а бизнесът с финансови услуги надхвърля данните за предходната година с 20%.

Mitsubishi Logisnext запазва четвъртото място след леко понижаване на приходите, което според компанията се дължи на неблагоприятния валутен курс. Компанията е продала 103 000 бройки през 2019 г., което е по-малко от 116 000 през предходната година.

През миналата година компанията пуска нова серия мотокари Mitsubishi от 3 – 4 тона, електрически машини Cat и Mitsubishi с капацитет от 1,3 до 1,8 тона, както и две AGV решения – автономен влекач и автономен стакер.

Crown Equipment остава на пето място след 7% увеличение на приходите до 3,72 млрд. долара.

Ръстът на Hyster Yale е почти с 4%, с приходи от 3,29 млрд. долара. Компанията е продала 100 300 бройки през 2019 г., което е спад спрямо 101 900 продадени през 2018 г.

Миналата година компанията пуска на пазара нова гама машини, произведени от Hyster-Yale Maximal в Китай, които се продават под марките Hyster UT и Yale UX за приложения с по-ниска интензивност на работа.

В началото на 2020 г. Hyster-Yale пуска нов електрокар с товароподемност от 3 до 5 тона с вградена литиево-йонна батерия за пазарите на Америка и Европа, Близкия изток и Африка. Очаква се по-късно през 2020 г. да бъде предложена и версия на машината с товароподемност от 7 до 9 тона.

Приходите на намиращата се на седмо място Anhui леко нарастват при 14% ръст в продажбите на машини до 152 360 бройки.

Намиращата се на осмо място Hangcha отчита ръст

на приходите с 4,9% в местна валута, което се равнява на 3,2% увеличение в долари, до 1,27 млрд. долара. Компанията е продала 139 366 бройки през 2019 г.

Девета в нашия списък е корейската Doosan, която увеличава приходите си с 4% през 2019 г.

Последният в Топ 10 – Clark Material Handling, отчита почти непроменени приходи през 2019 г. – 783 млн. долара.

Добри постижения

Намиращата се на 12-о място Hyundai е продала 16 515 машини през 2019 г., което е спад спрямо 2018 г. В същото време Hyundai Construction Equipment (HCE) става първата компания в Корея, разработила автономни складови машини. Те се управляват дистанционно с помощта на създадена от компанията система за управление на маршрута. Освен това има система за безопасност при движение, включваща 2D лазерни скенери за безопасност, които могат да възприемат заобикалящата среда на машината, да откриват препятствия и да предотвратяват сблъсъци.

Combilift се изкачва с едно място нагоре – на 14-о, след като продава 6400 машини, постига 13% увеличение спрямо 2018 г. и отчита 335 млн. долара приходи. Компанията продължава своята политика за инвестиране на 7% от оборота обратно в научноизследователска и развойна дейност и иновации.

Новият в класацията LiuGong дебютира в класацията на 18-о място с приходи от 94 млн. долара. Компанията е продала 12 262 складови машини през 2019 г., което е увеличение с 12% спрямо 2018 г.

Базираната в Индия Godrej & Boyce, заемаща 19-о място, е продала 3668 машини през 2019 г. Тя се насочва към пазара на триопорни електрокари с пускането на линията си Bravo. Продуктът е проектиран и произведен в Индия след 24-месечна развойна дейност. 📌

Васил ВАСИЛЕВ

Стрес тестовете за логистиката на трети страни

Топ 50 на световните
3PL доставчици



Силно свързан със свиването на глобалната икономика, пазарът на 3PL услуги също усети разрушителното въздействие на COVID-19 през тази година. От друга страна, продължителната търговска война между САЩ и Китай остави негативен отпечатък върху растежа на сектора. Според анализатори нестабилната бизнес среда кара все по-голям брой 3PL доставчици да предприемат нетрадиционни действия, за да оцелеят.

В световен мащаб компаниите, предлагащи логистични услуги като трета страна (3PL), са изправени пред сериозен стрес тест през тази година. Според Евън Армстронг, президент на консултантската компания Armstrong & Associates (A&A), 2020 г. ще остане като година на „стратегическа криза“ за логистичните мениджъри, които се стремят към устойчив бизнес план със своите 3PL партньори.

