Година XVI, Брой 6, юли 2020
Цена 4 лв.

+16 допълнителни страници
в електронното издание

www.logistika.bg

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО



„Инвестицията в ЕПАЛ палети е далеч по-изгодна от покупката на скари за еднократна употреба."

Мартин Симеонов,
изпълнителен директор на EPAL България

Кирил Василев,
президент на EPAL България

ПРОИЗВОДСТВО
Братя Чичеклиеви – ново поколение хладилни витрини, които използват IoT

ИНВЕСТИЦИИ
Стамен Янев: България е точното място за производства с къси вериги на доставки

СПЕДИЦИЯ
Електронната товарителница: плюсове, минуси и критични точки

ISSN 1312-6261
06
9 771312 626004

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.















Innovation

Differentiation

Perfectionism

DISCORDIA



И в криза някои неща не се променят

«ЛОГИСТИЧНАТА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ в София ще се проведе на 27 октомври, съобразена с тогавашните условия, които днес не можем да предвидим. Ще я организираме, защото смятаме, че е необходима. Защото COVID-19 вече промени света на логистиката и веригите на доставки и защото точно в тези условия най-много имаме нужда да чуем новото, да споделим опит и да се поучим от чуждия, да се срещнем с колеги и съмишленици.»

Живеем във време на промени. Живеем във време, когато трудно могат да се правят планове и прогнози. Живеем във време, когато традиционните бизнес модели все повече се трансформират...

Но все пак някои неща се запазват. И едно от тях е ЛОГИСТИЧНАТА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ – най-голямото събитие в логистичния сектор в България, която ще се проведе за осма поредна година в края на октомври. Да, днес в началото на юли не знаем дали тогава ситуацията ще позволява събирането на много хора в една зала, дали хората ще искат да се събират, дали лекторите ще могат да дойдат на живо... Много неща не знаем, но едно е сигурно – ЛОГИСТИЧНАТА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ в София ще се проведе. Дали изцяло на живо, дали комбинирано на живо и онлайн, дали пък изцяло онлайн – ще покажат условията и ние, организаторите от Българска Транспортна Преса и списание ЛОГИСТИКА, ще сме гъвкави съобразно с тях. Ще я организираме, защото смятаме, че е необходима. Защото COVID-19 вече промени света на логистиката и веригите на доставки и защото тези промени ще са дългосрочни. Защото тепърва ще се променят стратегии и бизнеси и защото точно в тези условия най-много имаме нужда да чуем новото, да споделим опит и да се поучим от чуждия, да се срещнем с колеги и съмишленици.

Ето защо за 2020 г. избрахме темата ***ЛОГИСТИКАТА И ВЕРИГИТЕ НА ДОСТАВКИ СЛЕД COVID-19*** *със следните акценти:*

- ***Уроците на кризата****: Утрешният ден – най-доброто от двата свята (дискусионен панел)*
- ***Сигурност в снабдяването****: Устойчиви мрежи за доставки и 24/7 операции в склада*
- ***Логистична инфраструктура****: Инвестиционни проекти, градска логистика и интеграция в последната миля*
- ***Ускорена дигитална трансформация****: Най-търсените софтуерни и мобилни платформи*

Пандемията предизвика логистичните мениджъри да си зададат много въпроси: как да съкратя пътя към дигитализацията, как да подобря управлението на риска, как да направя веригата на доставки по-прозрачна и устойчива, как да имам по-големи буфери и алтернативни доставчици, каква да е следващата ми трансформация в склада и във веригата на доставки, кои са далновидните стратегии за по-добър бизнес, по-ефективни служители и по-сигурни доставки?

За всичко това ще говорят лекторите на Осмата ЛОГИСТИЧНА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ. Тези, които вече са присъствали на предишните ѝ издания, са се убедили, че тя е чудесно място за партньорско споделяне на добри практики, където всеки научава нещо ново и си тръгва с прозрения и нови бизнес контакти.

Очакваме ви, а сега ви пожелаваме прекрасно лято. Следващият брой на списание ЛОГИСТИКА ще излезе в началото на септември.

Снежина БАДЖЕВА



HYUNDAI
CONSTRUCTION EQUIPMENT

ВСИЧКО ЗАПОЧВА с HYUNDAI



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
10 **През 2021 г. Орбико ще се премести в нов модерен център за дистрибуция**

МЕНИДЖМЪНТ
12 **Качеството на палетите EPAL е гаранция за сигурност в логистиката**
Кирил Василев, президент на EPAL България
Мартин Симеонов, изпълнителен директор на EPAL България

ТРАНСПОРТ
18 **Как да намалим последствията от Пакет Мобилност**

ПРОИЗВОДСТВО
20 **Оригиналните продукти изискват майсторски решения**
Братя Чичеклиеви разчитат на конструкторския екип и бързото изпълнение

ИНОВАЦИИ
24 **E-Crane: кранове с подвижна противотежест**

ИНВЕСТИЦИИ
26 **България е точното място за производства с къси вериги на доставки**
Стамен Янев, изпълнителен директор на Българската агенция за инвестиции

СПЕДИЦИЯ
29 **Електронната товарителница: плюсове, минуси и критични точки**
Позиции на Явор Панталеев, Николай Божилов и Станислав Димитров

ДИСТРИБУЦИЯ
30 **Цветните композиции в логистиката**
Компанията Тракийско цвете-2002 доставя цветя от Европа, Азия, Африка и Южна Америка

ТЕХНОЛОГИИ
35 **Пет подхода за дигитализиране на логистиката**

FREIGHTTECH 2020
36 **FreightTech компаниите в логистиката на автомобилните превози в Европа**

ОБРАЗОВАНИЕ И БИЗНЕС
38 **Поколението Z и новите бизнес модели са голямо предизвикателство**
Доц. д-р инж. Христо Спасов, зам.-ректор по учебна дейност и академичен състав в УТХ - Пловдив

КЛАСАЦИИ
49 Топ 10 на линейните контейнерни оператори

SUPPLY CHAIN
42 **Код: целенасоченост, трансформация и дигитализация**
Новите лидери в Топ 25 на компаниите с най-добри вериги на доставки

ЛОГИСТИЧНА ТОЧКА
44 **Стокхолм 2040: Интелигентен град – интелигентен порт**

КОЛИ ЗА РАБОТА
46 **Новият Volkswagen Caddy**

2x2
48 **Събития, книги**

РУБРИКИ
2 **Редакционна**
6 **Накратко**
49 **Abstracts in English language**
50 **Индекс на рекламодателите**



Надежден, компактен, маневрен.

FUSO Canter - сега и с надстройки от производителя.

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

FUSO

Силвър Стар Моторс ЕАД – Оторизиран генерален представител на FUSO в България
Повече информация може да получите при Вашия FUSO партньор.
София: 0885 515 995, 0885 228 410, 0889 995 596; Пловдив: 0885 222 209, 0884 656 654
Варна 0887 215 315; Бургас: 0882 633 159



Транспортът на палетни пратки у нас се върна на нивата преди COVID-19

Транспортът на палетни пратки у нас през юни се върна убедително на нивата от началото на годината преди COVID-19 кризата. Това отчитат в Транспрес, където отново реализираха над 70 000 палетни доставки месечно. Според анализа това се дължи до голяма степен на доставките към Черноморието преди старта на активния туристически сезон, както и на възобновяването на временно спрели производства. Принос имат още строителството, химическата индустрия, автомобилната индустрия, производството на хартия, канцеларски и печатни материали.

„Освен че са ключови за транспорта, палетните пратки са и индикативен сегмент за състоянието на икономиката. Ръстът, който отчитаме, и възвръщането на нивата отпреди кризата дават знак за възстановяването на доста сектори", коментира Веселин Стоянов, управител на транспортно-логистичната компания Транспрес.

Най-сериозен спад в транспорта на палетни пратки по време на кризата от Транспрес отчитат при текстилната и обувната промишленост, както и при луксозните стоки. А най-големите предизвикателства в работата на екипа на компанията са поддържането на непрекъснатост на доставките и качеството на услугата.



Съветът на ЕС подкрепи инициативата за Европейска година на жп транспорта

2021 г. ще бъде Европейската година на железопътния транспорт. Европейската комисия предложи инициативата, за да се подпомогне постигането на целите от Европейския зелен пакт в областта на транспорта. През 2021 г. ще бъдат организирани поредица от прояви, кампании и инициативи, които да насърчат повече стоки да бъдат доставяни чрез железопътен транспорт и да бъде използван от повече хора, като средство за придвижване.

Съветът на ЕС подкрепи инициативата и добави няколко важни теми към нея, като например ролята на железниците при мобилността „от край до край", увеличаването на капацитета на железопътната инфраструктура и информирането на пътниците в железопътния транспорт за техните права и издаването на директни билети.

Като част от Европейския зелен пакт Комисията работи върху стратегия за устойчива и интелигентна мобилност, която ще бъде насочена към емисиите от всички видове транспорт. Ще се проучват и възможностите за създаване на европейски знак за популяризиране на превозваните с железопътен транспорт стоки.



Нова складова база в Логистичен Парк София Изток

Инвестиционната компания БПД откри модерна складова база – II фаза на Логистичен Парк БПД София Изток. Складът е със застроена площ 4300 кв.м. Сградата е разработена в съответствие с най-високите изисквания за изграждането на съвременни логистични бази. Част от помещенията са с температурен режим, а другата – сух склад. Помещенията с температурен режим са изградени по поръчка на групата Фьоникс – най-големият дистрибутор на лекарства в Европа. „За втори път изпълняваме стандартите на фармацевтичен склад. Бяхме избрани за дивелъпър заради опита и експертизата, които притежаваме. Високите ни строителни стандарти, комбинирани с функционалност на площите и дългосрочна визия във времето, гарантират на нашите клиенти качествено съхраняване на стоките и иновативна работна среда за хората. Най-ценното в опита ни е умението да подобряваме, оптимизираме и създаваме добавена стойност“, сподели за Логистика Ивета Пандова, мениджър Продажби и отдаване под наем в БПД.



Промяна на марката DB Schenker

DB Schenker актуализира визията на бранда си и вече започва с прехода към новия външен вид. Нов корпоративен дизайн визуализира силните страни на компанията. B2B доставчикът на логистични услуги се фокусира върху емоционалната страна. Адаптирано е логото на марката съобразно основните корпоративни силни страни, а елементите на фирменото представяне в различните маркетингови формати са преработени фундаментално. Това е най-голямото препозициониране на DB Schenker, откакто напълно се приобщава към компанията майка Deutsche Bahn. На първо място, маркетинговата цветова схема е преработена значително: синьото, което се използва широко в индустрията, сега до голяма степен отпада. Вместо него се използва тюркоаз като свеж и модерен основен нюанс. Подборът на снимковия материал също е нов. Фотографиите изобразяват истински служители на DB Schenker – автентични „герои на логистиката“.

DB SCHENKER

Мултимодални решения с блок влак между Европа и Азия

С DB Schenker Eurasia разчитате на бърз и надежден железопътен превоз на цели или групажни контейнери (FCL/LCL).

DB Schenker свързва по суша множество Европейски държави с главните икономически центрове в Азия. Възползвайте се от възможностите на най-обширната европейска мрежа за сухопътен транспорт. Вижте повече на:

www.dbschenker.com/bg



*Изображението е илюстративно.

Шенкер ЕООД, 2227 Божурище (София), бул. “Европа” 1а, тел. 02 9429100, sales.bg@dbschenker.com



DHL пуска два блок-влака от Германия до Китай

В отговор на нарасналото търсене DHL Global Forwarding, дъщерна фирма на Deutsche Post DHL Group, пусна два нови блок-влака от Германия за Китай. Единият тръгва от терминала KTL на BASF в Лудвигсхафен и пресича Полша, Беларус, Русия и Казахстан, като крайната му спирка е Сиан, столицата на китайската провинция Шанси. Маршрутът на другия влак е почти същият, като крайната му спирка отново е Сиан, но той ще тръгва от Нойс и ще преминава и през Калининградска област. Транзитното време и на двата влака е 12 дена.

Новите жп връзки между Германия и Китай са създадени в сътрудничество с дългосрочния партньор RTSB GmbH, Германия. Блок-влаковете се товарят със стоки, които пристигат от цяла Европа, и се транспортират на 9400 км до централния хъб за жп услуги в Сиан. Там DHL разпределя товарите от влаковете до получателите им както в Китай, така и в съседни държави, като Южна Корея, Япония и Виетнам. Новите маршрути съкращават транзитното време и за клиенти в други европейски страни (Бенелюкс, Франция, Испания, Португалия и Великобритания).



Високоскоростна влакова мрежа ще възражда Европа

От Париж до Берлин може да се стига за по-малко от 4 часа, ако се изгради европейска мрежа за бързи влакове със средства от Глобалния пакет за възстановяване. Глобален пакет от публични и частни инвестиции на стойност 2 трилиона евро предвижда ЕС, за да финансира икономическото възстановяване след кризата, предизвикана от Covid-19. В доклад на Виенския институт за икономически проучвания (WIIW) се предлага серия от мащабни инфраструктурни проекти, включително европейска мрежа за бързи влакове. Мрежата URT следва да бъде нова железопътна система с два коловоза, която е допълваща на съществуващите мрежи. Целта е да се постигне средна скорост в диапазона 250 – 350 км/ч.

Дигитален спедитор иска да разтърси бранша



Базираната в Лондон компания за дигитална спедиция Beacon събра финансиране за над 15 млн. долара, като сред новите инвеститори е и основателят на Amazon Джеф Безос. Според Фрейзър Робинсън, управител на фирмата, традиционният спедиторски модел остава „изненадващо аналогов", тъй като използва системи и процеси, които според него са бавни и неефективни, с непрозрачно ценообразуване и ограничено използване на технологиите. Целта на фирмата е да разтърси трилионния пазар за спедиция, като значително подобри опита на вносителите и износителите с по-прозрачен и интелигентен софтуерен продукт за изпълнение на доставките.

Награда TRATON Logistics Leader

С нова награда – TRATON Logistic Leader of the Year, ще бъде отличена логистичната фирма, която най-добре се е справила с предизвикателствата на пандемията COVID 19. Наградата се учредява от Logistics Hall of Fame и TRATON SE, филиал на Volkswagen AG. Основният акцент е върху иновациите, устойчивостта и корпоративните промени, чрез които компаниите са преодолели затрудненията, предизвикани от кризата.

Учредяването на тази награда е за 5 години. Тя ще бъде връчена на годишния галаприем през декември в берлинската зала „Ерих Клаузенер" на Федералното министерство на транспорта и цифровата инфраструктура (BMVI).

conference.logistika.bg

LOGISTICS BUSINESS CONFERENCE

SOFIA, BULGARIA

ЛОГИСТИКАТА И ВЕРИГИТЕ НА ДОСТАВКИ СЛЕД COVID-19

27 октомври 2020 • Sofia Event Center (SEC)

Организатор: БЪЛГАРСКА ТРАНСПОРТНА ПРЕСА

BULGARIAN TRANSPORT PRESS

BTP





През 2021 г. Орбико ще се премести в нов модерен център за дистрибуция

Логистичният комплекс се изгражда на стратегическа локация и ще консолидира цялата дейност на компанията в София

Базата е разположена върху парцел от 57 дка, общата разгъната застроена площ е 34 600 кв.м, от които 4000 кв.м са офисни площи клас А, представляващи 5-етажна административна сграда с включена кантина на две нива и 8000 кв.м темперирана зона. Останалите застроени площи са предвидени за сух склад и автоматизирана зона за пикиране. За проекта и заложените в него процеси разговаряме с Марио Асенов, мениджър Поддръжка и управление на проекти в Орбико България.

– Г-н Асенов, какво в развитието на Орбико България доведе до решението за изграждане на нова логистична база?

– В момента Орбико присъства на 20 европейски пазара, а на българския е от 17 години. В България дистрибутира над 5000 продукта на 30 компании до 20 000 обекта в цялата страна, като работи с водещи брандове на пазара. Като водеща компания в областта на логистичните услуги и дистрибуцията на бързооборотни стоки поддържаме висок стандарт на услугите, които предлагаме, удовлетворявайки нормите и изискванията на нашите клиенти и партньори. Динамичното ни разрастване наложи да увеличим базовия си капацитет, като само в последните няколко години наехме допълнителни складови площи на различни локации във и около София с общ капацитет 13 500 кв.м. Това разрастване неизбежно породи идеята да консолидираме цялата си дейност на едно място, което да е с много добра локация и да ни позволи да въведем високи технологии в складово-логистичната си дейност. Вярваме, че обединявайки всички наши бази в София в един по-голям и модерен Логистичен център, ще станем още по-добри в това, в което сме най-добри – да бъдем водещ дистрибутор на пазара.

– Как избрахте логистичната точка за логистичния комплекс? Какви са неговите комуникативни плюсове?

– Още в самото начало, когато се породи идеята за консолидиране на цялата ни дейност в София, нямахме никакви колебания, че фокусът ни за избор на локация трябва да бъде насочен към Източната дъга на Околовръстния път. Тази логистична точка дава много предимства за нашия бизнес – мястото предоставя бърз достъп до всички магистрали, а както е известно, не са много парцелите с подобни характеристики. Това ще улесни доставките до нашите бази и клиенти в цялата страна, в същото време локацията е и в града, което от своя страна облекчава обслужването и на локалните ни клиенти. Районът отговаря изцяло на нашите нужди и е „апетитна“ локация за бизнеси, подобни на нашия, доказателство за това е новостроящият се в съседство Логистичен комплекс на СТАД.

– Кой е авторът на проекта? Какво е характерно за този проект?

– Проектът е разработен от архитектурно студио Иво Петров – Архитекти и изцяло отговаря на нашите изисквания. Характерното при този проект е, че инвестиционната схема е Built to suit and lease – наложена в европейската практика от много години, но в България все още не е много популярна. Инвеститор е Софкор Лоджистикс, с който имаме дългосрочен договор за наем с опция за придобиване. Главен изпълнител е Кордеел България.



«Вярваме, че обединявайки
всички наши бази в София
в един по-голям и модерен Логистичен център,
ще станем още по-добри в това,
в което сме най-добри – да бъдем
водещ дистрибутор на пазара.»

– Какви структурни решения залагате в базата? За съхранението на какви типове стоки и какъв тип логистични операции?

– Ние в Орбико предлагаме различни видове услуги спрямо нуждите на нашите клиенти и партньори – дистрибуция, 3PL, мърчандайзинг и други. За да отговаряме на спецификите за съхранението на продуктите, складът е разделен на две зони – зона за обслужване на 3PL услугите и сух склад за високо складиране. Предвидена е и темперирана зона. Според нуждите на различните бизнеси складът ще разполага с различен тип рампи – 37 броя с хидравличен нивоизравнител, от които 10 са комбинирани за обслужване на тежкотоварни транспортни средства и бусове, и „марина“, която позволява обслужване на по-малки бусове и транспортни средства.

– Промени ли COVID-19 вижданията Ви за операциите, които трябва да бъдат заложени в проекта, за да сте по-гъвкави при подобни кризи?

– Орбико България е компания, която работи с изграден екип от специалисти в областта. Това ни позволява да бъдем гъвкави и бързо да се адаптираме спрямо създалите се кризисни ситуации, без това да влияе значително на процесите ни на работа. Опитът, който придобихме от ситуацията, предизвикана от COVID-19, ни накара да помислим и в посока какво можем да променим, така че да не бъдем уязвими от евентуална подобна нова криза. На базата на това и на заложените вече автоматизации взехме решение, че в новия Логистичен център режимът на работа трябва да е двусменен, а не трисменен както досега. Това би намалило риска от преки контакти между нашите служители при възникнала сходна кризисна ситуация. Също така, не на последно място, все по-съсредоточено разработваме подобрения в електронната ни търговия.

– Какво оборудване и техника ще улеснят процесите в склада?

