Година XVI, Брой 5, юни 2020
Цена 4 лв.

+16 допълнителни страници
в електронното издание

www.logistika.bg

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО



ISSN 1312-6261
05
9 771312 626004

НОВО В БГ

Строи се складово-логистична база СТАД „Логистика Х“

ДИСТРИБУЦИЯ

Когато позабравените дезинфектанти взривиха пазара

СПЕДИЦИЯ

Мултимодалността е ключът към здравословна зелена транспортна система

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













Innovation

Differentiation

Perfectionism

DISCORDIA



Продължаваме напатък!
Корона, чао, чао, чао...

«Благодарим ти, корона, че ни извади от зоната на комфорта и ни показа какво можем да направим по-добре и по-рационално в живота и бизнеса.»

Когато започна пандемията и въведоха извънредно положение, една колежка каза: Дано не съм лош пророк, ама нещата ще се пооправят чак към Спасовден. Мъдростта ѝ и натрупаният житейски опит се оказаха прави. Сега, в началото на юни, светът и бизнесът започнаха да се съживяват от стреса. Всички разбрахме, че не може да се продължава със стопиране безкрай и следене единствено на броя на заразените. Да, корона вирусът ще живее сред нас; да, ще вземаме някои предпазни мерки, но бизнесът просто трябва да върви.

Уморихме се от негативните аспекти на глобалната коронапандемия – числа, числа и плашещи данни за спад в различни браншове. Затова и в този брой търсим повече прогнозите за дните след кризата. Анализатори и финансови институции са предпазливи, когато говорят за изправянето след внезапното спиране на икономиката, но са единни в позицията си, че в утрешния ден трябва да се използва най-доброто от двата свята – преди и след COVID-19. Как е възможно това да стане конкретно във веригите на доставки, при товародателите и в логистичните центрове сме разгледали в анализа ни „Утрешният ден – най-доброто от двата свята", включен в електронната версия на списание ЛОГИСТИКА.

Междувременно животът тече. Фирми като Ойрошпед и Юнимастърс празнуват 30 години от основаването си, което си е сериозно постижение в най-новата българска история. Млад българин, учил магистратура в Швейцария, се завръща в България, за да работи в мандра, да продължи традицията на дядо си и да изнася нетрадиционни млечни продукти за Европейския съюз. Строи се складово-логистична база СТАД „Логистика Х"... Някои се адаптират гъвкаво към повишеното натоварване по време на пандемията, други – към по-малките обеми на работа, трети променят стратегията и бизнес модела си...

Така че продължаваме напред! Благодарим ти, корона, че ни извади от зоната на комфорта и ни показа какво можем да направим по-добре и по-рационално в живота и бизнеса. И сега, както се пее в популярната песничка, вече е време: Корона, чао, чао, чао!

Снежина БАДЖЕВА

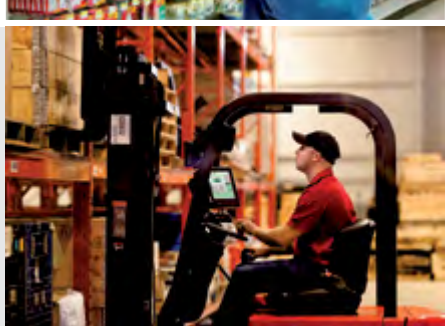
СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА
МОБИЛНИ ПРОДАЖБИ

- EX-VAN продажби
- Мобилно събиране на поръчки
- Управление на мърчандайзинг
- Събиране на информация



СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА
СКЛАДОВЕ

- Дистрибуционни
- Производствени
- 3PL



IBCS Bulgaria
Relentless Innovation
20 GREAT YEARS

Баркод Системи България

София,
ул. Неделчо Бончев №41, ет. 3;
тел: 02 973 0075

Варна,
ул. Поп Димитър №5, офис 4;
тел: 052 572 600

e-mail: info@barcodes.bg;
www.barcodes.bg

ZEBRA PREMIER SOLUTION PARTNER

HYUNDAI
CONSTRUCTION EQUIPMENT

ВСИЧКО ЗАПОЧВА с HYUNDAI

ПРОМОЦИОНАЛНИ ЦЕНИ ЗА ПОКУПКА И НАЕМ!



СТРОТЕХ ИНЖЕНЕРИНГ

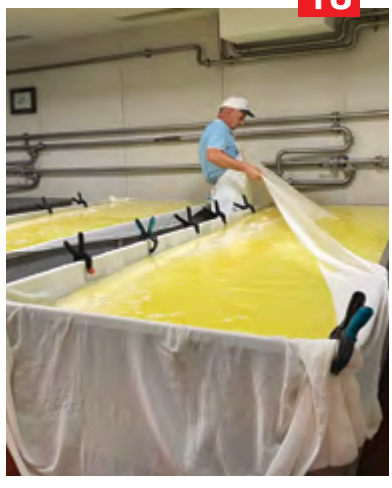
София 1186, ул. „Патриарх Герман“ 140

www.strotech.bg

София: +359884 003 811; +359 889 969 920
Сервиз: +359 878 899 097
Резервни части: +359 888 222 760
Стара Загора: +359 889 581 138

Бургас: +359 889 218 794
Варна: +359 882 47 39 87
Шумен: +359 882 315 309







НОВО В BG

8 **Познаваме логистичните процеси в детайли**
Христо Близнаков, собственик и управляващ мениджър на СТАД

МЕНИДЖМЪНТ

12 **Ще останем верни на своите клиенти и партньори**
Стоян Стоянов, основател на ОЙРОШПЕД

ПРОИЗВОДСТВО

18 **Семейно ноу-хау и енергията на младите: рецепта за успешен млечен бизнес**
Фирма МАНДРА налага стандарти за контролирано производство

ДИСТРИБУЦИЯ

21 **Когато позабравените дезинфектанти взривиха пазара**
Сканклийн наема складови площи и инвестира в автопарк

ДОБРАТА ПРАКТИКА

23 **Трудните задачи изискват иновативни инженерни решения**

СПЕДИЦИЯ

24 **Мултимодалността е ключът към здравословна зелена транспортна система**
Д-р Иван Петров, управител на Транс Експрес, зам.-председател на УС на НСБС

АНАЛИЗ

28 **Утрешният ден – най-доброто от двата свята**
Внезапно спиране в глобализирания свят досега не се е случвало, бързото изправяне ще спаси икономиката от усложнения

SUPPLY CHAIN

32 **Австрийско ноу-хау и доставки от шест континента**
ЙАФ България инвестира 1,3 млн. лв. в разширение на производството и складовите площи

ОБРАЗОВАНИЕ И БИЗНЕС

35 **Виртуален град и умна индустрия моделират транспорта**
Институтът GATE има амбицията да се превърне в дигитален хъб за Big Data и AI

ТЕХНОЛОГИИ

38 **Квантовите технологии – нов хоризонт за иновации в бизнеса**

МОДЕРНИЯТ СКАЛД

40 **Надеждните полични стелажи Longspan на Dexion**

КЛАСАЦИИ

42 **Топ 10 на най-големите железопътни мрежи в света**

КОЛИ ЗА РАБОТА

44 **Тест: Mercedes-Benz Sprinter 314 CDI**

2x2

46 **Събития, книги**

РУБРИКИ

2 **Редакционна**
6 **Накратко**
47 **Abstracts in English language**
48 **Индекс на рекламодателите**



Mercedes-Benz Sprinter.
Само сега с ценово предимство от 20 000 лв.!

25 years Sprinter

Когато режимът на работа си върне темпото 24/7, а натоварването отново стане на максимум, ни трябва надежден партньор, без компромиси в качеството и издръжливостта. Еталонът на лекотоварния автомобил, Mercedes-Benz Sprinter е доказал това в своята 25-годишна знаменита история. Произведен в Германия, Sprinter се отличава с иновативни технологии, висока остатъчна стойност и техническо обслужване с интервали до 60 000 км.

А сега, по случай неговия рожден ден, предлагаме и уникална отстъпка от **20 000 лв.*** за **20 автомобила на склад!**

ПРЕДЛОЖЕНИЕТО ВАЖИ ЗА ОГРАНИЧЕНО КОЛИЧЕСТВО НАЛИЧНИ АВТОМОБИЛИ. ИЗБЕРЕТЕ СЕГА!

*Посочената отстъпка е с включен ДДС.

Mercedes-Benz

Оторизирани дилъри:

Силвър Стар Ритейл ЕАД
София: тел. (02) 4082 888 | Пловдив: тел. (032) 800 600 | Варна: тел. (052) 502 282 | Бургас: тел. (056) 599 099
Евро Старс ООД, Русе: тел: (082) 813 343

www.mercedes-benz.bg



карго-партнер разширява жп сервиза си Китай – Европа

Компанията карго-партнер фокусира усилията си в развитието на жп сервиза между Китай и Европа. „Ограниченията и забраните доведоха до забавяне на някои транспортни връзки и до претоварване на други – обясни Димчо Димчев, управител на карго-партнер България. – Тъй като нашите резултати изцяло зависят от клиентите ни, се заехме да потърсим алтернатива за връзката с Китай. Много български фирми вече използват този по-икономичен вариант за транспорт спрямо въздушния, чиито навла се покачиха драстично, а капацитетите са изчерпани за седмици напред. Транзитното време от Китай до София е 17 дни. В момента имаме 7 ежеседмични директни отпътувания от ключови градове като Шанхай, Шенжен и Тиендзин до нашите логистични центрове в Дунайска стреда и Варшава. Там пратките се обработват и се доставят с камион до склада ни в София или се дистрибутират към получателите в страната.“ Услугата се предлага както за групажни пратки, така и за цели контейнери.



Екологичните пакстъри на СПИДИ тръгват из България

Електрически пакстъри ще обслужват клиентите на компанията в центъра на София, Пловдив и Русе. Към момента в употреба ще влязат 5 пакстъра, като за столицата са предвидени 3 от тях. На базата на данните от пилотното им използване ще бъдат закупени още машини като част от стратегията на Спиди за зелени доставки. Превозните средства, проектирани и произведени от норвежката Paxster AS, са изцяло електрически. Те вече се ползват от куриерите на DPD Group, част от която е и Спиди. Пакстърите допринасят за по-чиста околна среда и по-ефективни доставки на пратки в градовете с изразена централна част. Специално проектирани за улесняване на нуждите на куриерите, пакстърите могат да поберат около 240 кг полезен товар. С едно зареждане на батерията превозното средство изминава над 100 км без никакви вредни емисии. Максималната скорост на машината е 60 км/ч. Тясната платформа гарантира по-лесен достъп и паркиране из тесните улици в централната градска част и бързина при доставките от гледна точка на практичността.



DSV с нова услуга за е-търговия



Новата услуга съчетава стандартизиран процес на складиране, концепции за автоматизация, интеграция на информационни технологии и внедряване в рационализирана услуга. „DSV предлага набор услуги за електронна търговия, като предоставя на клиентите видимост и контрол върху техните операции, количества на наличните стоки и доставка от последна миля до крайните им клиенти – казва Уго ван Даал, директор онлайн търговия в DSV. – Услугата включва стандартизиран процес, модули за автоматизация, алгоритми за оперативна оптимизация, които са свързани с централната система за управление на складовете (WMS), и предварително конфигурирана платформа за управление на дистрибуцията за доставките от последната миля."



Нов живот

Роди се Калоян – синът на Илияна и Боби

Във време, когато екипите намаляват, заради пандемията, която сковa света, екипът на Българска Транспортна Преса се увеличи с още един член. Калоян е първородният син на нашите колеги Илияна Балабанова и Борислав Бурлак. Ние му пожелаваме, на първо място, да е жив и здрав, да расте и хубавее, да радва мама и татко. Да бъде напорист и енергичен като майка си, търпелив и упорит като баща си, и умен – като двамата! Да слуша, да папка и да спи редовно през нощта – за да може родителите му да са свежи в работното им време. На многая лета на цялото семейство!

EPAL
BULGARIA, GREECE, ROMANIA



Лицензирани производители на EPAL европалети в България и членове на EPAL България, Гърция, Румъния:

ПАЛЕТЕН 24 – БАЛКАН ЕООД
лиценз BG-005 / Пловдив 4004
бул. Ал. Стамболийски 9А
М: 0884 669 866, 0887 491 279

www.paletten24.com,
production@paletten24.com
info@paletten24.com

ПОЛИ - 98 ООД
лиценз BG-115 / с. Дъбница 2940
ул. Първа 39, обл. Благоевград
общ. Гърмен
М: 0898 681 266

poli98.com@abv.bg

СПИРО ЕООД
лиценз BG-113 / с. Осина 2953
обл. Благоевград,
общ. Сатовча
М: 0899 873 670, 0899 873 695

www.spirobg.com,
spiro_eood@abv.bg

УДЕКС ЕООД
лиценз BG-009 / гр. Сливо поле 7060
ул. Промишлена 9, обл. Русе
М: 0886 666 434, 0887 755 508

www.woodex-bg.com
woodex@mail.bg

EPAL БЪЛГАРИЯ, ГЪРЦИЯ, РУМЪНИЯ
София 1680, Бул. България 58, Жаклин'В, етаж 4, офис 24 • **T: 02 484 03 41, M: 0887 533 722**
www.epal-balkan.org / office@epal-balkan.org



Познаваме логистичните процеси в детайли

Христо Близнаков, собственик и управляващ мениджър на СТАД

СТАД е холдинг с 30-годишна пазарна история. Развива дейности в различни бизнес направления: транспорт и спедиция; производство и търговия със строителни материали и метали; строителство и инвестиции; изграждане и отдаване под наем (Build-to-suit) на промишлени сгради, складове и офиси. Притежава собствен автопарк от над 100 товарни автомобила и извършва превоз и спедиция на стоки до всички европейски държави (оперира и редовни групажни линии по внос и износ). През 2007 г. мениджърите на холдинга построиха модерен административно-логистичен парк с лице на Околовръстен път София в района на Казичене. В момента изграждат нова складово-логистична база СТАД „Логистика X" на едно от най-възловите за логистика места в столицата.

– Г-н Близнаков, помогна ли Ви досегашният опит в избора на локация за новия проект на СТАД?

– Първият логистичен проект на СТАД съчетава складове и офиси клас А и шоуруми. Изпълнението е бутиково като визия, техника, технологии. В него има площи, отдадени под наем, и други с 3PL обслужване от наши екипи. После изградихме логистична база от 10 000 кв.м до Гара Елин Пелин и базата в Овча купел, които експлоатираме по същия начин – складове под наем или с наши 3PL услуги. В Елин Пелин догодина ще правим разширение, а складовете в Овча купел са изключително удобни за градска логистика, тъй като позволяват бързи доставки в рамките на София.

Сега строим усилено Логистичен център СТАД, тип „Логистика X", между Ботевградско шосе и Челопешко шосе, близо до Северната скоростна тангента. Там сме директно съседи с новия логистичен хъб на Орбико България, дели ни само една ограда. Мястото е идеално, защото е в София и осигурява бърз директен излаз на Околовръстния път на столицата, на Ботевградско шосе и магистралите Хемус и Тракия. Имаме и отлична видимост от Северната тангента, скоро ще поставим голям тотем с визията на логистичния център, който ще привлича погледите отвсякъде.

„Базите ни са с много логистични операции, създаваме отлична работна среда."





„В Елин Пелин догодина ще правим разширение."



Христо Близнаков (вляво) и Владимир Христов, управители на логистични центрове СТАД:

«Подкрепяме клиентите си и растем заедно с тях. Опитът ни на превозвачи и спедитори ни помага да правим складовите дейности успешни и да пестим време и пари на клиентите.»

– Какво е характерно за проекта на логистичната база?

– Проектите на логистичните ни бази са на нашия немски партньор, с когото работим от 20 години заедно. Те съчетават немската функционалност, опит и ноухау и българските изисквания за ефективна работна среда. Ние комбинираме модерните складове с офисна част, осигуряваме възможности за климатизиране и отличен достъп на рампи и на кота 0. Нещо повече, „Логистика X“ е пример за пасивен склад, може би е от пионерите на подобна модерна европейска практика в България – разходите по неговата експлоатация се генерират и покриват от вградените инсталации на самата сграда.

Новата база на СТАД има 6000 кв.м РЗП и всички, които проявяват пазарен интерес към нея (колеги логистици и крайни клиенти), могат да направят конструктивни промени според стандартите за съхранение и обработка на своите стоки. Сега е най-точният момент, защото има още няколко месеца да монтираме енергоефективните термопанели, покрива с фотоволтаична инсталация, оборудването вътре (включително заготовки за мобилни стелажи) и т.н. Докато довършваме строежа, лесно и ефективно можем да изпълним всички изисквания на клиентите, които ще наемат площи при нас – чист наем или с 3PL обслужване. Предлагаме и двата варианта. Базата ще бъде готова за експлоатация в края на 2020 г. Хубаво е, че има запитвания от бързооборотни търговци, тъй като имотът е в границите на София и е с достъп до всички пътни артерии, които изброих по-горе. Хората, които ще работят в складовете, могат да стигнат много бързо до тях с градския транспорт (има спирка точно пред входа на комплекса ни) или с коли от други градове, особено от Северна България. Същото важи и за камионите – те имат експресен достъп до София, без да се налага да влизат в задръствания, които градът ни би им предложил на повечето други софийски локации.

В новия логистичен център има високостелажна зона – 15 м, и мецанин от 1000 кв.м (той може да бъде използван за етикетиране, всякакви логистични процеси, както и да бъде стелажиран и ползван във височина; обслужва го модерен палетен лифт, който го свързва с високостелажния склад). Това е нивото над рампите, което на доста места не го ползват, а при нас е мецанин, а над него е разположена модерна клас А офисна част. Предполага се, че повечето хора, които складират при нас, ще имат и офис и от прозорците си директно ще виждат рампите и камионите.





