



ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА.

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО

eMAG

„Убеден съм, че все повече хора
и все по-спокойно ще пазаруват
и плащат онлайн в бъдеще.“

Стефан Коларов

оперативен директор
на eMAG и FashionDays България



ДИСТРИБУЦИЯ

Как малкият семеен бизнес
на Гепард Сайкъл печели пазари

ТРАНСПОРТ

Брекзит ядоса превозвачите
и следителите

SUPPLY CHAIN

Студената верига на доставки
е във фокуса на кибератаките



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 важноста 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 групжни 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



Златното време на логистиката

«Изминалите месеци промениха облика на логистичните процеси и веригите на доставки дълбоко и необратимо към по-добро и те станаха по-гъвкави, по-прозрачни, по-бързи... Затова можем да определим изминалата 2020 г. като златното време на логистиката.»

Можем да наречем изминалата 2020 г. всякаква – необичайна, кризисна, стресираща, различна, предизвикателна, креативна... Всеки я дефинира според това, през какво е преминал, според собствените си преживявания и според собствения си подход към нея. И това е напълно ОК.

Докато четях обаче финално този първи брой за 2021 г. на списание ЛОГИСТИКА, много ясно се откри една обща тенденция. Да, 2020 г. беше различна, но най-важното е, че от нея научихме много. Научихме как да се адаптираме по-бързо към нови условия, как да търсим нови пазарни ниши, как да ускорим процесите си на дигитализация, как да сме по-адекватни на така или иначе развиващите се тенденции в световната икономика.

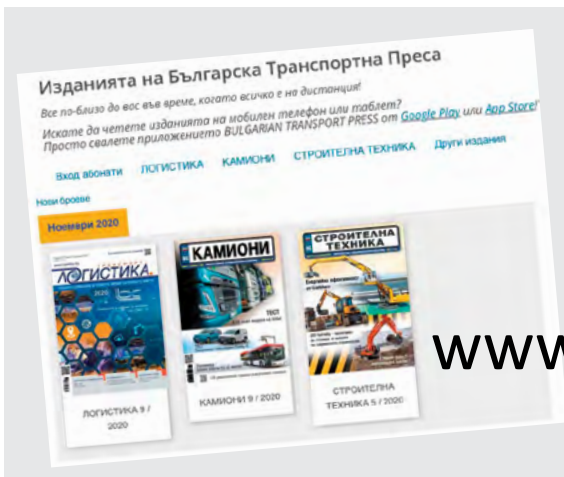
Защото още в първите месеци на локдауна стана кристално ясно колко ключови са транспортът и логистиката и че ако те наистина спрат, тогава всичко пропада. И те не спряха, но на логистичните и транспортните компании им се наложи да се адаптират ско-

рострелно. Защото, за да се справят с новите условия, фирмите трябваше с бързи темпове да се усъвършенстват – да предпазят хората си, да оптимизират процеси в складове и офиси, да внедряват нови софтуери и платформи, да търсят алтернативни пътища и методи на доставки... И всичко това те го направиха, независимо от кризата.

Да, със сигурност имаше удължени часове на работа, стресиращи срокове, вземане на важни решения под натиска на пазара и новите условия...

Но в крайна сметка изминалите месеци промениха облика на логистичните процеси и веригите на доставки дълбоко и необратимо към по-добро и те станаха по-гъвкави, по-прозрачни, по-бързи... Затова можем да определим изминалата 2020 г. като златното време на логистиката. 📺

Снежина БАДЖЕВА



www.transport-press.bg



19



23



38

ПРОГНОЗИ

- 7** Клиентите на карго-партнер винаги имат избор на решение
Компанията предлага продукти с различни „нива на обслужване“ спрямо логистичната ситуация

МЕНИДЖМЪНТ

- 8** Добрите ни практики помогнаха кризата да не ни изненада
Стефан Коларов, оперативен директор на eMAG и FashionDays България

ДИСТРИБУЦИЯ

- 14** По логистичната велоалея на малкия бизнес
Екипът на Гепард Сайкъл се оглежда за нови пазари

ТРАНСПОРТ

- 16** Брекзит ядоса превозвачите и спедиторите

SUPPLY CHAIN

- 19** Логистичните процеси обичат добрия ред
Явор Ницов, директор Логистика в търговска верига Фантастико
- 21** Студената верига на доставки е във фокуса на кибератаките
Скритите вируси, които затварят фабрики и прекъсват снабдяването

ТЕНДЕНЦИИ

- 23** По-малко информационни силози, повече мрежи
Десетте най-важни тенденции на SCM през 2021 г.
- 26** Нетрадиционните играчи прекрояват веригите на доставки
- 27** Логистиката зависи от доверието

ЛОГИСТИЧНА ТОЧКА: ПОРТ БАРСЕЛОНА

- 30** Интелигентният порт е нещо повече от технология
Каталина Фалко, заместник-генерален директор на порт Барселона

ОБРАЗОВАНИЕ И БИЗНЕС

- 33** По пътя на споделените ресурси
Във ВУТП съчетават традициите с дигиталното бъдеще

ИНВЕСТИЦИИ

- 35** Инвеститорите имат пари и разширяват географския фокус

ДОБРАТА ПРАКТИКА

- 36** Трансформацията на веригите на доставки: предизвикателство и приключение

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

- 38** 17 машини и решения на финалите IFOY AWARD 2021
Иновации от 14 компании ще спорят за награди в 6 категории на конкурса

КОЛИ ЗА РАБОТА

- 40** Смартванът Volkswagen Caddy 5

2X2

- 43** Събития, книги

АНАЛИЗ

- 44** Как ще ги стигнем нулевите емисии за товарните превози

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





AIVP насочи поглед към Бургас и Варна

Световната мрежа на пристанищните градове (AIVP) прие в своите редици управителния орган на българските пристанища Държавно предприятие Пристанищна инфраструктура (ДППИ), което на 29 декември 2020 г. навърши 15 години. Престижната мрежа включва близо 200 пристанища и техните управителни органи, градове, бизнес структури и обществени организации от близо 40 държави, обединени от мисията да се подобри диалогът между градовете и пристанищата. Българските пристанищни градове Бургас и Варна все повече се обръщат с лице към морето. Благодарение на ДППИ на територията на двете пристанища са обособени Зони за обществен достъп, отворени за пешеходци, велосипедисти и автомобили. В Бургас завърши строителството на Конгресен център, благодарение на който градът има възможност да бъде домакин на важни международни събития. Във Варна предстои изграждането на модерна Морска палата, която ще съхранява морската ни история.