„В настоящата несигурна за бизнес среда все по-голям брой логистични доставчици са принудени да предприемат драматични действия, с които да изплуват – или рискуват, или са въвн от бизнеса“, посочва Армстронг.

Консултантската компания публикува традиционната си класация Топ 50 на 3PL доставчиците в световен мащаб за 2019 г., като я подкрепя и с годишно изследване за развитието на този сектор. В новия доклад „По-стратегически: Тенденции в 3PL/Взаимоотношения с клиенти“ Армстронг и неговите анализатори наблюдават изместване от първоначалните 3PL стратегии за продажби. В него е подчертана връзката със списъка Fortune 500, която включва най-големите корпорации в САЩ.

„За да сте част от Топ 50, се изисква добре обмислена стратегия за растеж на бизнеса, както и развитие чрез сливане и придобиване. Важно е да се надграждат силните страни по отношение на стойността, услугите, удовлетвореността на клиентите, експертизата и изпълнението на оперативния модел“, посочва президентът на A&A.

Тенденциите са показател за непрекъснато повишаване на осведомеността от предимствата от използването на 3PL услуги. Според Армстронг този растеж трябва да се задържи в близко бъдеще. Общият растеж на пазара на 3PL услугите в САЩ достига 15,8% през 2018 г. (най-високият от 2010 г. насам), последван от спад с -0,3% през 2019 г. Като се вземе под

внимание последното десетилетие, 3PL доставчиците са развили бизнес със средно два до три пъти по-висок темп на растеж в американската икономика.

„Американската икономика е тясно свързана с Китай, както и нейните вериги на доставки. Продължителната търговска война забави през 2019 г. подема на международната търговия, растежа на 3PL услугите и други бизнеси в САЩ“, казва Армстронг.

Клиентите най-често използват комбинация от услуги за управление на транспорта и складовете и/или услугите с добавена стойност. Управлението на транспорта се класира като топ използвана услуга във всички региони. 3PL доставчиците в Азиатско-Тихоокеанския регион предоставят на клиентите значителен дял международни услуги, докато базираните в Европа, Близкия изток и Африка предлагат повече услуги по съхранение в склада, услуги с добавена стойност и интегрирани решения. Северноамериканските 3PL доставчици обикновено предоставят услуги с добавена стойност, управление на транспорта и по съхранение в склада.

Осемдесет и три на сто от спедиторите и 98% от компаниите, предлагащи логистични услуги като трета страна, посочват, че използването на 3PL е допринесло за подобряване на услугите за крайните клиенти. Това показват резултати от 24-тото годишно проучване на 3PL сектора на Infosys Consulting, Penske Logistics и Penn State University. Шестдесет и шест на сто от потребителите и 93% от доставчиците на 3PL отбелязват, че се предоставят нови и иновативни начини за подобряване на логистичната ефективност. Както и в предишните години, най-често аутсорснатите функции са свързани с трансакции, оперативни и повтарящи се дейности. Най-разпространените аутсорсинг дейности са вътрешен транспорт (73%), складиране (73%), международен транспорт (65%), митническо посредничество (54%) и спедиция (52%).

Търговско напрежение и пандемия

Кати Мороу Робърсън, президент на консултантската компания Logistics Trends & Insights, отбелязва, че едва ли има незасегнати 3PL доставчици през 2019 г. от търговската война между САЩ и Китай. „Спедиторските услуги и обемът на интермодалните превози регистрират спадове през миналата година. Вероятно на онези 3PL доставчици, които не са имали балансирано портфолио от услуги, търговската война е оказала по-негативно влияние“, посочва тя.

Що се отнася до COVID-19, Робърсън посочва, че производството бавно се възстановява и ще има известен подем от 3PL дейност, като складиране и дистрибуция. „Ще продължи да се ускорява растежът на електронната търговия. Въздействието на COVID-19, засегнало печалбите през първата половина на годината, ще продължи да се отразява и през 2021 г.“, прогнозира президентът на Logistics Trends & Insights.

Според нея намалението на въздушния товарен капацитет е довело до някои съществени промени в търсенето на видовете транспорт. Като пример тя дава железопътната линия между Азия и Европа. Някои компании добавят допълнителни блок-вагонове, за да отговорят на нарасналото търсене.