„Строим усилено Логистичен център СТАД, тип „Логистика Х“, между Ботевградско шосе и Челопешко шосе, близо до Северната скоростна тангента.“

Логистичният комплекс е с 3 перфектно разделени зони (може да бъде опериран като цяло от един наемател или от няколко отделени) с по няколко индустриални врати на кота 0 и хидравлични рампи от най-ново поколение HÖRMANN с ниво-изравнители, има 2 модерни асансьора, които осигуряват комфорт и независимост на клиентите от складовата и офисната част, а и ги свързват при необходимост. Има обширен и удобен паркинг за наемателите и клиентите на комплекса. Изграждаме пожарогасителна инсталация по немския VDS стандарт. Офисната и складовите зони се изпълняват като индивидуално климатизирани – с термопомпи и естествена климатизация и вентилация (посредством автоматични люкове на покрива, клапи по фасадните стени и енергоефективни прозорци в офисната част). Това гарантира безопасна работна среда за хората и стоките, покривайки най-строгите хигиенни изисквания и предпазни мерки, които към момента се установяват като нов ред в световен мащаб.

Така че получаваме перфектния продукт, който е проектиран прецизно. След това идва най важното, което всъщност клиентът вижда – как ще организираме логистичните процеси, така че да може да получи услуга на разумна цена, в срок и с дългосрочна сигурност. Всички искат това, независимо дали наемат складове при нас, или ние извършваме 3PL услуги за тях.

– За да има перфектна логистика, са нужни добри софтуерни решения...

– Дейността в склада е мрежа от взаимни връзки и софтуерът е важна част от този общ процес. Дори бих казал, че е мозъкът на процеса заедно с хората, разбира се. Всеки клиент има онлайн достъп до нашата система и в реално време вижда какво става с неговата стока. Ние с клиентите не говорим по телефона, всичко се случва в системата: поръчка, вход и изход на товарите, указания, въпроси. Софтуерът реално ни дава конкурентно предимство при складовите услуги и успяхме да слезем на ниво под палетомясто, за да не се плаща цяло палетомясто, ако стоката на клиента е една трета от него. Така по-малките клиенти плащат точно за обема, който ползват при нас. На пръв поглед простички неща, но спестяват пари. Важно е да отбележим, че оперираме и отличен модерен софтуер модул, който е специално пригоден за онлайн-търговци! Вече няколко такива се радват на неговите функционалности и оптимизации в другите ни бази към момента.

– Има ли интерес към хладилни зони в комплекса?

– Да, проектно една трета от базата е хладилна – с плюсови и минусови помещения. По желание на клиента, разбира се, тази зона може да бъде лесно променена като обем и в двете посоки – конвенционален или хладилен склад. Гъвкави сме и в момента обработваме запитванията. Ако реши, клиентът може и мобилен стелаж да сложи в склада, който дава 30 – 40% пространство отгоре. Заложили сме всички конструктивни решения за персонализиране на изискванията, защото имаме клиенти с 2 – 3 хиляди палетоместа, както и по-малки клиенти. Хубаво е, че всички складове са темперирани и че притежаваме сертификати за съхранение на хранителни стоки и за фармацевтични продукти. Фармацията изисква още в самия строеж да заложиш някои стандарти, които после трудно би постигнал.

– При голямо разнообразие от клиенти е необходим прецизен достъп до рампите. Създали ли сте възможности за бърза и лесна обработка на камионите?

– Направили сме места, които да покриват дневния капацитет на складовете – влиза камионът по график на рампа или на кота 0 и започваме веднага да го обработваме. Имаме 3 зони. Първата е с достатъчно места, ако камионът е подранил с няколко часа или с няколко дни, да има къде да изчака.

Втората са стандартните рампи, като всяка от тях е джъмбо рампа, което означава, че можем да обработваме от бус до най-големия камион. Има и бус зона – там колите паркират странично или задно и се разтоварват много бързо. За целта проектирахме и градим суперфункционална товарна „марина“, която е и покрита. Същевременно около тях има много място за манипулация.

Третата зона – за странично разтоварване, е за групажните ни линии, защото имаме доста групажни линии в цяла Европа. Тя изисква достатъчно място, за да се работи с 2 мотокара от двете страни.

Накратко, базите ни са с много логистики, което в други складове често липсва. В момента имаме доста запитвания както за чист наем, така и за палетомясто с наша обработка. От нас зависи какъв микс ще направим, защото много държим на синергията – клиентите да се разбират и да се допълват. Хубаво е, че има интерес от търговци на бързооборотни стоки и от онлайн търговци, тъй като имотът е в границите на София (градска логистика) и е с достъп до всички пътни артерии, които изброих.

Богиня МАТЕЕВА


speedy
Индивидуални решения
за палетни доставки със Спиди
100% покритие на България, Гърция, Румъния и определени държави в Европа
Проследяване и управление на доставките в реално време
Наложен платеж за България и Румъния
speedy
Модули за интеграция с онлайн магазини и системи
Еднакви цени за внос и износ на палетни пратки
Оптимални и персонализирани цени в зависимост от вида на палетите и дестинацията на пратката
Онлайн калкулатор
Икономически ефективна услуга за доставка на палетизирани товари до/от България, Гърция, Румъния и Европа.
Платете не повече, отколкото струва.
Палети в България
Pallet 1 BG
Палети за Румъния
Pallet 1 RO
Палети за Гърция
Pallet 1 GR
Палети за Европа
Pallet 1 EU
offer@speedy.bg
www.speedy.bg

Ще останем верни на своите клиенти и партньори

Стоян Стоянов, основател на ОЙРОШПЕД

През юни 2020 г. една от водещите български спедиторски и логистични фирми ОЙРОШПЕД навършва 30 дълги и ползотворни години. Не са много българските частни фирми, които могат да се похвалят с такава успешна история. За изминатия път, за принципите, за успехите и спадовете, за вдъхновението и опита разговаряме със Стоян Стоянов, основател на ОЙРОШПЕД.

– Честита 30-годишнина на ОЙРОШПЕД, г-н Стоянов! В първите стъпки на всеки бизнес има романтични моменти и силна доза риск. Какъв спедиторски опит Ви даде куражът да започнете частен бизнес?

– Създадох ОЙРОШПЕД на 13 юни 1990 г. като еднолична фирма на гражданин съгласно действащия Указ 56. Тогава бях на 33 години и още помня апартамента с площ от близо 60 кв.м в столичния ж.к. Младост 1, откъдето започна дейността на ОЙРОШПЕД и където със съпругата ми получихме първите поръчки. Преди това работех над 9 години за държавния спедитор, от които 4 години в Германия и Австрия. Там придобих голям опит и знания, които продължавам да прилагам в бизнеса си и до днес.

Само година след създаването на фирмата наех склад и офис на Сточна гара в София и вече с 10 души екип гордо заявихме, че сме първият частен групажен спедитор в страната след икономическите и политическите промени в онези времена. Тогава извършихме регистрация по вече действащия Търговски закон като еднолично дружество с ограничена отговорност.

– Кои дестинации развихте най-напред и как се работеше в бурното време?

«В годините научих и най-ценния урок в бизнеса – да избягваме да работим с мултинационални спедитори, а вместо това да търсим взаимодействие с кооперации.»

Пътят, извървян до днес, беше изпълнен с препятствия, но ежедневният пазарен риск, периодичните икономически сътресения, редовните проблеми с администрацията при строителството на логистичните ни бази и конкуренцията се преодоляваха с упорит труд и постоянство.

– А кой беше първият Ви партньор в бизнеса?

– Първият партньор на ОЙРОШПЕД за групажни транспорти бе Експрес Виена. Те ме потърсиха, тъй като не виждаха бъдеще в сътрудничеството с тогавашния държавен спедитор, при наличие на негово дъщерно дружество във Виена. По ирония на съдбата аз имах задачата да създам тази дъщерна фирма в Австрия, преди да ми изтече мандатът и да се завърна в България.

Познавах добре Експрес Виена, а и те мен. Тяхното доверие във възможностите на ОЙРОШПЕД беше гарант за всички последвали партньорства в цяла Европа, без които щяхме да останем дребен спедитор и до днес. Още тогава имахме увереността, че сме майстори в спедицията, а майсторите знаят добре, че удоволствието от професията е в транзита. Тогава организирахме по поръчка на ирански кореспондент 150 превоза от Германия за Иран. Имаше „инфарктни“ моменти, свързани с плащането, но краят беше успешен и спечелените от тази сделка пари стигнаха да предплатя наема на офиса и склада на Сточна гара за цели 3 години. От този момент започнахме да се развиваме със завидно бързо темпо.

– Много скоро разширихме групажните превози с Германия с голям мултинационален концерн. С него достигнахме забележителните 7 отпътувания на седмица от Манхайм. Развихме групажни съобщения с Италия, Испания, Бенелюкс, Полша, Чехия – цяла Европа. Лихвите по това време бяха изключително високи и без да ползваме кредити от банки, успяхме да построим две сгради около бул. България и Околовръстния път с обща разгърната площ 14 000 кв.м. Скоро складовете ни станаха малки, камионите често изчакваха за обработка на самия булевард България в София.

«Тайната на успеха ни е
в доброто управление
на ликвидността и в това,
че правим правилните прогнози
за развитието на икономиката.»



Всеки концерн, с който си партнирахме, искаше да ни придобие, имаше голям интерес. Налагаше се постоянно да търсим алтернативи, като историята след 5 – 6 години се повтаряше отново. Всяка смяна на партньор водеше до спад в обемите за двете страни. Спомням си как една сутрин в ден петък установих, че поредният групажен камион от Манхайм е изпратен не до нас. До края на деня намерихме нов партньор, закупих самолетен билет и на следващия ден в Мюнхен, в дома на отговорния за Източна Европа колега изработихме договорите и тарифите. От понеделник пренасочихме работата с този нов партньор. Всичко това беше възможно, защото клиентите в България вярваха в ОЙРОШПЕД.

– Какво беше усещането да градите успешен бизнес?

– Същите концерни, които искаха да ни придобият навремето, днес или имат слабо присъствие в България, или изобщо не присъстват на българския пазар. Имаше хора, които ги напускаха и отиваха да работят за други спедитори в Европа само защото предпочитаха да работят с ОЙРОШПЕД заради безупречната ни репутация и изградените взаимоотношения. Тогава имах усещането, че постигам „българската мечта“, че живея в страната на неограничените възможности...

– На какво Ви научи опитът от първото десетилетие на фирмата?

– Не познавах нито една „мутра“ или политик, не съм участвал в приватизацията през 90-те години. През 1993 г., когато малко хора плащаха данъци, платих равностойността в лева на 150 000 щатски долара данък печалба.

Но в тези години научих и най-ценния урок в бизнеса – да избягваме да работим с мултинационални спедитори, а вместо това да търсим взаимодействие с кооперации. Концернът спедитор се стреми да „изсмуче“ максимално резултата от бизнеса, да те обвърже с работа по всички направления, след което да те придобие изгодно. Опитът ни показва, че концернът задушава възможността на малките партньори да са конкурентни. Спомням си, че директно спряхме работа с един от големите немски спедитори за групажни превози, когато намалиха цените за услугите си в Германия с близо 50% след години съвместна работа. Егоизмът и жестоката конкуренция в бизнеса нямат граници, а и България, за съжаление, никога не е била приоритет на западните спедитори. Кооперациите в транспорта и логистиката са съставени от малки и средни, но изключително активни и отговорни за качеството фирми, обединили интересите си в един или повече хъбове, в които обменят пратки. Откакто работим с кооперации, утроихме обемите, както и значително вдигнахме качеството на услугите.

През 1996 – 1998 г. се справихме успешно с хиперинфлацията и фалитите на банки в България, като успяхме да завършим успешно първия ни собствен склад и офис на ул. Пирин и стартирахме строежа на втората ни сграда EUROCENTER от другата страна на бул. България.



«Креативността, гъвкавостта, доброто взаимодействие и дисциплината са в основата на текущата ни стратегия.»

– Какво се промени, когато в семейния бизнес се включи Вашият син Явор?

– Преди 18 години в семейния бизнес се включи и Явор – моят голям син, моят приятел и моята гордост. Може би Ви е интересно защо фамилията му е Панталеев, а не Стоянов като моята. Баща ми се казва Панталей и това тогава беше знак на уважение. Явор завърши дуално висше образование в Германия и практикува при наш партньор в Швейцария. Той работи с лекота и остър ум. Горд съм, че стана по-добър от мен. Няма по-голяма радост, когато децата надминат нашите успехи. Заслужено бе избран и за председател на Управителния съвет на Националното сдружение на българските спедитори. Семейно наследство е да се държи на почтеност, любов и много професионализъм в бизнеса. От него имам три прекрасни внучки и тайно се надявам и те да харесат професията на спедитора, за да продължат семейния бизнес.

«Равносметката показва, че на периоди от около 5 години реализираме сериозни скокове в развитието на ОЙРОШПЕД.»

Поредният етап на голямо развитие на ОЙРОШПЕД започна с неговото включване, продължихме с разрастването на услугите по групажни транспорти и към екипа ни се присъединиха редица млади хора с идеи и потенциал, които допринесоха съществено за този пореден скок. През 2003 г. преобразувахме ОЙРОШПЕД в акционерно дружество с цел получаване на облигационен заем за по-нататъшно развитие. Междувременно установихме, че банковият пазар е станал по-конкурентен и нивата на лихвите вече са „поносими“. Така получихме първия в историята на ОЙРОШПЕД банков кредит, който използвахме за закупуване на първите няколко терена за строежа на логистичния терминал в близост до Аерогара София.

– С какви инвестиции ставахте по-силни и устойчиви?

– През 2006 – 2008 г. реализирахме също „скок“ с пускането в експлоатация на логистичния терминал в София. Увеличихме екипа, идентифицирахме хората с висок потенциал, като им дадохме ръководни функции. Именно тогава Николай Ночев пое управлението на Еуроспед, компанията ни за международна автомобилна спедиция и транспорт. Заедно успяхме да изградим логистичния терминал до Аерогара София, както и логистичните бази в Пловдив, Стара Загора, Бургас, Слънчево (Варна), Лясковец и Русе. В складовете обработваме специфични стоки, като химикали, препарати за растителна защита, семена за посев, храни и фуражи. Разполагаме със складове под митнически контрол и сме Одобрен икономически оператор. Изброеното дотук далеч не обхваща пълния ни потенциал и възможности.

Създадохме и Ойрокуриер, компанията ни за експресни и икономични куриерски доставки в България и света. Заедно с Иван Божков, Божидар Иванчев и Мирослава Парладийска – доказали се специалисти по въздушна спедиция, създадохме Еурохъб, а впоследствие и Ойропорт – дружеството ни за морска и пристанищна спедиция и контейнерен транспорт. В тази дейност имахме уникалния шанс да наследим един установен и ефективен екип, който начело с колегата Георги Иванов продължава да ни радва с високата добавена стойност, която създаваме за своите клиенти и партньори. Заедно с Минко Лазаров, който е универсален специалист в информационните технологии, междувременно и експерт в логистиката, в съдружие и с австрийски партньор създадохме дружество за иновативни софтуерни решения в логистиката.

Благодарение на консервативната политика спрямо финансите преминахме успешно през предизвикателството на глобалната финансова криза. В следкризисния период от 2011 до 2013 г. продължихме активно да растем. Тайната на успеха ни бе в доброто управление на ликвидността и че бяхме направили правилната прогноза за предстоящото развитие на ико-

„Винаги успяваме да намерим решение и това е заложено дълбоко в същността на ОЙРОШПЕД."



«В областта на иновациите виждаме голям потенциал. Дигитализацията и приложението на изкуствен интелект в бизнеса ни е сред главните приоритети.»

номиката. Благодарение на това продължихме развитието си, като дадохме организационна и финансова устойчивост на системните превози на палети, групажни пратки и куриерските услуги в България, доизградихме и разширихме редица логистични терминали в страната.

– На старта на фирмата сте улучили точния момент, а как преценихте момента за разрастването на чужди пазари?

– Моментът за международна експанзия при нас се случи на принципа „растем заедно с клиентите си". Един от големите ни клиенти в областта на агробизнеса, мотивиран от взаимните ни успехи в България, ни покани да подобрим логистиката им в няколко страни от Балканския полуостров на принципа 4PL. Впоследствие от съображения за сигурност и безопасност се наложи да започнем да оперираме собствен склад за химикали (препарати за растителна защита) и семена за посев и така създадохме наше дъщерно дружество в Белград (Сърбия).

Имахме мечта да създадем възможност за групажен транспорт с Руската федерация и след упорита подготовка, големи инвестиции и целеустремен подход на колегата ни Костадин Богдански възникна ОЙРОШПЕД Москва. Така започна да действа първата групажна линия по износа от Русия, която вече е регулярна и дори в настоящата кризисна ситуация функционира стабилно. Следвайки интересите си в област-та на транзита, развихме и групажна линия за Иран, чрез която снабдяваме тази държава с лекарства, храни и оборудване от всички държави в Европа.

Най-новото ни начинание е в областта на международните куриерски услуги, където чрез мрежата на SkyNet осигуряваме експресни доставки от и до множество държави в Европа и света. Като естествено развитие открихме и икономичен сервиз за доставка на пакети до 31,5 кг в Европа. Куриерските услуги, които ОЙРОШПЕД създаде съвместно със Skynet, са изключително подходящи за български производители и онлайн търговци.

– Всеки бизнес е умело балансиране между печалби и загуби. Как реагирате на загубите и как прогнозирате в какво да насочите усилията на екипа?

– В ОЙРОШПЕД се стремим да проследяваме развитието на финансите текущо, така че да можем да реагираме бързо и гъвкаво при промяна на параметрите. През 2019 г. в групата доставихме успешно над 200 000 пратки. Гордеем се с отличната ресурсна обезпеченост и с големия капацитет и възможности на организацията. Това ни дава увереността да поемаме и премерени рискове. В последните години създадохме няколко нишови продукта, стъпихме на нови пазари с голям потенциал. Сега тези инвестиции дават особено добър резултат, като насочихме усилия именно към тях.

«Преди 18 години в семейния бизнес се включи и Явор – моят голям син, моят приятел и моята гордост. Горд съм, че стана по-добър от мен.»





Мениджърският екип на ОЙРОШПЕД, отговорен за успеха (от ляво надясно): Николай Ночев, логистика по шосе и куриерски услуги; Стоян Стоянов, основател на ОЙРОШПЕД, Иван Божков, въздушна и морска логистика; Явор Панталеев, бизнес развитие и складова логистика; Елена Борисова, финанси; Минко Лазаров, информационни технологии

– За какво бъдеще на фирмата мечтаете?