STAMH е победител в конкурса Иновативно предприятие на годината 2020

По време на специална церемония по награждаването на Шестнадесетия национален иновационен форум, посветена на „Икономическата устойчивост чрез иновации“, STAMH беше отличена с престижна награда в категорията „Лидерство на пазара“. STAMH винаги е била една от малкото компании в България и безспорен лидер в Източна Европа в областта на автоматизацията на складови системи. Иновациите и новите технологии са заложени в ДНК на компанията и днес повече от всякога те водят STAMH напред.

Състезанието, проведено на 18 декември 2020 г., беше организирано от ARC Consulting, част от Enterprise Europe Network – най-голямата информационна и консултантска мрежа, посветена на Ключов фактор, водещ до престижната награда, беше, че компанията винаги е разчитала на комбинация от висококвалифицирани инженери и опитни софтуерни специалисти, прилагащи сложни процеси за автоматизация на складовите системи. По този начин се помага за развитието и конкурентоспособността на широк кръг от предприятия. Днес различни автоматизирани и полуавтоматизирани складови системи на компанията работят в над 21 страни по целия свят.

По време на „Националния иновационен форум“ Христо Урумов, собственик и главен изпълнителен директор на компанията, сподели: „Винаги съм се стремил към иновации. Без иновации рано или късно всяка компания умира. Те са съществена част от всичко, което правим, като това е единственият начин да се постигне лидерска позиция.“

Благодарение на наградата STAMH ще може да използва престижната марка „Excellence in Innovation 2020“.

Състезанието е широко признато от Европейската комисия. Провежда се под егидата на президента на Република България и министър-председателя на страната.

Lagermax
Together in motion



- ТРАНСПОРТ
- ЛОГИСТИКА
- СКЛАДОВИ ОПЕРАЦИИ

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



Робот тръгна на турне

В момента повечето публични събития като търговски изложения и конференции са отменени, а те са обичайното място, където компании търсят нови технологии и иновации. Затова германската компания Magazino реши да стартира демонстрационна обиколка, като покаже възможностите на робота TORU директно в склада на клиента. Автономният робот взема, съхранява и транспортира стоки заедно с хората. Интелигентни роботи помагат на фирмите за мода, електронна търговия и 3PL да намалят разходите за пикиране и обработка на стоките. Демонстрационната обиколка ще се извърши през 2021 г., като се планира да бъдат посетени компании в Белгия, Нидерландия, Германия, Полша и Обединеното кралство, които имат интерес към технологията.



DSV Raparåra разширява бизнеса си в Швеция

От DSV съобщават, че в допълнение към своя крос-докинг терминал в южната част на Стокхолм (Швеция) ще изградят логистичен център в северната част на града. Той ще бъде разположен в близост до летището, жп линията и магистралата. Складът ще заема приблизително 68 000 кв.м. Ще разполага с автоматизирана система за съхранение и ще осигурява два пъти повече от обичайния складов капацитет. Хъбът ще включва крос-докинг зона и офис площи от 5000 кв.м. Планира се строителните дейности да приключат в края на 2021 г.



Отмениха transport logistic 2021

Международното изложение transport logistic 2021 г. в Мюнхен няма да се състои тази година, съобщиха организаторите. Причина за отмяната са многобройните международни ограничения за пътуване поради пандемията, които осуетяват желанието на изложителите за посещение на място. Организаторите вече обявиха, че следващото изложение transport logistic ще се проведе от 9 до 12 май 2023 г. „Нашите клиенти се нуждаят от сигурност при планирането – обяснява Стефан Румел, управител на Messe München. – Все още продължаващата пандемия, както и произтичащите от това ограничения за пътуване правят невъзможно успешното провеждане на transport logistic в началото на май.“ В дните, когато трябваше да се проведе събитието, ще се организира онлайн конференция.





Нов логистичен център на летище Мюнхен

Около година и половина след началото на строителството новият високотехнологичен логистичен център на летище Мюнхен влезе в експлоатация. Така складовите мощности на Flughafen München GmbH (FMG) и дъщерните дружества на летището – Eurotrade, за търговия на гребно и Allresto – за обществено хранене, ще бъдат обединени под един покрив в сградата в северозападната част на летищната площадка. Общата площ на логистичния център, включително външните складови площи, е около 24 000 кв.м. Комплексът разполага с достатъчен капацитет, за да предложи складово пространство на компании извън FMG Group.



Товарни дроневи ще разнасят пратки в Япония

Платформата за недвижими имоти ESR Саутпайп заедно с VRCO ще проектира и изгради съоръжение за логистика на безпилотни самолети в дистрибуционния център на компанията Хигаши Огишима в Токио (Япония). След реализирането на проекта наемателите на логистичния център ще могат да използват съоръжението за вертикално излитане и кацане (eVTOL) на товарни дроневи, с които ще се превозват стоки от и до различни клиенти. Контролът на летателните средства ще се осъществява от команден център.

FedEx освобождава около 6300 души в Европа

Дъщерното дружество на FedEx Corp. – FedEx Express, обяви, че ще съкрати между 5500 – 6300 души в оперативни екипи и бекофис в резултат на интеграцията на европейските поделения на TNT Express. FedEx придоби TNT през 2016 г. като част от своите планове за разширяване в Европа. След сделката се осъществи успешна интеграция между ИТ системи и ключови части от въздушната, пътната и наземната мрежа и бяха направени инвестиции в технологии и инфраструктура. На европейските представители на служителите и членовете на екипа бяха представени планове за справяне с дублирането на дейности в резултат на експлоатацията на двете големи европейски мрежи.

Harag-Lloyd поръча 6 контейнеровоза на LNG

Линейният контейнерен оператор Harag-Lloyd финализира поръчка за 6 контейнеровоза dual-fuel, задвижвани с втечнен природен газ – LNG. Корабите трябва да бъдат доставени между април и декември 2023 г., като всеки от тях е с капацитет 23 500 TEU. Те ще бъдат построени в корабостроителницата DSME в Южна Корея, като общата им цена е около 1 млрд. долара. Първоначалните планове на превозвача е те да обслужват маршрутите на THE Alliance (чийто член е Harag-Lloyd) от Азия към Европа. Изборът на гориво в ерата на декарбонизацията поставя Harag-Lloyd в лагера на CMA CGM (от Ocean Alliance), която получи първия от деветте 23 000 TEU кораба, задвижвани с втечнен природен газ през септември миналата година. 📌



International Forwarding and Logistics Co. Ltd

МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ И ЛОГИСТИКА

специализиран превоз на опасни товари

превоз на товари за/от ЕС, ОНД, Близкия и Средния изток

жп транспорт на нефтени и химически продукти



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

Клиентите на карго-партнер винаги имат избор на решение

Компанията предлага продукти с различни „нива на обслужване“ спрямо логистичната ситуация



Още през октомври 2020 г. групата карго-партнер за първи път премина границата от 1 млрд. евро годишен оборот. Резултатите ѝ коригираха доста от очакванията за пандемичната година и това беше актуалният повод да разговаряме с управителя на българската логистична компания, която успя да предложи на клиентите си бързи и адекватни решения. За фокуса на развитие на карго-партнер през 2021 г., за нейните предизвикателства и гъвкавите решения в условията на продължаващата пандемия споделя Димчо Димчев, управител на карго-партнер в България.