– При дистрибуцията на стоки важна роля имат центровете за дистрибуция, тъй като в тях се поддържат необходимите запаси за бързо удовлетворяване на търсенето от клиентите. Тъй като за нас най-важни са клиентите и партньорите, обособихме различни зони, съобразени с изискванията и нормите за съхранението на техните продукти. В обем една трета от складовата площ предвидихме темперирана зона с прецизен температурен режим на съхранение, в който, засега, планираме да съхраняваме хранителните и шоколадовите изделия, които обслужваме. Също така зона за съхранение на цели палети и обособена автоматизирана зона за комисиониране на поръчки. Операциите, включени в комисионирането, са пикиране на цели палети от зоната за съхранение и комисиониране на сборни палети от автоматизираната зона. Като автоматизация сме заложили зона с различни решения и управление на процесите, като Pick by light, Lean lift машини и конвейерни съоръжения за вътрешен трансфер на стоките. Всички предвидени процеси ще бъдат управлявани от софтуер, който ще ги приоритизира по предварително заложени от нас алгоритми.

– Какво е характерно за софтуерната система, с която ще се управлява работата в склада?

– Софтуерната система, която използваме, позволява много функционалности, с което ни дава голяма гъвкавост при управлението на всички процеси. Характерното за нея е, че ще бъде обвързана с останалите системи, които използваме, както и с TMS системата, която ще интегрираме, като това ще улесни управлението на логистичните процеси.

– Заложени ли са в проекта бъдещи увеличения на обемите на дистрибуция на компанията?

– Ние непрекъснато се стремим да разширяваме портфолиото си, точно затова още на етап проектиране държахме сградата да позволява промени спрямо етапите от нашето развитие и заложихме в нея функционалности, които да допринесат за това. Нарастването на обемите не би могло да ни притесни, дори напротив – мотивира ни и ни доказва, че консолидирайки бизнеса ни в нов по-голям Логистичен център, вървим в правилната посока. Към момента имаме планове за разширяване на дейността си и това е предвидено като допълнителни капацитети в проекта, но когато настъпи моментът, ще съобщим в публичното пространство за това.

Богиня МАТЕЕВА



Качеството на палетите EPAL е гаранция за сигурност в логистиката

Кирил Василев, президент на EPAL България
Мартин Симеонов, изпълнителен директор на EPAL България

Какви са предимствата на оригиналните палети EPAL и как могат да ви излязат по-евтини от обикновените скари? Защо фалшивите палети са опасни за здравето на хората, за транспорта и целостта на стоките и какви финансови щети можем да претърпим от тях? Как да различим оригинален палет EPAL от имитацията? По тези и други въпроси, свързани с най-използваните палети в Европа, разговаряме с Кирил Василев, президент на EPAL България, и Мартин Симеонов, изпълнителен директор на EPAL България.

– Г-н Василев, представете организацията EPAL.

– EPAL е абревиатура на Европейската палетна асоциация. От създаването си през 1991 г. организацията се фокусира върху развитието и усъвършенстването на най-успешната досега палетна система в света – EPAL. Асоциацията издава лицензи на щателно проверени палетопроизводители и ремонтни фабрики. След лицензирането си те преминават през постоянни и независими контролни проверки за качество на производството от външни одиторски компании – Bureau Veritas или MÁV-REC. По този начин се гарантира постоянно високото качество в световен мащаб за палетите с марка EPAL.

Асоциацията оптимизира наличните си продукти в сътрудничество с пазарните участници и при необходимост разработва нови решения. Вече има повече от 1500 лицензирани производители и ремонтни фабрики в над 30 държави, както и национални комитети. Централата на EPAL е в Дюселдорф – Германия. Организацията се състои и управлява от управителен съвет и президент, които заседават веднъж или два пъти годишно. Създадени са работни групи, които обсъждат и решават проблеми от технически и административен характер и отговарят за разработването, въвеждането и усъвършенстването на различни продукти, програми и иновации.

– Как си сътрудничат организациите на EPAL в различните държави?

– EPAL е една отлично организирана структура. Има създадени 14 национални комитета с обхват почти всички европейски държави, като в тях членуват всички лицензирани фабрики на континента. В нашия комитет членуват 12 фирми от България, Гърция и Румъния. Единствено ние и колегите от Балтийския национален комитет представляваме Европейската палетна асоциация в повече от една държава. Там, където няма организиран национален комитет, EPAL имат свои представители, директно подчинени на централата в Дюселдорф. Така обхватът на EPAL се простира почти в целия свят. Сътрудничеството между централата и представителите на асоциацията в другите държави е изключително важно за организацията. Държим постоянна връзка помежду си и обменяме опит във всяка насока, касаеща EPAL.

«Ако стока се доставя на фалшиви EPAL палети, доставката може да бъде отказана и върната обратно.»

– Кога е създадена БГР Палетна асоциация, днес позната като EPAL България, Гърция, Румъния, и каква е нейната основна цел?

– Създадохме Асоциацията през 2009 г. Първоначално името ѝ бе Българска палетна асоциация. Малко по-късно, поради разширяване дейността ни в Гърция и Румъния, името се промени на Балканска палетна асоциация. През последните 6 години официалното име е БГР Палетна асоциация, което е съкращение от трите държави, които представляваме. Днес вече сме по-известни като EPAL България, Гърция, Румъния. Ние сме един от 14-те официални представители на EPAL в Европа, като офисът ни е в София.

– Г-н Симеонов, как EPAL и БГР Палетна асоциация отговарят на трансформациите във веригите на доставки? Ще промени ли пандемичната криза използването и движението на палетите?

– Ние постоянно следим трансформациите в глобалната икономика и се стремим да отговаряме на



Кирил Василев:
«EPAL е запазена марка, но често фалшифицирането ѝ у нас остава безнаказано.»

нуждите и целите на световната индустрия и логистика. През последните години създадохме 10 нови продукта с високо качество и не спираме да работим и да се развиваме. Целта е да отговорим на всяко търсене с качествено решение. Новите палети са с различни размери, предназначени основно за химическата индустрия, затова 9 от тях носят наименованието СП палети – chemical pallets. Десетият нов тип е half pallet с размери 60 на 80.

Вече и у нас се произвеждат някои от новите продукти. Отделно, високото ни ниво се поддържа от постоянния контрол на независимия контролен орган за България – Bureau Veritas. Това продължава да прави палетите EPAL най-търсения продукт за товарна и складова дейност в глобалната логистика.

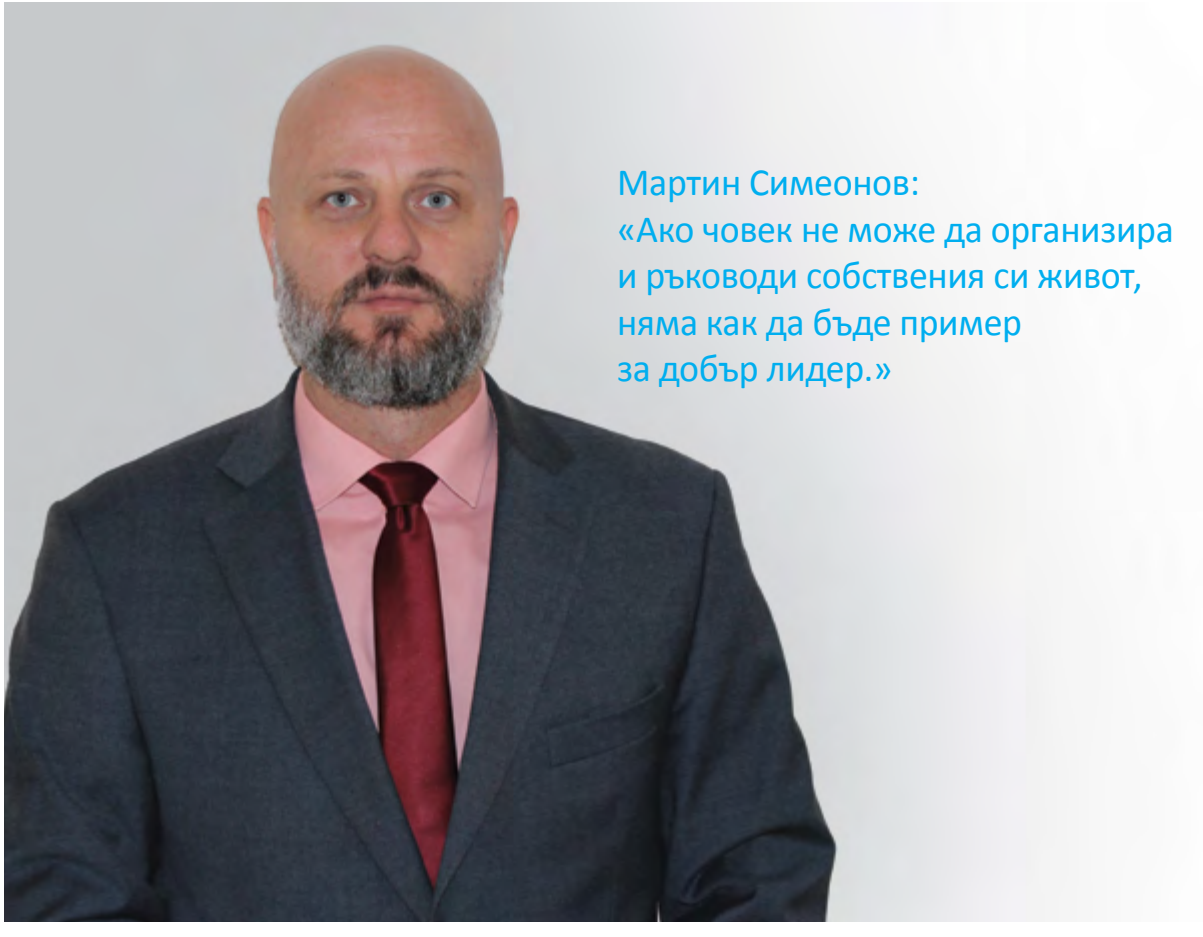
Пандемичната криза в световен мащаб се отрази и на нас. Това е неизбежно. Няма как подобно затваряне на границите да не засегне всички бизнес сфери. Логистиката също пострада. Надяваме се това да е минало и възстановяването да е бързо и безболезнено.

– Какво печелят клиентите от използването на оригинални EPAL европалети? Какви са опасностите и недостатъците при използването на фалшиви?

– В глобален мащаб думата EPAL е синоним на качество и това е всеизвестен факт за бизнеса. За съжаление, България все още е след развитите световни икономики и у нас процесът на трансформация и преминаването от евтин и некачествен продукт към качествен е бавен и сложен. Основното предимство на нашите палети е, че са за многократна употреба и са взаимозаменяеми. Доставчици, търговски вериги и ползватели свободно могат да обменят помежду си палети EPAL, докато при скарите това е почти невъзможно поради много причини. След първата употреба те стават негодни и опасни, а често дори се разпадат още при стартовото натоварване. Продължителността на живота на EPAL палета е 7 – 8 цикъла, а понякога и много повече. Погледнато в дългосрочен план, това прави първоначалната инвестиция за сертифицирани палети далеч по-изгодна от покупката на скари за еднократна употреба с ниско качество.

Не по-маловажни са сигурността и здравето на хората, както и целостта на стоките, които се товарят, пренасят и съхраняват върху палети. Гарантираната товароносимост на EPAL палет е 1500 кг, докато при скарите или фалшификатите това е непостижимо. При работа с такива съществува реална опасност от счупване или повреда, което може сериозно да застраши хората и да навреди или унищожи продуктите.

Ако стока се достави на фалшиви EPAL палети, независимо дали в България, или в чужбина, доставката ще бъде отказана и стоката върната обратно. Това води до сериозни неприятности и огромни финансови загуби. Затова е силно препоръчителна употребата на сертифицирани EPAL палети.



Мартин Симеонов:
«Ако човек не може да организира и ръководи собствения си живот, няма как да бъде пример за добър лидер.»

– Каква е конструкцията на един оригинален палет EPAL?

– Той се състои от 11 дъски, 9 блокчета/трупчета и 78 пирона. Запомнете числото 22 – 22 мм е дебелината на дъските, а максимално допустимата влажност в дървесината на всички елементи в палета е 22%. Преди 3 месеца в немското издание на „Стани богат“ последният въпрос за най-голямата сума бе именно: „В конструкцията на стандартен EPAL палет има 78 пирона и 9 трупчета. Колко са дъските в този палет?“ Имаше 4 възможни отговора – 9, 10, 11 и 12. След дълго анализиране участващият позна отговора и спечели голямата награда – дъските са 11.

– Как да различим фалшивите палети, маркирани като EPAL, от истинските? Растат или намаляват фалшификатите у нас?

– Понякога фалшификатите визуално се доближават до оригиналните и често е трудно да ги различим, особено при липсата на опит в тази област. Основният атрибут, който доказва автентичността на EPAL, е специалната метална скоба с дължина 3 см и широчина 3 мм, която се поставя на средното трупче по дължината на палета и е с гравиран печат EPAL. Големите производители поставят жълта скоба, а малките – черна. Ако липсва, това означава, че палетът е фалшив.

Всичките 78 пирона в палета задължително имат върху главата си гравирана двебуквена маркировка. Понякога обаче и фалшификаторите поставят такива пирони. Общата височина на палета е 144 мм – 22 мм е дебелината на дъските, а височината на трупчетата е 78 мм. Дължината на палета е 120 см, а широчината – 80 см. Рядко фалшив палет отговаря точно на тези размери, особено във височината, тъй като дебелината на дъските при имитациите винаги е по-малка.

За съжаление, фалшификатите растат паралелно с нарастването на търсенето на сертифицирани палети. Пазарът е динамичен и се развива с бързи темпове. Големите вериги изискват доставки единствено и само с оригинални палети, което от своя страна преориентира и производителите. Много от тях обаче не могат да покрият изискванията за качество на EPAL, което води до фалшифициране. Далеч по-лесно и изгодно за тях е да произведат евтини скари и да ги маркират с печат, което е незаконно.

– Какво можем да направим, ако поръчаме стока и според договора тя трябва да се достави на палети EPAL, а при доставката установим, че палетите са фалшиви? Доколко потребителите са защитени от подобен вид измама?

– Преди всичко препоръчвам на всички ползватели на EPAL палети да ги купуват единствено и само от лицензиран и доказан производител. Това ще им спести бъдещи проблеми. Има много производители без лиценз, както и различни складове, търговци и доставчици, които предлагат нови, употребявани и ремонтирани EPAL палети. Там обаче съществува реална опасност да попаднем на фалшификати. Задължително е при поръчка да поискаме актуален лиценз на производителя за настоящата година, както и да удостове-





«Купувайте EPAL палети единствено от лицензиран и доказан производител.»

рим дали към момента лицензът е валиден. Това може да стане чрез официалния сайт на EPAL или като се свържем с Асоциацията в България.

– След употреба палетите могат да се повредят. Как стои въпросът с ремонта? Кой може да ги ремонтира и как се регламентира тази дейност?

– За ремонта на палети също има установени правила. Задължително е повредените палети да се поправят само от лицензирани от EPAL фирми за тази дейност. Ремонтираният палет се маркира със специален пирон. В България има два лиценза за ремонт. Те принадлежат на две от най-големите търговски вериги – Кауфланд и Лидл. Всякаква техническа намеса от нелицензирани фирми или лица е нерегламентирана и незаконна и ремонтираният от тях палет се класифицира като негоден за бъдеща употреба и трябва да отпадне от обращение.

– Каква част от използваните в България палети са EPAL? Защо още много български фирми не обръщат внимание на качествените палети, а търсят „еднодневки“? Какво ги спира?

– Постоянно наблюдаваме пазара на палети и водим вътрешна статистика. Към момента палетите EPAL, които са в обращение на пазара в България, са малко под 50% от всички палети и дървени скари, тоест почти всеки втори палет тук е EPAL. Има и немалък процент скари, маркирани като EPAL, но те не са такива – това са фалшификатите. В статистиката си ние ги класифицираме като скари за еднократна употреба. Причината все още много фирми да търсят „еднодневки“ е ниската цена. Некачествените палети понякога се търгуват на половината от цената на оригинален палет EPAL. За сравнение, в Германия например EPAL представлява повече от 70% от палетния пазар на страната. Там и процентът фалшификати е помалък. Бизнесът там рядко използва „еднодневки“, а когато го прави, то е с ясното съзнание, че този палет не може, а и не трябва да бъде използван повторно. Обикновено евтините скари в Европа се използват предимно от малки фирми за леки товари с ниска материална стойност.

– Как БГР Палетна асоциация помага на ползвателите на палети EPAL? А на производителите?

– Винаги се стремим да оказваме съдействие както на ползвателите на палети, така и на производителите. Позицията ни е такава, че крайният резултат е много важен за нас. Всички трябва да са доволни и печеливши – и потребители, и производители. Насърчаваме ползвателите да закупуват само оригинални палети. Често ги информираме как да разпознаят EPAL палетите и какви са ползите от тяхното използване, съответно – какви биха били загубите им, ако използват фалшификати и скари за еднократна употреба. Всяка година участваме в 5 големи международни изложения за храни и напитки, професионално оборудване, опаковъчна промишленост и логистика – в Атина, Букурещ, София и Пловдив. Така че EPAL вече е познато име сред широката общественост в България, Гърция и Румъния.

Гарантираната товароносимост на EPAL палет е 1500 kg



– Колко производители в България произвеждат EPAL палети?

– През годините броят на лицензите у нас се промени. Имали сме периоди само с 2 лицензирани фирми, а понякога са били 10. Важно е не количеството, а качеството. В момента лицензираните производители в България са 4 – Палетен'24, Поли'98, Спиро и Удекс. Всички те са дългогодишни лицензианти и са се доказали като сериозни производители, които стриктно спазват регламентите на EPAL. Всеки производител на палети у нас може да кандидатства за лиценз, ако отговаря на определени условия. Както всеки друг бизнес, така и тук има конкуренция. За да успееш, трябва да бъдеш гъвкав и да посрещаш нуждите на логистиката. Изисква се постоянство, лоялност, спазване на правилата и най-вече качествено производство. EPAL е единствената палетна структура в света, която не търпи компромис с качеството, и затова често производителите на палети не могат да се справят с това предизвикателство. За мнозина от тях е по-лесно и икономически изгодно да произвеждат обикновени скари, а по-дръзките фалшифицират палети, макар и в разрез със закона.

– Как се борите с фалшификаторите? Помага ли Ви държавата, или само стои и гледа?

– Използваме всички законови мерки. Работим съвместно с адвокати, митници, икономическа полиция, патентно ведомство, средства за масова информация. Отделно бизнесът и нашите пазарни анализи помагат много в разкриването на фалшификатите. За съжаление, у нас има случаи, когато откриваме големи количества фалшиви палети в складове на фирми-потребители на палети със сериозна репутация. Но често всичко е дотам. Правим каквото можем това да бъде спряно или поне минимизирано. Имаме информация за фалшификатори и предстоят проверки съвместно с компетентните органи в редица складове, а при установяването на нарушения ще има съответни санкции.

Трябва да се намеси и държавата. Митниците например проверяват камиони от Украйна с палетни доставки, но често оттам минават камиони с фалшиви палети. Независимо от всичко ние регулярно провеждаме семинари и обучения на митнически служители, логистични фирми, големи вериги и складови работници.

«За съжаление, у нас има случаи, когато откриваме фалшиви палети в складове на фирми със сериозна репутация.»

– Откъде идват фалшификатите?

– По-голяма част от фалшивите палети пристигат от Украйна. В България също има нелицензирани фабрики и цехове, които ги произвеждат, и в зависимост от търсенето нелегално ги маркират с различни печати на палетни организации – EPAL, UIC, EUR и др. За съжаление, в близкото минало имаше и лицензирани от EPAL фирми, които произвеждаха фалшиви палети. Притежаваха сертификата само фиктивно – за авторитет и доказателство пред клиентите. Далеч по-изгодно и печелившо им излиза да спестят материал и да произведат и брандират некачествени палети на ниска цена, отколкото да бъдат равнопоставени с коректните производители. Реално тези фирми не произвеждаха и не декларираха EPAL палети, а всъщност продаваха скари като такива. Сега се стремим да избегнем тази порочна практика, затова лицензираните фирми са малко и под стриктно наблюдение от Асоциацията.

– Как може да се промени законодателството, за да стане борбата с фалшификаторите по-ефективна?