– Като горди българи и добри хора с добро име ние и занапред ще останем верни на своите клиенти и партньори. Всички те ни повярваха и виждат, че мерим успешно сили с концерни. Всички, които работят със и във ОЙРОШПЕД, са изключително активни и жизнени – по това си приличаме. Голяма част от клиентите ни са малки и средни предприятия. На тях днес казваме – ние можем да оптимизираме процесите и разходите ви в логистиката. Използвайте нашето ноу-хау, логистичните ни бази и групажни линии, включително атрактивните услуги за/от Русия, Иран, кавказките републики. Доставяме по суша, въздух и вода от документи до 25 тона от и до всяка точка в света! А на големите организации предлагаме гъвкавост, бързина и всичко в логистиката „от една ръка".

Равносметката показва, че на периоди от около 5 години реализираме сериозни скокове в развитието на ОЙРОШПЕД. През 2021 г. ни предстои нов връх в развитието и разчитаме да го осъществим благодарение на потенциала и възможностите на всички колеги, клиенти и партньори, с които успешно взаимодействаме и днес. Ще продължим да инвестираме в подобряване на действащите услуги, включително в областта на комбинираните превози. В областта на иновациите виждаме голям потенциал. Дигитализацията и приложението на изкуствен интелект в бизнеса ни е сред главните приоритети. Планираме експанзия и в други пазари извън България. Същевременно продължаваме да бъдем консервативни във финансов план, като отделяме голямо внимание на прогнозирането, планирането и ликвидността с цел запазване и увеличаване на стабилността на организацията.

– Стабилността се постига с мъдро управление. И в днешната пандемична обстановка се наблюдава различно мениджърско поведение. Синът Ви каза, че „при високоскоростни промени е важно да не се спира". Вие как реагирахте при този внезапен Lockdown?

– Наблюдавахме околната среда с повишено внимание, като запазихме увереността си за успех. Преживели сме множество икономически сътресения, така че целта ни е и сега да излезем по-силни и по-здрави от тази ситуация. Креативността, гъвкавостта, доброто взаимодействие и дисциплината са в основата на текущата ни стратегия. Опитахме в максимална степен да запазим интегритета на организацията, за да продължим да намираме най-добрия баланс в интересите на всички заинтересовани от бизнеса ни лица. Хората ни дадоха и сега продължават да дават всичко от себе си, за да продължим да обслужваме клиентите и партньорите, които ни гласуват доверие. Наложиха се промени в организацията на работа, на места реализирахме спадове, при други услуги наблюдавахме ръстове, но сме горди с това, че никъде не спряхме. Винаги успяваме да намерим решение и това е заложено дълбоко в същността на ОЙРОШПЕД.

– Кои са хората от екипа, с които градите заедно ОЙРОШПЕД от самото начало?

– С нас рамо до рамо са Николай Ночев, Виолина Коцева, Венцислав Вълков, Николай Данков, с които сме заедно повече от 25 години и които участваха активно в създаването на днешния ОЙРОШПЕД. Сега сме сплотено семейство, радваме се на успехите си и страдаме, когато някой е в беда. Такива приятелски отношения градим с всичките около 200 колеги. Някои ни напуснаха – направиха си фирми или отидоха в конкуренцията, но с всички сме се разделили като приятели. Всяка промяна ражда развитие за двете страни. Много задълбочено изучаваме демократичните принципи на управление, търсим и прилагаме иновации.

На всички настоящи и бивши колеги в ОЙРОШПЕД казвам едно сърдечно „Благодаря"!

Снежина БАДЖЕВА



МАЛКИ... НО МНОГО УМНИ

360°

360° управление позволява на мотокара да се завърти на 180 ° без да спира

MAGNETIC

Електронните магнитни спирачки премахват всякакъв риск от замърсяване

Задвижваща система (RDS) осигурява плавен контрол

ПРЕДСТАВЕТЕ СИ МОТОКАР, КОЙТО МОЖЕ ДА ЧЕТЕ МИСЛИ

Новите 48 волтови мотокари Cat предлагат отлично представяне в малки и тесни пространства. С революционната си контролна система, мотокарът автоматично оптимизира стабилността, сигурността и комфорта.

02/8183003

Елтрак България ЕООД
бул."Европа" 439, София 1331
денонощен телефон: 0700 148 48
www.eltrakbulgaria.com

София:	02/818 30 03
Бургас:	056/80 68 51
Варна:	052/57 44 00
Ст. Загора:	042/28 00 80

eltrak CAT Lift Trucks





Семейно ноу-хау и енергията на младите: рецепта за успешен млечен бизнес

Фирма МАНДРА налага стандарти за контролирано производство със собствени суровини и продукти, които пазарът търси



Звучи невероятно, но е факт – Иван Глухаров учи магистратура в Швейцария и се завръща в България, за да работи в мандра. Мотивите – тук му харесва повече, а и от малък работи в мандрите на дядо си. Иван завършва магистратура по финанси в Женева, но вместо да се впише в динамиката на известните швейцарски банки, се връща да помага в управлението на двете семейни мандри. С негова помощ фирмата МАНДРА ООД освен че успешно е наложила своите марки на българския пазар, вече изнася нетрадиционни млечни продукти за Европейския съюз.

Началото на семейната фирма е поставено от дядото Иван Марков, който в първата половина на 90-те години на миналия век започва да се занимава с дистрибуция на кисели млека. Един от основните му търговски региони е столицата.

Затваряне на цикъла

През 1995 г. Марков създава дружеството с ограничена отговорност МАНДРА и закупува фалиралата мандра в с. Обнова, област Плевен. Ремонтира я, обновява я и възстановява производството. Тъй като бизнесът се развива добре, през 2001 г. фирмата закупува втора мандра в близкото до Обнова село Трънчовица. Постепенно мандрата в Обнова се специализира в производството на прясно и кисело мляко, масло и сметана, докато тази в Трънчовица – за извара, кашкавал и сирене. Продукцията се продава под марките Обнова, Марков и Медея.

Тъй като районът е земеделски, постепенно в ръководството на фирмата узрява идеята да се създаде и собствена краве ферма. Днес стадото наброява около 100 крави, като фуражите за тях се произвеждат на собствени площи обработваема земя. По този начин фирмата затваря цикъла на производството.

Иван Глухаров, внукът на създателя на фирмата и носещ неговото име, се включва в управлението на семейния бизнес през 2018 г. Но и преди това като малък често работи в мандрите. Той е изпратен да учи в Швейцария, но бъдещето като финансов експерт в Мекката на банките не го привлича. Не му допада да живее в чужбина и носталгията надделява. За него работата в мандрата и животът в българската провинция са много по-привлекателни, отколкото костюмирания стил на банкерите. Още с пристигането си той навлиза в тънкостите на семейния бизнес, като постепенно заема позицията на







Складовете на мандрата в Трънчовица са подземни и разходите им за електроенергия са по-ниски

технически директор. За да е в крак с технологичния процес, започва да следва специалността „Мляко и млекопроизводство“ в Пловдивския университет „Св. Паисий Хилендарски" и тази година му предстои дипломиране като магистър. Лична негова разработка е пречистеното краве масло гхи, което е запазена марка на фирмата.

През 2018 г. чрез познати младият Глухаров получава запитване от чужбина дали могат да произвеждат арабски млечни специалитети – шилиял, самне, шанклиш, грил сирене и др. Технологичният отдел на фирмата се мобилизира и след серия опити новите продукти са произведени. Клиентите ги харесват и одобряват, което дава старт на серийното им производство. Новите продукти намират добър прием в арабските квартали на Западна Европа. Износът не е голям – около 10% от продукцията на дружеството, но дава нови възможности за развитие. Целите на фирмата са експортът да се увеличи, като се наблегне на традиционните български продукти – българското сирене (познато зад граница като българско фета сирене) и българското кисело мляко (известно като български йогурт). Проблем при износа на кисело мляко е отдалечеността на контрагентите – те трябва да са от близки дестинации, защото продуктът е нетраен.

Особености и проблеми

„В нашето производство трябва непрекъснато да се следи търсенето на пазара, даже в момента се налага да го изпреварваме – обяснява Иван Глухаров. – Например вкусовите предпочитания на хората към киселото мляко се промениха през годините – вместо традиционния кисел вкус се търси мляко със сладникав привкус. Затова подбираме закваски с по-сладникава жилка вместо с по-кисела. За сиренето и кашкавала пък се предпочитат продуктите с по-малко сол.“

Мениджърът не пропуска и болезнения въпрос с нелоялната конкуренция при млекопроизводителите. Внасят се кондензирани и сухи млека, от които се правят продукти, които уж са от истинско българско мляко. Някои пък купуват от чужбина сирена, наподобяващи нашия кашкавал, преправят ги и после на ниска цена ги пускат на пазара като български кашкавал. Това са нечестни прийоми, които подбиват пазара на истинските български продукти.

Друга съществена особеност в този бранш е транспортирането на киселите млека. Освен че се изисква хладилен транспорт, необходимо е да се кара внимателно, за да не се превърне киселото мляко в айрян. Проблем за производителите понякога е и немарливото отношение на персонала на магазините към стоката. Ако млякото не се прибере веднага в хладилник посред лято, това определено се отразява на качеството му. Потребителите обаче стоварват цялата вина за закупен некачествен продукт върху производителя, а не върху посредника, който не е спазил стандартите.

Транспортирането на сирене и кашкавал е по-лесно, тъй като те са по-трайни продукти. Изисква се единствено да се използва хладилен транспорт.

Вериги на доставки

Голяма част от млякото, което се преработва в двете мандри, идва от собствената краveферма в с. Трънчовица. От една страна, това дава възможност за построг контрол върху веригата на доставки – от хранението на животните, през производството на свежото мляко до неговата преработка, всичко е в техните ръце. От друга страна, фирмата става по-конкурентна, защото част от млякото идва при нея без надценката на млекопроизводителите. Разбира се, част от суровината се купува от различни ферми в региона, тъй като собственото производство не може да задоволи нуждите на двете мандри. Суровото мляко се събира от млекопроизводителите със собствен специализиран камион (млекарка) или с нает транспорт от партньори. Някои ферми се обединяват и сами карат млякото в мандрата.

Краveфермата е оборудвана със складове за фураж на животните, който фирмата отглежда на собствени земеделски земи. През лятото кравите се извеждат и на свободна паша.





Иван Глухаров:
„Тъй като повечето хора си останаха по домовете, развихме онлайн търговията, като доставяме нашите продукти в специални опаковки с охладители."

Почти цялата постъпила суровина заминава веднага за преработка. Рядко се съхранява сурово мляко за повече от 3 дена, тъй като в него започват да се развиват микроорганизми. Съхранението става в специални вани, които постоянно се охлаждат, а млякото в тях се разбърква с перки.

Киселото и прясното мляко се транспортира до клиентите по най-бързия начин, докато сиренето, кашкавалът и специалните продукти се съхраняват известно време в складовете на мандрата в Трънчовица при постоянна температура (от 4 до 8 °C) и влажност. Характерно за тях е, че са подземни – така са били изградени още преди 1990 г., като новият собственик ги е разширил и ремонтирал. Тъй като са под земята, складовете имат постоянна ниска температура, която не се променя от външните условия. Така и хладилните агрегати работят по-малко време, и разходът на електроенергия е по-нисък.



Клиенти и криза

Производството на млечни продукти има известен сезонен оттенък за фирмата, тъй като основният й пазар е в София. През лятото се наблюдава отлив на хора от столицата към провинцията, от което потреблението пада. И обратно – през зимата то се увеличава.

Производството на кисело и прясно мляко е само по заявки, тъй като стоката е нетрайна. Кашкавалът и сиренето имат стандарти за зреене – 45 дена за сиренето и 60 за кашкавала. През пролетта и лятото, когато кравите дават повече мляко, се натрупват количества за следващия сезон, в който млеконадоят спада.

Дистрибуцията в София и Софийско се осъществява от собствена складова база на фирмата в столицата. Тя е закупена още преди придобиването на първата мандра, когато се е извършвала дистрибуция на кисели млека. Доставките на стоката от базата са по график с 4 собствени буса. Те зареждат и големите клиенти на фирмата в столицата – търговските вериги.

В други градове, като Плевен и Русе, фирмата работи с търговци на едро. Стоката до тях се транспортира със собствени хладилни камиони (общо 3), след което партньорите сами я разкарват по своите обекти – магазини, ресторанти и др.

Износът се извършва с групажни пратки. След началото на кризата той спира, но от ръководството се надяват след вдигането на карантинните мерки експортът отново да бъде подновен.

Кризата определено засяга дружеството, тъй като голяма част от неговите клиенти хлопват врати – ресторанти, хотели, детски градини, училища и др. В началото магазините увеличават оборотите, но и там последва спад, тъй като хората остават без финансов ресурс и се ориентират към по-евтини продукти. Вече има запитвания за смес от краве масло и маргарин, което фирмата не предлага. Антикризисните програми на правителството за бизнеса засега не им вършат работа.

„Тъй като повечето хора си останаха по домовете, развихме онлайн търговията – споделя Иван Глухаров. – Отдавна мислихме за това, но кризата ускори тази наша стъпка. Вече предлагаме доставка на млечни продукти в специални опаковки с охладители чрез куриерски фирми. За да гарантираме свежестта, караме пратките в базата на куриера в град Левски, точно преди тръгването на техния бус. Развихме и партньорство с платформа за доставки до крайни клиенти."

Васил ВАСИЛЕВ



Всекидневно се изпълняват между 85 – 100 поръчки за цялата страна, като 90% от тях излизат от склада в София



Най-голяма площ заемат продуктите, произведени от целулоза – кърпи за ръце, индустриални кърпи, тоалетна хартия и други

Когато позабравените дезинфектанти взривиха пазара

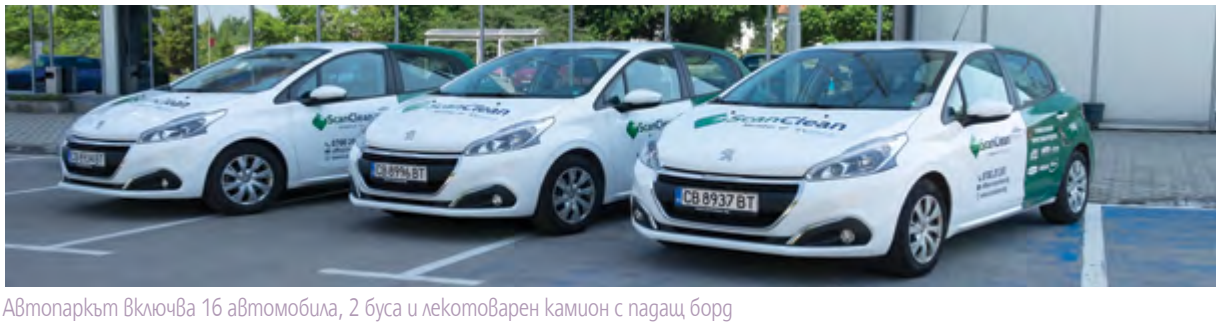
Сканклийн наема складови площи, инвестира в собствено оборудване и автопарк

Един сектор предизвика особено голям интерес в разгара на коронавирусната криза – доставки на продукти за почистване и хигиена. Надникваме в складовете на Сканклийн, за да разберем как се променят логистиката и работният процес на фирмата и върху какво пада фокусът при прогнозирането на продукти. Фирмата оперира на българския пазар над 15 години, управлява 5 складови бази и дистрибутира продукти в цялата страна.

Дружеството развива бизнес дейност от 2002 г. През лятото на 2004 г. сключва договор с първата престижна марка в хигиенния бранш, която е от семейството на шведски концерн. Сделката определя и насоката на развитието на фирмата, която през годините успява да се утвърди като комплексен дистрибутор на професионални продукти за почистване и хигиена. През 2015 г. става пълноправен член на INPACS – глобална мрежа за търговия на едро със санитарно-хигиенни и почистващи продукти. Чрез нея дистрибуторът получава достъп до редица световноизвестни марки. Днес в портфолиото на фирмата присъстват над 3000 артикула, а дистрибуторската ѝ мрежа покрива цялата страна. Извършва се пласмент на продукти за различни сектори – хорека, производствени предприятия, строителство, здравеопазване, бизнес и офис сгради, спортни съоръжения, търговски центрове и други.

Според Димитър Маринов, собственик и изпълнителен директор на фирмата, търсенето на санитарно-почистващи средства, особено на лични предпазни средства (ЛПС) и дезинфектанти, е „експлодирало“ още в началото на кризата с COVID-19. В първите дни е наблюдавано презапасяване, като заявките са се увеличили с 30 – 40%. През април този внезапен бум е утихнал основно заради първоначалното презапасяване, но най-вече поради спирането на работата на цели икономически сектори, като хорека, формиращ голям процент от клиентите на фирмата и преместването на офисната работа в дома.

Общият спад на поръчките през април е достигнал 50%. С отварянето на заведенията за хранене на открито са се възобновили и поръчките от оперирящите в този сектор. Останало е високо търсенето на лични предпазни средства и дезинфектанти, за които бе налице остър дефицит. „Разнообразието от марки ни помогна да предлагаме различни решения, но имаше дни и на пълна липса. Със сигурност кризата допринесе клиентите да преоткрият продукти, които отдавна са на пазара, но не е имало голям интерес към тях, като дезинфектантите. А за в бъдеще определено ще остане поуката да не се правят компромиси с качеството на продуктите за лична хигиена“, коментира мениджърът.



Автопаркът включва 16 автомобила, 2 буса и лекотоварен камион с падащ борд



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Димитър Маринов е възпитаник на норвежката гимназия Schola Osloensis. Продължава образованието си с „История“ в Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и в УНСС – „Международни финанси“. Бил е началник на митницата на Летище София и директор на районно митническо управление – София. През октомври 2002 г., заедно със съдружник, основават Скантек. Покъсно става едноличен собственик на фирмата и тя се преименува на Сканклийн.