«При сътресения и промени е ключово да се реагира бързо и да се предлагат опции, които са извън утвърдената рамка.»

дената рамка. През 2020 г. ясно се видя, че за преодоляването на трудностите в логистиката има нужда от 3 различни подхода – можем да ги наречем условно „нива на обслужване“: СТАНДАРТЕН, ПРИОРИТЕТЕН И ЕКСПРЕСЕН. Те се разграничават по отношение на бързината на транспорта, степента на проследяване и комуникация и по това в какво ниво се използват стандартни логистични практики и потоци.

През 2021 г. екипът на карго-партнер ще фокусира усилията си в развиването на ПРИОРИТЕТНОТО И ЕКСПРЕСНОТО НИВО НА ОБСЛУЖВАНЕ. Чрез успехите от 2020 г. и обратната връзка от клиентите ни натрупахме безценен опит, който ще прилагаме все по-уверено и ще въвеждаме нововъведенията все по-смело.

През 2020 г. електронната търговия експлодира и на нашите пазари. Очакваме тази тенденция за силен растеж да се запази и през тази година. Чрез адаптация на складовете и оборудването им ще продължим да се фокусираме все повече върху e-fulfillment и ще оптимизираме решенията за обслужването на крайни клиенти. Електронната търговия има и повишени изисквания по отношение на снабдяването – най-вече от Далечния изток. Там отново фокусът ще е да предложим продукти с различни нива на обслужване, които да позволяват на клиентите според своята необходимост да изберат точната услуга.

На своите хора карго-партнер ще продължи да осигурява отлични условия на труд, безопасност в епидемиологичната обстановка и сигурност на работното място. Така, лишен от притеснения, екипът ни може да насочи енергията си към решаването на многото логистични задачи. Противоепидемичните мерки ще адаптираме според нивото на риск, което следим постоянно. Те варират от изцяло присъствен режим на работа, съпроводен от ежеседмично тестване на целия екип, до разделяне на екипа на групи, които да работят на разменни начала от работното място и от вкъщи. Имаме и готовност офис дейностите да се извършват изцяло в режим хоум офис.“

Засега 2021 година изглежда като продължение на предходната. Липсата на транспортен капацитет от Далечния изток ще се задържи поне до април. Брекзит вече е факт, към който българските контрагенти предстои да се адаптират. Електронната търговия ще продължи бурното си развитие и ще има ключово влияние върху логистичната индустрия. Въпреки наличието на ваксини срещу COVID-19 вирусът ще продължава да виси като дамоклев меч над световната икономика и над логистичните потоци и ще ни отпраща нови предизвикателства.

Екипът на карго-партнер си е написал домашното и ние предлагаме надеждна транспортна връзка и консултации за клиентите, които търговат с Великобритания. За осигуряването на капацитет от Азия, освен приоритетни услуги през традиционните гръцки и български пристанища, предлагаме и маршрут през Копер в Словения. С това целим да диверсифицираме максимално капацитета си и винаги да имаме избор от решения. В сегашната ситуация наложихме жп транспорта от Китай като изключително атрактивна алтернатива за групжни и цели контейнери поради по-краткото транзитно време и редовните отпътувания. При сътресения и промени е ключово да се реагира бързо и да се предлагат опции, които са извън утвър-



Добрите ни практики помогнаха кризата да не ни изненада

Стефан Коларов, оперативен директор на eMAG и FashionDays България

eMAG.bg е един от най-големите онлайн ритейлъри в Централна и Източна Европа, с лидерски позиции и дългогодишна практика в електронната търговия в България. За компанията си Черен петък 2020 платформата отчита поръчки на обща стойност 47,6 млн. лв. Най-купуваните продукти в пандемичната година са осигуряващите качествен живот в домовете, голяма част от които бяха превърнати в място за учене и работа.

Стефан Коларов ни посреща в офиса на компанията с думите, че 2021 г. също ще бъде добра за електронната търговия. С мениджъра разговаряме за оптимизма и уроците от кризата, за партньорствата в търговията и логистиката, за клиентите и успехите.

– Г-н Коларов, очаквате 2021 г. да бъде хубава. Какво Ви прави оптимист?

– Надявам се годината да е хубава за всички. Специално за нашия бизнес натрупахме доста добри практики, които ни дават основание за оптимизъм. За по-малко от година много потребители се научиха да купуват онлайн, видяха удобството и предимствата на този модерен пазар. Убеден съм, че все повече хора и все по-спокойно ще пазаруват и плащат онлайн в бъдеще. Само вижте числата – преди здравната криза процентът на поръчките, платени с банкова карта, беше между 8 и 12, а през 2020 г. скочи почти двойно. С 25 процента се увеличи броят на хората, които пазаруват за първи път онлайн при нас.

– Търговските компании, които постраднаха от кризата и свиха продажбите си, научиха своите уроци. А какви уроци даде 2020 г. на онлайн търговците?

– Основният урок е точно този – да бъдем готови за скокове в онлайн търговията, постоянно да се адаптираме и да актуализираме процесите спрямо ситуацията. Опитът и подготовката помогнаха кризата да не ни изненада, тъй като следяхме и анализирахме какво се случваше в Китай още от началото на миналата година. Очаквахме, че и Европа ще бъде засегната, и успяхме да транспортираме и складираме достатъчно стоки преди първия локдаун. Така имахме нужната складова наличност и успяхме да обезпечим доставките на хората, затворени в домовете си.

«Синергията между онлайн и офлайн или т.нар. омниканален подход при ритейла е една от най-актуалните тенденции, която вече от няколко години работи успешно за компанията в Румъния, а сега вече и у нас.»