„Мултимодалните опции като море/въздух също се използват повече, както стоките, които обикновено се доставят със самолети, започват да се транспортират с кораби“, допълва Робърсън.

Въздействието на е-търговията

Базираната в Ел Сегундо (Калифорния) компания за WMS решения – 3PL Central, публикува данни, показващи безпрецедентен ръст в обема на поръчките от електронната търговия след блокирането. Въз основа на собствената си клиентска база, през средата на 2020 г. от компанията наблюдават 81% увеличение на обема на поръчките спрямо миналата година и най-високите обеми на поръчки за 3PL услуги някога – наравно с Черния петък през 2019 г.

Растеж се наблюдава при 3PL доставчиците, изпълняващи поръчките за стоки от първа необходимост и хранителни продукти, но най-тежко са засегнати онези, които се съсредоточават изцяло върху B2B сегмента и „несъществените“ потребителски продукти. Дейвид Милър, генерален мениджър в калифорнийската компания, посочва, че много участници в индустрията се „справят с нарушенията“. Според него топ доставчиците откриват колко важни са техните бизнеси. Очевидно е, че медицинската техника и хранителните стоки заемат основно място във веригите на доставки, но други продукти, като електроника, комуникационно оборудване и учебни пособия, намаляват дела си.

„Ние установихме четири тенденции при топ 3PL доставчиците, включително ефективността при оползотворяване на складовото пространство, за да се съхранят повече стоки – казва Милър. – Компанията, отговаряща на увеличеното търсене, трябва да действа бързо или рискуват да загубят клиенти в това критично време.“

Топ 50 на глобалните 3PL гостафичици
Armstrong & Associates (към м. май 2020 г.)

№	Компания	Брутни приходи за 2019 (млн. USD)
1	DHL Supply Chain & Global Forwarding	27,302
2	Kuehne + Nagel	25,875
3	Nippon Express	19,953
4	DB Schenker	19,349
5	C.H. Robinson	15,309
6	DSV Panalpina	14,355
7	Sinotrans	10,549
8	XPO Logistics	10,287
9	UPS Supply Chain Solutions	9,302
10	J.B. Hunt (JBI, DCS & ICS)	8,788
11	Expeditors	8,175
12	CJ Logistics	7,173
13	CEVA Logistics	7,124
14	Hitachi Transport System	6,472
15	DACHSER	6,408
16	GEODIS	6,379
17	Toll Group	6,335
18	Damco/Maersk Logistics	5,965
19	GEFCO	5,365
20	Kerry Logistics	5,274
21	Bolloré Logistics	5,180
22	Kintetsu World Express	5,067
23	Yusen Logistics/NYK Logistics	4,410
24	Agility	4,122
25	Ryder Supply Chain Solutions	3,969
26	Hub Group	3,668
27	Coyote Logistics	3,600
28	Imperial Logistics	3,507
29	Total Quality Logistics	3,394
30	Burris Logistics	3,100
31	Transplace	3,000
32	Hellmann Worldwide Logistics	2,974
33	Schneider Logistics & Dedicated	2,650
34	Sankyu	2,613
35	Penske Logistics	2,600
36	FedEx Logistics	2,310
37	MODE Transportation	2,300
38	Transportation Insight	2,210
39	Echo Global Logistics	2,185
40	Landstar	2,173
41	NFI	2,130
42	Mainfreight	2,038
43	Groupe CAT	1,925
44	Fiege Logistik	1,925
45	Americold	1,775
46	Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services	1,750
47	ID Logistics Group	1,737
48	Worldwide Express/Unishippers	1,675
49	APL Logistics	1,630
50	BDP International	1,552

Според Милър ще има регионализиране на производствата, което ще ограничи зависимостта от Китай, ще доведе до намаляване на товарните превози по море за години напред и ще увеличи нуждите от вътрешен интермодален транспорт. Той също така вижда възстановяването на товарите с въздушни превози по-бързо от личните пътувания.