Собствена логистика

В своята стратегия ръководството залага на наемането на складови площи и инвестира в собствено оборудване. Разполага с пет складови бази – в София, Пловдив, Варна, Бургас и Банско. Централната и най-голяма складова база е в столицата и е с капацитет 550 палетоместа. В другите градове складовете са с капацитет между 20 и 50 палетоместа. Организацията в складовете е строго съобразена с изискванията за съхранение на различните продукти. Най-голяма площ заемат произведените от целулоза – кърпи за ръце, индустриални кърпи, тоалетна хартия и др. В складовете има и леснозапалими химически препарати, и козметика, което задължава да се спазват строги правила и мерки в организацията на съхранението и разпределението на стоките. За по-лесна и бърза организация в складовете се използват мотокари и палетни колички.

Всекидневно се изпълняват между 85 – 100 поръчки за цялата страна, като 90% от тях излизат от склада в София. Фирмата развива собствена логистика и по-голямата част от доставките изпълнява със свой транспорт. Автопаркът включва 16 автомобила, 2 буса и лекотоварен камион с падащ борд. Доставките се изпълняват в срок до 24 часа със собствен транспорт. За по-отдалечените от складовите бази населени места (над 100 км) се използват услугите на куриерски фирми, които стигат до клиента в рамките на 48 часа.

Повечето от партньорите на дистрибутора са европейски компании или имат производствени бази на Стария континент. За вноса се използва предимно сухопътен транспорт от външни логистични партньори. Времето от момента на подаване на поръчката до нейното получаване средно е около 10 дни.

Сигурност и прогнозиране

Продуктите трябва да притежават всички необходими документи за качество и безопасност при транспортиране и употреба. В складовите бази се спазват стандарти за безопасно съхранение и логистика на стоките, както и посочените от производителя за запазване качеството и търговския вид на продукта. Осигуряват се и нужните предпазни мерки за съхранението на стоки, отбелязани като „опасни“.

„Имаме сигурността да работим с международни лидери в бранша. Непрекъснато наблюдаваме пазара и се стремим да отговаряме навременно на неговите нужди. В последните години това доведе до значително увеличаване броя на предлаганите от нас стоки. Стараем се да бъдем съпричастни към опазването на околната среда и да следваме световните тенденции в тази насока. Пример за това е и най-новата гама в асортимента ни – 100% биоразградими компостируеми продукти“, посочи изпълнителният директор.

Увеличаването на асортимента от предлагани стоки и обемът на работа през годините налагат внедряването на нова, по-комплексна ERP система в началото на 2019 г. Въвеждането ѝ е довело до по-ефективно прогнозиране на количествата за поръчка и оптимизиране на наличностите с цел намаляване на ненужните разходи. При прогнозирането под внимание се взема търсенето, базирано на предишни продажби; тенденциите за нарастване или спадане на търсенето в даден период (например сезонност, форсмажорни обстоятелства); честотата на поръчките към различни доставчици (т.е. периодът за прогнозиране), която се определя от условия като минимална сума за поръчка, разходи по доставка, водещо време и т.н. Въз основа на периодични анализи и на споменатите параметри се изчислява минимален наличен резерв за периода на прогнозиране.

Кризисна трансформация

В дистрибуторската фирма работят 29 служители. Основната част са заети в централния офис и към склада в София. В офисите във Варна, Пловдив и Бургас са заети двама или трима служители с по-комплексни задължения. Най-голямо предизвикателство с кадрите фирмата среща при намирането на търговски представители и особено за морския регион.

Във всяка база е разположен и офис, но заради пандемията всички, работещи в него, са преминали на home office. „В офиса в София ходех само аз, няколко дни в седмицата – за преглед и подписване на документи, и счетоводител за получаване и обработване на счетоводни документи. Работните програми, които ползваме за поставяне и отчитане на задачите и за приемане и обработване на поръчките, се оказаха достатъчно добри. Чрез тях административните отдели работеха онлайн и комуникирахме лесно и пълноценно. И в бъдеще можем да поддържаме тази гъвкавост на работната среда“, споделя мениджърът.

За складовете и служителите, отговарящи за доставките, работата продължила в обичайния ритъм, като са взети мерки за предпазване. Въведена е и забрана за влизането на външни лица в складовете и офисите. Редовно се дезинфекцират превозните средства и оборудването.

Гена ЦВЕТАНОВА





Трудните задачи изискват иновативни инженерни решения

Два се оборудват 3 хладилни камери за работа при температура от -25 °C със стелажни системи, в комбинация със софтуерен модул. Тази задача получава инженерният отдел на лидера в складовото оборудване STAMH от гръцката фирма ALFA. На пръв поглед тя не изглежда сложна, но има една съществена особеност – складовете са в зона с повишена сеизмична активност, а стелажите трябва да са мобилни – тип Mobile Racking.

Предизвикателства

Гръцката фирма ALFA се занимава с производството и дистрибуцията на замразени хранителни продукти и тестени изделия. С над 40-годишна история, тя държи лидерска позиция на гръцкия пазар с повече от 50 регионални дистрибутори и над 11 000 обекта за продажба.

Складовата ѝ зона се намира в Козани, като системата от стелажи трябвало да бъде с много висока конструкция, така че да се постигне максимално уплътняване на склада и зоната за експедиция. Посредством стелажи тип Mobile Racking е следвало да се осигури максимално използване на складовото пространство, в което поддръжката на условия за съхранение е ресурсоемка.

Инженерният проект бил за 3 хладилни камери, като в една от тях е обособена зона за експедиция с гравитачни стелажи за палети. Общият капацитет на склада е 4720 палетоместа с общо 22 мобилни бази. Теглото, което трябвало да носи всеки палет, е 1000 кг.

Друго предизвикателство за STAMH се оказва специфичната конструкция на сградата, което налага част от стелажите – тип Mobile Racking, в едната камера да бъдат с различни параметери.

Успешно решение

Поради специфичните изисквания за сеизмично осигурени мобилни стелажи инженерите на STAMH проектирали специални допълнителни релси и законтрящи детайли, които да подсигурят системата срещу преобръщане при евентуално земетресение. По този начин са защитени както съхраняваните продукти, така и стелажната система. Теглото на складираните палети и големият брой нива на стелажите налагат скъсяване на единичните модули от стандартните 4 палета на ниво до 2 и 3 палета в едно ниво. Това от своя страна не намалило складовия капацитет, тъй като стеалжите от типа Mobile Racking осигуряват максимална плътност на съхранение, като елиминират множеството коридори за достъп. Коридор се отваря само там, където има нужда от работа на служителите.

Високо постижение

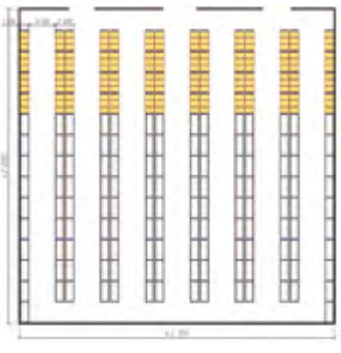
Специално за този проект бил предвиден и допълнителен софтуерен модул, който да позволява равномерно разделяне на работния коридор на няколко по-малки коридора с цел вентилация през нощта. Целият проект, включително специалният софтуерен модул, е реализиран в рамките на 3 месеца.

Инсталирана е и допълнителна функционалност към софтуерения модул за дистанционна поддръжка, разработена от STAMH. Тя позволява дистанционна поддръжка и диагностика на софтуера на мобилните стелажи в цял свят.

Мобилната стелажна система е сеизмично осигурена, с изградена допълнителна експедиционна зона с гравитачни ролкови стелажи за по-лесно и бързо товарене и разтоварване. Съвкупността от максималното уплътняване на склада, височината на стелажите, директния достъп до палетите и бързото зареждане на камионите за дистрибуция е помогнало на клиента да бъде изключително гъвкав и конкурентоспособен.

Сравнение при складова площ 1700 кв. м

Конвенционални складови системи: 594 палета



Мобилни складови системи: 1098 палета





Мултимодалността е ключът към здравословна зелена транспортна система

Д-р Иван Петров, управител на Транс Експрес, зам.-председател на УС на НСБС

Коронавирусът изигра ролята на катализатор във веригата на доставки за трансформация на всички звена и нива. Какви тенденции се проявиха в отделните видове транспорт? Повишава ли се търсенето на интермодален транспорт? Какво се промени? Какви ще бъдем утре? Разговаряме онлайн с д-р Иван Петров и той определи новия начин на общуване така: „Това е правеното на бизнес в момента. Но след една година това ще бъде затруднителен фактор – да се споразумееш с човек, когото не си виждал."

– Г-н Петров, на логистичния фронт възникнаха много критични ситуации в началото на пандемията от COVID-19. Каква е картината 2 месеца след шока?

– В момента е по-спокойно. Адаптираме се вече в една среда, описвана като рецесия или депресия. Логистиката е активна част от икономиката и е естествено ефектът от състоянието във всички браншове да се отразява като лакмус, много бързо. Резултатът – нагаждане на системите към една нова икономическа среда.

тика за всички икономики. При липса на товари има свръхпредлагане на транспортен капацитет. Това свръхпредлагане води до намаляване на цените, което се случва реално в момента на транспортните пазари. Вместо ценовото равнище да се стабилизира нагоре, поради недостатъчно натоварване и бъдещи намалени количества на практика то отчита спад. Като говорим за стабилизация на икономиката за известен период, тя би била на по-ниски ценови нива. Това създава нездрава среда в логистиката.

«Интермодалните терминали трябва да са разположени на товарните жп коридори, защото само чрез тях може да функционират и жп връзките в Европа.»

– Но първо трябва да тръгнат едни други системи от снабдителната верига – производството и потреблението...

– Точно така, но те няма да тръгнат бързо и затова говоря за нагаждане спрямо другите системи в икономиката. Непрекъснато следим общите икономически показатели и техните прогнози – какви ще бъдат в близките месеци и в рамките на следващите две години.

– Вече се правят прогнози какво ни очаква в утрешния ден. Помагат ли те на логистичния бизнес да прави своите планове?

–Ние следим прогнозите на Международния валутен фонд за света. Напоследък вече излизат и анализи от Европейската комисия, които са важни за нас, тъй като в тях се правят предвиждания за Европа и конкретно за България. Очакваните спадове са в рамките на 8 до 12% на прак-

– В транспортно-логистичния бранш се говори за счупени вериги на доставки. Кои вериги се счупиха най-бързо?

– Веригите не са вече толкова счупени. Възстановяват се след момента на колапс в началото. Към момента тенденцията е недостиг на товари, поради това че много от фабриките не работят и производствата още не са се задвижили. Процесът на възстановяване по прогноза ще отнеме около две години. Пазарът е нарушен и липсва търсене, реална покупка на произведените продукти.

Факт е, че много от терминалите са задръстени с контейнери, защото няма как да бъдат продадени стоките, затворени в тях. Защо се получи това?

Морският транспорт е един от транспортите с по-дълъг цикъл на изпълнение. В началото всички транспортни процеси се забавиха драстично. И съвсем естествено прекъсването на веригите на доставки се от-



«Бъдещето ще е баланс между директните контакти и дигиталното общуване.»

рази и на контейнерния транспорт заради по-дългото транзитно време и наложената технологична промяна на междинни пристанища.

Едни и същи тенденции се проявиха във всички видове транспорт. Неслучайно, когато една пратка не се достави навреме, тя може да стане излишна. Продължителният цикъл при контейнерните превози става предпоставка стоката да се продава дори по време на път. Колапсът в началото на здравната криза и последвалите събития доведоха до това, че пристигналите след два месеца пратки вече да не са актуални.

– За да се отговори на динамиката на търсенето на предпазни облекла, лекарства и други жизненонеобходими стоки, бяха пуснати влакове на солидарността между Китай и Европа. Ще се увеличи ли динамиката на интермодалния транспорт след тази криза?

– Транс Експрес е логистична компания, специализирана в железопътен и интермодален транспорт. В началото на кризата очакванията ми за по-голяма динамика и интерес към коментираните транспорти бяха много силни. Железопътният и интермодалният транспорт са алтернатива на автомобилния в Европа. Социалната дистанция, изисквана от новата обстановка, е по-лесно осъществима при тях. Създалата се криза е още един сигнал, че интермодалният транспорт трябва да бъде много по-застъпен в Европа. Европейската комисия неслучайно години наред включва в програмите си целенасоченото развитие на жп превозите и интермодалността. Тези видове транспорт ще стават все по-съществени за Европа.

– Готова ли е Европа да инвестира достатъчно средства в необходимата инфраструктура за интермодални превози?

– В програмите за Свързана Европа финансирането върви главно в тази посока. Друг е въпросът до каква степен финансирането е достатъчно. Винаги има още и още да се желае. Но е факт, че в ЕК и нейните структури, които създават финансовите рамки на транспортната инфраструктура, най-много се набляга върху развитието на железопътния транспорт, на т.нар. Rail Freights Corridors (товарни коридори). Към тях принадлежат и терминалите. Интермодалните терминали трябва да са разположени на товарните жп коридори, защото само чрез тях може да функционират и жп връзките в Европа. В този аспект в България има какво да се направи по отношение на транспортната инфраструктура.

– В какво най-вече изоставаме?

– Изоставаме в изграждането на терминали. Наличните са недостатъчни. В Европа терминалите са много, един до друг. Специализирани са в обработката на различни видове товари, защото са част от тази транспортна инфраструктура. Това е изключително важен елемент за икономиката, за нейното развитие, както и за осъществяване на логистичните мрежи.

– Говорите за товарни коридори, по какво те са различни от TEN-T мрежата?

– Товарните железопътни коридори са определени във връзка с финансиращия ги механизъм за Свързана Европа. България е включена към коридор № 7– Ориент/Източно-Средиземноморски. Той тръгва от Чехия, минава през Словакия, Унгария, Румъния и Видин, София за Кулата и Солун. Има и разклонения. Този коридор обаче функционира лимитирано в нашата отсечка поради липса на инфраструктура между Румъния и България.

В момента се създава още един товарен коридор № 10, Алпийски-Западни Балкани, с влизане на българска територия през Драгоман до Свиленград изток, който на практика покрива коридор № 10 по TEN-T (Трансевропейска транспортна мрежа).

TEN-T е насочена към изграждането и развитието на широка европейска мрежа от железопътни линии, пътища, вътрешноводни и морски пътища, пристанища, летища и железопътни терминали. Целта ѝ е да намали несъответствията и да уеднакви техническите стандарти. TEN-T се състои от две нива на мрежово покритие: Core Network (основна мрежа) и Comprehensive Network (разширена мрежа). Товарните железопътни коридори всъщност са част от тази основна мрежа.

«Хартиената транспортна система се ползва и съществува, но тенденцията видимо е към дигитализация. Поведението ни стана дигитално.»

– Да се върнем на кризата и нейните въздействия върху спедицията. Кое Ви помага повече да се справите – опитът или високите технологии?

– И двете. Засили се нуждата от преминаване към дигиталност при обмена на данни. Това не става за една нощ. Хартиената транспортна система се ползва и съществува, но тенденцията видимо е към дигитализация. Поведението ни стана дигитално. Общуването ни е онлайн. Това, което в началото ни се струваше изненадващо и се питахме дали ще работи, сега вече е съвсем естествено. Да, бизнесът се прави между хора, това е моето виждане. Базира се на човешките взаимоотношения. Дигитални платформи като Амазон и Алибаба станаха и много големи логистични компании. Моделът на дигитализация се налага и чрез големите контейнерни компании. Това променя начина на правене на бизнес в транспортно-логистичния свят.



– Какво се промени в начина на планиране и организация в работата на фирмите? Как планирате – за кратки срокове и в същото време стратегически?

– Един ръководител трябва да следи развитието на процесите, защото те са особено динамични. Трябва да търси нови ниши за продуктите, които предлага, да разработва нови продукти в новата среда. Планирането е по-динамично и по-краткосрочно.

С колегите от ръководството на НСБС коментираме, че работим от сряда до сряда, защото Управителният съвет се събира на дигитално заседание всяка сряда. Това, което преди сме обсъждали месечно или на два месеца, сега се обсъжда кратко, в динамичен стил. Същото е при заседанията на ФИАТА и КЛЕКАТ, в чието управление участвам. Дискутираме точно определена тематика. Имаме кратък дневен ред. Това трябва да правят и фирмите. Не може по всички общи проблеми да се вземат решения в дългосрочен порядък. Решенията са за по-ограничен кръг въпроси и по-краткосрочни, актуални към дадения момент. Това е моето виждане за правилен мениджмънт в сегашната среда.

Това е голямата промяна днес. Начинът на общуване, на вземане на решения е много по-динамичен, откогато и да било преди. Той е базиран на старите обстоятелства, че си виждал тези хора и те теб, че може да преодолеете дистанцията. Общуваме си онлайн и по телефона с хора, с които сме работили, виждали сме се и си вярваме, въпреки че не ги посещаваме в офисите им. Това е правеното на бизнес в момента. Но след една година това ще бъде затруднителен фактор – да се споразумееш с човек, когото не си виждал. Бъдещето ще е баланс между директните контакти и дигиталното общуване.

– Накъде ще тръгне светът след кризата – към национална изолация или към глобална икономическа солидарност?

– Двете тенденции всъщност винаги са били страни на един и същ процес. Винаги е имало противоборство между тях. Искаме глобалното, но теглим към националното. Това е нормално, но е по-скоро политическо говорене. Тенденциите към глобализация при затварянето на граници или при по-труден достъп между държавите заради карантини едва ли ще се променят. Проблемът не е в глобализацията и икономическата

солидарност, а в това как ще се разпределят финансовите ресурси между по-засегнатите и по-незасегнатите от тази криза. Но това са политически решения.

– По-смел или по-плах стана бизнесът в тази криза?

– Страхът и смелостта са субективни категории. Но оставането вкъщи по каквато и да е причина, дистанцията от работната среда променят мисленето. Работата в home office предполага моменти, в които не работиш, но това не означава, че не мислиш за работата си. Освен това самото отделяне от работното ти място, нестандартната обстановка те кара да мислиш и по-нестандартно, да правиш оценка дори без наличието на всички данни. Оценка на базата на личния опит, на това кое работи в твоята продуктова листа и кое държиш просто заради това, че е традиционно предложено от теб. Знаеш, че не работи добре, но не го пускаш, защото така си вървял по традиция и все пазарът ти е крив. Пазарът е такъв, какъвто е, ти си неправилният, след като твоето предложение не е полезно за този, който ще получи твоята услуга.

– Значи бизнесът трябва да е по-рационален след кризата и да се освободи от емоционалната привързаност към това, което новото пазарно поведение не харесва?