– Закони има, проблемът е в тяхното прилагане. Трябва фалшификаторите да бъдат преследвани и да има ефективни наказания. За съжаление, не е точно така и сред тези хора витае чувството за безнаказаност. Институциите трябва да работят съвместно в полза на обществото и да защитават правата на тези, които години наред се борят да изградят име с постоянство и работа. EPAL е запазена марка, но често фалшифицирането ѝ у нас остава безнаказано. Необходими са ефективни действия, мерки, дори присъди срещу нарушителите. Държавните органи трябва да проявяват повече инициатива.

В развитите европейски държави нарушителите не са толкова дръзки и процентът на фалшификати е далеч по-нисък. От една страна, манталитетът на европейците е различен от нашия, а от друга – законите са



строги. В България до голяма степен законите са заимствани от европейските. Разликата е, че там те се прилагат и институциите работят ефективно.

– Често на ръководители на организации и фирми се налага да вземат трудни решения. Какъв е Вашият ръководен стил?

– Принципно съм деен човек, а предвид позицията ми и динамиката на работата често се налага да решавам бързо разностранни, понякога тежки казуси. Това е задължително, когато се касае за развитието на организацията и индустрията като цяло. Житейският ми опит показва, че когато се влага разум, решенията се вземат бързо и гъвкаво и същевременно са по-резултатни и правилни.

„Основният атрибут, който доказва автентичността на палетите EPAL, е специална метална скоба с гравиран печат EPAL."

Трудно се вземат решения, когато ръководиш водеща организация в сферата на логистиката, особено при иновативните подходи. Но най-важното е да поемеш отговорност след това. Изисква се рутина. Разбира се, никой не се е родил научен и понякога всички допускаме грешки. Но животът учи и ние трябва да следваме и помним неговите уроци и правила. Само така ще ставаме по-добри. И в заключение, ако човек не може да организира и ръководи собствения си живот и да взема решения в личен план, тогава той не би бил добър лидер и ръководител.

– Кое е любимото Ви житейско правило?

– Ако хвърляш кал, няма как ръцете ти да останат чисти. Затова работи честно, чисто, труди се безусловно и следвай мечтите си. Само така ще успееш. Не поглеждай в чуждата паница и не завиждай на успелите хора – не знаеш през какво са преминали те. Учи се от тях. И не съди неуспелите, а постави себе си на тяхното място. Всеки човек, когото срещнем в живота си, може да ни научи на нещо.

Васил ВАСИЛЕВ

We have a vision... Quality and professionalism

paletten BALKAN 24

EPAL®

EPAL ЛИЦЕНЗ BG-005

- Член на EPAL България, Гърция, Румъния
- Производство и доставка на сертифицирани европалети EPAL
- Производство и доставка на палети с различни размери
- Термична обработка съгласно ISPM 15
- Система за управление на качеството ISO 9001
- Собствен транспорт
- Производствена база – в град Гоце Делчев
- Складове – в Пловдив и София

Производствена база:
ПАЛЕТЕН 24 БАЛКАН ЕООД
Гр. Гоце Делчев 2900
Ул. Драма 50
M: +359 884 669 866
production@paletten24.com

Складова база:
ПАЛЕТЕН 24 БАЛКАН ЕООД
Гр. Пловдив 4004
Бул. Ал. Стамболийски 9А
T: +359 32 680 197
info@paletten24.com

EPAL LICENSE BG-005

- Member of EPAL Bulgaria, Greece, Romania
- Production and supplying of certified EPAL euro pallets
- Production and supplying of load carriers with different dimensions
- Heat treatment according to ISPM 15
- Quality management system ISO 9001
- Own logistics
- Production site – in the city of Gotse Delchev
- Warehouses – in Plovdiv and Sofia

Production site:
PALETTEN 24 BALKAN LTD
Str. Drama 50
2900 Gotse Delchev
M: +359 884 669 866
production@paletten24.com

Warehouse:
PALETTEN 24 BALKAN LTD
Blvd. Al. Stamboliyski 9A
4004 Plovdiv
T: +359 32 680 197
info@paletten24.com

www.paletten24.com





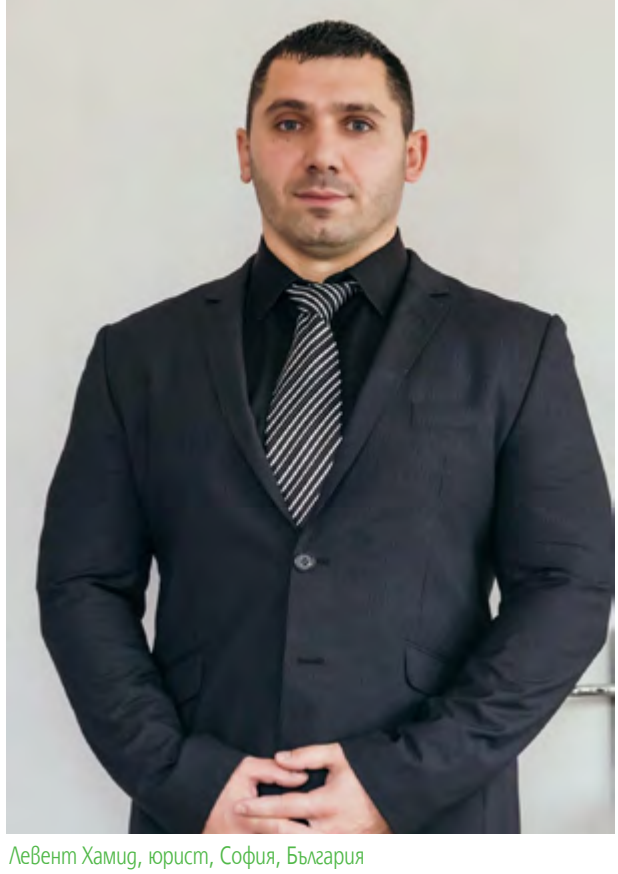
Със съдействието на:

BULGARIAN TRANSPORT PRESS BTP

Как да намалим последствията от Пакет Мобилност



Д-р Надежда Решке, адвокат в Германия



Левент Хамид, юрист, София, България

Могат ли последиците от Пакет Мобилност да бъдат избегнати чрез учредяване на транспортни дружества в Западна Европа? Отговор на този и други актуални въпроси ще даде Адвокатска кантора "Д-р Решке" на работна среща/уебинар на тема „Пакет Мобилност – проблеми и решения“

Транспортният сектор ще има ключова роля при смекчаването на последиците от COVID-19 – не само в сферата на стокообмена, но и от гледна точка на множеството европейски семейства, зависещи от транспортния бранш. Въпреки това Европейският парламент продължава да поддържа проектът “Мобилност”, който носи със себе си опасността от катастрофални икономически последици за множество български превозвачи.

С цел да подпомогнат българските превозвачи да намалят тежестите от влизането в сила на Пакет Мобилност, юристи с опит в Западна Европа организират работна среща, на която ще се обсъждат следните въпроси:

- ***Кои са предвидените от Пакет Мобилност промени?***
- ***Могат ли последиците от Пакет Мобилност да бъдат избегнати чрез учредяване на транспортни дружества в Западна Европа?***
- ***В коя държава ще бъде облагана печалбата на едно новоучредено дружество, къде ще се дължи данък “дивидент”?***

Лектори:
д-р Надежда Решке, адвокат в Германия
Левент Хамид, юрист, София, България



РАБОТНА СРЕЩА / УЕБИНАР

Пакет Мобилност – проблеми и решения

Кога: 30.07.2020, четвъртък, в 10:00 ч

Къде: Адвокатска кантора „Д-р Решке“

Централен Кооперативен Съюз,
София 1000, ул. Г. С. Раковски 99

Срещата е насочена към български фирми или физически лица, засегнати от Пакет Мобилност и планиращи транспортна дейност в Германия/Западна Европа. Целта на семинара е участниците да придобият обща представа относно предвидените чрез пакета промени, възможностите за учредяване на транспортно дружество в Германия, както и от спогодбата за избягване на двойното данъчно облагане между Германия и България.

Програма

10:00 – 10:30 ч Посрещане

10:30 – 10:45 ч Представяне на Адвокатска кантора „Д-р Решке“

10:45 – 11:30 ч Пакет “Мобилност”: предвидени промени

11:30 – 12:30 ч Видове дружества в Германия – предимства и недостатъци

12:30 – 13:15 ч Бюфет

13:15 – 14:00 ч Въпроси относно двойното данъчно облагане на печалба и дивиденти

14:00 – 14:30 ч Дискусия и въпроси

Работната среща ще се проведе както на живо, така и онлайн. Тя ще се състои в конферентната зала на ЦКС на бул. “Г. С. Раковски” № 99, София 1000. Залата е с капацитет от 55 места, но поради актуалната COVID-19 обстановка участниците ще бъдат максимално 25. Същевременно срещата ще се излъчва и онлайн с възможност за онлайн дискусия с участниците, които няма да присъстват в залата. Конферентната зала е снабдена с необходимите технически съоръжения, които ще осигурят предаване на живо за участниците, които предпочитат да се включат дистанционно.

Съответните данни за достъп до онлайн-срещата ще бъдат изпратени след заплащане на цената за участие.

Цени за участие:

– за присъствие в залата: 120 евро без ДДС – до изчерпване на местата

– за онлайн участие: 99 евро без ДДС

Внимание: Поради ограничения брой участници в залата, заявката ви е валидна 48 часа. В рамките на споменатия срок Ви каним да платите цената за участие в размер на 120 евро без ДДС и да изпратите платежното на event@btp.bg. Ако споменатата сума не бъде преведена в срок от 48 часа след изпращане на заявка за участие, заявката се счита за невалидна.

Относно въпроси, свързани с програмата: GSM 087 533 66 80, д-р Надежда Решке.

Можете да заявите участието си тук: https://event.logistika.bg/bg/menu/264/Registraciq

30.07.2020, четвъртък, от 10:00 ч
Централен Кооперативен Съюз,
София 1000, ул. Г. С. Раковски 99

Цени за участие:
за присъствие в залата: 120 евро без ДДС
– до изчерпване на местата

за онлайн участие: 99 евро без ДДС

Международен транспорт и право:

- **Транспортно право**
- **Спедиционно право**
- **Търговско право**
- **Договорно право**

• Разполагаме със специалисти със съответния адвокатски лиценз за държавите Германия, България, Полша, Франция, Австрия и др.

• Предлагаме и правно обслужване на клиентите ни относно вътрешно-държавните правни норми на съответната европейска страна (в рамките на каботажни превози)

Д-Р РЕШКЕ
АДВОКАТСКА КАНТОРА





Оригиналните продукти изискват майсторски решения

Братя Чичеклиеви разчитат на конструкторския екип и бързото изпълнение

Когато през 1990 г. в България задухва „вятърът на промяната“, семейство Чичеклиеви работят в Института по хладилна техника. Божидар е хладилен инженер конструктор, а Лили – електроинженер, която тества хладилни уреди в лабораториите на института. Новите възможности за развитие ги подтикват да навлязат в частния бизнес. Заедно с други хора учредяват през 1992 г. кооперация Братя Чичеклиеви и през септември същата година произвеждат първата хладилна витрина. Днес фабриката е модерно предприятие с автоматизирани машини, а продукцията му отдавна е прескочила границите на страната ни.

Новото време винаги идва с нови предизвикателства. Политическите промени през 1990 г. дават възможност за развитие на частния бизнес, като първият сектор, където започва трансформацията, е търговията на дребно. Навсякъде изникват малки квартални магазинчета в гаражи или други помещения за продажба на хранителни стоки. Естествено, те имат нужда от оборудване, което в този момент държавните предприятия не могат да им осигурят.

Постепенно развитие

С нарастване броя на магазините се засилва и необходимостта от хладилни витрини. Виждайки тази ниша, съпрузите Божидар и Лили Чичеклиеви решават да напуснат държавния Институт по хладилна техника и да се гмурнат в частния бизнес. Заедно с други хора основават през 1992 г. кооперация Братя Чичеклиеви и през септември вече е произведена първата хладилна витрина.

Производството започва в едно мазе на реституирана сграда на фамилията в София, където преди се е произвеждал художествен амбалаж. Помещенията са били запустели, но те пригаждат едно от тях за работилница. Постепенно през годините започват да модернизират и оборудват едно по едно наличните помещения, изкупувайки ги от останалите съсобственици. По-късно, през 1996 г., съпрузите основават Братя Чичеклиеви ООД, с което продължават и разширяват производството от предлагани витрини – топлинни, неутрални, за сладолед и др. Много от тях са специално разработени според размерите на помещението. За да могат да се справят със задачите, с хора от Института по хладилна техника създават конструкторски отдел, оглавяван от Божидар Чичеклиев. За производството наемат и обучават младежи от бившия Техникум по хладилна техника. През 1996 г. започват да произвеждат и мебели и стелажчета за обзавеждане на магазини, като така затварят цикъла на предлаганите изделия за ритейла.

СКЛАДОВА ПРОГРАМА
StoreIT
•Безпроблемно внедряване и бързина на системата
•Пълна автоматизация или роботизиране на складовите процеси
•Оптимизация на транспортните задачи и маршрутите
•Поддържане на различни фирми в един склад
•Платформено независима система: Linux, Windows
•WEB базиран интерфейс, БД: PostgreSQL, MS SQL, ORACLE, MySQL
•Мобилни приложения (мобилни уст-ва, терминали за кари)
•Интеграция с ERP системи (SAP, Microsoft Dynamics NAV и др.)



Системата се предлага като лиценз за еднократно придобиване или абонаментна услуга.

1612 София, ул. Ами Буе 84, ет. 6 • 02 439 82 61 • 0888 588 111• sales_ifd@ifd-sofia.com www.ifd-sofia.com





Повечето от проектите за витрини и обзавеждане са оригинални, като са съобразени с конкретното помещение

Тъй като всички магазинчета имат различна форма на помещението, за всяко се прави отделен проект с обзавеждане. И досега това е една от силните черти на фирмата – възможността да изпълнява оригинални проекти с нестандартно оборудване, съобразено с конкретните помещения. Още през 90-те години всички чертежи започват да се правят на AutoCAD, което доста осъвременява самия процес на проектиране.

С годините редица вериги сладкарници и заведения за бързо хранене стават клиенти на фирмата, а портфолиото им от предлагани изделия продължава да расте. За съжаление, през 2011 г. основателят и главен мотор на фирмата Божидар Чичеклиев почива. Щафетата е поета от сина му и дъщеря му, които също са завършили Техническия университет. Те се включват активно в работата на фирмата и нейното развитие става още по-динамично. С тяхна помощ са спечелени няколко проекта по европрограмите, с които закупуват модерни автоматизирани машини – абкант, гилотина, лазер за рязане, автоматизирана машина за разкрояване на плочи по зададени чертежи и др. Така чертежите вече се конвертират от AutoCAD на машинен софтуер и директно се подават към машините. По този начин се увеличават качеството и капацитетът на предлаганите изделия.

Допълнително се изпълнява и европроект за подобряване условията на труд, в рамките на който са изградени столова за работниците и стая за отдих с маси за тенис и джаги за свободното време.

Извън границите на страната

Не всички части на изделията се изработват в цеховете на фирмата. Някои от детайлите на витрините и оборудването (например стъклата), а и част от технологичните процеси, като боядисването, се правят от бизнес партньори на фирмата.

Фирмата успява да си извоюва трайни позиции на нашия пазар и става известна в секторите на търговията на дребно и хорека. „С новите машини визията на нашите изделия стана конкурентна на европейските и започнахме да изнасяме – разказва Лили Чичеклиева, съуправител на фирмата. – В един момент започнаха да ни търсят българи с бизнес в чужбина – магазинче, барче или друго заведение. Те започнаха да поръчват от нас витрини и така продукцията на фирмата прескочи границите на България.“

След първия експорт започват да ги търсят и други чуждестранни фирми. Участията им в специализирани изложения също допринасят за установяването на бизнес контакти. Започват да изпълняват поръчки и на големи чужди компании с бизнес в България, като успешно покриват техните високи изисквания.



АЛО, ОБАЖДА СЕ ИНТЕЛИГЕНТНАТА ВИТРИНА

В момента Братя Чичеклиеви разработват интелигентна хладилна витрина по спечелен от фирмата европроект. С помощта на специален регулатор машината ще информира клиента за състоянието на температурата. Той ще получава тази информация директно на телефона си чрез интернет и така ще се информира веднага за всеки възникнал проблем. Съответно ще може да вземе необходимите мерки, тъй като всяка промяна на температурата може да повлияе на качеството на продуктите във витрината. Вече се правят практически тестове на витрини с тази иновация.

Другото направление, по което работят във фирмата, е разработването на устройство, което да следи количеството на сладоледа във витрината и да докладва, отново чрез IoT (Internet of Things), при достигане на минималното ниво. Така клиентът ще получава информация кога да напълни кантите.

Най-новият проект в тази насока е за измерване и предаване на данни по интернет за влажността във витрината, което е особено важно при съхранението на пури, цветя, ябълки и пр. Целта на конструкторите е всички тези нововъведения да са в допустими стойности, за да могат да бъдат продаваеми и да не оскъпяват производството.

За Нестле България например прототипът на поръчаните от тях хладилни витрини за сладолед е изпитван във френска лаборатория. Чак след като покрива необходимите изисквания, са произведени и останалите витрини. Това обаче помага за в бъдеще да могат да отговорят на изискванията на другите им чуждестранни клиенти.

С течение на времето започват да изнасят хладилни витрини за цветя за супермаркети в Нидерландия. В Букурещ (Румъния) оборудват български сладкарници в различни молове. В Киев (Украйна) доставят хладилни витрини за заведения. За разлика от проектите в България, при които фирмата сама проектира изделията за конкретното помещение, чуждестранните клиенти идват с готови проекти.

Един от първите им големи клиенти у нас е Шел България. За тях оборудват с хладилни витрини 40 бензиностанции. Явно клиентът е останал доста доволен, защото след време получават поръчка за хладилни витрини от германското подразделение на Shell, а тази година вече имат споразумение за доставка и с английския клон на компанията. Посоката, в която работи фирмата, е половината от производството да отива за експорт.

След кризата напред

В момента в Братя Чичеклиеви работят по проект за обзавеждане на 20 бензиностанции с хладилни и стенни витрини на Лукойл България. От тях 12 са готови само за 40 дена. Това им помага по-леко да преминат през кризата, която и на тях се отразява неблагоприятно, тъй като доста от клиентите им затварят обектите си по време на карантината. Във фирмата прилагат всички мерки за постигане на безопасна работна среда – носене на маски, ползване на дезинфектанти, спазване на дистанция и др. Сега се надяват със започналото раздвижване в икономиката бизнесът малко по малко да тръгне нагоре.

Мястото, на което се намира сегашното предприятие, вече е тясно за обема на работа на фирмата. Затова тя закупува земя извън София и има планове да построи нов завод, за да поеме очаквания ръст на поръчките.

„Ние залагаме на бързото производство и транспортиране до обекта – твърди г-жа Чичеклиева. – Стремим се да бъдем скоростни и гъвкави, защото нашите клиенти искат бързо да отворят своите обекти и да стартират дейността си."

В тази насока фирмата разчита на навременните бързи доставки на материали и агрегати – ламарина, компресори, кондензатори, изпарители и др. Почти не се поддържат складови наличности, като материалите се залежават най-много до 15 дена. Обикновено това са по-дребни детайли, като втулки, болтове и др.

Още при изготвянето на проекта се съгласува откъде какво да се закупи. Работи се предимно с български производители, търговци и вносители, като с доста от тях сътрудничеството е дългогодишно. Само от Полша се внасят кондензатори, за да се постигне по-добра цена. Доставките се осъществяват предимно от търговските партньори. Понякога, ако доставчиците са от София, стоката се взема от техния склад със служебен автомобил. Често се използват услугите на куриерски фирми, предимно Спиди и Еконт, за доставки на материали. Този начин излиза по-евтин, отколкото разкарването с кола по складовете.

Стъклата са индивидуални за всеки проект, така че се поръчват при утвърждаване на конкретните модели и се произвеждат от външна фирма за около седмица.