Заедно с обичайната ни дейност, всяка част от която трябваше да продължи да функционира гладко и безпроблемно – зареждане, транспорт, доставки и т.н., беше нужно да се погрижим и за повишаване на мерките за безопасност както на служителите, така и на клиентите ни. И всичко това, имайки предвид че търсенето и трафикът рязко се повишиха.

В тази ситуация много ни помогна фактът, че компанията има ясно разписани правила и сценарии за работа в подобни условия. Всяка година по време на кампанията Черен петък например трафикът към платформата и обемът на поръчките нарастват в пъти спрямо обичайните нива и ние сме отлично подготвени да продължим безпроблемно работата си и да отговорим на нуждите и изискванията на клиентите.

– Настъпи ли промяна в най-популярните продуктови категории?

– Търсенето на продукти логично претърпя промяна както по отношение на обема, така и на конкретните стоки. Категории със засилен интерес станаха свързаните с превенция, дезинфекция и ограничаване разпространението на болестта, както и IT – лаптопи, монитори, принтери, тъй като хората се адаптираха към режим на работа и учене от вкъщи, а и на забавления, което води до следващите популярни продукти: телевизори, видеоконзоли, слушалки, таблети и е-книги. Ремонтите и декорацията на дома също бяха приоритет. През лятото потребителският интерес се насочи към мода и спортни артикули, лична грижа и красота, велосипеди и електронни превозни средства. През последния период имаше ръст и в т.нар. сезонни категории във връзка с новогодишните празници, както и повишено търсене на дрехи и обувки за студеното време.

– При Вас как се промени работната среда?

– Преходът към режим на работа от вкъщи за екипите от офисите беше относително лесен, защото бизнесът на eMAG е основно онлайн и всичките ни системи са проектирани така, че да гарантират техническата сигурност на платформата, нейното функциониране и защитата на личните данни на клиентите.

В петък, 13 март 2020 г., беше обявено извънредното положение, а в понеделник всички вече работехме дистанционно. Нямаме почти никакви процеси на хартия, всичко е изнесено онлайн като тулове за работа и различни системи, които използваме. Физическите процеси при нас се извършват основно в логистичната база в Букурещ, която е нова и изградена така, че да отговаря на най-актуалните стандарти за здраве и безопасност. Въведохме цялостна интензификация на почистващите и санитарните операции за оборудването, работните повърхности и споделените пространства. Предприехме и допълнителни мерки за ограничаване на директния контакт с продуктите за доставка, а при транспортирането се работи със защитни средства, като персоналът е специално обучен да следва необходимите мерки за превенция. Куриерите бяха инструктирани как да следват препоръ-

ките на компанията за безопасност и доставките да се извършват безпроблемно, съобразени с повишените изисквания за сигурност. Със загриженост и ясни правила пренастройването стана без особен стрес за хората и бизнеса ни.

– А какво от 2020 г. не бихте искали да се повтори?

– Здравната криза, макар да не навреди на нашия бизнес, в емоционален план не беше добра за никого. Тежко е за всички хора да живеем в ограничения и е добре такива години да не се повтарят. Вярвам, че уроците, които научихме, ще ни помогнат да се справим по-лесно с последствията от случилото се.

– Какво е съотношението на продажбите на eMAG спрямо продажбите, извършвани от други фирми чрез Вашата платформа?

– Все още нашите продажби надвишават половината оборот през платформата. И това е логично – ние познаваме пазара и знаем какво да предложим, знаем кога да го пуснем и, не на последно място, предлагаме добри оферти. Разбира се, нашите партньори имат същата възможност, като техните продукти допълват както стоковата, така и ценовата гама на сайта на eMAG.

По време на кампанията Черен петък 2020 делът на Marketplace партньорите в платформата беше 26% от поръчаните стоки и 9% от общия отчетен оборот.

«Наблюдаваме, че все повече хора се обръщат към електронната търговия – последния Черен петък 20 758 (или 15% от общия брой) са новите ни клиенти, направили поръчки в рамките на кампанията.»

– Колко и какви нови търговци се присъединиха към платформата eMAG?

– В условията на ограничителни мерки, периодично затваряне на търговските обекти поради здравната криза и предизвикателствата по логистичната верига в целия сектор на търговията се наблюдава ускорена дигитализация – редица търговци разбраха, че трябва спешно да интегрират онлайн като канал за продажби, а това съвсем не означава просто да си направиш сайт. Има редица законови изисквания, както и много аспекти, с които да се съобразяваш. Ето защо Marketplace платформи като нашата се оказваха в огромна полза за бизнеса – ние помагаме с трафик, маркетинг и включване в различни кампании, но също така и чрез обучение и подкрепа за развитие. Имаме проекти като eMAG Academy – с видеоуроци, инструкции за функционалността на платформата, новини и други подходящи материали за Marketplace партньорите. През 2020 г. eMAG проведе за първи

«В условията на ограничителни мерки, периодично затваряне на търговските обекти поради здравната криза и предизвикателствата по логистичната верига в целия сектор на търговията се наблюдава ускорена дигитализация.»



път в България и ежегодния си Ден на търговците – ексклузивно събитие за една от най-големите общности от онлайн предприемачи у нас, готови да работят в цифровата икономика и да развиват бизнеса си в национален и в международен план.

България е първият пазар след Румъния, на който започна да функционира платформата eMAG Marketplace, като наши партньори са над 4500 български търговци, които предлагат над 800 000 активни продукта. Наблюдаваме постоянен ръст на търговците, които оценяват потенциала на този канал за продажби, като миналата година имаме над 30 процента увеличение. Що се отнася до продуктовете им гама – тя е във всички категории на платформата.

– Комасирането на заявките се прави в големия логистичен хъб на eMAG в Букурещ. Какво освен мащабите е най-впечатляващото в него?

– Да, мащабите наистина са впечатляващи – 120 хил. кв.м. Само един пример – едновременно там се сортират пратки на 53 различни локации. Складовата логистика ни дава възможност да помогнем на куриерските компании с предварително сортиране и да разделим продуктите за различни области на България. Така улесняваме работата на техните логистични бази и оптимизираме целия процес на доставка. В нормални пазарни месеци всичко влиза в един хъб в България, където се сортира и откъдето поръчките тръгват в различни посоки към своите получатели. При увеличен брой на поръчките, например за Черния петък или в празничния сезон, сортираме всичко в Букурещ и насочваме стоките директно към регионалните складове на нашите ло-

гистични партньори. По този начин спестяваме пари от трансфера на пратките и достигаем по-бързо до клиентите. Всички наши логистични операции се обслужват само и единствено от Букурещ – за нас това е стратегическа логистична точка и ако сравним процесите в Румъния и България, то ние успяваме да стигнем по-бързо до Благоевград, отколкото колегите ни до северната част на Румъния. Тръгвайки през нощта, на следващия ден куриерите доставят до всички дестинации у нас. В момента строим още една също толкова голяма база – автоматизирана и роботизирана, която ще ни даде нови възможности за бързина и качество на услугите.