– Вероятно. Най-здравословното е да поспреш и да минимизираш традиционните си услуги, които новият тип пазар и среда не приемат. По този начин загубите са минимизирани, концентрираш се върху по-ефективни продукти и към тях насочваш по-лимитираните си човешки ресурси. Пренасочваш ресурс към по-малко, но пък по-високотехнологични продукти, с по-висока добавена стойност за клиента. Клиентът също е объркан, също търси своето правилно решение и е по-склонен да мисли по-иновативно. В този контекст транспорти, които бяха неактуални през последните 5 години, вече са интересни. Клиентите започнаха да се връщат постепенно към жп транспортите например, но това е дълъг цикъл. Мислех, че много фирми ще намалят ползването на автомобилен транспорт в тази криза, но практиката показа друго – този транспорт продължава да бъде важен фактор в транспортната система на Европа. Позитивното е, че и другите видове транспорт започват да се намесват като по-иновативни. Европа трябва да изгради по-здравословна система за превоз на товари. Здравословната система е комбинираната система, която търси рационалност, екологичност, количественост във всички видове транспорт и тяхното комбиниране. Ключовата дума е мултимодалност.

Богиня МАТЕЕВА





Утрешният ден – най-доброто от двата свята

Внезапно спиране в глобализирания свят досега не се е случвало, бързото изправяне ще спаси икономиката от усложнения

Най-лесно се пише за негативните аспекти на глобалната коронапандемия. Сочиш числа, числа и плашещи данни за спад в отделните браншове. Но днес ще използваме по-малко числа и ще търсим повече прогнози за дните след кризата. Ще припомним какъв хоризонт очерта председателят на Международния валутен фонд (МВФ) Кристалина Георгиева в интервю за германския вестник Ханделсблат: „Световната икономика няма да може да се възстанови напълно до края на 2022 г. дори при най-благоприятните прогнози. При най-добрия сценарий възстановяването на световната икономика през 2021 г. ще бъде частично."

Отвъд океана председателят на Управителния съвет на Федералния резерв на САЩ Джером Пауел в интервю за Си Би Ес заявява: „Голямата депресия няма да се повтори. Американската икономика ще се върне към растеж по-бързо, отколкото през 30-те години на миналия век. Но второто тримесечие ще бъде ужасно."

Икономическите анализатори и ръководителите на финансови институции са предпазливи, когато говорят за изправянето след внезапното спиране на икономиката, но са единни в позицията си, че в утрешния ден трябва да се използва най-доброто от двата свята – преди и след COVID-19.

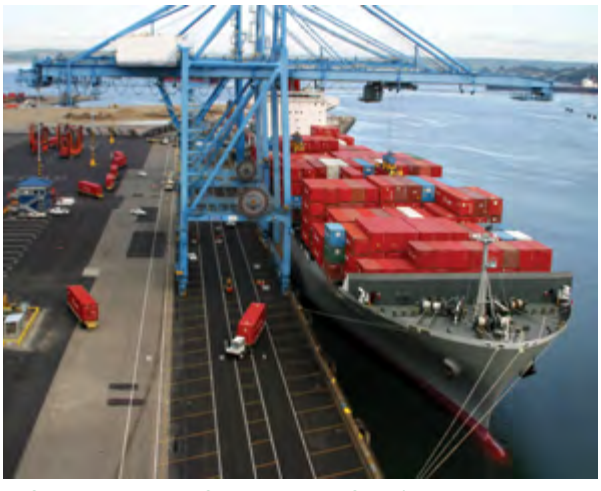
Според председателя на МВФ скоростта на оздравяването на икономиката зависи от това, доколко компаниите и техните сътрудници ще могат да избегнат потъването. „Със сигурност ще останат печеливши цифровата икономика, интернет бизнесът, електронните услуги и онлайн обучението", смята Кристалина Георгиева. И предупреждава, че държавите започват да отварят икономиките си, но това не се случва едновременно навсякъде и е възможно някъде да се наложи ново затягане на мерките.

И така, въоръжени с оптимизма, че изправянето ще бъде по-бързо, отколкото при други кризи, и с предупреждението, че болката няма да е малка, а вирусът все още дебне от засада, търсим отговора на няколко въпроса.

Къси или дълги вериги на доставки?

Отговорът е – гъвкави. Здравната и икономическата криза разкриха уязвимостта на веригите на доставки в световен мащаб, изградени на основата на строги производствени принципи. Спешната необходимост от изграждане на по-интелигентни, по-силни и разнообразни вериги за доставки е един от основните уроци от тази криза, се посочва в доклад на Световния икономически форум (WEF). Според анализаторите са се появили два странични ефекта от свиването на световната търговия. Единият е, че финансовите задължения са доста забавени за разлика от предишната тенденция за по-бързи плащания.

Вторият ефект е липсата на поръчки, преминаващи през веригата на доставки, което води до падане на обеми и приходи.



Товародателите заговориха и за ценови шок в морското навло за контейнери

Тъй като значителна част от световната икономика все още е „затворена“, оптимизмът за така наречения V-образно възстановяване започва да спада сред бизнес лидерите.

Според анализаторите от WEF глобалните компании ще променят своите вериги на доставки в бъдеще вместо да разчитат само на Китай. Производствените хъбове, като Виетнам, Мексико и Индия, вероятно ще се възползват от тази промяна. Ще се наблюдава децентрализация на производствения капацитет, като компаниите вече се опитват да върнат производства в своите страни. Преходът към нов модел за веригите на доставка ще бъде подкрепен от бързата дигитализация на документите.

Европейските вериги на доставки са силно нарушени, но мениджърите на компаниите започват да правят допълнителни поръчки и се подготвят за своето ново пътуване.

Европейските производители, търговци на едро и на дребно преживяват значително затруднение в резултат на COVID-19, но мнозинството от тях вече правят повече поръчки и извършват по-подробно планиране. Заговори се за криза в управлението на фирмите и липсата на нови проекти в производството и търговията, а не за криза на веригите за доставки.

Транспортните компании, спедиторите и 3PL операторите трансформират мрежите и услугите си много по-бързо, отколкото другите участници във веригите на снабдяване. Те успяха да се справят с резкия скок на електронната търговия и сега очакват търговците с по-голям потенциал да засилят онлайн активността си.

Електронната търговия е една от сферите, за които ефектът от кризата, може да се каже, е сравнително благоприятен. С множеството ограничения, наложени в резултат на извънредното положение и затварянето на търговски обекти, повечето хора бяха принудени да пазаруват онлайн независимо дали преди са го правили, или не. Различни фактори дават основание на наблюдателите да предполагат, че поради вируса и промяната в потребителското поведение търговците с по-голям потенциал ще увеличат своята активност по отношение на продажбите в интернет и реализирането на доставките.

Събуждане за гъвкавост или консервативност?

Ако производствените предприятия не оптимизират своите бази и запазят досегашните си системи за доставки на суровини, части и продукти, те не само ще излязат от мерките за защита от COVID-19, но и ще отслабят имунната си система за други глобални кризи. Стрес тестът показа, че трябва да се направят промени в управлението на риска и да се мисли за нови методи за видимост на веригата на доставки. Ключовата дума е пренасочване на производства, но никой в момента не знае накъде ще тръгнат те.

Защото освен за вируса мениджърите трябва да мислят и за въздействието на предстоящите избори, за търговските войни, за въздействието върху потока от стоки след 1 януари 2021 г., когато приключва преходният период за Обединеното кралство. Вирусът предизвика нова враждебност към Китай у Доналд Тръмп, който обвини китайските власти за пандемията и ги заплаши с повече санкции като отмъщение, затова че COVID-19 се разпространи драматично в Америка. А това създава още по-голяма пропаст в трансграничната търговия и сътрудничество.

Не може да се забрави или пренебрегне нито един от факторите, които или ще събудят за нова гъвкавост различните бизнеси, или ще ги направят още по-консервативни в управлението. Фирмите в момента изследват доставчици в различни географски места или обмислят как да си осигурят вторичен източник на суровини извън основния.

Кевин Търпин, регионален директор проучвания в Colliers CEE, обяснява: „Придвижването в Европа все още е много усложнено независимо от сигналите за положителна промяна от страна на големи икономики като тези на Китай и САЩ, преминаването на някои държавни граници продължава да води до големи закъснения в доставките. Съответно компаниите, за които навременната доставка е от решаващо значение, трябва или да променят графиците си, или да потърсят алтернативни решения. Закъсненията имат съществено отражение върху бизнесите със стоки с кратък срок на годност, което може да доведе до увеличаване на търсенето на допълнителни складови площи с нови характеристики.“

В проучване на Colliers се сочи, че фирмите от автомобилната индустрия в България имат оптимистични нагласи. В проведено допитване 10% от участниците твърдят, че продължават активно плановете си по разширяване на дейността у нас с нови производствени мощности. Проучването е направено сред основните доставчици на автомобилни компоненти в страната във връзка с влиянието на COVID-19 върху дейността им. Почти половината от компаниите съобщават, че се е наложило да преустановят дейността си за времето, когато производителите на оборудване, на които доставят компоненти, също са спрели про-



Седмичните влакове от Китай за Европа през април са се увеличили от 35 – 40 до 50 след края на блокирането в страната

изводството. Другата половина – компании, доставчици на компоненти и за други сектори, са продължили дейността си с по-забавени темпове или са преструктурирали процесите си. В следващите 18 месеца една трета от производителите ще продължат дейността си както досега, а 33% обмислят различни възможности за повишаване ликвидността на компанията. Сред интервюираните няма компания, която да е посочила, че планира затваряне на производството си.

Каква е оценката на товародателите?

В резултат на кризата с COVID-19 глобалният пазар за спедиция на товари би могъл да се свие със 7,5% през 2020 г. Това показват последните изследвания на Ti, според които въздействието на COVID-19 върху глобалния логистичен пазар води до изключително трудна година за спедиторите. Ако карантинните мерки в голяма част от света останат за по-дълго време, спадът на пазарната стойност ще бъде много по-голям – 7,5%. Този най-лош сценарий би повлиял силно както на регионалните, така и на националните пазари. При най-добрия сценарий се предвижда свиване от 2,8% и 1,1% съответно за въздушното и морското карго. Спадът може да надвиши 7,0% и при двете, ако се реализира по-лошият сценарий.

Товародателите заговориха и за ценови шок в морското навло за контейнери. Според последната оценка от платформата за сравняване на товарни тарифи Xeneta краткосрочните тарифи за превоз на 40-футови контейнери от Северна Европа за Азия са достигнали 2000 долара при най-ниска януарска цена за същия маршрут 500 долара. Причината е, че спедиторите се „борят за място“ на по-малък брой кораби по маршрута, като междинните пристанища, в които се спира по линиите, се променят ежедневно. Според твърдение на товародател договореният чрез годишни контракти обем по направлението Европа – Азия е по-голям от капацитета на плаващите в момента кораби по маршрута.

Прогнозите за следкризисното развитие на жп превозите са противоречиви. Някои жп оператори очакват двуцифрен ръст на товарите, превозвани с железопътен транспорт между Китай и Европа през тази година. Между януари и април 2020 г. са се движели 2920 влака и са превозени 262 000 TEU. Това е 24% повече спрямо предходната година по данни на China Railway Group.

COVID-19 вероятно ще засегне силно жп операторите, собствениците на превозни средства и сектора за оборудване за железопътния транспорт, се посочва в проучване, проведено от немската консултантска компания SCI Verkehr. В него се разглеждат три възможни бъдещи сценария: връщане на блокировките, сътресения на пазарите и бързо възстановяване. Поради широко разпространените ниски маржове и ценова конкуренция в сектора под натиск могат да попаднат жп товарни оператори, „които първоначално бяха по-слабо засегнати“. Описвайки като „най-вероятния“ сценарий евентуалното повторно въвеждане на мерките за блокиране в случай на нова пандемична вълна в края на есента, анализаторите смятат, че това би довело до спад от близо 20% при жп товарните превози за Европа през 2020 г.

От Дуйсбург съобщават, че седмичните влакове в Китай през април са се увеличили от 35 – 40 до 50 след края на блокирането в страната. „Разширихме услугите с влакове, за да включим и други китайски дестинации“, коментира главният изпълнителен директор на немското пристанище Ерих Стейк, допълвайки, че жп транспортът се превръща във важна алтернатива на морските превози.

Международната асоциация за въздушен транспорт (IATA) прогнозира, че авиоиндустрията може да загуби над 340 млрд. долара, което представлява около 55% спад спрямо миналата година. До края на юни се очаква да бъдат отменени 4,5 млн. полета – това са почти 50% от товарите, превозвани в корема на пътническите самолети.

Данни от проучване на WorldACD, организация, която предоставя пазарна информация за въздушни товари, показват, че авиокомпаниите, базирани в Африка и Америка, печелят най-малко от скока на пазарните цени. Приходите им, измерени в щатски долари, са спаднали съответно с 18% и 4% на годишна база. За разлика от тях, авиокомпаниите от Азиатско-Тихоокеанския регион, Европа, Близкия изток и Южна Азия (MESA) увеличават приходите си на годишна база. Най-голямо увеличение е регистрирано при транспорта на фармацевтичните (+116%) и на високотехнологичните продукти (+71%).

Кои ще са най-търсените софтуерни решения?

Силата, която технологиите показаха по време на пандемията, предизвика логистичните мениджъри да си зададат въпроса, каква е следващата им инвазия в склада и във веригата на доставки. Много от процесите на складиране вече са напълно автоматизирани и това позволи да се повиши ефективността и да се намали тежестта на някои ръчно изпълнявани задачи. Освен това автоматизацията доведе до огромни трансформации в транспортните технологии и електронната търговия, които позволиха на складовите оператори да изпълняват бързо поръчките.

Автономните мобилни роботи вече работят съвместно и безопасно заедно с персонала на склада, като помагат за бързото намиране и избиране на вещи, така че комисионерите да не трябва да бутат колички или да носят кошчета. Но това все още се случва само в базите на най-големите онлайн търговци и куриери.

Мениджъри на логистични фирми предполагат, че следващото поколение автоматизация ще доведе до по-широко използване на роботи в складовете, заедно с други интелигентни системи като AI за справяне с повтарящи се операции в ежедневната логистика. И причината за ускорението на трансформацията няма да е единствено пандемията. Това са отдавнашни далновидни стратегии за по-добър бизнес, по-ефективни служители, по-доволни клиенти и по-голям икономически растеж. Просто сега получават ускорение.

След коронавирусната криза доставчиците на софтуерни решения за управление на веригите на доставки в Европа очакват да реализират същия брой проекти или дори повече отпреди. Различни проучвания сочат как повечето софтуерни доставчици прогнозират, че решенията, насочени към подобряване на видимостта на веригите на доставки, ще са сред най-търсените след кризата, последвани от решения за прогнозиране на търсенето и планирането. Софтуерът за оптимизация на запасите и управление на риска по веригата на доставки също ще бъде търсен.

Урокът, който участниците във веригите на доставки научиха от коронавируса, е, че трябва да осигурят по-добра видимост в тях, за да се даде възможност за много по-дълбоко познаване на мрежите за доставки, запасите и продажбите. Той показва колко е важно географското местоположение на доставчиците, как по-добре трябва да се изчисляват нивата на запасите в складовете и как да залагат на нови модели на прогнозиране на потреблението. Ще се засили търсенето и внедряването на платформи за видимост във веригата за доставки, за да могат данните да бъдат превърнати в стратегии, в които съществуват тактики за справяне с различни видове кризи.

Какви ще бъдат логистичните бази?

Индустриалните имоти винаги са били част от цялостните бизнес практики. И когато наемателят избира склад, винаги иска да се увери, че базата е подходяща и за бъдещо развитие. А утрешният ден след COVID-19 ще бъде още по-взискателен към логистичните имоти.

Сградите трябва да отговарят на доста стандарти по отношение на качеството на строителството, енергийната ефективност и фокуса върху работната среда. Освен сертификатите за екологични показатели наемателите очакват наемодателят да може да им предостави надеждни гаранции, че сградата е с ниско съдържание на въглерод както по отношение на експлоатацията, така и по отношение на структурата и изпълнението. Собствениците на индустриални имоти са изправени пред предизвикателството да адаптират своите съоръжения, така че да подсигурят безопасни и ефективни условия на труд и производство. Редица тенденции, които бяха в ход още преди началото на епидемията, се очаква да продължат и дори да се ускорят. Например поради повишения риск от прекъсване на веригата за доставки новите сгради е добре да се планират с увеличен капацитет. Алтернативни решения са използването на мобилни стелажи и автоматизирани складови инсталации (VNA).



Автономните мобилни роботи вече работят съвместно и безопасно заедно с персонала

Инсталирането на термокамери и друга техника за наблюдение във вече функциониращи обекти, чрез които се осъществява контролът на достъп, е друга задача на терминалите.

Във всяка от зоните на складовете се изисква да има възможност за контрол на температурата в зависимост от нуждите не само на стоките, но и на служителите и по този начин се предотвратяват до голяма степен простудни заболявания, които от своя страна отслабват имунитета и предразполагат организма към вирусни инфекции. А осигуряването на условия за поддържането на лична хигиена на работното място вече е жизненоважно.

Във всеки проект вече трябва да се залагат безконтактни уреди, които функционират посредством фотоклетки. Досега мнозина ги смятаха за излишен лукс и неоправдан разход, но вече ще бъдат задължителни за работната среда.

Високите технологии отдавана играят важна роля в складовите бази. Сградите в индустриалния и логистичния сектор станаха значително по-умни през последните години, за да отговорят на изискванията на своите ползватели, но някои инвеститори продължаваха да търсят по-ниски разходи за строителството.

Е, вече няма да е така. В новия бизнес модел на всяка компания ще бъдат втъкани всички онези кризисни решения и далновидни стратегии, които ѝ помагаха да остане над водата. За да излезе от опасната зона и да тръгне по по-сигурен път.