„Търсенето на товарни въздушни превози трябва да върне повече самолети във въздуха при по-конкурентни тарифи в сравнение с морските превози – казва мениджърът. – Очакваме, че всички сектори ще се възстановят в дългосрочен план, но за 3PL доставчиците следващите няколко години ще бъдат... интересни.“

Гена ЦВЕТАНОВА

По материали на Logistics Management



Ford анонсира обновените варианти Trail и Active на моделите си от лекотоварната гама Transit. Новите версии се отличават с впечатляващ дизайн, изненадващи способности при тежки пътни условия и легендарната здравина на Transit.

Transit Trail идва по избор на клиента – с интелигентно задвижване на всички колела или с класическото 4x2 и механичен диференциал с ограничено плъзгане (mLSD). Вторият вариант е наличен и при малкия Transit Custom Trail. Усилените версии предлагат подобро сцепление при трудни условия на работа.

Моделите Active пък придават SUV стил на Transit Custom и пътническия Tourneo Custom, отличават се с уникална спецификация на интериора и също използват mLSD диференциал. По-късно през годината версии Active ще получат и още по-малките Transit Connect и Tourneo Connect. Предлагането на Trail и Active започва при гамите Transit и Tourneo.

Transit Trail и Transit Custom Trail са проектирани специално за работа в по-трудна среда. Подобреното сцепление се осигурява от новия механичен диференциал с ограничено приплъзване (mLSD) при версията с предно предаване на двата модела или от интелигентно задвижване 4x4 при големия Transit.

При версията Active на Transit Custom и Tourneo Custom също е наблегнато на допълнително оборудване отвън и вътре, а за подобро поведение на хлъзгави терени и тук се предлага опцията mLSD. Вдъхновени от SUV моделите, промените в екстериора добавят не само визуална привлекателност, но и повишават проходимостта по пресечени терени.

Обхватът на гамата Active ще бъде допълнително разширен по-късно през 2020 г. с включването в нея на по-малките модели ванове Transit Connect Active и Tourneo Connect Active.

Новите Ford Transit Trail и Transit Custom Trail притежават обновен външен вид, говорещ за здравина и подобрени възможности за използване от фирми, чиято работа често ги отвежда на предизвикателни терени, далеч от нормалните пътища. Варианти Trail се разпознават по допълнителната черна облицовка около предните и задните брони и по страничните панели. Големият надпис Ford в матовата черна предна решетка напомня за хищника Ranger Raptor и се допълва от 16-цолови лети джанти и логото Trail на предните врати. Transit Custom Trail може да бъде разпознат и по релсите на покрива. Моделите Transit и Transit Custom Trail с предно задвижване се оборудват с mLSD като стандарт, а Transit Trail се предлага и с интелигентно задвижване на всички колела.

Разработен в партньорство със специалистите в сегмента от Quaife, при липса на сцепление mLSD автоматично прехвърля въртящ момент на колелото с най-добро сцепление, което позволява на Transit Trail и Transit Custom Trail да се справят с труднопроходими терени, чакълести трасета и грапави или хлъзгави повърхности. ESP е пренастроена и напасвана към mLSD. Технологиите вече е отработена при леките автомобили Ford Performance – Focus RS, Fiesta ST и Focus ST, и е доказано, че не оказва негативно влияние върху емисиите на CO₂ или горивната ефективност.

При интелигентното задвижване на всички колела на Transit Trail конфигурацията е с основно задвижване на задните колела. Предният мост получава до

Моделите Trail се предлагат с подобрената стандартна спецификация на интериора



50 на сто от въртящия момент въз основа на наличното сцепление и в отговор на променящите се пътни настилки или по желание на водача. Интелигентната технология за задвижване на всички колела на Transit Trail има допълнителни режими на задвижване за хлъзгав терен и кални пътища, които се избират лесно от водача с помощта на контролер на арматурното табло. Твърдият режим AWD Lock пък разпределя въртящия момент 50 на 50 между предния и задния мост. Системата не ограничава товарния обем и габаритите на Transit Trail в сравнение с еквивалентните модели със задвижване само на задните колела.

Моделите Trail също се предлагат с подобрената стандартна спецификация на интериора, като кожените седалки, климатик, лесно размразяване на предното стъкло, електрически огледала, автоматични светлини...