– Преди Коледа имаше дълги опашки пред офисите на куриерите. Загубихте ли продажби заради това струпване на празнични поръчки?

– За съжаление, и на нас като търговци това забавяне ни се отрази, защото сме отговорната страна пред клиентите, независимо кой куриер сме избрали. Точно по тези причини предприехме сортирането в нашия логистичен хъб по региони, за което споменах, дадохме по-голям срок за доставка на куриерите и информирахме клиентите за това. На последния Черен петък имаме 240 000 поръчки, които трябваше да бъдат доставени в рамките на 14 дни. Клиентите знаеха, че когато стоката стигне до куриера, той има 3 дни, за да я достави до тях. Въпреки усилията някои пратки закъсняха, но продуктите, които бяха повредени при транспортирането им, бяха под 0,5 %, което е много добър знак. Анализите тепърва предстоят, но мисля, че кампанията беше изключително добре организирана и че се движим в правилната посока.

ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Стефан Коларов има магистратура по мениджмънт и маркетинг от УНСС и магистратура по право. Повече от 20 години трупа добри практики в сферата на логистиката, в това число опит в организирането на транспорт по цял свят като част от българския екип на Allied Pickfords. Партньор в логистичните операции на фармацевтичните гиганти Санофи и Авентис. Оперативен мениджър е в eMag.bg и FashionDays.bg от влизането и позиционирането им на българския пазар. В двата онлайн магазина отговаря за операциите в България, обслужването на клиентите, доставките, организирането и поддържането на сервизните услуги.



– Какви промени прогнозирате в потребителското поведение?

– Сериозната промяна в ежедневието, работните и учебните навици поради здравната криза ускори еволюцията на електронната търговия, но и донесе редица промени в поведението и навиците на клиентите, повечето от които се очертават като дълготрайни тенденции. На първо място сред тях са фокусът и повишените изисквания върху цялостното шопинг изживяване – от лесната навигация в платформата, през разнообразието на продуктовата гама, цената и отстъпките, до процеса на поръчката, доставката или връщането. Клиентите искат всичко това да е максимално бързо, лесно и достъпно и са много по-взискателни.

Що се отнася до предпочитаните продукти, както вече споменах, миналата година забелязахме впечатляващ ръст на някои категории, като дом и декорация, фитнес оборудване, продукти за кухнята и за лична грижа, както и много високо търсене на стоки, свързани с пандемичната ситуация. Доста вероятно е тези тенденции да продължат и през първата част на 2021 г., като се вземат предвид все още действащите ограничения за движение и необходимостта от повишена безопасност.

Заедно с това се очаква и обръщането на някои тенденции. Модният сектор например, който беше особено засегнат през първата част на 2020 г., вероятно ще се възстанови и дори разрасне в бъдеще.

«Физическите процеси при нас се извършват основно в логистичната база в Букурещ, която е нова и изградена така, че да отговаря на най-актуалните стандарти за здраве и безопасност.»

Друг тренд, който наблюдаваме, е, че все повече хора се обръщат към електронната търговия – последния Черен петък 20 758 (или 15% от общия брой) са новите клиенти, направили поръчки в рамките на кампанията. Амбицията ни е да задържим тези потребители и да продължим да привличаме нови.

Разбира се, не мога да не спомена и онлайн плащанията – те също стават все по-популярни, като ние стимулираме този безопасен и сигурен метод с различни опции, например кобрандираната Visa кредитна карта Fibank-eMAG, с която потребителите могат да разсрочват направените от тях онлайн покупки в нашия сайт на безлихвени месечни вноски, без да заплащат комисиона. Този продукт е разработен и персонализиран според специфичните нужди на клиентите за финансиране на техните покупки, като те същевременно получават бонус до 10% от стойността на закупените продукти, натрупвани в точки за лоялност директно в техния акаунт.

– През септември eMAG отвори първия си физически магазин в София? Как той промени потребителското поведение?

– Синергията между онлайн и офлайн или т.нар. омниканален подход при ритейла е една от най-актуалните тенденции, която вече от няколко години работи успешно за компанията в Румъния, а сега вече и у нас. Целта е на клиентите да се предоставят допълнителни предимства и да се улеснят редица процеси при пазаруване и доставка от сайта в отговор на бума на онлайн търговията. Физическата локация не се явява противоположност на електронната платформа, а нейно допълнение и надграждане. Клиентите имат възможност да правят поръчки на определени продукти онлайн с безплатна доставка до шоурума, откъдето да ги вземат още същия ден, спестявайки време за доставка. Улеснява се и връщането на продукти, тъй като на място могат да се дават заявки и да се получават консултации. След като търговските центрове отново отворят,



«Приемам възможността да работя с добър екип, в иновативна компания, оперираща в една от най-интересните и бързоразвиващи се сфери, за голям шанс и повод за гордост.»

посетителите на шоурума могат да разгледат, избират и закупят на място от складовата наличност от 500 артикула, като предлагаме и опции за потребителски кредити. Не на последно място е и чисто психологическата нужда да видим и пипнем даден продукт, преди да го закупим, на която шоурумът също отговаря.

– От 2015 г. eMAG е собственик на онлайн платформата FashionDays. Какво е различно в нейната работа?

– FashionDays е част от нашата група, но е отделен магазин, с отделен бранд. Логистичната база, която обслужва поръчките, е една и съща. Процесите и системите са почти едни и същи, но FashionDays е магазин, насочен повече към дамската аудитория.

– Увеличихте ли екипа си заради нарасналия обем на поръчките?

– Да, увеличихме обслужващия отдел. Всяка година наемаме 30–40 процента нови служители в кол центъра за периода ноември-март. Тогава са кампанията Черен петък, зимните празници, рожденият ден на eMAG. Тази година обучението на новите служители ни отне малко повече време, защото е по-трудно, когато колегата ти физически не е до теб, за да можеш да попиташ как да реагираш в дадена ситуация или да се обърнеш към мениджър за помощ или съвет. Затова в условията на дистанционна работа компенсираме с по-детайлен инструктаж и мониторинг.

– А Вие като мениджър по-трудно ли управлявахте хората, работещи от вкъщи?