Екип на сп. ЛОГИСТИКА





Австрийско ноу-хау и доставки от шест континента

ЙАФ България инвестира 1,3 млн. лв. в разширение на производството и складовите площи

Какви са спецификите при логистиката и опаковането на дървесина и материали от дърво? Къде се крият подводните камъни при обработката, съхранението и транспортирането на дървени компоненти? Как се проследяват доставките? Търсим отговорите на тези въпроси в цеха и складовите бази на австрийската компания ЙАФ. На българския пазар тя присъства от 15 години и е специализирана в цялостни решения за сегментите строителство и обзавеждане от дърво. През миналата година компанията прави мащабна инвестиция в складови площи и производствено оборудване в Мусачево. В цеха се извършват разкрояване, кантиране и разпробиване на различни видове мебелни и строителни плоскости, а морският филиал на фирмата играе важната роля на буферен вносен склад за презокеанските доставки.

Австрийската група прави първите си стъпки на българския пазар през 2005 г., като началото е поставено в малко хале под наем в София. Няколко години по-късно започва строителство на собствен склад и център за мебелни компоненти в Мусачево. Така през 2009 г. екипът се нанася в новия си дом на 20 км от столицата. През 2014 г. е открит и морски клон във Варна, чието местоположение значително улеснява логистиката и обслужването на клиентите в Източна България.

След последната мащабна инвестиция през 2019 г. компанията разполага общо с 6300 кв.м закрити складови площи и модерен цех за мебелни компоненти с общ капацитет за разкрой на 160 плоскости и поставяне на 3000 м кант дневно. Инвестирани са близо 1,3 млн. лв. в разширяване на производството, складовото хале и прилежащата инфраструктура. Закупени са високопродуктивни машини за производството на мебелни компоненти и по-ефективно техническо оборудване за центъра. То включва нови пакеторазкройващ циркуляр и кантираща машина; модерна аспирация, обезпечаваща здравословната работна среда в цеха; циркуляр за разкрой на греди.

„Разширяването на производствената и складовата ни база беше необходима стъпка, тъй като съществуващите производствени мощности бяха натоварени на 100% и работеха на 3 смени, 24 часа в денонощието – разказва Анна Кирилова, управител на ЙАФ България. – Това разширение ни даде възможност да увеличим производствения си капацитет, да повишим качеството на произвежданата продукция, да осигурим необходимите допълнителни складови площи и най-вече да продължим устойчивото развитие на този сегмент от нашия бизнес."

13 МИЛИОНА КИЛОМЕТРА

ЙАФ е основана преди повече от 70 години в австрийското градче Щокерау, близо до Виена. Произвежда дървесина и материали от дърво за сегментите строителство и обзавеждане, като оперира главно в Централна и Източна Европа. Групата се състои от 59 представителства в 18 държави, сред които и България. Постоянната наличност на над 20 000 продукта позволява навременна доставка. Над 13,3 млн. км годишно изминават продуктите от базите до клиентите. Групата разполага с модерен автопарк от близо 400 мотокара, 100 собствени камиона и над 160 товарни автомобила на външни партньори-спедитори.







Пакеторазкройващ циркуляр, кантираща машина и циркуляр за разкрой на греди са сред новото оборудване

Централен цех и морски клон

Складовата база в Мусачево заема 3700 кв.м закрити площи, разпределени в две халета, и около 1000 кв.м под козирка. Административният комплекс с интегриран шоурум е разположен на 250 кв.м и външна експозиция на декинг. Клонът във Варна е с 1500 кв.м закрити складови площи. Складовете са разделени по различни продуктови групи, според спецификите на съхранение. В тях има разделение на блок склад (за цели палети) и стелажни системи за продажба на отделни детайли.

В цеха в Мусачево се извършват разкрояване, кантиране и разпробиване на всички видове мебелни и строителни плоскости. Наред с обработката се проектират и конструират мебели за малките мебелни производители. На всяка стъпка от производството и транспортирането е възможно да бъдат допуснати грешка или механично увреждане, които да превърнат елемента в негоден за употреба. Затова при всяка отделна операция е необходим постоянен контрол. Следи се всеки компонент да бъде с точни размери, правилна форма, перфектен лепилен шев и отвори.

Буферен вносен склад

Дървесината и дървесните материали в България се доставят от всичките шест континента, на които има вегетация и съответно дървесни ресурси. Преработката на тази дървесина се осъществява преди транспортирането ѝ към складови бази. Основната част от доставчиците на компанията се намират в Централна и Източна Европа. Поради тази причина и голяма част от доставките се извършват по шосе. В много редки случаи се използва и жп транспорт. Морският филиал във Варна играе ролята на буферен вносен склад за всички презокеански доставки. От там материалите се доставят или директно до големи клиенти, или посредством вътрешна логистика достигат до базата в Мусачево. Ежедневно в складова база се разтоварват между 3 и 5 камиона с входяща стока, или 90 – 150 куб. метра.

Доставките се изпълняват от транспортни фирми, с които дружеството има договорни отношения. В някои случаи се ползват и спедитори. За доставките на суровини към складовете се използват както транспорт, организиран от самите доставчици на суровини, така и транспортни фирми, когато екипът сам организира доставките.

От малки занаятчии до големи строителни фирми

Основната специфика при складирането и транспортирането на стоката е свързана с огромното разнообразие от размери на продуктите и опаковъчните единици. Важен фактор е и разнообразието от видове обекти и клиенти, до които фирмата доставя – от дребни занаятчии, разтоварващи на ръка в малки и труднодостъпни цехове, до големи строителни фирми, разполагащи с механизация или дори кран на строителния обект.

Базата в Мусачево обхваща 3700 кв.м закрити площи, разпределени в две халета и около 1000 кв.м под козирка



Складовете са разделени по различни продуктови групи, според спецификите на съхранение





ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Анна Кирилова е юрист по образование. Възпитаник е на Университета в Пасау (Германия) и ЮЗУ „Неофит Рилски“. От 2008 г. поема поста управител на ЙАФ България. Преди това е трупала добри практики в търговските отдели на австрийски компании в секторите на производството и дистрибуцията на медицински продукти, търговия на подови настилки и верига магазини за строителство, дом и градина.

Компанията е специализирана в обслужване на мебелната и строителната индустрия в България – главно малки и средни мебелни производители. Доставят се и строителни компоненти за големи инвестиционни обекти. Почти 100% от продажбите се реализират от местни клиенти. Същевременно голяма част от материалите, които се доставят, се влагат в готови изделия, предназначени за износ.

Но преди дървесните продукти да стигнат до клиентите, е необходимо да бъдат защитени от външните влияния – слънце и влага, както и от механични повреди. За да се избегнат деформации, те се съхраняват на равна повърхност и стелажи в складовата база. Преди да бъдат експедирани, всички материали се опаковат старателно, за да не се допуснат механични повреди по време на транспорта.

Електронна система проследява доставките

Софтуерът, който екипът използва, е стандартен за представителствата на австрийската група в различните държави. Прогнозирането на запасите се осъществява посредством ERP системата на концерна. През 2019 г. е внедрена системата Turbo rout, която оптимизира организацията на доставките и дава в реално време детайлна информация за маршрута и времето на доставка до всеки клиент. Това решение е улеснило изключително логистиката и е добавена стойност за клиентите.

Пазарните промени

На въпроса ни как коронавирусната криза промени бизнес модела на компанията в България, управителят коментира: „Доставките на стока не са спирали нито за ден, като се осъществяват при строги санитарно-хигиенни мерки, независимо дали материалите се приемат в нашите складове, или на територията на клиента. Първата ни грижа беше да опазим здравето на служителите. Освен осигуряване на предпазни средства, физическа дистанция и възможност за работа от вкъщи, за да бъдат спокойни, хората имат нужда от пълна яснота относно всеки аспект на настъпилата криза. Вместо да ги оставим да гадаят, от самото начало ги информирахме за очакваните вътрешнофирмени и пазарни промени. Въведохме ясни правила за работа и план за действие в различните потенциални ситуации. Продължихме в дистанционна форма програмата за физическа мобилност, водена от инструктор, подготвихме електронен бюлетин със съвети на професионалисти за поддържане на добро физическо и психическо състояние в условията на социална дистанция. Обратната връзка, която получихме от служителите ни, беше много добра.“

В компанията са заети над 80 души, а ръководството остава с позитивна нагласа за запазване на кадрите и устояване в тази кризисна ситуация.

Гена ЦВЕТАНОВА

ДИГИТАЛНИ ИНСТРУМЕНТИ

Новите условия, породени от кризата с COVID-19, наложили много бързо преминаване към дигитални инструменти и форми за обслужване на клиентите. В тази посока компанията е имала готовност, защото е инвестирала в разработването на приложения за електронен магазин и магазин за фурнир с реални снимки на отделните партиди, WebCut – приложение за онлайн разкрой и кантиране на плоскости, конфигуратор на декинг.





Виртуален град и умна индустрия моделират транспорта

Институтът GATE има амбицията да се превърне в дигитален хъб за Big Data и AI

По-добро разбиране и възможности за прогнозиране и оптимизиране на транспортните потоци, повече безопасност на пътя, по-малко задръствания, горивна ефективност, намаляване на въглеродните емисии и осигуряване на прозрачност на веригата за доставки. Това са малка част от насоките, по които се работи в първия Център за върхови постижения в областта на големите данни и изкуствения интелект в Източна Европа. Той се изгражда като част от Софийския университет „Св. Климент Охридски“ съвместно с шведските Chalmers и CIT, като за целта е създадена мрежа за сътрудничество с над 100 организации, главно от индустрията в България.

„Големи данни за интелигентно общество“ (GATE)

Изграждането на Център за върхови научни постижения в областта на големите данни и изкуствения интелект (един от първите изследователски институти в Софийския университет) започва в началото на 2019 г.

„Центърът стимулира тясно сътрудничество между университета, индустрията и публичните организации за провеждането на изследвания и иновации с реални ползи за образованието и бизнеса“, разказва проф. Силвия Илиева от Факултета по математика и информатика, която е и директор на Института GATE. Осигурявайки модерна инфраструктура, лаборатории, платформа, данни, среда за тестване, демонстрации и експерименти, амбицията е да се превърне в дигитален иновационен хъб за големи данни (Big Data) и изкуствен интелект (AI) с национално и регионално значение.

Планът е за 7 години да се назначат поне 50 млади учени, като целта е да се създаде мултикултурен екип с привличане на хора от цял свят. В момента се разработва стратегия за привличането на таланти и за създаването на привлекателна и стимулираща, особено за младежите, среда с различни възможности за успешно кариерно развитие, която да ги задържи да работят в центъра в дългосрочен план. Фокусът е насочен главно към докторанти, но могат да бъдат включени и хора с бакалавърски и магистърски степени, които да работят по иновативни изследователски проекти като част от своето обучение и да вземат участие в международни екипи за сътрудничество. Специален акцент е поставен върху възможностите за съвместни стажове в индустрията, наставничество и др.

Модерни лаборатории

Модерната научна инфраструктура, която е в процес на изграждане, включва три лаборатории и платформа. В тях младите учени и студенти ще могат да се обучават в новите технологии и да придобиват практически опит за използването на Big Data и AI. Планират се и дни на отворените врати, по време на които ученици и студенти от други университети ще имат достъп до тях.

Лабораторията в градска среда (City Living Lab) е предназначена за събиране на данни в реално време за околната среда, уличния трафик и други данни, необходими за моделиране на процеси и обекти в града. Планира се да бъде изградена на територията на София в район, съгласуван със Столичната община. Работата в нея цели да създаде цифров модел, който да предоставя софтуерна среда за проектиране, експериментиране и анализиране на градските процеси и градоустройство.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Професор д-р Силвия Илиева се присъединява към академичния екип на Факултета по математика и информатика на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ през 2002 г. Ръководител е на над 200 магистърски тези. Има успешно участие в над 20 европейски изследователски проекта. От септември 2019 г. е ръководител на проекта и директор на Института GATE. Изследователските ѝ интереси са в областта на софтуерните платформи, анализа и моделирането на данни, софтуерните процеси и софтуерното инженерство за големи комплексни системи.

Лабораторията за цифрови двойници (Digital Twin Lab) е насочена към създаването и демонстрирането на т.нар. цифрови близнаци на индустриални/бизнес процеси и продукти. Тя включва интелигентна платформа за интердисциплинарно сътрудничество при разработването на нови инструменти, приложения и технологии за автоматизация, производство, персонализиране и управление в индустрията.

Лабораторията за визуализация (Open Visualization Lab) е отворено пространство за сътрудничество и работа с топологични (2D), пространствени (3D) и интерактивни данни (VR). Тя се изгражда в сътрудничество с Chalmers и ще се използва за разработване и визуално представяне на цифрови модели, включително на цифровия модел на града, данни за който ще бъдат събирани в City Living Lab.

Две направления за бизнеса

Научните изследвания са фокусирани в четири направления: умна индустрия, бъдещи градове, интелигентно правителство и цифрово здравеопазване. Работата в направлението Умна индустрия е насочена както към оптимизиране дейността на отделните компании, така и към цялата верига на доставките, така че да се постигне по-високо качество на продуктите и услугите, които се произвеждат и предлагат. В Digital Twin Lab се реализират модели за връзка между физическия и цифровия свят. Интелигентни компоненти ще използват сензори, за да събират данни за статуса, работните условия и други характеристики на даден физически обект, например машина в индустрията. Данните ще се обработват аналитично в контекста на други данни, свързани с конкретния бизнес.

„С нашата работа ще подпомогнем модернизирането на фирмите, ще ги стимулираме да събират такива данни, с които да могат навременно да вземат решения за своето развитие. Желанието ни е да подготвяме и кадри, които да знаят как могат да извлекат знание от данните, как да ги използват, как да създават и ползват модели от данни и как да ги прилагат“, посочи проф. Илиева.

Направлението Бъдещи градове се фокусира върху изграждането на цифров двойник на града. Това е голям интердисциплинарен проект, чиято амбиция е разработването на основана на данни интерактивна платформа за подпомагане вземането на решение в градска среда. Подобен проект стартира за първи път в България, а такива инициативи вече са реализирани в Сингапур, Хелзинки, Амстердам и Берлин. Той ще осигури моделиране на сложни социално-икономически процеси и тестване на стратегии преди прилагането им в реална среда. В основата на цифровия двойник е разработването на семантично богат, многомерен (3D, 4D) информационен модел на града, интегриращ данни от разнородни източници, което позволява симулиране на различни специфични сценарии, като качество на въздуха, транспорт на стоки, климатични промени, движение на хора, енергийна ефективност на сгради и др. Към момента институтът е установил тясно сътрудничество със Столичната община за подпомагане с данни и домейн експертиза.

Над 100 организации

Още в първата фаза на инициативата е създадена и мрежа за сътрудничество с повече от 100 организации, главно от българската индустрия. Институтът GATE изгражда своите иновации и технологични решения в сътрудничество с големи международни организации, малки и средни предприятия, като Ontotext и Rila Solutions, и иновативни стартъпи, като IRIS.AI и IMAGGA. Институтът има меморандум за сътрудничество с IBM с дългосрочна визия за създаването на съвместна изследователска лаборатория, насърчаваща иновативни проекти и решения, базирани



Официалната церемония по подписването на GATE се проведе в рамките на Европейските дни на научните изследвания и иновациите 2019 в Брюксел

на големи данни. Чрез изграждането на съвместна лаборатория със SAP labs се предвижда създаването на изследователска среда за цифрови двойници с авангардни технологии за експериментиране и демонстрация. Bosch Software Innovations пък ще участва в реализирането на City Living Lab, като предоставя различни технологии за събиране на данни.

Образователната програма на GATE е в процес на изграждане, но ще бъде адаптирана според изискванията на пазара на труда на информационните и комуникационни технологии и Big Data. Разработват се съвместни курсове с участие на гост-лектори от индустрията в магистърските програми. Предвижда се съвместно наставничество на студенти с партньори от бизнеса, стажове във фирми и включването на студентите в индустриални проекти с големи данни. В процес на разработка е и вероятно от следващата академична година ще стартира програма с индустрията за съвместно финансиране на докторанти, като те ще работят дългосрочно по конкретни научни проблеми и проекти във фирмите. Това все още е непозната практика в България, но е широко разпространена и твърде успешна в Швеция, затова ще се разчита на нейния опит.

Икономически прогнози

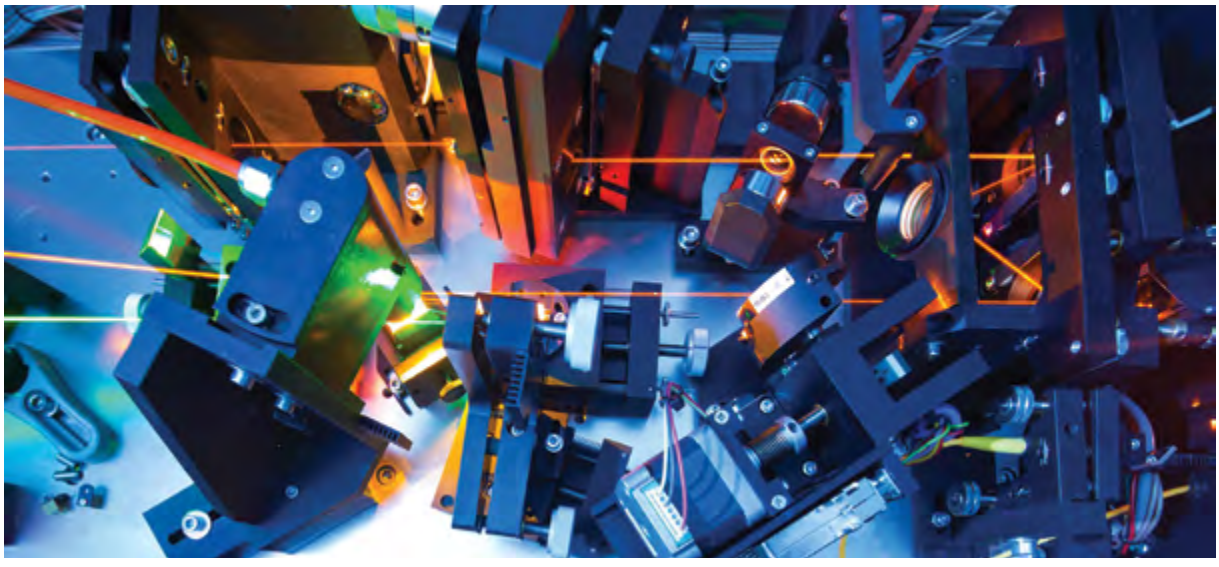
Изследователският институт, съвместно с други организации, създаде платформа COVID-19 Activity Tracker (CAT), която обработва и представя емпиричната информация за стопанската дейност на отделни индустрии и икономиката като цяло, на основата на ограниченията, наложени на човешкия фактор. Платформата CAT може да се ползва от правителството и браншовите организации за вземане на решения за възстановяване на икономиките на базата на прогнозни оценки. Методологията за анализ е класическа и представлява интерфейс между микро– и макростопански показатели, включително фискални, базирани на заетост и добавена стойност. Първата тема е за безработицата. Анализират се данни на 16-те най-засегнати сектора в момента, включително въздушния и сухоземния, складирането и товарите, автомобилите, ремонтите и др. При настоящата динамика картината за 2020 г. е следната: удвояване на безработицата, спад на брутния вътрешен продукт над 7%, отрицателен фискален ефект – над 2 млрд. лева.