Transit Custom Trail се предлага с допустима максимална маса от 3000 кг до 3400 кг като фургон, двойна кабина и комби. Изборът е между две колесни бази. Transit Trail има множество варианти на каросерия и междуосие в тегловата категория 3500 кг – фургон, двойна кабина, комби, единична или двойна шаси-кабина. Всички модели Transit Trail и Transit Custom Trail се задвижват от усъвършенствания двулитров дизелов двигател EcoBlue на Ford с избор на мощност от 130, 170 и 185 к.с.

В допълнение моделите Transit Custom Trail предлагат предимствата на ефективността на електрифицираните хибридни задвижвания EcoBlue Hybrid с уникалните за сегмента двулитрови двигатели с мощност 130, 170 и 185. Четиридесет и осем волтовата мека хибридна технология възстановява енергията при спиране, която се съхранява в акумулаторен пакет и се използва за подобряване на горивната ефективност.

Новите модели Transit и Tourneo Custom Active пък предлагат повече пространство и товароносимост, нужни за приключенски начин на живот, и следват успеха на леките автомобили Ford Fiesta Active и Focus Active.

Гамата Active се отличава с вдъхновен от SUV екстериор, който включва 17-цолови лети джанти, мрежестата решетка с надпис, допълнителна облицовка на арките на колелата, страните на каросерията, задната броня и капачките на огледалата, релси на покрива като стандарт. Стикърът Active по цялата ширина отзад се допълва от значки Active на всяка страна. Transit Custom Active и Tourneo Custom Active също могат да бъдат поръчани с mLSD. Всички модели на Active притежават уникална спецификация на интериора, с тапицерия на седалките от естествена кожа и добавян син акцент на арматурното табло при Tourneo Custom Active.

Универсалният интериор на Tourneo Custom Active може лесно да бъде преконфигуриран, така че да отразява нуждите на потребителите. Седалките в пътническото отделение могат да се придвижват, за да предоставят на пътниците повече място или да разширят товарното пространство за багаж, увеличено допълнително при варианта с дълга колесна база. Седалките също могат да бъдат обърнати, за да се създаде разположение лице в лице или да се демонтират за повече място за багаж. Серията Active идва с двигатели с мощност 130, 170 и 185 к.с. в зависимост от модела и спецификацията. Автоматичните и ръчните предавателни кутии са достъпни в целия диапазон, като опцията mLSD се предлага при механични скорости. Широката гама варианти и стилове на каросерията позволява конфигуриране на превозно средство при избор на две колесни бази. Tourneo Custom Active в SWB и LWB е с до 8 места, включително това на водача. Transit Custom Active фургон SWB и LWB е с допустима максимална маса до 3000 кг. Tourneo Custom Active ван е с двойна кабина SWB и LWB и с допустима максимална маса до 3200 кг.

Новите версии Trail и Active стъпват на значителните подобрения, въведени в гамата Transit, Transit Custom и Tourneo Custom през 2019 г., с по-ефективния двулитров EcoBlue дизелов двигател и 48-волтовата лека хибридна система EcoBlue Hybrid. Снабдени са и със системата за свързаност FordPass Connect, редица нови технологии и функции в интериора и системи за подпомагане на водача. 📺

Лъчезар АПОСТОЛОВ



Версиите Active на Transit Custom и Tourneo Custom

СЪБИТИЯ



Supply Chain Event Paris

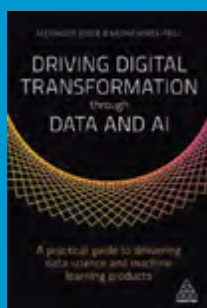
Търговското изложение с фокус върху управлението на веригите на доставки ще се състои на 17 и 18 ноември 2020 г. в Париж (Франция). През 2018 г. двудневното събитие събира над 4000 посетители. В изложението участват международни компании, които се представят с най-новото си оборудване и решения за индустрията. В рамките на събитието през тази година се провежда и конференция. Тя е насочена предимно към консултанти, доставчици на услуги, хостинг и обучаващи компании в ИТ индустрията.