Навреме до обектите

Специфика на продуктите на Братя Чичеклиеви е, че не само трябва да се произведат, но и да се доставят и монтират на съответните обекти. Обикновено





Младото поколение Чичеклиеви
Води уверено фирмата към европейските пазари

за чужбина монтажът се поема от клиента, но при някои проекти, като този в Румъния, той се осъществява от техници на фирмата. Дружеството притежава камион, с който транспортира и монтира витрини и обзавеждане до клиентите в страната. За по-голямата част от поръчките в България се използват услугите на превозвачески фирми, като Емилионе Транспорт, собственост на техен бивш кадър.

Доставките в чужбина се изпълняват от големи логистични фирми, като стоката се пакетира и опакова здраво върху палети EPAL. Така например при проектите в Букурещ са работили съвместно с Жефко България. При проектите в Нидерландия транспортът е поет от тамошния клиент, а превозите до Киев са били съвместно организирани с украинския контрагент.

Всички части на витрините се превозват в добре уплътнени транспортни опаковки, така че да няма повреди по пътя. Естествено, товарът е пристегнат добре с въжета и колани, за да е стабилен на пътя. За уплътняване се слагат всякакви допълнителни материали, като стиропор и др. В България стъклата се превозват на специални стойки.

„При нас почти всички изделия са оригинални – констатира г-жа Чичеклиева. – Затова конструкторският отдел е най-ценният ни актив. Вярно, оскъпява продукцията ни, но ни прави индивидуални. В момента е изключително трудно да се намерят кадри. Няма млади хора, които да желаят да се обучават на нашия занаят, а ние предлагаме постоянно тази възможност. Смятам, че бъдещето е в производството и иновативните продукти.“

Васил ВАСИЛЕВ





E-Crane: кранове с подвижна противотежест

Крановете с подвижна противотежест на E-Crane предлагат доказано и надеждно решение за редица отрасли, занимаващи се с насипни товари. Официален представител на E-Crane за България е Роланд Трейдинг ООД.

Крановете с подвижна противотежест на E-Crane са много подходящи за товарене и разтоварване на големи обеми насипни товари от кораби и баржи. Те съчетават в себе си най-доброто от претоварващите хидравлични машини и обичайните мобилни пристанищни кранове. Повечето специализирани системи за разтоварване на въглища, варовик и други насипни материали са скъпи, не са достатъчно гъвкави и изискват скъпа, трудна за поддръжка инфраструктура. E-Crane дават възможност точно за обратното. Модулният дизайн на машините на E-Crane ги прави идеалното оборудване за всяка дейност, свързана с насипни товари. E-Crane предлага богата гама от 40 модела, разделени в 7 серии. При крановете в най-леката серия 700 се предлагат 5 модела с обсег на стрелата от 24,8 до 31,7 м и товароподемност с грайфер от 5,3 до 7,5 тона. В най-тежката серия 3000 моделите също са 5 с обсег на стрелата от 31,7 до 47,8 м и товароподемност с грайфер от 33 до 39 тона. Крановете на E-Crane могат да бъдат стационарни или мобилни с верижна или релсова ходова част.



Със своите ергономични кабини моделите на E-Crane са удобни и лесни за работа от страна на оператора

Невероятен баланс

Балансът е един от ключовите фактори при всяка товароподемна машина, защото без правилния баланс тя ще загуби своята стабилност. За да се избегне това, всеки кран използва противотежест. В повечето случаи тя е неподвижна и е разположена на определено място в него. При E-Crane противотежестта е динамична, свързана с рамото на стрелата, така че винаги автоматично да компенсира повдигнатия товар. Когато стрелата и рамото се преместят напред, противотежестта се изнася едновременно с тях назад, а когато се прибират към основата на крана, противотежестта също се приближава към центъра на въртене.

Тази надеждна система гарантира, че кранът винаги е балансиран. Връзката между рамото на стрелата и противотежестта представлява четирилостов механизъм, благодарение на който противотежестта постоянно балансира цялостната маса на стоманената конструкция заедно с половината от полезния товар. Тъй като радиусът на повдигане е различен, промяната в товарния момент автоматично се уравновесява от движението на противотежестта.

За да се балансира напълно един кран във всяка позиция, противотежестта трябва винаги да компенсира масата на товара. При увеличаване на товара противотежестта трябва също да се увеличава. В случая на E-Crane вместо да се увеличава противотежестта, тя се изнася още по-назад от центъра на въртене на крана за компенсиране нарастването на товара. Тъй като увеличаването на масата на противотежестта често не е практично, а понякога не е и препоръчително, истинският баланс на кран с неподвижна противотежест може да се постигне само при един определен радиус. Във всички останали случаи балансът се отдалечава от идеалното си състояние.





Модулният дизайн на крановете с подвижна противотежест на E-Crane ги прави идеалното оборудване за всяка дейност, свързана с насипни товари

Пестящи средства

Ако работите с крановете на E-Crane, ще минимизирате значително своите разходи. Балансираният дизайн на машините от марката драстично намалява изискванията за конски сили, като по този начин пести енергия, а и пари. При традиционната подемна техника кранът трябва да повдигне едновременно товара, работния орган (кука или грайфер) и стоманената конструкция на стрелата, а при E-Crane, заради специфичното балансиране, енергията се изразходва само за полезния товар. Поддръжката на моделите на E-Crane също е лесна, като можете да разчитате на богат набор резервни части. Според производителя крановете на E-Crane са проектирани така, че да издържат на дълги работни цикли. С редовна поддръжка един кран може да издържи над 20 години и над 40 000 работни часа.

Удобни за оператора

Със своите ергономични кабини моделите на E-Crane са изключително удобни и лесни за работа от страна на оператора. Обучението за различните функции на машините не е никак сложно и те могат бързо да бъдат научени. Операторите, които имат опит от други типове техника, например хидравлични багери или други подобни видове машини, безпроблемно ще се справят и с управлението на тези кранове.

Мартин Славчев

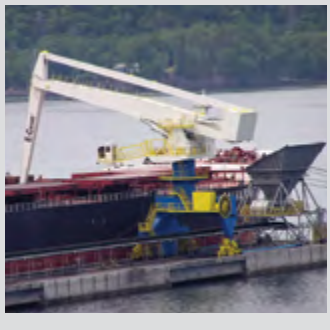
РОЛАНД ТРЕЙДИНГ ООД

ISO 9001:2008 certified by TÜVRheinland®

тел.: 02 80 66 222, www.roland-terex.com









ИДЕАЛНОТО ОБОРУДВАНЕ
ЗА РАБОТА С НАСИПНИ ТОВАРИ

E-CRANE® QUILIBRIUM

България е точното място за производства с къси вериги на доставки

Стамен Янев, изпълнителен директор на Българската агенция за инвестиции

Ако компаниите не оптимизират своите производствени бази и запазят досегашните си мрежи за доставки, те ще отслабят имунната си система и за други глобални кризи. Ключовите ходове за промяна са пренасочване на производства от световната фабрика Китай към по-близки страни и по-къси вериги на доставки. Всички са в очакване в каква степен това ще се случи и накъде ще се насочат инвестициите...

Как пандемията промени приоритетите на Българската агенция за инвестиции (БАИ) и каква е готовността на Агенцията да започне състезанието с другите европейски държави за привличане на инвестиции – разговаряме с изпълнителния директор Стамен Янев.

– Г-н Янев, днес всички говорят за инвестициите след COVID-19, които трябва да създадат устойчива верига на снабдяване, за да се избегне в бъдеще затварянето на цели индустрии при внезапна криза. Какво, освен ударна дигитализация на процесите на всички нива, трябва да има в това бъдеще?

– Едно от нещата, които ще бъдат на дневен ред в бъдещето, определено са технологиите и дигитализацията на процесите. Това обаче не изключва човешкия фактор, напротив – засилва неговата водеща роля. Дигитализацията ще освободи хората от повтарящи се дейности, които могат да бъдат изпълнявани от IT и AI. Но иновациите се създават от хората. От тази гледна точка постоянното и през целия живот образование на хората ще бъде ключово и в бъдеще. Тоест инвестициите в образованието и научноизследователската дейност ще останат водещи.

Имаме добър план, следим как светът се връща към нормалното темпо на работа и ще предприемем действия да запознаем инвеститорите в Европа с промените, които предприемаме, за да бъдем по-добри партньори. Предвиждаме и мероприятия извън Европа, така че да бъдем от първите, които ще представят своята родина пред чуждестранните инвеститори в един променен свят след внезапната криза.

«Човек не може да предвиди какви технологии ще има през следващите години, но трябва да гради умения да използва и управлява тези технологии.»

Както е казал един американски президент (Ейбрахам Линкълн), най-добрият начин да предскажем бъдещето си е да го създадем днес. А днес пауките от ситуацията по света създават база за по-бурното развитие на технологиите и иновациите през следващите години.

– Но за да има силни иновации, трябва да има иновативна екосистема. Как пандемията промени приоритетите на Българската агенция за инвестиции?

– Обсъждайки икономическите последствия от пандемията с министъра на икономиката Емил Караниколов, решихме да засилим сътрудничеството с образователните институции и приоритетно с УНСС. Създадохме Консултативен съвет, който да разработва анализи, да чертае стратегии и да разработва планове за развитие на икономиката. Съществена част от тази стратегия са инвестициите. Задачата е да създадем цялостна политика не само у нас, но и на европейско ниво, целта на която е веригите на снабдяване да станат по-къси. На регулярни срещи с всички двустранни търговски камари, които са в България – американска, френска, италианска, немска, търсим решение по какъв начин държавата да подпомогне всички нови производства, които биха се насочили към България.

– В какви сфери има интерес от страна на инвеститорите?

– Инвеститорите определено са фокусирани върху всякакви продукти, които бяха от първа необходимост по време на извънредното положение. Това са компании, които трансформират своя бизнес и разширяват продуктовото си портфолио. По-скоро бих определил инвеститорския интерес като традиционен, но с поглед от друг ъгъл. Ако дадена компания работи например за автомобилната индустрия, би могла лесно да трансформира производството си, за да бъдат вложени нейните продукти в изделия за медицината или в други технически съоръжения, които подобряват жизнената среда. Ако дадена техника е работила за елиминиране на вредните частици във въздуха, сега тази функционалност на съоръжението без проблем може да бъде допълнена, за да дезинфекцира въздуха и да убива този или друг вид вирус.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Стамен Янев е изпълнителен директор на Българската агенция за инвестиции от януари 2015 г. Той е юрист, специализирал в сферата на сливанията и придобиванията, както и в областта на инвестициите. Професионалният му път преминава през големите международни консултантски компании, сред които и българските подразделения на някои от четирите най-големи одиторски фирми в света. Магистър по право от Софийския университет „Св. Климент Охридски", Янев е специализирал европейско и английско право в ASSER College Europe в Холандия, University of Cambridge, University College London и European University Institute (Италия).

– Имаше ли стопиране на инвестиции, които бяха на прага да се случат?

– Безспорно, при положение че хората бяха възпрепятствани физически да дойдат до България. Понякога висшият мениджмънт иска да види къде е избраната от експертния екип локация, как ще работят бъдещите местни мениджъри на предприятието, да се запознаят с тях и да ги интервюират. Поради тази причина някои от инвестиционните проекти се забавиха, други са поставени на пауза, но наблюдаваме и виждаме раздвижване на голяма част от проектите. Вярвам, че ще наваксаме изоставането и с екипа ми гледаме с оптимизъм към следващите месеци и година. Краят на тази година и следващата ще бъдат решаващи. Ние се готвим, за да преструктурираме политиките си по насърчаване на инвестициите със законови промени, финансиране на инфраструктура, експертна помощ.

– Мнозина от икономическите анализатори говорят за изнасяне на производства от Китай. Какъв е шансът на България да привлече част от тези производства?

– Всъщност кризата потвърди една известна максима: никога не слагай всички яйца в една кошница. Мисля, че мултинационалните компании ще преосмислят своя подход към Китай като към световната фабрика. Това определено дава на България огромна възможност, защото сме с геостратегическо местоположение, имаме едни от най-добрите финансови параметри в ЕС и сме отворени за партньорство.

– Но защо компаниите често предпочитат други страни от Източна Европа?

– Не бих казал, че следва да се абсолютизират досегашните практики. Да, Полша е голям пазар, но Чехия, Словакия и Словения не са толкова големи. Действително тези държави влязоха малко по-рано от нас в ЕС и успяха да организират индустриалните си зони с европейско финансиране. Нещо, което и ние ще ускорим през тази и следващата година. Имаме подготвен нов проектозакон за индустриалните паркове, който ще отвори нови възможности и ще засили темпото за изпълнение на инвестиционните проекти. Когато е изградена необходима инфраструктура и са зададени първоначалните параметри на строителство, много лесно ще може да се стига до разрешително за строеж и да се ускори строителството на необходимите сгради и съоръжения. По този начин инвеститорът ще може в голяма степен да се фокусира върху това да внесе в България технологията и ноухауто си и да стартира бързо своите производствени мощности. Това е философията на проектозакона и мисля, че ще използваме създалата се ситуация, за да привлечем и няколко ключови, стратегически инвеститори, които да поставят базата за последващо развитие на определени индустрии и технологии на бъдещето.

– Ще успеете ли с г-н Караниколов да ускорите времето, за да стане този закон факт и да не закъснеем пак, състезавайки се с другите?

– Да, имаме подкрепата не само на министър Караниколов. Това е и част от плана на правителството за привличане на нови инвеститори. Натрупаният опит през изминалата година, когато дълго работихме за привличането на голям автомобилостроител в България, ни даде достатъчно самочувствие, знания и опит как да подходим към големите стратегически инвеститори. От този опит се зародиха идеите и на вицепремиера Томислав Дончев, който носи голямата отговорност за намаляване на административната тежест и регулации за бизнеса. Тук е моментът да споделя, че като цяло държавната администрация и отделните министри разбират необходимостта от нови политики за привличането на инвестиции.

«Имаме подготвен нов проектозакон за индустриалните паркове, който ще отвори нови възможности и ще засили темпото за изпълнение на инвестиционните проекти.»

– В България не са много инвеститорите, които закупиха големи територии и строят логистични комплекси. Предвиждате ли някакви стимули, за да насърчите тяхното желание да строят спекулативно, преди да са се появили наематели?

– Обмисляме стимули и в тази посока, защото без изградена инфраструктура трудно можем да убедим един инвеститор да дойде в България. Транспортно-логистичната инфраструктура е жизненоважна, трябва да има достатъчно интермодални терминали, за да могат да се сменят превозните средства – от жп към сухопътен транспорт или обратно. Неслучайно през последните години и към момента се влагат много средства за интензивно и иновативно преструктуриране на жп транспортната инфраструктура и за закупуване на нови локомотиви.

Голям потенциал е и достъпът до морски и речен транспорт и съм убеден, че ако се предприемат необходимите действия и от страна на държавата, и от частни инвеститори, ще можем да се поздравим със сериозни успехи. Ето, завърши процедурата по определянето на концесионер на Летище София и това дава допълнителни перспективи за развитие. След заявените инвестиции за подобряване на инфраструктурата на летището можем да очакваме и допълнителни инвеститори в съоръжения, насочени към авиоиндустрията. Та нали у нас е най-голямата в Европа база за поддръжка на самолети на Луфтханза, а това е сериозен сигнал за чуждите компании в сектора.

– Когато една страна се състезава с други за инвестиции, трябва и силно представяне пред света. Видеовизитката на България „Умно място с умни хора“ беше посрещната доста добре у нас. Какво друго включва маркетинговата стратегия на БАИ за популяризиране на страната ни като привлекателна инвестиционна дестинация?

– Насочихме се към това да представяме страната ни като дестинация, която може да съкрати веригите на доставки. Предстои да проведем серия мероприятия, свързани с маркетирането на България като жизнена среда за пренасяне на производствени мощности. На инвестиционните форуми ще докажем, че сме добро място за ниършоринг. Мениджърите добре знаят, че когато едно производство се изнася на близки разстояния, транспортът и логистиката гарантират по-бързи доставки. Изградихме в социалните мрежи собствени страници и YouTube канал. Това е част от проактивния маркетинг, който амбициозно сме планирали до края на годината и за първите месеци на следващата. Ще провеждаме и уебинари, тематично оформени за представяне на силните ни индустрии – ИТ, автомобилна, логистика, транспорт, туризъм.

Въпреки възможностите на дигитализацията срещите с хората ще продължат да бъдат определящи при вземането на инвестиционни решения. Мениджърите трябва да ни чуят, да ни се доверят и да се убедят, че показаното във визитната ни картичка е истинско. А част от нея показва, че освен подходящи макроикономически показатели за бизнес имаме и прекрасна природа и места за отдих, където могат да се почувстват като в своите държави – с добра храна и добър начин на живот.

– Всеки инвеститор пита има ли България достатъчно инженери и средни специалисти за производство. Какво им отговаряте?

– Имах възможността да споделя в началото, че човешкият фактор продължава да бъде определящ за развитието на икономиката. Той до голяма степен е изчерпаем ресурс и независимо в коя държава се инвестира, се търсят както висококвалифицирани кадри с опит, така и по-млади хора, които да бъдат обучени. Смятам, че има достатъчно кадри за големите, добрите брандове работодатели. Но трябва да върнем и тези млади амбициозни хора, които са завършили висшето си образование в чужбина. Те могат да правят кариера и в България, където има големи международни компании, които могат да им предложат предизвикателна работа и да им дадат перспектива за професионалното им развитие. Допълнително имаме скрита безработица, която може да се използва за рутинни и неизискващи високо образование дейности. Попълването на човешкия ресурс, необходим за новите инвеститори, е задача и на българското образование, което българското правителство стимулира успешно през последните няколко години. Човек не може да предвиди какви технологии ще има през следващите години, но трябва да гради умения да използва и управлява тези технологии. А това става чрез различни форми на образование и курсове за нови компетенции.

– Кой е най-честият въпрос, който Ви задава един кандидат-инвеститор?

– Инвеститорите задават много и различни въпроси, защото една инвестиция е многопластово понятие и има своите проявления в различни сфери. Питат ни за всичко, което ще трябва да бъде калкулирано в продукта, който ще произвеждат. Задават въпроси, свързани с това, как висшият мениджмънт, който първоначално би могъл да дойде от чужбина, ще се устрои в държавата – как семействата ще живеят тук, как ще се социализират и забавляват в България. Всички тези въпроси са от значение, защото какъв смисъл има да направиш голям завод, а хората ти да не искат да дойдат да работят на това място? Какъв смисъл има от определена инвестиция, ако производството не стартира навреме? Какъв смисъл има, ако логистичната инфраструктура не позволява продукцията бързо да бъде доставена до крайния потребител?

Нашата задача е да отговаряме на тези въпроси, да създаваме добра среда за инвестиции и да убеждаваме мениджърите, че всеки, който иска да има производство в Европа и да скъси веригата на снабдяване, може да ни се довери.

Богиня МАТЕЕВА

Електронната товарителница: плюсове, минуси и критични точки

Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията (МТИТС) подготвя необходимите документи за въвеждането на електронни товарителници (e-CMR), като на първия етап те ще важат за вътрешния транспорт, а по-късно и за международния. Документите, които уреждат правно статута и ползването на електронни товарителници у нас, се обсъждат с представители на бизнеса. Съобщението дойде преди месец след среща на зам.-министъра на транспорта Ангел Попов с председателя на БСК Радосвет Радев. Последваха обсъждания на експертно ниво.

Юни изтече в очакване, че документът ще бъде готов за обсъждане, но това не стана. Очакваме отговори от МТИТС и на поставените от нас въпроси за съдържанието на работния пакет. Заявката за замяна на хартиените документи с дигитални бе натоварена със сериозни очаквания и за да не губим време, разговаряхме със спедитори за чуждия опит, за базата, на която е добре да се стъпи при създаването на правилата, и за критичните точки, които биха попречили на системата да заработи бързо и ефективно.

Публикуваме позицията на трима представители на спедиторския бранш: Явор Панталеев, председател на НСБС, Николай Божилов, изп. директор на Юнимастърс, и Станислав Димитров, управител на Карго Планет.

За да се направи правилен избор, трябва да има алтернативи

Явор Панталеев,
председател на УС на НСБС



– Г-н Панталеев, НСБС е организацията, която познава в детайли пътя на един товар и казусите, възникващи с документите, които го придружават. На каква основа се стъпва при разработването на документите и правилата, необходими за въвеждането на e-CMR?