– Смяната на начина на работа изискваше по-голям контрол върху дейността на служителите, което е нормално за един нов тип взаимоотношения. Изисквах се повече усилия от моя страна, но сравнени с резултатите, мисля, че си заслужаваше.

– Какво е Вашето определение за успеха?

– Успехът не се измерва само с работата и професионалните постижения. За да е успешен един човек, той трябва да се чувства добре и в офиса, и у дома. Аз обичам своята работа, от 7 години съм с този екип и се радвам, когато хората около мен са също толкова мотивирани и позитивно настроени.

– С кой успех на екипа си се гордеете най-много?

– Приемам възможността да работя с добър екип, в иновативна компания, оперираща в една от най-интересните и бързоразвиващи се сфери, за голям шанс и повод за гордост. Начинът, по който се развиваме и реагираме на промените на пазара и изискванията на клиентите, как се справихме в условията на здравната криза – зад всичко това стоят много работа, непрекъснати решения и подобрения, но е и много удовлетворяващо. Мащабите наистина са впечатляващи – в момента предлагаме избор от над 1 милион продукта в различен ценови диапазон, които могат да се доставят до дома, до офиса на куриер или до 1800 локации на Български пощи. Това се съчетава и с множество опции за начин на разплащане и трябва да функционира 24 часа в денонощието, всеки ден. В нашия екип непрекъснато се раждат иновации – веднага щом видим, че даден аспект не постига прогнозните си очаквания, той влиза в плана за промяна, като за целта правим бизнес кейс, за да видим какъв ще е резултатът.

– Какво Ви изважда от равновесие?

– Безотговорното и несериозното отношение към работата. Искам хората да са проактивни, добронамерени, да влизат в положението на клиента, да мислят как биха постъпили, ако са на негово място. За целта се старая да давам както личен пример, така и да интегрирам механизми за оптимизиране на NPS (Net Promoter Score). Това е показател, индикиращ доколко клиентите биха препоръчали на други хора ползваните от тях услуги на компанията – за нас именно удовлетвореността на потребителите се явява най-важният ни актив.

– Как се разтоварвате в свободното си време? Кое е любимото Ви занимание?

– Фен съм на филмите, на зимните спортове, на плуването. Сега е периодът на карането на сноуборд и скоро със семейството ми ще сме на по-дълга ваканция в планината. Правим го и почти всяка събота и неделя. 📺

Богиня МАТЕЕВА



SGS TransitNet

МИТНИЧЕСКИЯТ ТРАНЗИТ СТАВА ЛЕСЕН

TransitNet е универсална, мултиmodalна електронна митническа услуга за гарантиране и проследяване на Транзитни декларации, при която SGS действа като Отговорно лице към митниците от името на своя клиент (превозвачи, брокери, спедитори и др), което дава възможност на нашите клиенти да създават Транзитни декларации и да ги подават заедно с финансова гаранция в полза на Митниците към всички Митнически системи, където SGS е Отговорно лице.

ГЪВКАВ И ЕФЕКТИВЕН

В момента TransitNet е свързан с 26 различни митнически системи в ЕС, както и в Сърбия, Македония, Молдова, Беларус, Русия, Казахстан и Киргизстан. Ние непрекъснато се разрастваме и развиваме, за да отговорим на нуждите на нашите клиенти.

ДЕНОНОЩНА ПОДДРЪЖКА

Клиентите на SGS TransitNet могат да се възползват от 24/7 поддръжка за всички въпроси, свързани с техните Транзитни декларации. Чрез нашите филиали и нашия екип от над 200 митнически експерти, SGS TransitNet е в състояние да предлагат техническа поддръжка, както и подкрепа за справяне с казуси в местните Митници.

НИЕ СМЕ ГОТОВИ ЗА БРЕКЗИТ

БРЕКЗИТ ще доведе до големи промени за всички компании, които в момента внасят, изнасят, търгуват или транспортират стоки от и до Великобритания и Ирландия. SGS TransitNet отнема сложността и неудовлетвореността на клиентите им, предлагайки им система с един прозорец, за да завършат митническите си процедури. Услугата включва пълен пакет експортни и транзитни документи за Износ от Великобритания до ЕС и извън него; Стартиране на транзитни документи от 23 NCTS страни за вътрешността във Великобритания.

TransitNet -

Митническият транзит става лесен

За повече информация, моля свържете се с нас на:
transitnet.bulgaria@sgs.com тел: + 359 882 624089
sales.transitnetbg@sgs.com тел: + 359 884710721

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS



По логистичната велоалея на малкия бизнес

Екипът на Гепард Сайкъл се оглежда за нови пазари

Все повече се говори за велосипедите не само като средства за спорт и прекарване на свободното време, а и като алтернативен начин за доставка до последната миля. През последните години българската велоиндустрия бележи силен ръст, а конкуренцията в дистрибутирането на велочасти става по-интензивна. Как малък семеен бизнес може да се открие на конкурентния пазар разказва пред списание ЛОГИСТИКА управителят на Гепард Сайкъл, Благой Ангелов. Базираната край София фирма е вносител и дистрибутор на велосипеди, велочасти и аксесоари, като изгражда и собствена марка.

Да си малък семеен бизнес понякога може да се окаже силно предимство в една конкурентна бизнес среда, каквато става велоиндустрията през последните години. Според управителя на дистрибуторската фирма за велочасти Благой Ангелов основните предимства се крият в бързата доставка, поддържането на точните артикули на склад и добре развитите канали за доставки.

Основана пред пет години, семейната фирма бързо „завърта колелото“ и превръща колоезденето от хоби в печеливш бизнес за дистрибуция на велосипеди, велочасти и аксесоари. Първоначално в бизнес концепцията на предприемаческото семейство е заложено да развият производствена дейност, но надпреварата в сектора е огромна, а и изисква немалка инвестиция. От друга страна производството на различни изделия не би могло да е успешно, без бизнесът да е силно експортно ориентиран. Според данни от Международното изследване и идентифициране на потенциални пазари за експортен растеж на българските малки и средни фирми в избрани сектори, изготвено от Изпълнителната агенция за насърчване, най-бърз ръст в износа в периода 2014 – 2019 г. бележат именно велосипедите. България е шестият най-голям износител на електрически велосипеди в Европа. Наблюдават се и промени в потребителските предпочитания, например увеличено търсене на велосипеди, средства за спорт и прекарване на свободното време, засилено търсене на къмпинг екипировка и оборудване.