Logistics & Automation



Десетото издание на Logistics & Automation ще се проведе на 25 и 26 ноември 2020 г. в Мадрид (Испания). През миналата година търговското изложение събира над 11 000 посетители, 400 изложители и 80 лектори. Основните теми, застъпени в събитието, са Логистика 4.0, Верики на доставки 4.0, устойчивост, достъпност, омниканални стратегии във веригата на доставки и дигиталната трансформация. В рамките на два дена мениджъри във водещите фирми от сектора на транспорта и логистиката, ИТ индустрията и др. вземат участие в конференции и презентират своите продукти и услуги.

КНИГИ



Задвижване на дигиталната трансформация чрез данни и AI

В практическото ръководство „Задвижване на дигиталната трансформация чрез данни и изкуствен интелект“ (Driving Digital Transformation through Data and AI) се обясняват стъпка по стъпка процесите около създаването на ефективна стратегия за изграждане на продуктовото портфолио, методите за доставка и развитието на цифровата архитектура и платформите за хибридно облачно пространство. Във всяка глава авторите д-р Александър Борек и д-р Надин Борек-Прил са включили инструменти и образци, посочват общите недостатъци и описват глобални казуси. Книгата обхваща отраслите застраховане, мода, потребителски стоки, финанси, технологии и автомобилостроене.

Доктор Александър Борек е ръководител на отдел Данни и анализи във Volkswagen Financial Services, като е бил консултант в Gartner и IBM. Доктор Надин Борек-Прил е старши сътрудник „Дигитализация и изкуствен интелект“ и ръководител на проекти в PwC.

Технологии в управлението на веригите на доставки и логистиката



В първото издание на книгата „Технологии в управлението на веригите на доставки и логистиката“ (Technology in Supply Chain Management and Logistics) се анализира въздействието на технологиите върху „различните настройки“ на веригите на доставки, включително блокчейн, интернет на нещата (IoT), оптимизация на инвентара и дистрибуторска мрежа за медицински стоки. Авторите на труда описват как се използват технологиите при планиране на производство, управление на материали и инвентар, транспорт и дистрибуция, работен процес, поддръжка, въздействие върху околната среда и здравословни и безопасни условия на труд. В допълнение книгата съдържа казуси и описание на технологичните приложения на софтуер за оптимизация, компютърен облак, 3D печат, автономни превозни средства, дронове и машинно обучение.

Доктор Антъни М. Пагано е директор на Центъра за управление на веригите на доставки и логистика към Университета на Илинойс в Чикаго (UIC), а д-р Матю Лиотин е преподавател по информатика и информационни технологии в Колежа за бизнес администрация към UIC. 



AUTOMOTIVE INDUSTRY IS LOOKING FOR PERFECT LOGISTICS SERVICES

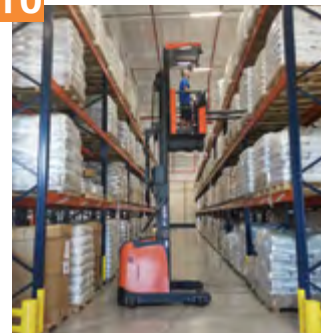
ARIETE Logistics EOOD is a Bulgarian company, part of the international ARIETE Group, which has been operating successfully on the Bulgarian and international markets for six years. It manufactures electronic and mechatronic components for the automotive industry.

The company already has two warehouses in the industrial zones of Smolyan. Two years ago, the managers of the company purchased a plot of 82,000 sq.m in Pazardzhik, where they have built in several stages their new manufacturing and warehouse facilities. In July, the new logistics facility

was opened, and we talk about it with its logistics manager.

“Our logistics facility in Pazardzhik is what we have always needed in Smolyan in terms of space, volume, handling areas, optimal separation of material flows, and simultaneous processing of several vehicles. The logistics and manufacturing center is composed of an existing building with an area of 5,000 sq. m, as well as of a new building with a net floor area of around 7,000 sq.m”, says in an interview for LOGISTIKA magazine Mr. Bogdan Kabanov, Logistics Manager at ARIETE Logistics.