– Народното събрание на Република България е ратифицирало Допълнителния протокол за електронните товарителници към Конвенция CMR преди почти 10 години. С това е поставена правната рамка за въвеждането на безхартиените товарителници у нас. За съжаление, след този положителен акт на парламента до момента не е създадена последващата нормативна уредба, с която да се уточнят детайлите относно условията, на които трябва да отговарят системите, които администрират електронни товарителници, а също и кои контролни органи как ще придобиват достъп до данните в тези документи. Поради липсата на практически опит в България по темата Националното сдружение на българските спедитори предложи да ползваме опита на страните от икономическия съюз Бенелюкс, където още през 2017 г. е създадена нормативна уредба и съществуват множество онлайн платформи, администриращи електронни товарителници. От НСБС приветстваме готовността и действията на държавата в лицето на МТИТС и ИАА да работим съвместно по подготовката на необходимата нормативна уредба за електронните товарителници, както и за тяхното поетапно практическо въвеждане в употреба първоначално за вътрешен, а впоследствие и за международен транспорт. По този начин в България ще отговорим и на разглеждания от Европейския парламент Регламент за електронната информация за товарни превози (eFTI), който вероятно ще бъде приет тази година.

– Сложно ли е създаването и функционирането на e-CMR? Ще са необходими ли законови промени?

– Като цяло електронната товарителница представлява набор от същите данни, които се вписват и в хартиената, допълнителният протокол към CMR изисква това. Създаването на система, която да записва, съхранява и предоставя тези данни, не е нещо сложно. Необходимо е да се решат въпросите за начина на подписване на товарителниците, тъй като не всички участници в процеса ще разполагат с квалифици-

ран електронен подпис, а въвеждането на изискване товарителниците да се подписват само с такъв ще ги направи трудни за използване. На това място може да се заимства добра практика от банките, където платежни нареждания се подписват с въвеждането на цифров код, получен от подписващия чрез кратко текстово съобщение (SMS) на неговия мобилен телефон. Алтернативно участниците в процеса, които притежават „умни“ телефони, биха могли да подписват електронните товарителници чрез сканиране на двумерен код (QR код) и използване на мобилно приложение, в което са се оторизирали предварително. Полагането на подпис върху екрана на устройство също е алтернативен вариант, който обаче би могъл да няма правна стойност при евентуален съдебен спор, но същевременно представлява широко разпространена практика в други страни от Европейския съюз. Важен аспект представлява и електронният обмен на данни между системи за администриране на електронни товарителници. При проучването на темата установихме, че от Икономическата комисия за Европа към ООН са издали през февруари 2018 г. Спецификации относно бизнес изискванията за електронни товарителници (UNECE BRS e-CMR). В тези документи детайлно е описан както самият процес, така и са дадени интерфейси за обмена на данни. По мое мнение за въвеждането на електронните товарителници в България е налице достатъчен опит от други страни в ЕС, създадени са и добри правила, които можем да приемем и приложим. Освен тези правила е необходима и промяна на Правилника за прилагане на ЗДДС, в който ясно да бъде регламентирано, че за доказване на износ или вътреобщностна доставка е достатъчно да бъде представена електронна товарителница или копие на хартиена. От НСБС сме изпратили писмо до Министерството на финансите и Министерството на транспорта, информационните технологии и съобщенията, като в него сме предложили конкретни текстове, с които да бъде променен ППЗДДС.

– Плюсовете на е-товарителницата като иновативно дигитално решение на теория звучат много добре, но кого ще натовари тя финансово – товародателя или спедитора?

– Доколкото съм запознат, в Германия е възможно изобщо да не поддържаш хартиен архив, дори не е необходимо да разполагаш с електронни документи, а е достатъчно надеждно да съхраняваш сканирани копия от целия документооборот. Това спестява разходи за поддържане на хартиен архив, както и намалява значително времето за намиране и предоставяне на даден документ. В България тази практика все още е законово неуредена. Но оттук произтича основното предимство за всички участници във веригата на доставки – ще разполагаме с електронен документ, който не е необходимо да съхраняваме физически и да издирваме при необходимост. При евентуални проверки самите контролни органи биха могли да достъпват тази информация самостоятелно, което ще намали значително времето и усилието на всички заинтересовани лица. Така че електронните товарителници от тази гледна точка по-скоро ще доведат до оптимизиране на разходите. За улесняване на използването им и избягването на двойното въвеждане на данни, веднъж в собствената ERP система и втори път в системата за администриране на електронни товарителници, ще е необходимо създаването на интерфейс за електронен обмен на данни. За намаляване на този разход е възможно услугата да бъде поета и от спедитора, който ще разпредели разхода за първоначална настройка и въвеждане на електронен обмен на данни за електронни товарителници много по-ефективно поради това, че обединява интересите на множество товародатели и по този начин постига синергичен ефект.

– Какво според Вас трябва да се направи, за да се възприеме електронната товарителница от всички участници в цялата верига на доставки?

– В първоначалните ни разговори с МТИТС и ИАААА се обединихме около извода, че е добре да започнем с вътрешния транспорт, като електронната товарителница бъде само алтернатива на хартиената. По този начин всички товародатели, спедитори и превозвачи ще могат свободно да избират дали ще ползват познатия им начин за изпращане на товари, или ще прилагат електронния вариант. От тук насетне по метода за изчисляване на алтернативните разходи всеки ще може да направи извод за себе си кой е по-подходящият вариант, като е важно да отчете и косвените разходи. Ще е необходима разяснителна кампания, в която да обясним на бизнеса какви са предимствата и ползите от използването на електронни товарителници. За по-широкото прилагане на електронните товарителници от първостепенна важност са следните фактори: бързо и ефективно въвеждане/изпращане на данни; бързо и ефективно подписване на товарителницата от страна на изпращача, превозвача и получателя; бързо и ефективно последващо достъпване на електронния документ и опазване на неговата цялост.

– Държавните институции, които администрират данни, също са свикнали да работят с хартиени носители. Ще се съгласят ли те да работят с е-CMR?

– Всички тези въпроси, за които говорим, се решават от системите, които администрират електронните товарителници. А те от своя страна се подчиняват на нормативната уредба, която създава държавата. Практиката в страните от Бенелюкс е подобни системи да се създават и поддържат от частни организации, но е възможно като тяхна алтернатива да оперира и държавна система. Въпросът дали държавните институции ще се съгласят да работят с електронни товарителници според мен касае качеството на нормативната уредба. При положение че дигитализацията е сред приоритетите на ЕС и се изтъква и като приоритет от страна на властта в България, би следвало държавните институции да насърчават използването на електронни товарителници.



В ЕС има платформа за e-CMR – TransFollow

Николай Божилов,
изпълнителен директор на Юнимастърс

България бе една от първите страни, която се присъедини към Протокола за внедряването на електронната товарителница към Конвенцията на ООН за превоз на стоки в международно съобщение (CMR) – още на 15 септември 2010 г., а Протоколът е в сила от 5 юни 2011 г. От тогава до сега у нас не са направени никакви реални стъпки за неговото приложение.

Електронната товарителница има същите полета като хартиената. Затова тук място за творчество няма. Основният инструмент за нейното приложение е наличието на защитена неутрална електронна платформа, която да работи заедно с транспортния и логистичния сектор, свързвайки товародателите, превозвачите, спедиторите и товаополучателите в единна потребителска общност.

За щастие, в Европейския съюз има такава платформа, която става все по-популярна след нейното създаване през 2014 г. – TransFollow. Тя е създадена по инициатива на Evofenedex и Transport Logistics Netherland (TLN), с подкрепата на Международния съюз за автотранспорт (IRU), който е задал и одобрил правната рамка на платформата. IRU играе ролята и на неформален гарант между TransFollow и националните асоциации на автомобилните превозвачи от страните членки на ЕС, които са и национални координатори на нейното приложение. Към днешна дата TransFollow има стотици клиенти от 8 европейски страни. През юни платформата се присъедини към фондацията i-SHARE – друга нидерландска инициатива, която предлага единни стандарти за обмен на данни и информация между отделните участници в логистичната верига.

През март т.г. Швеция стана 25-ата държава, ратифицирала протокола и приела e-CMR като алтернатива на хартиената товарителница. Европейската комисия има намерение да въведе електронната товарителница като задължителен стандарт през 2023 г.

България би могла да избегне родилните мъки и грешки, като се поучи от опита на европейските държави, които са лидери в транспорта и логистиката. За пример мога да посоча Великобритания, където FTA (Freight Transport Association) – една от най-влиятелните бизнес асоциации в областта на транспорта и логистиката, миналия месец стана национален дистрибутор на електронната товарителница на TransFollow (e-CMR).

Според мен бързо развитие на въвеждането на e-CMR в България може да има само ако водеща роля в нейното внедряване играят авторитетни професионални организации като НСБС или АЕБТРИ. Ако се използва готова платформа, тестов период ще е наистина необходим, но той няма да е по-дълъг от няколко месеца.



Някои участници във веригата на доставки трудно ще приемат e-CMR

Станислав Димитров,
управител на Карго Планет

Внедряването на товарителница в електронна форма на теория е възможно, но на практика за мен това е скъпо и трудно изпълнимо към момента. Трудно, от една страна, защото хората навсякъде по веригата на доставки трябва да осъзнаят тази форма, да я възприемат и да нямат възможност да избират формата.

За да има смисъл от електронната товарителница, трябва да има улеснение за ползвателите, но има ли такова за всички участници във веригата? Ако изпращачът си иска хартията за счетоводството и НАП, а неговият получател няма познания, възможност и желание да подпише електронно документа, би ли имало място за електронна товарителница, колкото и спедиторът или превозвачът да го искат. Все пак говорим за превоз на материална стока, а не на електронни данни, и в тази връзка материалната товарителница е по-близка до нагласата на потребителите.

Унгарският или българският контрольор от ДАИ ще възприемат ли електронната форма? Има много страни в Европа, където не се ползват мокри печати, но има и немалко колеги, които са се сблъсквали при проверки с проблеми във връзка с неподпечатани товарителници. В сравнение с липсата на печат електронната товарителница е като извънземно и дали ще се възприеме?

Като цяло плюсовете на теория звучат много добре, но те са най-вече за транспортните компании и не са, според мен, достатъчен аргумент пред клиента, който плаща транспорта, за да предпочете той електронната товарителница в своето ежедневие. Тук е мястото да отбележа и още едно важно свойство на товарителницата. В България е практика да се отлага плащането до получаването на хартиена товарителница с оригинални атрибути. С електронните документи това няма да е възможно, което автоматично ще накара получателя и изпращача да не ползват електронния вариант.

Богиня МАТЕЕВА





Цветните композиции в логистиката

Компанията Тракийско цвете-2002 доставя саксии и рязан цвят от Европа, Азия, Африка и Южна Америка

Маршрутът на стоките от големите световни борси за цветя до крайния потребител е дълъг, изискващ прецизност, бързина и голяма доза нюх. Как се планира и организира транспортирането на свежи и саксийни цветя от различни дестинации? Какви са тънкостите при пласмента на тази стока? Как протичат най-вълнуващите аукциони зад граница и как се променя браншът? На тези въпроси ни отговарят от Тракийско цвете-2002. Фирмата разполага със собствена модерна база за съхранение на цветя край Пазарджик и склад в София, а дистрибуторската ѝ мрежа покрива цялата страна.

Избираме и купуваме цветя от търговски павилиони и сергии с пъстри букети и саксийни растения. Знаем, че повечето от тях са изминали дълъг път, но е любопитно да разберем какви логистични „композиции“ използват големите оранжерии и дистрибутори за тази крехка и капризна стока. Избрахме Тракийско цвете-2002, защото семейното дружество край Пазарджик има 30-годишна пазарна история и много добри практики. Чували сме, че една погрешна стъпка в цветарската индустрия може да струва големи обеми унищожена стока.

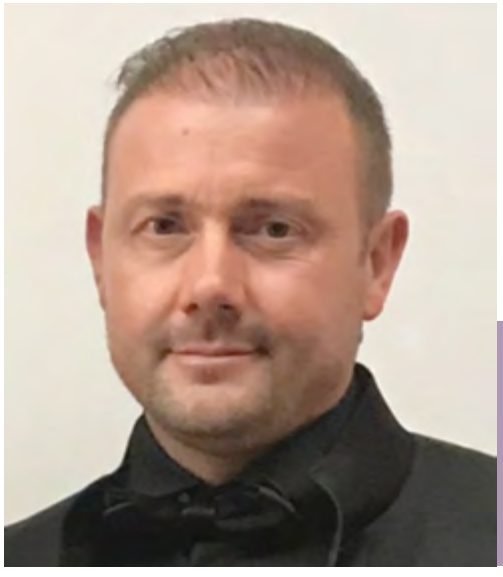
Портфолиото на фирмата включва разнообразен и богат асортимент: карамфили, гербери, стрелиции, хризантеми, рози, ириси, лалета, ананас, протея, бамбук, робелине, чико, типи и други екзотични и традиционни видове. Поръчките се подготвят в базите на дружеството и се доставят до клиентите, но преди да стигнат до крайната точка, цветята преминават през прецизна логистична обработка.

„Цветята са капризни както от гледна точка на отглеждането им, така и на доставката. Те са едни от най-крехките продукти и при транспортирането им до клиентите са необходими специално внимание и грижа, за да бъдат доставени в най-добър вид. За да сме конкурентни на пазара, екипът ни непрекъснато се адаптира спрямо търсенето и потреблението. Сред най-важните фактори за спечелването и запазването на клиенти са доставката и добрата опаковка“, разказва управителят на фирмата Иван Попов.

Основните предизвикателства в сектора са свързани с пиковете на търсенето в определени месеци и правилното планиране на обемите за продажби. Това е стока, която не се съхранява дълго време в склада, и е необходимо бързо да се изтъргува. За всеки прекаран ден на растенията в базата се изисква различна поддръжка според вида, за да се запазят свежи и живи. Другият подводен камък се крие в силната зависимост от дадена логистична точка при вноса. Има растения, които се отглеждат само в определени региони, а търговците се стремят да разнообразят асортимента си, като предлагат различни видове цветя. Крайните потребители у нас остават традиционалисти и често предпочитат красивите рози, ароматните хризантеми и пъстрите карамфили, но екзотичните растения също набират популярност през последните години.

Оптимална оранжерия

Фирмата разполага със собствена модерна логистична база и оранжерия за съхранение на свежи цветя и саксийни растения в Звъничево. Базата се прос-



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Иван Попов е управител на Тракийско цвете-2002. Натрупал е близо 20 години опит в сектора с дистрибуцията и търговията с цветя. „Изкуство и удоволствие е да се работи в бранша“, споделя мениджърът и допълва, че за да се задържиш толкова години на динамичния пазар, се изискват прецизни операции, търпение и добри логистични „композиции“.

тира на територия от 11 декара. Около 3000 кв.м от площта на цветната база са застроени. Логистична и търговска организация се извършва и в складовата база в столицата.

Като малки цветни фабрики в тях могат да се видят различни видове растения, подредени на специални плотове и стелажи. Разпределението и съхранението на ароматните артикули е по вид, като винаги се забелязва кой е акцентът за сезона. За да се предостави необходимата за живота на цветята среда, в оранжерията е създаден микроклимат, включващ комбинация от влажност, температура, слънчева светлина и вентилация. В хладилни камери с вместимост 1000 кубика се съхраняват стръковете рязан цвят. Цветята в складовете се обработват и третират със специални препарати, за да се запази трайността им.

Доставки от 4 континента

Свежите и саксийни цветя се внасят в България от Нидерландия, Турция, Еквадор и държави от Африка. Стоките се транспортират по шосеен и въздушен път. За вноса се използва предимно сухопътен транспорт, като дружеството разполага със собствен автопарк и разчита на логистични партньори.

Автопаркът включва три тежкотоварни камиона за импорт – два са предназначени за внос на цветя от Нидерландия, Еквадор и Африка, и един за транспортирането на стока от Турция. Импортът се извършва регулярно – по един път в седмицата. Транспортирането на цветята отнема между два-три дена в зависимост от дестинацията, от която се доставят.





Разпределението и съхранението на растенията в базите е по вид, като винаги се забелязва кой е акцентът за сезона

ЛОГИСТИЧНИЯТ „ПАВИЛИОН“ НА ЦВЕТЯТА

Борсовата търговия на цветя е напрегнат и емоционален момент, който изисква опит, усет и креативност. Управителят на Тракийско цвете-2002 споделя за един от най-вълнуващите аукциони, а именно този в Нидерландия: „Борсата FloraHollan е много добре подредена и организирана. Там се получават и продават цветя от цял свят.“ Борсовата търговия започва доста рано сутринта, като от ключово значение е усетът на купувачите да набавят желания асортимент на най-добро съотношение качество–цена. След заплащането на цветята всяка поръчка трябва да бъде обработена за 2,5 часа от поставянето ѝ. Това се случва чрез една от 280-те електрически колички в складовете под аукционните зали. Няколко часа, след като са платени, 90% от поръчките заминават с камиони. Останалите 10% се покриват чрез въздушни превози. Плановете на организаторите на огромния логистичен хъб са до края на 2020 г. всички директни трансакции на холандския пазар за цветя да се извършват само дигитално, като редица производители вече се подготвят за промените в бранша.



Свежите цветя се превозват в хладилни камиони, които се охлаждат през лятото и се отоплят през зимата. Оптималната температура при транспортирането на рязан цвят е 5 градуса, а на саксийните растения – около18 е 20 градуса. В зависимост от нуждите и вида рязаният цвят се превозва в кашони и натопен във вода, а саксийните растения се разполагат върху специални колички, подредени по височина и опаковани с фолио на дупки, за да могат да „дишат“.

Седем възлови курса

Фирмата разполага и с 10 малки камиона, с които се извършват доставки в България. През годините екипът успява да изгради собствена дистрибуторска мрежа, която в момента покрива цялата страна. Мрежата за пласмент включва седем основни курса, обхващащи различни логистични точки. Доставките се извършват по предварително планиран график – два пъти седмично, като по този начин се осигуряват предвидимост и удобство за клиентите. Асортиментът от стоки се доставя главно до цветарски магазини, агенции и пазари, като най-доброто време за обработка и разнос на тези продукти е рано сутринта.



Прогнози по нюх

Маркетинговият отдел в дружеството прогнозира доставките, количествата и обемите от стоки на базата на информация от история със заявки на клиентите. Екипът използва складова програма за управление при планирането и прогнозирането на доставките. „В прогнозирането залагаме много на нашия дългогодишен опит, инстинкт и нюх в търговията с цветя“, споделя управителят. Традиционно посилните и натоварени периоди са около февруари, март, май, септември и декември. През тази година именно в пикови месеци търговците на цветя се сблъскаха с множество предизвикателства, а секторът беше силно засегнат от разпространението на непознатия вирус. В разгара на пандемията от коронавирус фирмата регистрира спад на стокооборота с около 25%. Със забраната за продажби на цветя по павилионите са били изхвърлени нарязаните цветя и са запазени саксийните. Пълното връщане и възстановяване към нормалния работен процес продължава, като управителят е убеден, че от всяка непредвидима криза снабдителните вериги могат да излязат по-силни.

Във фирмата са заети около 40 служители. „Персоналът е дългогодишен и опитен. Текучество на кадри почти няма. Екипът ни е сплотен и работният процес протича гладко, като всеки кадър отговаря за различна дейност – прогнозиране, обработка на поръчките, складиране, дистрибуция и други. Фирмената ни политика е насочена най-вече към уважение, екипност и сигурност“, споделя мениджърът.

Гена ЦВЕТАНОВА



Пет подхода за дигитализиране на логистиката

Отговорната, ускорена и достъпна цифровизация може да улесни глобалната търговия и да спести много хартия на бизнеса, отбелязват от базирания в Женева Световен икономически форум (WEF). От швейцарската организация описват пет подхода за дигитализиране на логистиката и засилване на търговията посредством Logistic Internet. Чрез него се разширява значението на настоящия интернет както с основни, така и със специфични функции за логистиката. Резултатът – увеличава се иновативният капацитет в рамките на индустрията, намаляват се разходите и се вдигат търговските бариери.