Гена ЦВЕТАНОВА

МУЛТИКУЛТУРНИ ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКИ И БИЗНЕС ЕКИПИ



„Големи данни за интелигентно общество“ (GATE) е съвместна инициатива на Софийския университет „Св. Климент Охридски“, който е координатор, шведските Технологичен университет Чалмърс (Chalmers) и Чалмърс Индустриални технологии (CIT). Амбицията е да се осъществи тясна връзка между науката, нейните резултати и трансфера им в образованието и бизнеса. Чалмърс помага за организирането на изследователските звена и за гъвкаво създаване на целеви интердисциплинарни екипи. Освен върху фундаментални изследвания шведският университет е фокусиран и към приложни изследвания за решаването на конкретни обществени предизвикателства, като за целта работи в тясно сътрудничество с индустрията. Един от текущите проекти в партньорство с Volvo е свързан с изграждането на платформа за анализ и моделиране на бъдещите трафик системи. Чрез наставничество и обучение CIT развива у изследователите и мениджърите в GATE предприемачески и иновационни умения, за да ги подготви за по-добро сътрудничество с индустрията.



Квантовите технологии – нов хоризонт за иновации в бизнеса

Логистични гиганти организират маршрутите с помощта на оптимизационни задачи

Могат ли квантовите технологии да изместят традиционните и да предизвикат следващата голяма революция в индустриите? Как биха били полезни за логистиката? Ще трябва ли разработчиците да учат нови програмни езици? На тези въпроси ни отговаря един от най-младите лектори в университета в Кеймбридж, астрофизикът д-р Деян Михайлов. Според него истинският потенциал на квантовите компютри идва от използването им паралелно с мощни бинарни машини.

– Д-р Михайлов, какво Ви насочи към астрофизиката и квантовите технологии?

– Причината да избера астрофизиката беше това, че тази наука обяснява явления, които се случват на милиони километри от нас, без ние да имаме възможност да се докоснем до тях и да ги изследваме отблизо. Исках да изучавам процеси и обекти, за които бях чел в научнофантастични романи. Сега имам възможността да съм част от научни проекти, които проправят път в нови и неизследвани области на астрофизиката и биха били полезни както за науката, така и за бизнеса. От друга страна, квантовите компютри са интересна пресечна точка между теоретичната физика и компютърните науки. Първоначално интересът ми към тях беше чисто академичен, но скоро след това разбрах, че приложението им в индустрията е много по-интересно.



С помощта на квантови алгоритми ще могат да се изчисляват по-бързо логистични проблеми

– Готови ли са квантовите технологии да се включат в глобалната икономика?

– Квантовите технологии, както и квантовите компютри в частност, постепенно и сигурно намират приложение в бизнеса на местно и глобално ниво. Финансови институции, инженерни, технологични и фармацевтични компании бързат да открият най-доброто приложение на квантовите технологии в своята сфера, за да могат да продължат да бъдат конкурентни.

– А какви са техните приложения в индустриите?

– С тяхна помощ могат да бъдат революционализирани много сектори. Приложението на квантовите компютри в произволна сфера, включително логистиката, се свежда до това да се идентифицират процеси, които могат да бъдат оптимизирани. На практика квантовите компютри ще позволят на една компания да обработва много повече данни, отколкото има възможност в момента. Това ще помогне за по-детайлно разбиране на процесите и по-добро вземане на управленски решения. С помощта на квантови алгоритми ще могат да се изчисляват по-бързо логистични проблеми. Квантовите компютри са полезни за решаване на определени, специфични класове от математически задачи. Един от тези видове задачи са т.нар. оптимизационни задачи, които изискват откриването на решение, отговарящо на определени условия.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Деян Михайлов е възпитаник на математическата гимназия „Баба Тонка“ в Русе. Изучавал е физика в университета в Оксфорд. Магистърската и докторската си степен продължава в университета в Кеймбридж, където по-късно става и един от най-младите лектори. Основава две технологични фирми, едната от които се занимава с разработване на операционна система за квантови компютри. Научен сътрудник към Института за гравитационна физика „Макс Планк“.

– В кои сфери могат да се открият примери за оптимизационни задачи?

– Примери за оптимизационни задачи могат да се открият в много сфери: при управлението на финансов портфейл – как да се подберат такива инвестиции, които да минимизират риска, като в същия момент максимизират доходността; в земеделието – какви посеви и култури да бъдат засадени, за да се гарантира максимален добив от единица земя. Много примери за такъв вид задачи могат да бъдат открити в логистиката и сходни дейности – доставки, транспорт и други. Един от американските логистични гиганти организира маршрутите на своите крайни доставчици така, че да извършват възможно най-малък брой леви завои на кръстовища (в държави с дясно движение). По този начин успяват да използват по-малко гориво и в същото време извършват доставките си по-бързо. Разбира се, този пример е частен на много известната задача за „пътуващия търговец“. Тази задача, както и подобни на нея, е много важна в контекста на квантовите компютри. Този клас задачи са трудни за решаване с компютрите, с които разполагаме сега. Решаването им би продължило прекалено дълго, за да бъде практично. В същото време задачите могат да бъдат решени по-лесно и бързо с помощта на достатъчно мощен квантов компютър. Разработването на операционна система за квантови компютри би позволило на софтуерните разработчици да използват предимствата на квантовите компютри в решаването на тези класове задачи, които не могат да бъдат изпълнени ефективно на обикновени бинарни компютри.

– Ще се наложи ли преквалификация на софтуерните разработчици, за да могат да работят с квантови езици?

– Квантовият софтуер е различен от този, който се разработва и използва в момента, най-вече защото двете хардуерни основи се различават по начина на извършване на изчисления. Опитът с програмни езици за бинарни компютри не може да бъде директно пренесен в разработката на софтуер за квантови компютри. Много от разработчиците на софтуер от моето поколение ще трябва да се преквалифицират и специализират в работа с квантови езици за програмиране, но знанията и опитът с алгоритми и софтуерни архитектури със сигурност ще бъдат от полза в този процес.

– Какво ще стане с традиционните компютри, след като квантовите навлязат в бизнеса?

– Компютрите, които сега се използват, няма да останат непотребни дори след масовото навлизане на квантовите машини в индустрията. Най-интересните приложения на квантовите компютри предстоят да бъдат открити, когато те се използват паралелно с мощни бинарни машини. Предимствата на двете могат да бъдат комбинирани. Точно тази симбиоза между двата типа хардуер ще предостави най-голям хоризонт за иновации, които ще бъдат полезни на бизнеса.

– Как бихте отговорили на скептиците, които не вярват във функционалния квантов компютър и смятат, че има много недостатъци?

– Достойнствата на квантовите компютри вече са доказани, макар и в малък мащаб. Но както всяка нова технология, и тази е посрещната с много съмнение. Може би най-добрият начин да поставя тези критики в контекст е да припомня цитат от американския бизнесмен Томас Уотсън: „Смятам, че в световен мащаб има пазар за около пет компютъра.“

IBM, на която Уотсън е бил изпълнителен директор, е един от лидерите на пазара за компютри от десетилетия насам и е произвела и продала милиони машини.

– Научен сътрудник сте към Института за гравитационна физика „Макс Планк“. Върху какво са фокусирани разработките Ви там?

– Основната ми работа като учен е съсредоточена върху разработването на модели и софтуер за анализ на данните по два големи проекта за засичане на гравитационни вълни. Единият е Laser Interferometer Gravitational-Wave Observatory (LIGO), който оперира от около две десетилетия. Използва четири големи наземни детектора за откриване на гравитационни вълни. Именно този проект беше отговорен за първото засичане на гравитационни вълни през 2015 г.

Бъдещият експеримент Laser Interferometer Space Antenna (LISA), насрочен за 2034 г., ще се състои от три сателита в орбита около Слънцето, които ще ни позволят да изучим свойствата на гравитационните вълни в по-нисък честотен спектър.

– Като един от най-младите лектори в университета в Кеймбридж по какъв начин пренасяте знания и изследователски опит към студентите?

– Моят опит показва, че интересни резултати в бизнеса и науката се постигат с много труд и критично мислене. Първото трудно може да бъде преподадено в една лекция, но полагам много усилия да науча студентите си да подлагат на съмнение информацията, която достига до тях. Последните няколко месеца ни показаха, че за съжаление, много хора пресяват информацията на базата на своите вярвания и суеверия вместо да разчитат на разума си – надявам се не и моите студенти.

Гена ЦВЕТАНОВА



Надеждните полични стелажи Longspan на Dexion

Новите полични стелажи Longspan Shelving 3 (LS3) на Dexion имат всички ключови предимства на предишния модел на компанията от този вид – System Shelfplan, но се отличават с по-високи натоварвания, по-гъвкав дизайн и по-достъпни цени. Те са с по-дълги греди, като могат да се монтират и вграждат в многоетажни стелажни системи.

Стелажите Longspan предлагат много добро решение за предприятия, нежелаещи допълнителни разходи, но имащи нужда от допълнителен капацитет, който наличните им палетни стелажи не могат да осигурят. В същото време стандартните по-къси полични стелажи не са подходящи за техните продукти, смята Михай Дарабан, експортен мениджър на Dexion.

Основни предимства

Фирмите, които се нуждаят от съхраняване на дълги или обемисти артикули, могат да работят по-успешно благодарение на новите стелажи с дълги греди Longspan. Основните им предимства са:

- здрави, издръжливи и универсални;
- висока плътност на складиране с минимално загубено пространство, гарантира се ефективно съхранение на големи и нестандартни предмети;
- широк спектър дължини на гредите, така че да се получи оптимална гъвкавост;
- достъпът до стелажите е двустранен, което гарантира, че стоките могат да се обработват бързо и лесно;
- ефективност на разходите, тъй като по-дългите греди изискват по-малко рамки;
- лесни са за сглобяване, настройка и разширяване, което осигурява гъвкавост при промяна на пазарните нужди;
- стандартни закачащи се греди, които могат да се местят лесно по височина – така се осигурява максимален вертикален клирънс с минимален риск от повреждане;
- голям избор на аксесоари, включително разделители, затворени рафтове и тръбни греди, които приспособяват системата към оперативните нужди.

„LS3 е идеалното решение за клиентите, които се нуждаят от съхраняване на всичко: от тежки товари, кутии и картонени опаковки до тръби или проводници и където стоките се зареждат ръчно – обяснява г-н Дарабан. – Стелажите са подходящи за употреба на различни места, като могат да се адаптират при промяна в профила на вида на продуктите."

Предишният модел полични стелажи – системата Shelfplan, постепенно ще бъде спряна от производство, но Dexion ще продължи да гарантира на клиентите, инвестирали в този продукт, че ще имат постоянна поддръжка на оборудването.

Гъвкавост и адаптивност

С конвенционалната полична система пространството може да бъде загубено, ако стоките не пасват точно, най-вече ако са с по-големи или нестандартни форми. Стелажите Longspan са идеалното решение за съхранение при ръчно складиране на обемисти или дълги предмети.

TORNADO UHD – НОВАТА ГЕНЕРАЦИЯ В СКЛАДИРАНЕТО



Вертикалните складове за съхранение станаха много популярни през последните години. В тази насока е и новото предложение на Dexion – Tornado UHD. То лесно се интегрира със съществуващата система за управление на склада, но също така работи ефективно и като самостоятелно решение.
Вертикалният склад Tornado UHD използва напълно нов начин за определяне зоните за складиране в машината. Това дава възможност за по-бързо заскладяване и получаване на стоките, като при отваряне няма нужда от вътрешна врата.
Използвайки ново компактно устройство за разпределение на тавите с ролково управление, машината може да работи с по-високи скорости и при по-ниски нива на шума. Превключването на отделните тави позволява на потребителите да вземат или слагат детайли от една тава, докато повдигащият механизъм приготвя следващата. Това е особено ефективно при пикиране от различни партиди.
Интелигентната система за управление локализира най-търсените тави и ги поставя най-близо до отвора за достъп. С нейна помощ грешките при избиране намаляват с до 70%, а времето за изчакване е много по-кратко.
Модулният дизайн на системата позволява тя да има различни широчини и височини, така че да се приспособи според нуждите на клиента. Простата структура прави тази система за съхранение надеждна и с минимална поддръжка. В същото време тя изисква почти 75% по-малко подово пространство в сравнение с конвенционалните решения за съхранение.
Tornado UHD работи с помощта на софтуера TCPlus на Dexion. Платформата е базирана на Windows и може лесно да бъде свързана със съществуващи WMS или ERP системи на всяка фирма.

Гредите могат да са с дължина до 3 м, с опция за рафтове от ПДЧ или стомана. Те лесно се приспособяват към промяна в типа и вида на продуктите.

Тъй като рамката е отворена, полиците могат да се зареждат отпред и отзад, като се оптимизира достъпът и се намали количеството загубено пространство. Рамките са подсилени и закрепени с болтове, което осигурява здравина и надеждност. Краката на стелажа и изравняващите плочи са направени така, че системата да може да се адаптира към неравномерни повърхности.

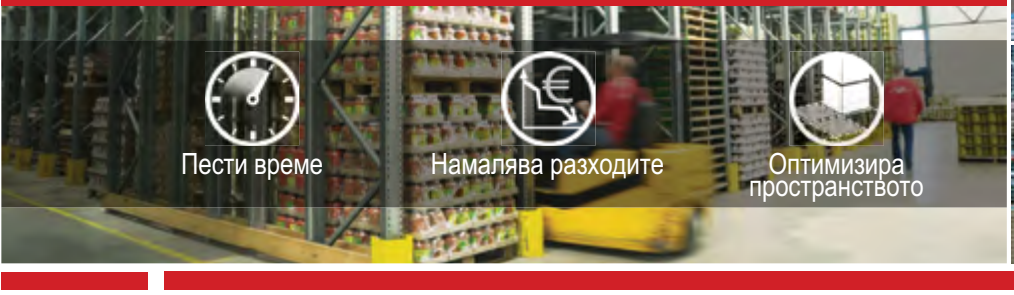
Системата може лесно да се демонтира, преинсталира и настрои. Това е ключово изискване за обслужване нуждите на пазара. Способността да се настройва и разширява в съответствие с нуждите на клиентите осигурява както намалени разходи за целия ѝ живот, така и по-висока възвръщаемост на инвестициите.

A Member of Gonvarri Material Handling

DEXION®

ДЕКСИОН ПРОИЗВЕЖДА И ДОСТАВЯ

Широка гама оборудване за складиране, вариращи от работа с дребни части
до големи палетни стелажни системи,
от складиране на мецанинни подове до автоматизирани машини за складиране.







TECHNOLIFT BULGARIA

ТЕХНОЛИФТ БЪЛГАРИЯ ООД
ОФИЦИАЛЕН ПРЕДСТАВИТЕЛ
1839 София, бул. Ботевградско шосе 441
тел.: 02/ 820 93 97, моб.: 089 950 50 26; e-mail: office@still-technolift.bg

www.dexion.bg
www.still-technolift.bg

Топ 10 на най-големите железопътни мрежи в света

Износителите на китайски стоки за Европа се надпреварват да прехвърлят товарните превози от океана към жп транспорта заради отмененията плавания и повишеното навло. Очаква се необходимостта от товарен жп превоз да расте и броят на влаковете да се увеличи значително. Навсякъде, където пътят на стоките е дълъг, се инвестира активно в изграждането на жп инфраструктура. Представяме ви 10 от най-големи железопътни мрежи в света, като включваме и някои от мащабните проекти за модернизация на различните държави.



САЩ – 250 000 км

С дължина над 250 000 км линии железопътната мрежа на САЩ е известна като най-голямата в света. Товарните линии заемат около 80% от общата жп мрежа на страната, докато пътническата съставлява около 35 000 км. Американската товарна жп мрежа се състои от 538 жп линии (7 клас I, 21 регионални и 510 локални), управлявани от частни оператори. През април Федералната железопътна администрация към Министерството на транспорта на САЩ обяви отпускането на 311,8 млн. долара за капиталови железопътни проекти.



Китай – 100 000 км

Китайската железопътна мрежа е на второ място с над 100 000 км релсов път. Управлявана е от държавното предприятие China Railway Corporation. Железопътният транспорт е основен за страната, а до 2050 г. държавата има за цел да изгради над 270 000 км линии.

Сред мащабните проекти е стартиралият през 2013 г. Mengxi-Huazhong. В изграждането на 1817 км жп линия за превоз на товари са вложени 27 млрд. долара. Най-дългата въглищна линия в света свързва региона на Златния триъгълник с Централен Китай, предлагайки транспортен капацитет над 200 млн. тона годишно. Линията преминава през 7 провинции от Вътрешна Монголия до провинция Дзянси.



Русия – 85 500 км

Руската мрежа се управлява от РЖД и е с дължина над 85 500 км. Мрежата включва 12 основни линии и повечето от тях осигуряват директна връзка с европейските и азиатските национални железопътни системи, като Финландия, Германия, Полша, Франция, Китай, Монголия и Северна Корея. Транссибирската жп линия между Москва и Владивосток е с дължина 9289 км и е сред най-дългите и натоварени жп линии в света.

През миналата година са ремонтирани 6400 км, включително пълната подмяна на жп линии на участъци с обща дължина 1900 км. Завършени са 6,7 км от тунела Байкал. Отворени са 5 моста, включително един над река Зея, и е завършен тунелът Владивосток. Модернизацията е предприета като част от проект за 380 млрд. рубли, стартиран през 2013 г. и насочен към подобряване на инфраструктурата за увеличаване на товароносимостта.