10



ONLY HAPPY PEOPLE DRIVE AN INNOVATIVE PRESENT AND A PROMISING FUTURE

Graduate of the Naval Academy in Varna, self-restrained, balanced, smart, intelligent, goal-oriented, with wide knowledge, invariably open to new ideas, and always with a vision for the future – this is Mr. Nikolai Bozhilov, the founder and Executive Director of Unimasters. The company celebrates this year 30 years since its founding. When asked how he may describe very briefly Unimasters Mr. Nikolai Bozhilov answers: “For us, there are no

impossible things in the profession, as long as we decide which niche we will choose to work with...” Mr. Bozhilov is a visionary and according to him, in the coming years we will have a smaller, but much more advanced and greener world economy. We will try to do much more with fewer resources, and this will inevitably encourage our creative and innovative thinking. It will lead to a quantum leap in our future development.

12



TOWARDS INDUSTRY 4.0 WITH SWITCHING TO SWISS MODE

In a smart factory, you can see a high degree of digitalization of manufacturing processes, the best software solutions, and mass automation. Logistics operations in the smart factory reach a new level of automation and robotization, which takes over all the hard and labor-intensive work done so far by workers. That’s the way in which the Swiss entrepreneur Josef Schätti describes the smart factory. He is founder of Soltec EOOD, a company that has been operating on the market for over 10 years and

is designated as an ambassador for Industry 4.0 in Bulgaria. The company delivers complete technology solutions in the area of industrial equipment, software services, and the automation. According to the Swiss businessman, a high-tech factory is not created just overnight. The most advanced technologies and solutions allow its step by step implementation. The main challenge is to find the right technology solution on a case-by-case basis.

18



WE SUPPORT PROJECTS THAT WILL STRENGTHEN THE EUROPEAN ECONOMY

As the economic crisis caused by the COVID-19 pandemic grows, the EU’s financial measures to strengthen Member States’ economies are becoming more relevant. Many programmes and financial instruments are available, aimed at supporting countries and businesses in different fields, provided that infrastructure and transport remain ones of the leading investment areas.

Who has a chance to be funded under the Just Transition Mechanism and the EU’s COVID-19

Recovery Plan? Which projects will receive European funding in the transport and logistics sector? What is the role and assistance that the European Investment Bank (EIB) may provide when applying for EU projects? LOGISTIKA magazine discusses these and other issues of funding under the new European programmes with Ms. Lilyana Pavlova, Vice President of the European Investment Bank (EIB), responsible for transport and transport policy.

21



BULGARIA HAS ALL THE PREREQUISITES TO BECOME EUROPE'S TECHNOLOGY HUB

How has the unprecedented financial crisis, caused by the COVID-19 pandemic, changed the priorities of the Fund of Funds? What are the benefits of the financial instruments the company develops, and the opportunities for investment in public and private projects, aimed at improving transport infrastructure and economic zones? Mr. Vladimir Danailov, new Executive Director and Member of the Management Board at the Fund of Funds in Bulgaria (FMFIB), comments for LOGISTIKA magazine.

“There are at least three options available for

companies that are operating in the transport and logistics sector. The first option is presented by the Urban Development Fund, which is one of our best working financial instruments, and has been in place for nearly two years now. The second option is the new guarantee product for small and medium-sized enterprises, which will be operational by early autumn. The third option is for the most innovative companies that develop technology solutions for the transport and logistics sector – through equity financing instruments”, says Mr. Vladimir Danailov. ■

32





Издание на БТП –
Българска Транспортна
Преса ЕООД
ISSN 1312-6261

Адрес на редакцията:

1680 София, ул. Пирин 73 офис 4.2
тел.: 02/808 18 40
e-mail: logistika@btp.bg
Интернет: www.logistika.bg

Адрес за кореспонденция:

1463 София, пк 5

Главен редактор:

Снежина Баджева – 02/958 00 33

Зам.-главен редактор: Богиня Матеева

Редактори: Васил Василев,

Ралица Русинова, Гена Цветанова
Ники Божилов

Директор маркетинг и реклама:

Нели Балабанова – 02/958 00 34

Реклама – 02/958 00 30:

Илияна Балабанова, Борислав Бурлак,
Стефан Миланов

Дизайн: Николай Райков

Художник: Николай Райков

Абонамент и разпространение:

02/958 00 32

Иван Калев – 087/87-47-691

Печат: РОПРИНТ ЕАД

**Други печатни издания
на Bulgarian Transport Press:**

Кой какъв е в транспорта и спедицията,
Камиони, Строителна техника

Банкова сметка: Уникредит Булбанк,

клон Руски паметник – BIC: UNCRBGSF
IBAN: BG96 UNCR 7630 1051 0354 16

Препечатване на информация е възможно
само със съгласие на редакцията.