Цифрова идентичност

Анализаторите от организацията препоръчват за бизнеса и правителствата споделена дигитализация на глобалната търговска единица. Цифровата идентичност гарантира, че потребителят е наясно с кого взаимодейства чрез удостоверяване (Кой сте вие?) и упълномощаване (Какви услуги предлагате?). Съответният електронен подпис също гарантира достоверността при подписването на дигитални сделки, като предоставя поверителност, обезщетение и защита от фалшификации.

Споделена видимост

Споделената видимост дава на всеки участник в екосистемата достъп до необходимата логистична информация, което улеснява процеса по вземане на мениджърски решения. Всеки участник също така може да бъде добавен или премахнат от бизнес средата, като в реално време получава същото качество и последователност на информацията. Споделената видимост смекчава нарастващата сложност в бизнес сектора чрез увеличаването на дигиталните връзки и позволява на екосистемите да се адаптират плавно, без да се нарушават качеството и актуалността на информацията.

Кораби на котва

Товарните кораби прекарват между 60 – 70% от времето си на котва в пристанища. От своя страна пристанищните операции включват значителен брой участници, които често не са запознати с дейностите на колегите си. Чрез оптимизиране на информацията по престоя на корабите на пристанището екипите ще могат да предвидят кога и къде ще се извършват операции и по-ефективно ще координират движенията на стоките.

Финансов поток

Управлението на финансовите потоци в световната търговия изисква огромен ресурс. Обикновено има няколко посредници между производителя и получателя, което е предпоставка за попълване на много документация и дълго време за обработка на поръчката. От друга страна липсата на достъп до търговско финансиране е основна пречка за 66% от износители в Африка. Според анализаторите от WEF дигитализацията на финансовите потоци позволява по-лесен достъп до търговско финансиране в развитите страни. Появата на блокчейн и криптовалутите показва, че е възможен безопасният трансфер на плащания в световен мащаб, без посредници, като същевременно се намалява времето за обработка на поръчките по веригите на доставки, елиминира се използването на хартия и се пестят ресурси.

Трансгранична оперативна съвместимост

„Обслужването на едно гише“ предоставя достъп само до една част от данни на национално ниво и частично отговаря на изискванията в снабдителните вериги в световен мащаб. Много физически документи продължават да се генерират, за да се изпълнят изискванията за международни търговски партньорства. От Икономическата комисия за Европа на ООН посочват, че за да се увеличат максимално ползите от единната национална платформа, обхватът трябва да се разшири и да се включи трансграничен електронен обмен на информация.

В заключение от швейцарската организация подчертават, че внедряването на технологиите, съпътстващи Индустрия 4.0, като блокчейн, интернет на нещата и изкуствен интелект, дават възможност за конкурентна и политически неутрална дигитална основа за развитие на търговията.

Гена ЦВЕТАНОВА

Unimasters

FreightTech компаниите в логистиката на автомобилните превози в Европа

Пазарът на автомобилните превози в Европа, който е трети по големина след Китай и САЩ, се оценява през 2020 г. на около 354 млрд. евро. Товарният автотранспорт генерира 6% от емисиите на въглероден двуокис (CO2) в Европейския съюз, като 21% от пробега на всеки автомобил е празен, т.е. не носи никакви приходи. Според Световната банка и IRU 40% от шофьорите на камиони в Германия ще се пенсионират през следващите 7 години, което ще доведе до недостиг на около 150 хиляди водачи, а за целия ЕС той може да надхвърли 200 хиляди, което е сериозен проблем за развитието на най-важния в Европа вид транспорт.

Пандемията КОВИД-19 ще забави внедряването на автономните автомобили с няколко години и това още повече ще задълбочи проблема с липсата на шофьори. Единственият средносрочен вариант за подобрение на икономическите резултати от автомобилните превози са новите дигитални FreightTech инструменти, които ще оптимизират използването на превозния капацитет, като намалят празните пробези и непроизводителните рейсове.

Ролята на СУТ, транспортните борси и електронните пазари

Дигитализацията отрежда все по-важно място на системите за управление на транспорта (СУТ-TMS), транспортните борси (exchanges) и електронните транспортни пазари (marketplaces). Най-сериозен глобален дял продължават да имат американските транспортни дигитални екосистеми, но Европа напоследък също ускорено внедрява най-новите технологии – геолокацията, компютърното зрение, виртуалната и добавената реалност, и се бори да наложи своите решения на световната транспортна сцена.

Дигитализацията на товарните автопревози стимулира основните участници да намерят нови технологични решения, които да автоматизират търсенето и предлагането, работните процеси и прозрачността на движението на моторните превозни средства. Ще използвам разделението на консултантската компания Roland Berger, като ги класирам в четири основни групи от традиционни логистични „играчи“ и спомагателни технологични доставчици, добавяйки новите напредничави стартъпи, които променят много бързо транспортния дигитален домейн (вж. схемата).

Европейски лидери в СУТ са Alpega Group и Transporeon Group. Alpega Group е холдингова компания на инвестиционната група Castik Capital, която притежава бившата Wolters Kluwer Transport Services (Transwide, Bursa Transport, Teleroute, 123Cargo), платформите Tendereasy и Inet-Logistics – динамично, много популярно SaaS решение сред малкия и средния бизнес в Австрия, Германия и Швейцария, а вече и на други места по света. Transporeon Group пък е водещата дигитална система на германския и континенталния транспортен пазар, чийто мажоритарен дял беше придобит от капиталовия фонд TPG Capital през 2016 г. Transporeon започва съществуването си като транспортна борса, но постепенно прераства в цяла екосистема от решения, предназначени да улеснят работата на товародатели и превозвачи при възлагането на контрактен и спотен бизнес – стратегически транспортен сорсинг, спот търгове, автоматична селекция на превозвачите с възлагане на бизнес според зададените критерии, слот-букинг на разтоварна врата в дистрибуционните центрове, самофактуриране и много други оперативни и аналитични функции.

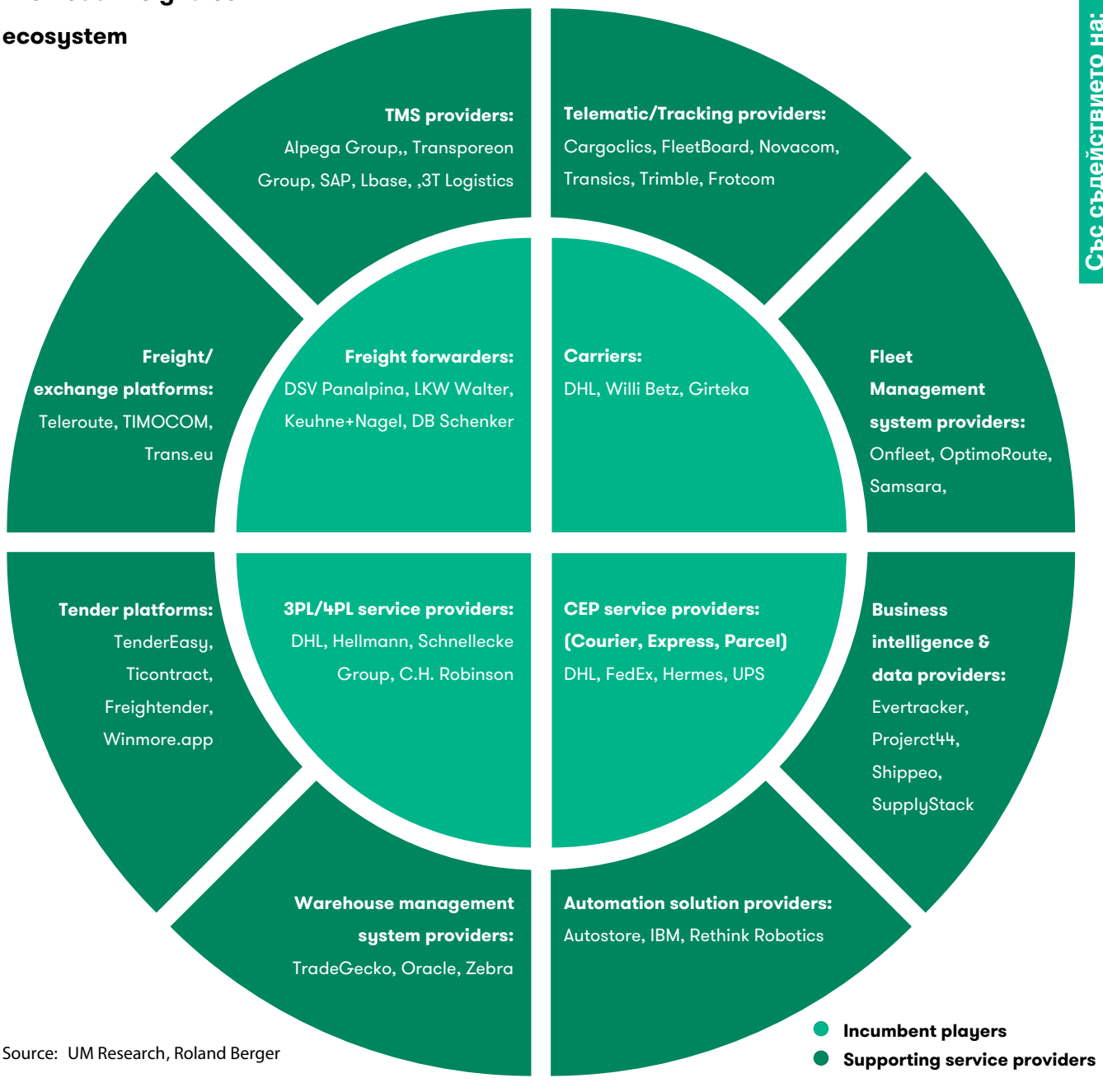
Дигиталните „разрушители“ (Disruptors)

Европейският логистичен пазар се характеризира с голяма фрагментация, липса на общоприети стандарти за обмен на данни и сериозна липса на доверие между участниците в информационната верига. Въпреки това появата на авангардни стартъпи с нови дигитални платформи и прецизни алгоритми за планиране и оптимизация на транспортния процес е мощен катализатор на дигитализацията, който бързо тласка развитието на пазара напред.

Такива компании са автомобилният дигитален спедитор за комплектни товари Sennder от Германия с клонове в Италия, Испания и Полша, който само преди няколко дни се обедини с френския си конкурент Everoad, InstaFreight, френската СУТ – Shiptify, нидерландския електронен пазар за автомобилни превози Quicargo, както и с клоновете на Uber Freight и uShip в Европа. Първата година на работа на Uber Freight в Нидерландия и Германия показва сериозна финансова загуба, а ексклузивното петгодишно споразумение за сътрудничество между uShip и DB Schenker все още не е донесло бленуваните плодове.

PTV Group пък набира все по-голяма скорост в планирането на първата, средната и последната миля при системните автомобилни превози и в градската логистика.

The Road FreightTech ecosystem



Source: UM Research, Roland Berger

Бъдещето на автомобилната логистика

Много от сегашните и бъдещите дигитални екосистеми в автомобилната логистика и транспорт ще търсят синергия или технологични надграждания, работейки за общоприети стандарти за обмен на данни – например чрез приложни програмни интерфейси (API), като поставят ударението върху три основни черти в бъдещото им развитие – интелигентност, автоматизация и интеграция.

Процесът на изкупуване на авангардни стартъпи и скейлъпи от глобалните транспортни оператори ще засили тяхната дигитализация, но е твърде вероятно най-добрите решения да са под формата на неутрални дигитални платформи за разпределена употреба, които да бъдат част от по-широки дигитални екосистеми за търговия и доставки, интегрирани с финансови продукти за оборотен капитал и разплащания.

Рубриката се води от Николай БОЖИЛОВ изпълнителен директор и председател на СД на Юнимастърс





Поколението Z и новите бизнес модели са голямо предизвикателство

Доцент д-р инж. Христо Спасов, зам.-ректор по учебна дейност и академичен състав в УТХ – Пловдив

Единственото у нас и на Балканския полуостров висше учебно заведение за подготовка на инженери и технолози за хранителната индустрия се намира в Пловдив. Практиките на студентите, обучаващи се в редица специалности, започват още от първи курс. Успя ли COVID-19 да постави на пауза стажовете в предприятията, за сътрудничеството с Клъстер Тракия икономическа зона (КТИЗ) и за предизвикателствата при обучаването на Z поколението, разказва доц. д-р инж. Христо Спасов, зам.-ректор по учебна дейност и академичен състав в Университета по хранителни технологии (УХТ) в Пловдив.



– Доц. Спасов, как УХТ – Пловдив логистично се подготвя за промените в производствения сектор и веригите на доставки?

– Непрекъснато обновяваме учебните планове и програми, като си партнираме с бизнеса, за да подготвим кадри, притежаващи търсените от компаниите умения. Подкрепяме творческата, научната и проектната активност, а преподавателите ни имат свободата да прилагат нетрадиционни методи на обучение. Ноу-хауто на преподавателския ни състав е в обхвата на цялата производствена верига – от окачествяване на дадена суровина и формулиране на изискванията към нея, през технологичните процеси на преработка, до производството и окачествяването на крайните продукти в отделните браншове.

ВИЗИТНА КАРТИЧКА

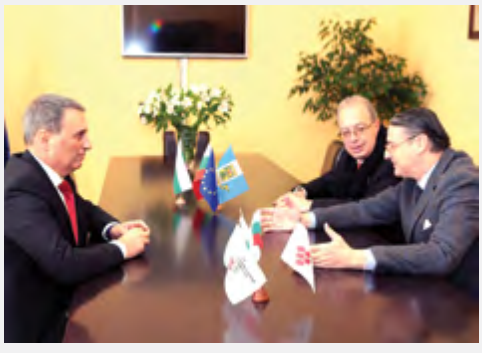
Доцент д-р инж. Христо Спасов е заместник-ректор по учебна дейност и академичен състав в УХТ – Пловдив. Той е и възпитаник на Висшия институт по хранителна и вкусова промишленост (понастоящем УХТ). Специализира технология на микробиологичните и ферментационни продукти, технология на виното и високоалкохолните напитки с квалификация инженер-технолог. Присъединява се към академичния състав на университета преди 26 години, а от 2012 г. поема ръководството на катедра „Технология на виното и пивото“.

– Как организирахте процеса на обучение в университета през тази година и какви промени планирате?

– Променяхме и актуализирахме отделни елементи в движение и за броени дни през март стартирахме онлайн обучение. Провеждахме лекции и семинарни занятия във виртуални зали. Занимавахме се с преобразуване на изделия и управление на материалните запаси, складиране, етикетиране, с бранд мениджмънт. Оставаше време за онлайн ролеви игри за

ПАРТНЬОРСТВО С НАД 40 ЧУЖДЕСТРАННИ УНИВЕРСИТЕТА

УХТ – Пловдив поддържа партньорски отношения с 40 чуждестранни университета. Работи се по стартирането на обучение по ключовата магистърска програма Master of Science of Wine Management със съдействието на Международната организация по лозата и виното (OIV). В средата на юни тази година генералният директор Пау Рока потвърди готовността на организацията да сътрудничи с университета. Така той ще бъде третият в света след Калифорнийския в Дейвис (САЩ) и университета в Монпелие (Франция), където ще се подготвят кадри по програмата за винарския сектор. През юни бе сключен и меморандум за сътрудничество с университета в Бон (Германия) в областта на науката и образованието.



решаване на реални казуси при стартиране на собствено предприятие, за управление на складови стопанства при състезателни условия в часовете по стратегически мениджмънт. Организирахме и уебинари по предприемачество с участието на водещи специалисти в областта на рисковия капитал и новостартирали иновативни предприятия, както и с експерти от Българската търговско-промишлена палата.

Предприехме действия за увеличаване на университетските ресурси за електронно обучение, за онлайн изпити и кандидатстудентска кампания. Предвиждаме внедряване на нова платформа за електронно обучение, която ще създаде по-добри условия за работа и ще реши някои от проблемите на използваните досега електронни бази.

– Как протекоха задължителните студентски практики в предприятия от началото на тази година?

– Заложените през тази година учебни практики в предприятията бяха отложени поради въведеното извънредно положение в България. Те ще бъдат осъществени присъствено в следващата учебна година. През есента на 2019 г. успяхме да проведем част от планираните практики. Различното при нас е, че в редица специалности практиката започва още от първи курс, с началото на обучението на студентите. Това е подходът ни, за да въведем студентите плавно в реалната среда на производствата, в организацията на една фирма и в задачите, които трябва да решава един специалист.

– УХТ – Пловдив наскоро стана асоцииран член на КТИЗ. Как това обединяване помага за ползотворна връзка между бизнеса и образованието?

– В Тракия икономическа зона се намират едни от най-големите компании в България, които непрекъснато предлагат стипендии и стажове на нашите студенти, а след завършването им намират добра реализация в тях. Сътрудничим си още с откриването през миналата година на Центъра за професионално обучение, част от ТИЗ. Специалисти от техническия факултет на университета ни разработиха програмите, които се прилагат в обучителния център. Преподаватели и докторанти от УХТ са и лектори в центъра. Подготвяме работници от различни заводи в зоната, ученици и студенти. Капацитетът е над 1200 обучени годишно. Сред основните изисквания на бизнеса е използването на интерактивни презентации при представяне на учебния материал, както и на самостоятелна работа по задачи, обсъждане, беседа, дискусия, разработка на сценарии, групови техники за работа, дебат и др. Индустриална апаратура и индивидуални трейнинг-стендове, осигурени в центъра, се използват за практическото обучение.

– Кое е най-важното, което студентите трябва да запомнят от тази икономическа криза и влиянието ѝ върху веригите на снабдяване на хранителни суровини и продукти?

– Икономическата криза на практика показа колко стабилна е хранителната индустрия. Като преподаватели нашият стремеж беше да насочим вниманието към няколко важни теми. Първо, постоянно да се гради доверие и да се търсят партньори, особено когато се говори за устойчиви хранителни системи. Второ, кризата обвързва необходимостта от ефективно производство с нарастващ интерес към стартиращи предприятия в областта на автоматизацията, роботизацията, изкуствения интелект. Променят се бизнес моделите, включително логистичните. Затова говорим за софтуер за складови стопанства, за облачни приложения и минимизиране на разходите, за поръчки в точното време, за смарт предприятия и складове. Трето, препроектира се процесната архитектура на веригата доставчик – входящи ресурси – вътрешни производствени процеси – изход от предприятието. Оттам връзката с посредници, дистрибуторски мрежи, канали за доставки до крайния потребител.

– Какво трябва да вземат под внимание преподавателите при обучението на дигиталните младежи?

– Истина е, че поколението, което сега обучаваме, поставя много предизвикателства към нас като преподаватели. Склонността на сегашните студенти да общуват чрез електронни средства, дори да предпочитат това пред реалния контакт, стремежът им да възприемат и усвояват информация предимно от електронни източници променя условията на обучение. Интегрираното електронно обучение, използването на платформи, виртуални стаи и дигитализирани материали позволява да провеждаме учебен процес неприсъствено. Ще продължаваме да го прилагаме при обмислен и балансиран микс с присъствени занятия, особено при задочната форма на обучение. Разбира се, за някои специалности и дисциплини това може да се осъществи и за редовната форма. Търсим варианти общността на преподавателите, която отнасям към X-Y поколенията, да намери най-добрия контакт и условия за съвместна работа и обучение със Z поколението. Най-добрите ни студенти сега заемат ръководни позиции във водещи компании в хранителната индустрия и желанието ни е да продължим да виждаме развитието на нашите възпитаници.

Гена ЦВЕТАНОВА

Топ 10 на линейните контейнерни оператори

Линейното контейнерно корабоплаване отдавна се е превърнало в гръбнака на световната търговия. За да бъдат по-конкурентоспособни, големите играчи се обединяват в различни алианси, така че да могат да ползват по-ефективно капацитета на корабите. Какво е състоянието на този пазар и кои са най-големите на него? На този въпрос ни дава отговор постоянната класация на агенция Alfaliner с най-актуалните данни за предлагания капацитет и извършените плавания. Ето подробен преглед на първите 10 компании в класацията по данни от юни 2020 г.