Добрите делови контакти в Азия от предишен бизнес на семейството също се оказват важен фактор. Така семейната фирма се ориентира към внос и дистрибуция на велосипеди, велочасти и аксесоари, като днес портфолиото ѝ включва над 17 бранда. Фирмата е и ексклузивен представител за България на няколко марки. Също така екипът изгражда собствен бранд Gepard. Един от най-търсените нейни продукти е ба-

лансовият велосипед, на който се радват най-малките колоездачи.

По велопътеката

„Подкарването на колелото“ в дистрибуторския сектор също се оказва не по-малко предизвикателна задача от производствената дейност. Повече от година мениджърите на фирмата прекарват в търсене на партньори в страната, а контактите с доставчици се осъществяват първоначално на изложение в Тайван, където са базирани едни от най-големите производители във велосектора. Екипът успява да осъществи добри бизнес контакти и да изгради основни канали за внос. Днес стока се импортира от Тайван, Тайланд, САЩ и няколко европейски склада. За вноса се партнира със спедиторски фирми.

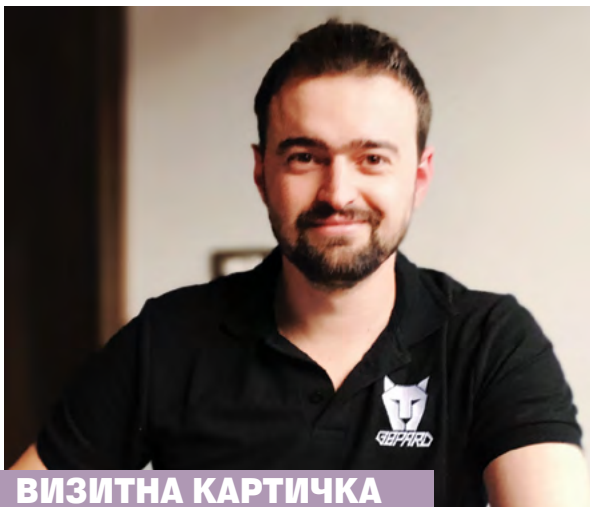
„В нашата индустрия основното производство е в Азия, съответно много алтернативи няма“, посочва Благой Ангелов.

Управителят на дистрибуторската фирма не крие, че едно от най-големите предизвикателства, отнасящо се до логистиката, е свързано именно с прогнозирането на точното количество стока. За него екипът разчита както на търговски усет, така и на софтуер за управление на бизнеса. Системата, която се използва за изпълнение на складовите операции, е подходяща за фирми, търгуващи на едро и дребно.

„Прогнозирането е един от най-трудните процеси. Има артикули, които се произвеждат повече от половин година. Отделно четири-пет седмици отнема транспортирането им от Азия до склада ни в България“, споделя мениджърът.

Велокрос около склада

Дистрибуторската фирма съхранява внесените артикули в складова база под наем в Казичене. Преди



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Благой Ангелов е един от управителите на Гепард Сайкъл, като отговаря за оперативната дейност в дистрибуторската фирма. Младият предприемач завършва Националната финансово-стопанска гимназия в София и продължава образованието си в Университета на Шефилд (The University of Sheffield). След като завършва образованието си в Англия, се завръща в България и трупя опит във фирма за производството на полимерни и ко-полимерни фолиа. През 2016 г., заедно с баща си Георги Ангелов, се впускат в бизнес с велосипеди.

две години е съхранявала около 1600 артикула постоянно на склад, а днес поддържа над 3000 – от рамки, вилки и амортизатори до бамбукови байкове.

Складът се простира на площ от 300 кв.м, като основната му част разполага със стелаж. В него са оформени тематични зони. Не е механизмиран. Използва се възможно най-голям процент от наличното пространство. Сходно на велоалеите, където трябва да е осигурено достатъчно пространство, и в склада на Гепард Сайкъл е съобразено нужното място за свобод-

но преминаване и разминаване между стелажите. За да се оптимизира пространството, а и защото артикулите го позволяват, чрез опорни стойки различни продукти, например съгваеми велосипеди, са закачени на стената. Складовите колички са неизменна част от всеки един склад, като базата на дистрибутора е оборудвана с ръчни и палетни колички. Достъпът до всяка точка от склада е максимално улеснен.

Складовата база е и център за техническо обслужване. Там партньорите на фирмата получават техническа информация и ноу-хау за най-новите продукти на пазара, представяне и сервиз. В базата има възможност и за лимитирано производство, но засега екипът залага на развитието на дистрибуторските канали.

Байкове по график

Доставките на резервни части и други артикули се извършват директно от производителя до склада край София. В България пласментът регулярно се извършва до 50 магазина. Отделно се дистрибутират артикули до клиенти в Румъния, Гърция и Австрия. Транспортването на пратките в страната е както със собствен транспорт, така и с куриерски фирми.

До различните точки на страната пратките се доставят до 24 часа, когато се използва куриерска фирма. В столицата, дори в активен сезон, екипът успява да извърши доставки в рамките на деня. Стремелът на малкия тим е да са максимално бързи в изпълнението на доставките, така че да могат да отговорят на изискванията на клиентите.

„Пратки, приети до обяд на текущия ден, се експедират в същия ден и на следващата сутрин са при клиента“, обяснява мениджърът.

Амбицията на младата фирма е през следващите години да затвърди позициите си на конкурентния пазар за дистрибуция на велосипеди и велочасти, както и да продължи да развива изграждането на собствена марка велосипеди на европейския пазар. 📌

Гена ЦВЕТАНОВА

ДОСТАВКИ НА СТОП



Европейските държави започват да отдават все по-голям приоритет и инвестират сериозно в колездачната инфраструктура от години, като Нидерландия и Дания са двата най-забележителни примера. Пандемията от Covid-19 пък принуди други страни да последват примера им, тъй като хората избягват обществения транспорт. Екипът на дистрибуторската фирма също отчита ръст в търсенето на артикулите, които предлага, като очакванията са тази тенденция да се запази. През изминалата година екипът е обработил около 2000 пратки. Кризата обаче е довела до бързо изчерпване на количествата в европейските складове и забавяне на доставките от азиатските производители.



Брекзит ядоса превозвачите и спедиторите

Обединеното кралство и Европейският съюз договориха условията по търговското си споразумение, влязло в сила на 1 януари 2021 г. И така Брекзит завърши поне с частичен хепиенд, но останаха много детайли, които трябва да бъдат изчистени, финализирани и потвърдени.

На пръв поглед изглежда, че ЕС е в по-добра позиция след сделката, докато търговците и превозвачите от Обединеното кралство, зависими от безпроблемния достъп до Ирландия и континентална Европа, ще бъдат потърпевши от огромните количества нови документи и засилените митнически и гранични проверки.