Списание не носи отговорност за
съдържанието на публикуваните реклами.

Индекс

на рекламодателите

Баркод Системи България	стр. 11	Спиди	III корица
БПД Варна	стр. 17	СТАД - Близнаков	стр. 21
Ди Ейч Ел Лоджистикс България IV корица		Стротех Инженеринг	стр. 3
Дискордиа	стр. 2	Транспрес	II корица
ИФД Инженеринг	стр. 45	Технолифт – Стортракс	стр. 49
Лагермакс Спедицио България	стр. 20	Филанел Логистик	стр. 8
Логистична бизнес конференция	стр. 1	ТТЛ	стр. 19
МВ Логистика	стр. 6	Фротком България	стр. 7
Силвър Стар Моторс	стр. 5	ШЕЛ България	стр. 9
Скорпион Шипинг	стр. 58		

• COMMERCIAL VEHICLES • TRANSPORT • LOGISTICS & MORE

youtube.com/c/bulgariantransportpress
linkedin.com/company/bulgarian-transport-press

logistika.bg
conference.logistika.bg
sklad.logistika.bg
whoiswho.logistika.bg

transport-press.bg



**BULGARIAN
TRANSPORT
PRESS**

facebook.com/kamioni.bg
facebook.com/logistika.bg
facebook.com/bageri.bg

kamioni.bg
vanove.bg
bageri.bg
borsa.kamioni.bg

PRINT DIGITAL

FACE-TO-FACE

Доставки с Наложен платеж 
вече и до офиси в Гърция и Румъния

RO

BG

GR

EXPRESS BALKANS

Доставка на пратки
до/от Гърция и Румъния

Срок за доставка: 2 - 4 работни дни

5% отстъпка за изпращане от офис

5% отстъпка "до поискване"

Доставка с Наложен платеж вече
и до офиси в Гърция и Румъния

Услуга Обявена стойност
за Гърция и Румъния

Доставки и до офисна мрежа в Гърция и Румъния

Опция за многопакетни пратки за Румъния

Отвори / Тествай преди да платиш за Румъния

Обратна пратка за Гърция

РЕАЛИЗИРАМЕ ВАШИТЕ ЦЕЛИ С НАЙ-РАЗВИТИЯ ГРУПАЖЕН ТРАНСПОРТ

Като водеща Европейска логистична компания, ние отлично разбираме, колко важна е за бизнеса необходимостта от еднакво гъвкаво, бързо и интелигентно решение при планирането на всяка доставка. Във времето на строг фокус върху управлението на всеки разход, увеличаването на производителността и извличането на максималната ефективност от всеки процес, ние създадохме висококачествен, ценово пазарно ориентиран продукт, който да отговори на тези очаквания и да стане част от логистичната верига на всяка компания в България.

DHL EUROCONNECT DAILY EXPORT - новото ни предложение - отговор на специфичното търсене за фиксирани ежедневни отпътувания до всички държави в Европа, възможност за вземане до последната минута на деня при редуциране на вашите разходи.

DHL EUROCONNECT DAILY EXPORT - продукт на DHL FREIGHT, с който Вие ще се възползвате от създадената от нас мрежа с над 200 терминала на Стария континент като ще подобрите своето планиране, ще ограничите разходите си и ще увеличите контрола и управлението, както и ще доставите обещаното до своите клиенти!

Независимо какъв е Вашият товар и къде трябва да бъде доставен, DHL EUROCONNECT DAILY EXPORT е най-надеждното и лесно решение за пратки в тегловия диапазон от 31 до 2500 кг.

На Ваше разположение за повече информация и заявяване на транспорт е нашият екип, създаден за Вас: Отдел Обслужване на клиенти:
тел.: 0700 17 701; e-mail: dhlfreight.bg@dhl.com

Очакваме ви!

www.dhl.com