1. A.P. MOLLER-MAERSK GROUP

TEU: 3 956 804 TEU

A. P. Moller-Maersk Group е датски конгломерат и най-големият линеен контейнерен оператор в света. Компанията има няколко основни дъщерни дружества (включително Maersk Line, APM Terminals и Maersk Container Industries), които предоставят транспортни и логистични услуги. Филиалите, които обслужват енергийния сектор, включват още Maersk Supply Services, Maersk Oil, Maersk Drilling и Maersk Tankers.

A.P Moller-Maersk оперира в около 130 страни, като превозва стоки на стойност около 675 млрд. долара годишно. Компанията разполага с флот от близо 655 контейнеровози с капацитет около 3 992 257 TEU. Групата притежава и флот от 709 кораба за превоз на различни видове стоки – сухи и хладилни товари, големи и свръхтежки товари и различни химикали.

2. MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. (MSC)

TEU: 3 697 927

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY, вторият по големина морски превозвач на контейнери, е създадена през 1970 г. Със своя флот от над 500 контейнеровоза и капацитет от близо 3 млн. TEU, MSC улеснява международната търговия между основните световни икономики и развиващите се пазари.

Корабите на компанията акостират в близо 500 пристанища по 200 търговски маршрута в целия свят и доставят сухи и хладилни товари. Най-големият кораб на компанията е MSC Sixin с капацитет 23 756 TEU. MSC предлага и интермодални транспортни услуги, които включват доставки от врата до врата, от фабриката до потребителя и комбинация от транспортни решения за извършване на различни доставки.

3. CHINA COSCO

TEU: 2 881 050

China Ocean Shipping Company (COSCO Group), държавната компания за корабоплаване и логистика на Китайската народна република, е основана през 1961 г. Нейни дъщерни дружества са COSCO Shipping Co Ltd, OOCL, Shanghai Pan Asia Shipping, New Golden Sea и Coheung.

COSCO Group притежава повече от 10 000 кораба, от които 360 са за сухи насипни товари. Плавателните средства от нейния флот COSCO спират на повече от 1000 пристанища по целия свят. Освен оператор на контейнерни линии компанията е най-големият превозвач на сухи насипни товари в Китай и света.

4. CMA CGM GROUP

TEU: 2 670 549

Наименованието на френската CMA CGM Group произлиза от съкращението на „Морска компания за превоз на товари – Обща морска компания". Тя е основана през 1978 г. и е резултат на поредица сливания между преди това създадени корабоплавателни фирми. Компанията предлага широка гама транспортни услуги по море.



Нейните кораби акостират на близо 420 от всички 521 търговски пристанища в света, а флотът ѝ от 509 кораба оперира повече от 200 корабни линии. CMA CGM Group е базирана във Франция, но се представлява от 160 компании в света чрез 755 агенции и 750 склада.

5. HAPAG-LLOYD

TEU: 1 714 121

Hapag-Lloyd е основана през 1970 г. в Хамбург. Тя е най-големият океански превозвач в Германия с регионални централи в Пискатауей, Хамбург, Валпарайсо и Сингапур. Компанията обслужва 128 държави чрез 399 офиса и има общ капацитет малко под 1,7 млн. TEU.

Със своя модерен контейнерен флот от 237 кораба Hapag-Lloyd предлага услуги за превоз на контейнери по 118 линии в целия свят. Корабите на Hapag-Lloyd спират на 600 пристанища на всички континенти, като осигуряват бързи и надеждни международни търговски връзки. Компанията е и океански превозвач за Латинска Америка, Близкия изток и трансатлантическите маршрути.

6. ONE (OCEAN NETWORK EXPRESS)

TEU: 1 556 755

Ocean Network Express (ONE) е съвместно дружество на японските Nippon Yusen Kaisha, Mitsui O.S.K. Линии и K-Line. Компанията е основана през 2017 г. и започва своята дейност през април 2018 г. Целта на обединението е ONE да засили предлаганите от трите компании сервизи в Азия, Латинска Америка и Африка.

Въпреки че е сравнително млада компания, ONE разполага с голям флот от около 270 контейнеровоза, от които 31 са големи – с капацитет 20 000 TEU всеки. В момента ONE разполага с повече от 14 000 хладилни контейнера. Централата на ONE се намира в Сингапур, като има офис и в Токио (Япония). Регионалните центрове на компанията са в Лондон, Ричмънд, Хонконг и Сао Пауло, а в 90 държави има офиси.

7. EVERGREEN MARINE CORPORATION

TEU: 1 229 194

Evergreen Marine Corporation е утвърдена тайванска компания за превоз на товари по море, основана през 1968 г. Нейни дъщерни дружества са Uniglory Marine Corporation, Evergreen UK Ltd и Italia Marittima S.p.A.

Основните маршрути, по които се движат корабите на компанията, са между Далечния изток и страните в Южното полукълбо, Америка, Северна Европа и Източното Средиземноморие. Допълнителните маршрути са между Европа и източното крайбрежие на Северна Америка и между Азия и Близкия изток. Флотът на Evergreen се състои от повече от 200 контейнеровоза, които спират в около 240 пристанища по целия свят.

8. YANG MING MARINE TRANSPORT CORPORATION

TEU: 599 068

Yang Ming Transport Corporation е основана през 1972 г. в Тайван и предоставя международни транспортни и логистични услуги. Филиалите ѝ включват Kuang Ming Shipping Corporation, Jing Ming Transport Company и Yes Logistics Corporation.

Флотът на Ян Минг се състои от 101 кораба и има оперативен капацитет от 7,74 млн. тона дедуейт. Корабите от флота на компанията акостират в пристанищата на над 70 държави и повече от 170 терминала. Компанията разполага с логистично устройство и контейнерни терминали в Тайван, Белгия, Нидерландия и САЩ.

9. HYUNDAI MERCHANT MARINE

TEU: 575 696

Южнокорейската Hyundai Merchant Marine (HMM) е международна корабоплавателна компания с флот над 130 кораба. Основана през 1976 г., тя покрива около 50 морски маршрута до повече от 100 пристанища в целия свят. В допълнение към международните морски превози HMM предлага на своите клиенти персонализирани решения за доставки на сухи, хладилни и специализирани товари. В допълнение към корабния флот HMM разполага и с международна мрежа терминали, железопътни линии, камиони и офиси за предоставяне на интегрирани и ефективни логистични услуги.

10. PIL (PACIFIC INTERNATIONAL LINES)

TEU: 350 390

Pacific International Lines (PIL) е международна компания за морски транспорт, която се фокусира предимно върху контейнерните превози. Тя е основана през 1967 г., а централата ѝ се намира в Сингапур. Флотът на PIL се състои от 153 кораба и обслужва повече от над 500 пристанища по целия свят.

Основните маршрути на компанията са между Азия, Африка и Близкия изток, но също така корабите ѝ посещават Северна Америка, Черно море, Австралия, Нова Зеландия и Индия. Освен превоз на контейнери PIL предлага и решения, свързани с производство на контейнери, управление на веригата за доставки, логистика и рециклиране на кораби.



Код: целенасоченост, трансформация и дигитализация

Новите лидери в Топ 25 на компаниите с най-добри вериги на доставки в света

Икономическата криза, породена от COVID-19, подложи на тежко изпитание силата и креативността на лидерите в управлението на веригите на доставки. Именно на гъвкави стратегии, бързи реакции и адаптивност акцентира глобалната изследователска компания Gartner в 16-ото издание на класациите Supply Chain Top 25. Шест нови компании присъстват в класацията, публикувана през 2020 г., а анализаторите отново са добавили категорията Masters.

Всяка година специалистите от технологичния анализатор изготвят класацията, като проучват веригите на доставки на стотици фирми. В Топ 25 на компаниите с най-добри вериги на доставки в света се подчертават най-успешните практики на организациите, като се включват два основни компонента: бизнес резултати и мнение. Данните от бизнес резултатите, под формата на публични финанси, екологичните, социалните и управленските фактори представят преглед на това как са се представили компаниите през годините, докато критерият „мнение“ предлага поглед към бъдещия потенциал и отразява лидерството в управлението на веригите на доставки.

„В 16-ото издание на Supply Chain Top 25 имаме впечатляваща група лидери с иновативни практики, включително 6 нови фирми от различни сектори – посочва Майк Гризуолд, вицепрезидент Анализи в Gartner Supply Chain Practice. – При затварянето на значителна част от икономиката поради пандемията, лидерите се нуждаят от гъвкави стратегии, които да позволяват на специалистите по веригите на доставки да усетят и реагират на промените в бизнес средата. Нашата класация поставя акцента на компаниите, които притежават тези стратегии и други отличаващи се черти.“

Cisco Systems, която е сред водещите компании в областта на мрежовите и комуникационните решения, е начело в класацията, следвана от производителя на козметични продукти Colgate-Palmolive, фармацевтичната Johnson & Johnson, европейската компания, предоставяща цифрови решения за енергия и автоматизация за ефективност и устойчивост Schneider Electric и производителя на храни и напитки

ИНОВАЦИИ ВЪВ ВЕРИГИТЕ НА ДОСТАВКИ

От Gartner обявиха и финалистите в Supply Chainnovator Awards. Наградите са признание към компаниите за нетрадиционните и иновативните им инициативи, които трансформират веригите на доставки. Отличените финалисти са в шест категории – Науки за живота, Здравни услуги, Високи технологии, Потребителски продукти, Индустрия и Ритейл. Шестимата победители по реда на категориите са биофармацевтичната компания Amgen, американският академичен медицински център Cleveland Clinic, корпорацията Intel, производителят на цигари и тютюн Philip Morris International, шведската SKF и австралийската Woolworths Group.

Intel е отличена с разработена технология, която анализира договорни рискове. Финалисти в категорията Високи технологии са още Microsoft и Western Digital. SKF е отличен в категория Индустрия със създаден дигитален близнак, който помага при анализирането на данни. Siemens и Shell Lubricants също са финалисти в тази категория. С иновацията си 2/3Pallet, Woolworths Group е отличена в категорията Ритейл. Модните компании Ralph Lauren и Tory Burch са финалисти в категорията за иновации в търговията на дребно.

УРБАНИЗАЦИЯ, ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ДИГИТАЛИЗАЦИЯ

С инициативата си Smart Logistics групата Schneider Electric е сред финалистите в Power of the Profession Awards. Европейската компания отговаря на трите основни тенденции, формиращи днешната бързо развиваща се среда – урбанизация, индустриализация и дигитализация.

Наградите са признания за ефективни инициативи с най-голямо въздействие върху веригите на доставки, които компаниите са предприели. Gartner публикува в края на юни 2020 г. имената на компаниите финалисти. Модната компания Ralph Lauren, козметичната компания Colgate-Palmolive, доставчикът на здравни грижи Intermountain Healthcare, американската корпорация Intel и немската химико-фармацевтична компания Bayer са останалите петима финалисти.

Nestle. Шестте нови дружества, присъединили се към тазгодишната класация, са технологичната Lenovo (позиция 15), биофармацевтичната AbbVie (позиция 17), производителят на цигари и тютюн British American Tobacco (позиция 21), компанията за потребителски стоки Reckitt Benckiser (позиция 23), фирмата за биотехнологии Biogen (позиция 24) и компанията за потребителски продукти Kimberly Clark (позиция 25).

Подчертавайки високото равнище на устойчивост във веригите на доставки още през 2015 г., Gartner въведе категорията Masters. За да се смятат за Masters, компаниите трябва да са постигнали топ пет от поставените критерии за най-малко 7 от последните 10 години. Всички класирани в категорията от последните години – електронният гигант Amazon, технологичната Apple, производителят на потребителските стоки P&G, веригата ресторанти за бързо хранене McDonald's и компанията за потребителски стоки Unilever – се открояват в специалната категория и през 2020 г. „Тези компании продължават да демонстрират модерни практики в управлението на веригите на доставки", добавя вицепрезидентът.

Анализаторите очертават три основни тенденции, благодарение на които лидерите в класацията се отличават от останалите – целенасоченост, трансформация и дигитализации.

Целенасочени организации

Екипите по веригите на доставки във водещите компании признават, че решаването на най-големите предизвикателства става възможно само чрез партньорства, както и посредством тяхната собствена пълна прозрачност.

„Във времето на COVID-19 наблюдаваме силата и креативността на общността на веригите на доставки. Например видяхме фирми от модната индустрия да произвеждат лични предпазни средства и авиокомпании, които трансформират складове в центрове за обработка на хранителни продукти. Обикновено такива трансформации отнемат месеци за планиране и изпълнение. Но целенасоченият талант на управляващите веригите на доставки успя да скъси тези срокове до няколко седмици", подчертава анализаторът.

Трансформиране на бизнес модела

Едно от най-големите външни въздействия върху веригите на доставки на корпоративните предприятия е динамичният конкурентен пейзаж, в комбинация с растящите очаквания на клиентите, новите участници на пазара и появата на нетрадиционни конкуренти. Водещите организации са се научили да се открояват в тази несигурна среда и да се адаптират бързо към промените – било чрез обновяване на техните предложения и възможности за доставки или чрез придобиването на стартъпи, които предлагат иновации, за да са конкурентни на пазарите.

Дигитализация и управление

Водещите компании в Supply Chain Top 25 са основоположници или бързо възприемащи дигиталните технологии. Инвестициите в нови технологии позволяват на бизнесите да се открояват дори в най-тежките икономически условия.

„В настоящата среда логичният ход за много компании е да намалят разходите, включително средствата, обвързани с проекти за трансформации. Но модерните вериги на доставки подлагат на натиск фирмите, а в някои случаи ускоряват инвестициите в технологии за наблюдение в реално време, планиране и гъвкави възможности за изпълнение на доставките", посочва в заключение анализаторът.

Гена ЦВЕТАНОВА

1	Cisco Systems
2	Colgate-Palmolive
3	Johnson & Johnson
4	Schneider Electric
5	Nestlé
6	PepsiCo
7	Alibaba
8	Intel
9	Inditex
10	L'Oréal
11	Walmart
12	HP Inc.
13	Coca-Cola
14	Diageo
15	Lenovo
16	Nike
17	AbbVie
18	BMW
19	Starbucks
20	H&M
21	British American Tobacco
22	3M
23	Reckitt Benckiser
24	Biogen
25	Kimberly-Clark

Класацията Supply Chain Top 25 на Gartner





Стокхолм 2040: Интелигентен град – интелигентен порт

Ново товарно пристанище посрещна първия контейнеровоз, наесен отваря ро-ро терминал

Продължаваме интервюта от серията Логистична точка, като този път „прерязваме лентата“ на нов контейнерен терминал в Швеция. В края на май 2020 г. пристигна първият товарен кораб на пристанище Стокхолм Норвик, а наесен се планира отварянето на ро-ро терминал. За интелигентните портове, транспортните връзки и целите за намаляване на вредните емисии върху околната среда разказва за сп. ЛОГИСТИКА Йохан Вален, главен търговски директор на порт Стокхолм.



– Г-н Вален, в края на май тази година заработи контейнерният терминал на Стокхолм Норвик, но строителните дейности по новото пристанище продължават. На какъв етап са към момента?

– Дългият и добре планиран проект на пристанищното строителство вече премина финалната линия. През май успяхме да отворим контейнерния терминал както за кораби, влизащи в пристанището, така и за товарни операции на брега. Планирано беше голямо тържествено откриване, но поради разпространилата се пандемия трябваше да бъде отложено. Надяваме се, че след като всичко се стабилизира, ще можем да отбележим събитието.

ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Преди да се присъедини към екипа на порт Стокхолм като главен търговски директор, Йохан Вален е трупал опит в спедицията и контейнерните превози. Седем години е бил изпълнителен директор на Team Lines Sweden, като е отговарял за дейностите на оператора в Швеция и Норвегия. Преди това е живял в Санкт Петербург и е съдействал на морския превозвач по изграждането на клон в Русия.

Това е съвсем ново товарно пристанище, част от мрежата на порт Стокхолм. При изграждането му се залага на модерни технологии, устойчивост при операциите и ново оборудване. Проектирано е да гарантира малък въглероден отпечатък.

Продължават строителните дейности по другата част от товарното пристанище – ро-ро терминалът, който се планира да бъде отворен през тази есен. Когато пристанището бъде завършено, ще обхваща 44 хектара, ще може да се обработват около 500 000 контейнера и да посреща годишно поток от 200 000 превозни средства с подвижен състав.

– Какво количество на стоките, превозени през порт Стокхолм, отчитате от началото на 2020 г.?

– Въпреки трудната ситуация регистрираме добри резултати. Девет от 10 стоки пристигат в държавата по море. Това е третото по големина товарно пристанище на Швеция, а регионът на Стокхолм съставлява 50% от потреблението в страната. Общо през пър-

ФЕРИБОТНИ ПЛАВАНИЯ

Всяка година 10 млн. метрични тона стоки преминават през пристанищната мрежа на порт Стокхолм. Бизнес операциите са разделени на две основни области – корабоплаване и управление на инфраструктурни обекти. Портът развива широк фериботен транспорт за стоки и пътници от и до Финландия и балтийските държави. Разполагат с ключови бази за снабдяване на Стокхолм с нефт и изкопаеми горива. В пристанищните мрежи са обособени зони за товарене и разтоварване на пясък, цимент и горивни пелети.



вите четири месеца превозваните товари са намалели само с 4% в сравнение със същия период на миналата година. Количествата стоки, транспортирани през март, дори бяха по-големи спрямо данни за същия период на 2019 г. Увеличенията са предимно при превозите на стоки до и от Финландия, Полша и Естония. През първото тримесечие на 2020 г. са обработени 5,151 TEU и 2,3 млн. тона ро-ро товари.

– Къде се позиционира „умното“ пристанище в плановете за развитие на порта?

– Целта на шведската столица е да се превърне в най-интелигентния град до 2040 г. Като част от Стокхолм ние също работим в тази посока чрез инвестиции и иновации в различни области, включително логистика, дигитализация и околна среда. Дигитализацията позволява по-ефективното преминаване на товарните кораби през пристанищата, автоматизиран достъп до споделена информация между участниците в транспортните вериги и спомага за намаляване на вредните емисии от корабоплаването върху околната среда. Настоящият ни проект – NextGen Link, е именно в тази насока. Той включва работа с интелигентна транспортна система и интелигентни навигационни данни, както и интелигентен буй, който вече е монтиран.

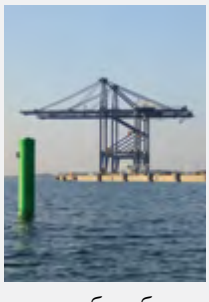
– Върху какви други проекти работи портът?

– Участваме в различни изследователски и иновационни проекти. Целта ни е да изграждаме товарни терминали, които да не са зависими от изкопаеми горива. Работим със заинтересовани страни по съвместен проект, целящ да улесни устойчивия транспорт и вътрешното корабоплаване между Стокхолм Норвик и стратегически разположените пристанища във Вестерос и Шьопинг. Трафикът на баржи все още не е действащ в Швеция и този проект ще осигури предпоставките за него, подобни на европейския речен трафик.

Участваме и в проект, управляван от шведския Институт за екологични изследвания IVL. Той има за цел цялостното дигитализиране на трафика и създаването на по-голяма ефективност от гледна точка на екологичния отпечатък чрез подобрена координация и обмен на информация в мултимодални транспортни връзки.

ИНТЕЛИГЕНТЕН БУЙ

На новия порт Стокхолм Норвик е инсталиран интелигентен буй. Той е с диаметър 80 см и е висок 10 м, от които 3,5 м се виждат над повърхността на водата, с вградени LED светлини и кабелна верига с дължина 25 метра. Внедряването му е част от пилотен тест по проект на ЕС за интелигентно морско наблюдение, който използва дигитализацията, за да подобри безопасността и ефективността на морския транспорт.



– Какви инструменти разработвате за намаляване на екологичния отпечатък от пристанищните операции?

– Сред ключовите задачи на порта е да работи по въпросите, свързани с екологичните проблеми, породени от корабоплаването и пристанищните операции, по структуриран и систематичен начин, за да се постигат непрекъснати подобрения. Двата инструмента, с които разполагаме, са нашият модел за екологично диференцирани пристанищни такси и планът ни за действие за развитие на електрозахранващи системи, намиращи се на брега. Фокусът на днешния модел е поставен върху по-малкото емисии от въглероден диоксид, азотни окиси, серни оксиди и прахови частици в атмосферата. В плана за действие се дава приоритет на ползите за околната среда, икономическите инвестиции, потребителското търсене, техническите въпроси и наличните нива на мощност.