Индия – 68 525 км

Индийската железопътна мрежа (68 525 км линии) се управлява от Indian Railways. Разделена е на 17 зони и обслужва над 19 000 влака всеки ден, включително 7000 товарни и 12 000 пътнически. Сред най-мащабните проекти е изграждането на специални коридори за товарни превози Запад – Изток. Проектът, в който се влагат 11,74 млрд. долара, стартира през 2012 г. и се планира да приключи през 2021 г., като е предвидено да бъдат изградени общо 3360 км линии. Максималната скорост по линиите ще бъде 100 км/ч, което е значително увеличение от средната скорост 30 км/ч в жп мрежата на азиатската държава.



Канада – 49 452 км

Канада разполага с голяма и добре развита железопътна система, която днес превозва основно товари. С 49 452 км линии тя се нарежда в челната петица. Канадската национална железопътна линия и Канадската тихоокеанска железопътна линия са двете основни товарни мрежи, а Via Rail Canada управлява 12 000 км междуградски пътнически линии. Трите канадски града – Монреал, Торонто и Ванкувър, разполагат с обширни влакови системи. През тази година стартира фаза 1 от изграждането на Green Line LRT, която ще обслужва 28 станции и ще добави 46 км към 59-километровата железопътна мрежа на Калгари. В проекта са вложени 3,7 млрд. щатски долара и се предвижда да приключи през 2026 г.

Германия – 38 594 км



Германската жп мрежа се смята за най-голямата в Европа. Страната разполага с железопътна мрежа от 38 594 км линии, от които близо 20 000 км са електрифицирани, а над 18 200 км са двойни коловози. Deutsche Bahn управлява по-голямата част от немската жп мрежа, обхващаща 80% от общия товарен трафик и 99% от пътническия трафик на дълги разстояния. Повече от 150 частни железопътни компании работят в мрежата, предоставяйки товарни и пътнически услуги. През тази година правителството на Германия постигна съгласие да инвестира 62 млрд. евро в модернизация на жп мрежата. Инвестицията е свързана с плана на държавата до 2030 г. да намали вредните емисии до 55%. Освен държавното финансиране Deutsche Bahn ще инвестира допълнително 24 млн. евро в програмата за обновяване.

Аржентина – 36 917 км



В края на Втората световна война Аржентина разполага с над 47 000 км жп мрежа, смятана за една от най-обширните в света. Спадът на печалбата и ръстът в строителството на магистрали води до нейното намаляване, но все още се нарежда сред най-големите в света. Днес железопътната мрежа включва 36 917 км линии. През миналата година е завършен проект на стойност 27 млн. щатски долара за модернизирането на участък от 127 км от линията на Сан Мартин. Това обновление е част от плана, в който се влагат 500 млн. щатски долара за цялостно реновиране и електрификация на жп линиите.

Австралия – 33 168 км



По-голямата част от инфраструктурата на жп мрежата се поддържа от австралийското правителство на федерално или щатско ниво, като включва 33 168 км линии. Aurizon, Genesee & Wyoming Australia и Pacific National са сред водещите товарни оператори в страната. Един от най-големите междущатски жп проекти в Австралия получава „зелена светлина“ преди 2 години. В него са вложени близо 10 млрд. долара и е започнало строителството по проекта, включващ изграждането на 1700 км линии от Мелбърн до Бризбейн.

Франция – 29 273 км



Франция има втората по големина влакова мрежа в Европа с 29 273 км линии. Държавната компания SNCF е основният железопътен оператор в страната. Франция е една от първите европейски държави, възприемащи високоскоростните железопътни технологии. Мрежата ѝ е основно ориентирана към пътнически влакове, като над 50% от линиите в страната са електрифицирани. След стачките през 2019 г. и въведените ограничения заради COVID-19 в цяла Европа пътуванията с влак на дълги разстояния са намалели с близо 90% и приоритетът вече ясно е поставен върху товарните превози.

Бразилия – 28 000 км



Бразилската мрежа е ориентирана основно към товарния транспорт и включва главни железопътни линии за превоз на руда. Страната има жп мрежа от 28 000 км. През 2012 г. бразилското правителство обяви изграждането на 10 000 км нови товарни и високоскоростни пътнически линии. Наскоро е подновена и концесията за жп мрежата в Паулиста. Основните видове товари, превозвани по нея, са царевица, соя, захар, соево брашно, желязна руда, дизелово масло, алкохол и бензин.

ТОП 3 НА НАЙ-ДЪЛГИТЕ ЖП ЛИНИИ

Съединените щати разполагат с най-голямата железопътна мрежа в света, но не и с най-дългата. Смята се, че железопътната линия Иу – Мадрид (Китай – Европа) заема това място. Маршрутът, изминат от контейнерни влакове от китайския град до испанската столица, обхваща разстояние над 13 000 км (над 8000 мили). Цялото пътуване отнема около 21 дни. Железопътната линия свързва най-малко 12 китайски града и 9 европейски. За най-дълга пътническа линия се смята Транссибирската – 9289 км (малко повече от 5000 мили). Москва – Пекин влиза в Топ 3 с 8986 км.



Гена ЦВЕТАНОВА
(По материали от чуждестранния печат)

VIDEO



Тест: Mercedes-Benz Sprinter 314 CDI

Легендата продължава

Новото високотехнологично поколение на Sprinter се появи преди малко повече от 2 години и вече активно се експлоатира и в България. Предлагаме ви еднодневен драйвтест на една от най-разпространените версии на лекотоварния бестселър Mercedes-Benz Sprinter, която се предлага на българския пазар.

На разположение за теста имаме предоставен от Силвър Стар (генерален дистрибутор на Mercedes-Benz за България) Sprinter 314 CDI Long във версия класически панелен ван-фургон. Автомобилът е с най-дългото предлагано междуосие от 4325 мм и с предпоследната по големина обща дължина. Товарният обем е 14 куб.м, а фургонът побира до 6 европалета. При следващата, най-голяма дължина и при същата колесна база вместимостта е до 7 европалета. Допустимата максимална маса на демонстрационния Sprinter е до 3,5 т и той се управлява с категория B.

Двигателят е 4-цилиндров, редови, турбодизелов, Common Rail с работен обем 2143 куб. см и максимална мощност 143 к.с., като е снабден със старт/стоп система. Предавателната кутия е 6-степенна, механична, а задвижващи са задните колела. Интервалът на сервизно обслужване е до 60 000 км в зависимост от режима на експлоатация.

Стартирането на двигателя е безключово. За оптимална и икономична работа на силовата линия инструменталното табло се сигнализира кога да бъде сменена предавка. Средният разход на автомобила е около 8 л/100 км.

Оборудването на шофьорската кабина е от третото, предпоследно ниво на комфорт. Шофьорската седалка е изцяло нова с множество настройки и регулировки, включително на опората за подбедрицата и на лумбалната опора. Моделът е с допълнителна шумоизолация на кабината. Страничните огледала са електрически регулируеми и с подгряване.

За свързаността и управлението на всички функции в автомобила се грижи мултимедийната система MBUX, позната и от леките автомобили на марката. В случая, при третото ниво на оборудване, тя е със 7-инчов сензорен дисплей на централната конзола, като може да се управлява и от бутони на кормилото.

Към MBUX може да се свърже мобилно устройство чрез USB-кабел или блутут. Системата може да бъде поръчана и с вградена навигация, а при най-високото, четвърто ниво на оборудване сензорният дисплей е 10,25-инчов, а гласовият асистент Hi Mercedes е с пълна функционалност за управление на системите в автомобила.

При маневриране водачът разполага с камера за обратно виждане с два изгледа и функция „птичи поглед“. За безопасността се грижат и множество асистенти, повечето от които се вграждат серийно – като асистент при странични пориви на вятъра и активен спирачен асистент, който при опасност от челен сблъсък сигнализира на шофьора и при липса на реакция от негова страна задейства самостоятелно спирачките за предотвратяване на произшествие.

При потегляне по наклон автоматично се задейства Hill Start Assist, непозволяващ връщане на автомобила назад. В огледалата е вградена сигнализация за обекти в сляпата зона на видимост. Паркинг спирачката е електрическа и се освобождава автоматично при подаването на газ. Оборудването включва още асистент за светлините, адаптивни стоп светлини, адаптивна ESP…

Центърът на Силвър Стар в София, магистрала Тракия, разклонът за Пловдив и Карлово, Старосел и обратно бе тестовият ни маршрут. Sprinter го измина на един дъх, показвайки силните си качества – динамика, сигурност и комфорт на магистралата, лекота на управлението като при лек автомобил, маневреност в тесни пространства, интуитивност и простота при боравене със системите на автомобила, ефективност и разход на гориво малко над 8 л/100 км.

Панел ван, микробус, минибус, шатълбус, шаси-кабина и самосвал са версиите (общо над 1700), в които се предлага новият Sprinter. Моделът може да се поръча с класическото задно предаване, 4x4 и за първи път при Sprinter – с предно предаване. Има разнообразие от възможности за вътрешното оформление на кабината с четири нива на оборудване.

В моделната линия на новия Sprinter двигателят с работен обем 2143 куб.см се предлага с максимална мощност 114, 143 и 163 к.с. Наличен е и добре познатият 3-литров, V-образен, 6-цилиндров дизел с мощност от 190 к.с. и максимален въртящ момент 440 Нм. От средата на тази година Sprinter ще получи още един силов агрегат – а именно най-новия и модерен 2-литров двигател на Mercedes-Benz.

Ванът, в чиято разработка Daimler AG инвестира 2,5 млрд. евро, се предлага с три колесни бази, четири дължини, три височини и допустима максимална маса от 3 до 5,5 тона. Полезният товар е повишен с 50 кг спрямо предишното поколение, а товарната височина е намалена с 80 мм, което улеснява достъпа до фургона, особено когато става дума за малки градски доставки.

Лъчезар АПОСТОЛОВ

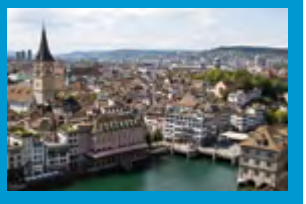


СЪБИТИЯ



EUROLOG 2020

Под мотото „От дигитална до бизнес трансформация“ ще премине осмият международен конгрес EUROLOG. Форумът ще се проведе от 30 септември до 2 октомври 2020 г. в Словения. Организиран е от Словенската логистична асоциация в сътрудничество с Европейската логистична асоциация. В рамките на конгреса мениджъри от европейски производствени, търговски и логистични компании ще представят новите тенденции и стратегиите в логистичния сектор. Част от акцентите на събитието тази година са коя технология е най-подходяща за бизнес модела на дадена компания и как да се подходи разумно към бизнес трансформацията.



Logistics and Distribution 2020

Търговското изложение за интралогистичния сектор и дистрибуция е с нова дата. Събитието ще се състои на 18 и 19 ноември 2020 г. в Цюрих (Швейцария). В рамките му специалисти от индустрията ще презентират практически решения за логистика в дигиталната ера. Над 100 компании ще представят своята гама продукти и услуги. Какво крие бъдещето за сектора? На този въпрос ще се търси отговор в предвидените лекции, информационни семинари и вълнуващи дискусии с водещи мениджъри.

КНИГИ



Гъвкава трансформация

В практическото ръководство „Гъвкава трансформация“ (Agile Transformation) с автор Нийл Перкин са представени методи за изграждане на гъвкава организационна структура и култура, даващи възможност на бизнесите да се адаптират в дигиталната епоха. Обхванати са теми, като защо са необходими нови оперативни модели, как в мащаб да се прилагат гъвкави принципи чрез собствени дигитални процеси и защо мениджърите трябва да мислят за големи промени, но да започват от малките. Също така се разглежда темата как да се създадат и ангажират високоефективни екипи. В книгата са дадени практически съвети. Включени са казуси от различни компании, включително Amazon, Netflix и Vodafone.

Нийл Перкин е експерт по организационна структура и дигитални стратегии. Основате е на консултантската компания Only Dead Fish.



Верига на доставки 4.0

В книгата „Верига на доставки 4.0“ (Supply Chain 4.0) са представени нови методи, техники и информационни системи, които поддържат координациите и служат за оптимизация на логистичните процеси и намаляване на оперативните разходи. Автори на книгата са изследователи от академичните среди и експерти от индустрията. Те представят новите си анализи и иновативни идеи. В книгата са разгледани най-новите технологии и оперативни методи за изследване и подкрепа на интелигентни и устойчиви логистични практики. Фокусът е поставен върху автоматизацията, големите данни, интернет на нещата, автономните превозни средства. В труда са включени казуси от иноватори в логистичната индустрия.

СКОРПИОН ШИПИНГ ООД



www.scorpion-shipping.net

МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ • ЛОГИСТИКА • ТРАНСПОРТ • СКЛАДИРАНЕ

WE WILL REMAIN FAITHFUL TO OUR CUSTOMERS AND PARTNERS

12



In June 2020, EUROSPED – one of the leading Bulgarian forwarding and logistics companies – turns 30 long and fruitful years. We talk to the founder of the company, Mr. Stoyan Stoyanov, about the road travelled so far, his principles, the economic successes and declines, the inspiration and the experience gained.

"I've founded EUROSPED on June 13, 1990. Before that, I worked for over 9 years with a state-owned freight forwarding company, of which 4 years in Germany and Austria. During that time, I gained great experience and knowledge which I continue to use in my business to this day. Only a year after the establishment of the company, I rented a warehouse and office in Sofia, and already with a team of 10 people, we proudly stated that we are the first private groupage/LCL freight forwarder in the country after the economic and political changes in those times. The road that has been traveled to this day was fraught with obstacles, but the daily market risk, the periodic economic turmoil, the regular problems with the administration in the construction of our logistics facilities, and the competition have been overcome with hard work and perseverance.

"Some 18 years ago, the family business was joined by Yavor – my elder son who is my pride and my best friend, too. He works with ease and a sharp mind. I am proud that he became better than me. There is no greater joy when the children surpass our own achievements. Our family heritage is to keep the integrity, love and a lot of professionalism in the business", says in an interview for LOGISTIKA magazine Mr. Stoyan Stoyanov, the founder of Eurosped AD.

FAMILY KNOW-HOW AND YOUTH ENERGY FOR SUCCESSFUL DAIRY BUSINESS

18



This may sound amazing but it is a fact: Mr. Ivan Gluharov has acquired his master's degree in Switzerland, and returned to Bulgaria to work at a dairy. The reasons behind such a decision: he liked the place very much, and had grown up working on his grandfather's dairies. With his help, the company MANDRA OOD, besides having successfully developed its brands on the Bulgarian market, already exports non-traditional dairy products to the EU's member states.

The family business was founded by the grandfather Ivan Markov, who began to deal with the distribution of yoghurts in the first half of the 1990s. One of its main commercial regions was Sofia. Later he bought 2 dairies – in the villages of Obnova and Tranchovitsa, and started the production of milk products.

A large part of the milk, which is processed in the two dairies, comes from its own dairy farm in Tranchovitsa, which makes the company more competitive.

Mr. Gluharov explains to LOGISTIKA magazine the peculiarities of the dairy business and supply chains in this industry.

WHEN SLIGHTLY FORGOTTEN DISINFECTANTS BLEW THE MARKET AWAY

21



According to Mr. Dimitar Marinov, owner and executive director of ScanClean, the demand for sanitary cleaning products, especially for personal protective gear and disinfectants, has "exploded" since the beginning of the COVID-19 pandemic crisis. In April, this sudden boom has subsided, but with the reopening of the cafés and restaurants with outdoor seating, the orders have resumed again. ScanClean operates on the Bulgarian market for over 15 years, and distributes professional cleaning and hygiene products throughout the country. Its product portfolio includes over 3,000 items. The import operations and delivery of the goods is carried out both by own transportation means and by external logistics companies. The company has five warehouse facilities in Bulgaria. According to ScanClean's strategy, the management team relies on renting of warehouse areas and investing in its own equipment.

MULTIMODALITY IS THE KEY TO A TRULY GREEN TRANSPORTATION SYSTEM

24



Which supply chains broke down most quickly? Is Europe ready to invest enough financial resources in the intermodal infrastructure required? We looked for answers to questions that excite the freight forwarders, and asked for the opinion of Mr. Ivan Petrov, General Manager of Trans Express EOOD, and Deputy Chairman of the Board of Directors of the Bulgarian National Forwarders Association (NSBS).

"The supply chains are restoring after the moment of collapse at the beginning of the crisis. Now the trend shows a shortage of freight to be moved due to the fact that many factories are not working and the production processes have not yet been restarted. The recovery process according to the forecasts will take about two years.

As for the funding issue, the fact is that the European Commission and its structures, which create the financial frameworks of the transport infrastructure, are mostly focused on the development of rail transport, the so-called Rail Freight Corridors. The terminals also belong to them. The intermodal terminals must be located along the rail freight corridors, because the rail connections in Europe can operate only through them. In this aspect, there is something to be done in Bulgaria in terms of transport infrastructure", says Mr. Ivan Petrov in an interview for LOGISTIKA magazine.

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА
ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО

BULGARIAN TRANSPORT PRESS BTP

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, Асен Христов, Анастасия Гинева, 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 издания на Bulgarian Transport Press:
Кой какъв е в транспорта и спедицията, Камиони, Ванове, 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. Списанието не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами.

Индекс на рекламодателите

Баркод системи България	стр. 2	Стротех Инженеринг	стр. 3
Ди ейч ел лоджистикс	IV-та корица	Технолифт България	стр. 41
Дискордиа	стр. 1	Транс Океан	стр. 6
Елтрак България	стр. 17	Транспрес	III-та корица
ЕПАЛ	стр. 7	ТТЛ	стр.20
Лагермакс Спедицио	стр. 19	Филанел	стр. 18
Силвър Стар Моторс	стр. 5	Фротком България	стр. 26
Скорпион шипинг	стр. 46	Хьорман	стр. 27
Спиди	стр. 11	ШЕЛ България	II-ра корица
СТАД	стр. 9		

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 палетизирани товари**
- ✅ **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.

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 - палетизиране 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.

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



DHL
EXCELLENCE. SIMPLY DELIVERED.

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