73 МЛН. ЕВРО ЗА ЖП ЛИНИЯ

Като част от строителните дейности по новото товарно пристанище Стокхолм Норвик е изградена влакова линия, свързана към шведската жп мрежа. Тя е с дължина 4400 м с допълнителни 360 м от участъка за пристанищната зона, за да могат вагоните да бъдат натоварвани и разтоварвани. Построен е и жп парк. В изграждането на железопътната линия са инвестирани около 73 млн. евро.



– Как се променя ролята на пристанищата в днешната несигурна среда?

– Въпреки кризисната ситуация, която предизвика отмяната на огромен брой планирани плавания, морските превози ще играят важна роля за устойчивостта на веригите на доставки. Фериботните услуги бяха засегнати силно, тъй като пътникопотокът на практика бе стопиран. Бизнесът на много от нашите клиенти се основава на комбинация от транспортиране на стоки и хора. За обществото е изключително важно доставките на стоки да пристигат навреме, а за това е необходимо фериботните услуги да продължат да функционират.

Международният круизен сезон на порт Стокхолм и в Балтийско море бе отложен, но товарните операции на нашите пристанища работят много добре. Той е едно от осемте пристанища в Швеция, които са в готовност да посрещнат кораб, обявил огнище на заразна болест. Има определени процедури при спазване на мерките за безопасност. В постоянен контакт сме с властите, ще продължим да следим развитието на ситуацията и да актуализираме нашата информация.

Гена ЦВЕТАНОВА

Новият Volkswagen Caddy



Както бе анонсирано, новият Volkswagen Caddy идва по-цифровизиран, свързан и ефективен от всякога, за да продължи традициите на легендарния модел, от който досега са произведени над 3 000 000 автомобила. Новият Caddy бе представен официално от Volkswagen Nutzfahrzeuge буквално дни преди пандемията да блокира Стария континент.

Изцяло новото пето поколение на бестселъра Volkswagen Caddy вече е базирано на модулната напречна матрица MQB, а не на рама както досега. Това е позволило на дизайнерите да постигнат по-динамични пропорции на автомобила. С намалената стойност на коефициента си на въздушно съпротивление 0,33 на 0,30, Caddy задава нови стандарти в сегмента на компактните ванове, популярни като баничарки.

С редица детайли от екстериора са свързани и множество нови функции, като електрическо управление на плъзгащите се странични врати и на задната врата, панорамен люк на покрива с площ 1,4 кв.м.

Новост са и 18-инчовите алуминиеви джанти, които са стандарт при високооборудваните версии, LED фаровете и LED задните светлини. За първи път в оборудването на Caddy има безключов достъп до автомобила, безключово стартиране на двигателя и цифровизирано място на водача Digital Cockpit.

Производителят представя новия Caddy като компактен отвън и просторен отвътре. Карго версията на варианта Maxi например вече предлага място за до 2 европалета.

Друга новост при модела е, че емисиите на азотни окиси, отделяни от дизеловите двигатели TDI, са значително намалени чрез двойно дозиране на впръскването. Новите 4-цилиндрови Евро 6 двигатели на Caddy отговарят на нормите за емисии, влизащи в сила от 2021 г., като всички са снабдени с филтри за твърди частици.

За първи път при дизелите TDI с мощност между 75 и 122 к.с. се прилага нова система с двойно дозиране на впръсквана добавка Adblue. Чрез двата SCR филтъра нивата на емисиите на азотен оксид (NOx) са значително намалени в сравнение с предишния модел, което поставя TDI двигателите на Caddy сред най-чистите дизели в света.

Ефективен и екологичен е и бензиновият двигател с турбокомпресор (TSI), който осигурява мощност от 116 к.с. Ще се предлага и познатият турбиниран метанов TGI.

Новите технологии в силовата линия имат положителен ефект както в екологичен, така и в икономически план. В зависимост от версията на двигателя прогнозният разход на гориво на Caddy е до 12 на сто по-нисък от този на предишния модел.

Дигиталният Innovision Cockpit път пък превръща компактния ван в истински смартфон в сегмента. Деветнадесет са новите или ъпгрейднати системи в помощ на водача, които правят шофирането по-лесно и безопасно.

Нивата, в които ще се предлага новият компактен ван, са базовото Caddy, ориентираното повече към сегмента на леките автомобили за свободното време Life и премиум нивото Style. Всички нива са дос-

Новост са 18-инчовите алуминиеви джанти, които са стандарт при високооборудваните версии



Базовият модел Caddy ще се предлага във версия Cargo – познатият Panel Van, която може да бъде с неостъклен или остъклен фургон





С намалената стойност на коефициента си на въздушно съпротивление 0,33 на 0,30, Caddy задава нови стандарти в сегмента на компактните ванове, популярни като баничарки

та по-добре оборудвани в сравнение с четвъртото поколение.

Базовият модел Caddy ще се предлага във версия Cargo – познатият Panel Van, която може да бъде с неостъклен или остъклен фургон, както и в различни варианти на пътнически автомобил (от сегмента MPV).

Интериорът е просторен, а мястото на водача е високотехнологично и дигитализирано. Интерактивният интерфейс за водача и пътника на предната седалка е обединен в новия Digital Cockpit, който при различните версии включва сензорен дисплей с размер 6,5 или 10 инча. Изцяло нов и цифров е пейзажът на арматурното табло пред водача Innovision Cockpit, което е свързано и с навигационната система. Свързаността е осигурена от интегрирана SIM карта, като това дава възможност за достъп по всяко време до функциите на приложението Volkswagen We.

Революционна новост при петото поколение на Caddy са цифровите бутони за светлините, аудиото и функциите на менюто. Това праща в историята неизменния легендарен въртящ се превключвател за включване на светлините при VW. На мястото му вляво от кормилната колона сега има групирани в кръг сензорни бутони – Light & Sight.

Новостите се допълват от LED интериорно осветление, ергономични седалки, захранване за външни устройства на 230 V.

Сред новите системи в помощ на водача е Travel Assist, която се прилага за първи път в лекотоварен автомобил. Системата асистира на водача при всякаква скорост, като заради нея многофункционалният волан е оборудван и с капацитивни сензори, реагиращи при допир на ръката. В оборудването на новия Caddy влизат и системи, познати от големия Crafter като Trailer Assist – за маневриране с ремарке, и Side Assist – за обекти в сляпата зона.

Лъчезар АПОСТОЛОВ



Caddy е получил нови LED фарове и LED задни светлини

СЪБИТИЯ



HyperLOG 2020

Проведен за първи път през 2019 г., форумът привлича мениджъри от логистичната индустрия в Европа, които споделят своя опит в презентации, дискусии и разнообразни панели. Стартиращи компании от региона на ЦИЕ представят своите решения за бизнеса пред 300 мениджъри от бранша. През тази година се очаква HyperLOG да се проведе в Серок (Полша) на 22 и 23 септември. В рамките на двудневната конференция ще бъдат засегнати актуални тенденции и теми, свързани с транспорта и логистиката. Предвидено е и обособяване на зона, където ще бъдат представени технологични решения за логистичния сектор.

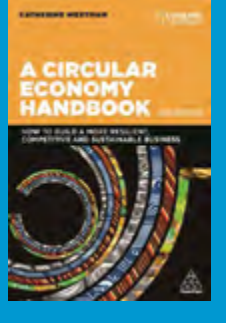


DELIVER Europe 2020

След четири издания в Люксембург, Берлин, Лондон и Лисабон, през тази година DELIVER ще се проведе на 8 и 9 октомври в Амстердам (Нидерландия). Събитието събира на едно място мениджъри от Европа, управляващи веригите на доставки на популярни брандове, експерти от сектора на ритейла и от сферата на електронната търговия. Дванадесет ключови лектори ще споделят своите добри практики и мнения за текущото развитие и промените в електронната търговия. По време на двудневното събитие са предвидени дискусии и презентации на актуални теми, свързани с хода и развитието на логистичната индустрия.

Предвид променящите се международни ограничения за пътувания и в интерес на здравето и безопасността на посетителите, организаторите на събитията информират, че форумите могат да бъдат отложени.

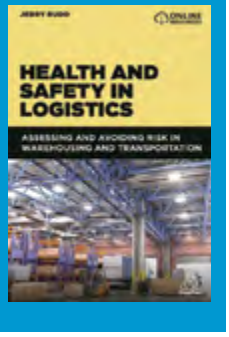
КНИГИ



Наръчник за кръгова икономика

Как промените към кръгова икономика могат да оптимизират бизнес моделите и веригите на доставки? Как използваните ресурси могат да се управляват по-ефективно? Тези въпроси засяга авторът на „Наръчник за кръгова икономика“ (A Circular Economy Handbook) Кетрин Уитман във второто издание на книгата. В труда се разглежда цялостната рамка за разработване на инструменти, с които могат да се поддържат веригите на доставки и бизнес моделите. С реални примери в редица пазарни сектори, заедно с теоретична информация, е описан бързо развиващият се модел на кръговата икономика.

Кетрин Уитман е гостуващ преподавател в университета в Хъдърсфийлд (Обединеното кралство), сътрудник към Висшия институт за логистика и транспорт (Великобритания) и заместник-председател на неговия Форум за околна среда и устойчивост.



Здравословна и безопасна работна среда в логистиката

Авторът на книгата „Здравословна и безопасна работна среда в логистиката“ (Health and Safety in Logistics) Джери Руд разглежда от своя гледна точка всеки аспект на здравословните и безопасни условия на труд, с акцент върху складовете и транспортната индустрия. В книгата са обхванати съществени области, включително оценки на риска, безопасност на работа в склада и избягване на опасности при транспортни операции. Авторът дава информация за това как да се избегнат потенциалните трудови инциденти и как да се създаде възможно най-безопасна работна среда.

Джери Руд е експерт по логистика и управление на веригите на доставки с над 25-годишен опит в бранша. Работил е с компании като Ford, Peugeot, Wincanton и централната банка на Обединеното кралство.

QUALITY OF EPAL PALLETS IS A GUARANTEE FOR SECURITY IN LOGISTICS

12

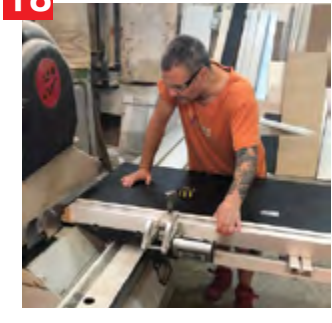


What are the advantages of the original EPAL pallets, and how can they come out cheaper to you than the regular wood grilles? Why are false pallets dangerous to people's health, transport, and the integrity of goods, and what financial damage can we suffer therefrom? How do we distinguish an original EPAL pallet from a counterfeit one, and where do the fake pallets in our country basically come from? About these and other issues related to the most used pallets in Europe, we talk to Mr. Kiril Vassilev, Chairman of National Committee EPAL – Bulgaria, Greece, Romania, and Mr. Martin Simeonov, Executive Director of National Committee EPAL – Bulgaria, Greece, Romania.

"If the goods are delivered on counterfeit EPAL pallets, whether in Bulgaria or abroad, the delivery will be refused and the goods returned," Mr. Simeonov says candidly. "This leads to serious troubles and huge financial losses. Therefore, the use of certified EPAL pallets is highly recommended."

ORIGINAL PRODUCTS REQUIRE MASTERFUL SOLUTIONS

18



When the 'wind of change' blew across Bulgaria in 1990, the Chicheklievi family worked at the Institute of Refrigeration and Air Conditioning. Mr. Bozhidar Chichekliev was a refrigeration design engineer, and his wife Mrs. Lily Chicheklieva was an electrical engineer in charge for testing the refrigeration appliances in the laboratories of the Institute. The new development opportunities drove them into private business. Together with other like-minded persons, they established in 1992 the Cooperative Bratya Chicheklievi, and in September of that year they managed to produce their first refrigerated showcase. Today, the factory is a modern manufacturing facility with automated machines, and their products have long since crossed the borders of our country."We are focusing on the rapid manufacturing and transportation to the retail outlet," says Ms. Chicheklieva. "We strive to be speedy and flexible because our customers want to quickly open their retail outlets and to start their business. I think that in the future our prime focus lies on manufacturing and innovative products."

BULGARIA IS THE RIGHT PLACE FOR MANUFACTURING WITH SHORT SUPPLY CHAINS

24



LOGISTIKA magazine talks to Mr. Stamen Yanev, Executive Director of the Bulgarian Investment Agency (BIA), about how the COVID-19 pandemic changed the priorities BIA, and the agency's readiness to start the competition with other European countries to attract investment. "We are focused on presenting our country as a destination that could shorten the supply chains. We are about to hold a series of events related to the marketing of Bulgaria as a suitable environment for the shift of manufacturing facilities. At the investment forums, we will prove that we are a very good and attractive destination for nearshoring. Managers are well aware that when manufacturing facilities are moved at close distances, the transportation and logistics guarantee faster deliveries. We will also conduct webinars to present our strong industries – IT, automotive, logistics, transport, tourism. Despite the possibilities of digital communications, meetings with people will continue to be decisive in investment decisions. Managers need to listen to us, trust us, and make sure that what is shown in our business card is real," says Mr. Yanev.

ELECTRONIC CONSIGNMENT NOTE – EXPECTATIONS AND QUESTIONS

27



The Ministry of Transport, Information Technology, and Communications (MTITC) prepares the necessary documents for the introduction of electronic consignment notes (e-CMR). At the first stage they will apply to domestic transport, and later to the international one. The documents, which will govern the legal status and use of electronic consignment notes in Bulgaria, are being discussed with representatives of the business.

The idea to replace the paper documents with digital ones was met with many questions and concerns: Will the normative document offer enough arguments for the customer, who pays the transport, to prefer the electronic consignment note? Will all operators in the supply chain agree to work with e-CMR, or they will duplicate the documents on paper? Whose experience will be used? Will there be a test period, and if any, how long it will last?

In this issue of LOGISTIKA magazine, we publish the opinions of three representatives of the freight forwarding industry: Mr. Yavor Pantaleev, Chairman of the Board of Directors of the Bulgarian Association for Freight Forwarding, Transport and Logistics (NSBS), Mr. Nikolay Bozhilov, Executive Director of Unimasters Logistics, and Mr. Stanislav Dimitrov, Managing Director of Cargo Planet.

FLOWER COMPOSITIONS IN LOGISTICS

30



How does one plan and organize the transport of fresh and potted flowers from different destinations? How do the most exciting auctions abroad work, and how is this industry changing? These questions were answered by the company Trakiysko Tsvete (Thracian Flower) 2002 OOD. The family business has a 30-year market history. The company has its own greenhouse and a modern facility near Pazardzhik, and a warehouse facility in Sofia, where one can see different types of plants and flowers, arranged on special countertops and racks. In refrigerated chambers are stored the cut flowers and branches. The plants and flowers are imported into Bulgaria from the Netherlands, Turkey, Ecuador, and some African countries. The distribution network of the company covers the entire territory of Bulgaria.

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, Стефан Миланов

Дизайн: *Николай Райков*
Художник: *Николай Райков*

Абонамент и разпространение:
02/958 00 32
Иван Калев – 087/87-47-691

Печат: РОПРИНТ ЕАД

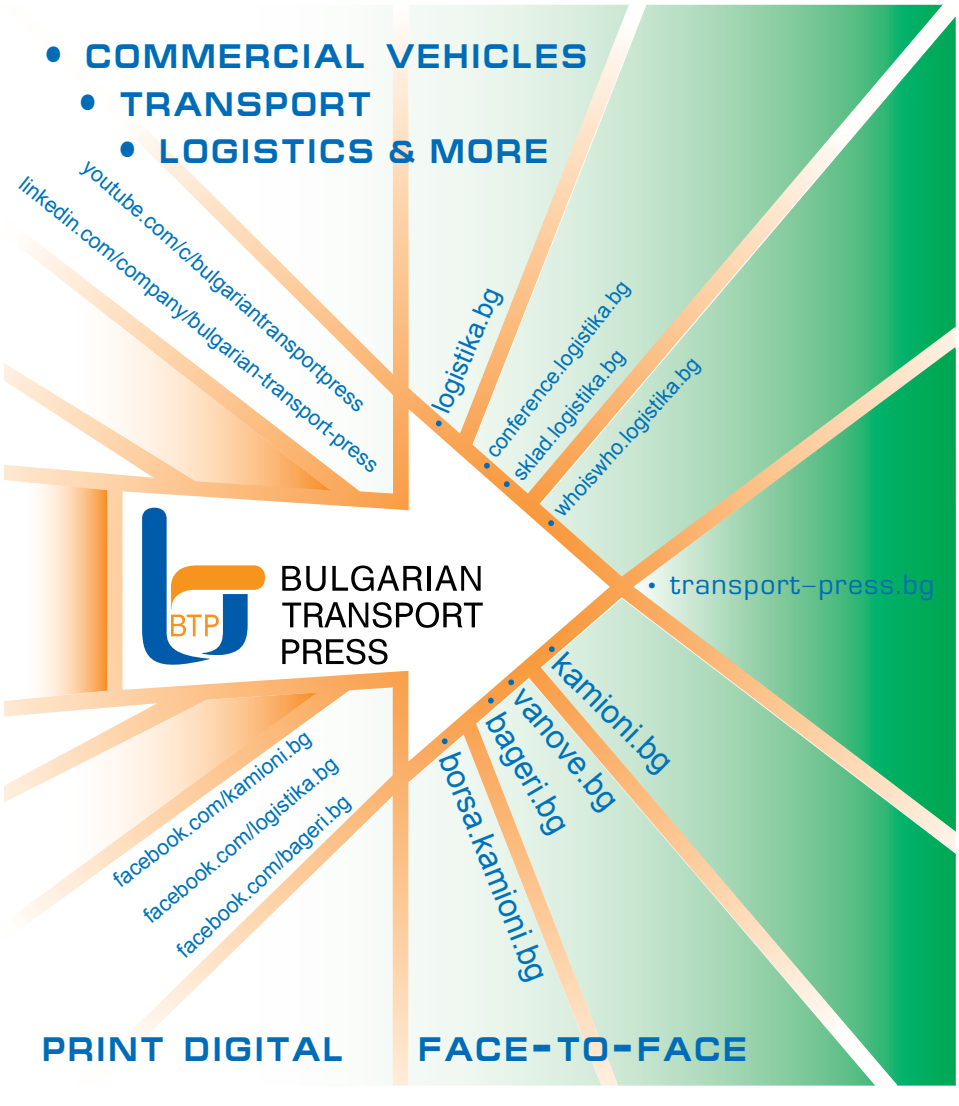
Други печатни издания на Bulgarian Transport Press:
Кой какъв е в транспорта и спецификата, Камиони, Строителна техника

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

Препечатване на информация е възможно само със съгласие на редакцията. Списанието не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами.

Индекс на рекламодателите

Ди ейч ел лоджистикс България	IV корица	Спиди	III корица
Дискордиа	стр. 1	СТАД - Близнаков	стр. 8
ЕПАЛ	стр. 17	Стротех Инженеринг	стр.3
ИФД Инженеринт	стр. 20	Транспрес	II корица
Лагермакс Спедицио България	стр. 22	ТТЛ	стр.21
Роланд Трейдинг	стр. 25	Филанел Логистик	стр.23
Силвър Стар Моторс	стр. 5	Фротком България	стр.6
Скорпион шипинг	стр. 2	Шенкер България	стр.7




speedy
Доставки с Наложен платеж
вече и до офиси в Гърция и Румъния
RO
BG
GR
EXPRESS BALKANS
Доставка на пратки
до/от Гърция и Румъния
Срок за доставка: 2 - 4 работни дни
5% отстъпка за изпращане от офис
5% отстъпка "до поискване"
Доставка с Наложен платеж вече
и до офис в Гърция и Румъния
Услуга Обявена стойност
за Гърция и Румъния
Доставки и до офисна мрежа в Гърция и Румъния
Опция за многопакетни пратки за Румъния
Отвори / Тествай преди да платиш за Румъния
Обратна пратка за Гърция
sales@speedy.bg
www.speedy.bg

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