По отношение на транспорта от съществено значение е, че отпадна обсъжданото 10% мито за внос на нови камиони, което е добре дошло и ще облекчи бизнес операциите от двете страни на Ламанша. Но все пак превозвачите и търговците от Обединеното кралство и ЕС с право се опасяваха дали няма да започнат 2021 г. с лошо подготвено пътуване към неизвестното.

Търговската сделка между Обединеното кралство и ЕС ще позволи на базираните в ЕС компании като Girtelka и Waberner's да продължат да работят в Обединеното кралство, а по същия начин британските превозвачи – например Eddie Stobart, ще могат да работят в ЕС. Но съществуват и ограничения, а бюрократията засега изглежда почти непреодолима.

Европейският съюз публикува документи, описващи ключовите елементи в главата за автомобилния транспорт.

Превозвачите от ЕС и Обединеното кралство могат да превозват товари до и от всяка точка на територията на ответната страна, при условие че отговарят на договорените високи стандарти за безопасност и условия на труд.

Превозвачите от ЕС ще могат да извършват две допълнителни операции на територията на отсрещната страна и максимум една каботажна операция за превозвачите от Обединеното кралство в ЕС. По този начин следва да се ограничи рискът от обратен курс без товар.

Споразумението предвижда пълни транзитни права, например правото на ирландските превозвачи да прекосяват Обединеното кралство, за да стигнат до континенталната част от Европейския съюз.

Добрата новина е, че ЕСМТ разрешителните няма да се изискват за британски превозвачи, което ще бъде от огромно облекчение за онези, които не са ги получили в края на 2020 г.

Сделката ограничава британските шофьори на камиони само до едно разтоварване и товарене, когато са на територията на ЕС. В досегашния си вид членството на Обединеното кралство в единния пазар позволяваше на местните превозвачи да вземат 3 товара в рамките на държава от ЕС, преди да се отправят обратно към Великобритания.

Ще бъдат ли опростени митническите процедури?

Асоциацията за пътни превози коментира основните промени в текстовете. От изявлението става ясно, че комбинираните транспортни операции между ЕС и Обединеното кралство ще приключат, когато двете страни ще могат самостоятелно да транспортират стоки на територията си.

Превозвачите от Обединеното кралство ще могат да прекосяват ЕС, за да извършват доставки до страни като Швейцария, както и Република Ирландия в посока Северна Ирландия. Британските превозвачи могат да направят едно каботажно пътуване след натоварено пътуване в държава от ЕС. От своя страна превозвачите от ЕС ще могат да предприемат две каботажни пътувания след натоварено входящо движение.

Заслужава да се отбележи, че всички шофьори на камиони, опериращи в Обединеното кралство и ЕС, ще трябва да спазват действащите разпоредби относно работното време, тахографите и необходимите сертификати и документи за шофиране.

Що се отнася до митническите процедури, резолюето на Комисията на ЕС относно споразумението гласи, че те ще бъдат опростени и двете страни са се споразумели да разпознават взаимно програмите си за доверени търговци (Authorised Economic Operators).

Независимо от това, че Обединеното кралство е решило да напусне Митническия съюз, ще се прилагат проверки на всички стоки, които се търгуват. Страните са се договорили и да си сътрудничат при събирането на мита, както и в борбата с измамите с ДДС и други косвени данъци.

№ 1 в Европа за врати и товаро-разтоварна техника

Както се подразбира, положителната новина е, че митническите процедури „ще бъдат опростени“. Въпреки това се изискват проверки и търговията няма да бъде безпроблемна.

Като коментира новите митнически договорености, Ричард Бърнет изтъква, че „ще настъпи хаос като този, който видяхме в Кент неотдавна“ поради липсата на период за адаптация от страна на бизнеса.

Контурите на сделката, очертани от Комисията на ЕС, съдържат и ключови моменти, свързани с превоза на стоки по море и въздух. Що се отнася до въздушния транспорт сделката гарантира, че превозвачите от ЕС и Обединеното кралство ще могат да извършват неограничен превоз на пътници и товари между пунктове в ЕС и пунктове в Обединеното кралство (т.нар. 3rd & 4th freedoms). Последващ превоз (5th freedom) ще бъде възможен за трансфер на товари до/от трета държава (например Париж – Лондон – Ню Йорк), ако държавите членки се споразумеят двустранно и реципрочно с Обединеното кралство.

Комисията на ЕС допълва, че сделката позволява „непрекъсната въздушна, пътна и морска свързаност“. А това е от огромно значение, тъй като транспортът е основен двигател на икономическите отношения между ЕС и Обединеното кралство. Всяка година между тях се превозват около 210 млн. пътници и 230 млн. тона товари. Според Еврокомисията важно е, че Споразумението включва разпоредби, гарантиращи, че конкуренцията между операторите от ЕС и Обединеното кралство се осъществява при равни условия, осигуряващи високи нива на транспортна безопасност, права на работниците и пътниците и опазване на околната среда.

Европейската асоциация на производителите на автомобили (ACEA) също коментира търговската сделка. В изявление, публикувано на официалния ѝ уебсайт, от ACEA изразяват облекчение, че е избегнат сценарият с Брекзит без сделка. Изразена е обаче и загриженост относно това, как бюрокрацията по границите ще повлияе на веригите за своевременни доставки, които са ключови за производителите на превозни средства.

Замразяване на риска

Сделката за Брекзит остави вратата отворена за превозвачите от ЕС, но и донесе множество митнически пречки, чийто ефект вече е налице.

В първите дни извън единния пазар на ЕС, в Обединеното кралство не се забелязваха признаци на смущения в доставките. Липсата на опашки в големите пристанища доведе дотам, че мнозина си зададоха въпроса, защо е била цялата суматоха преди Брекзит, когато са прогнозирани опашки от 7000 камиона по границите. Това обаче има своето логично обяснение.

В очакване за прекъсване на доставките и нови такси много компании са направили доста по-големи поръчки от нормалното през декември, за да изградят по-голяма устойчивост във веригите си за доставки. Това предизвика хаос по пътищата в Кент и на френската граница в дните преди Нова година.



- Функционални индустриални врати с над 80 години опит



- Енергийно ефективни бързо движещи се врати за оптимизирани работни процеси



- Товаро-разтоварна техника за ефективна логистика



Сервиз, поддръжка
и ремонт

HÖRMANN
ВРАТИ ЗА ДОМА И ИНДУСТРИЯТА



В очакване за прекъсване на доставките от/до Великобритания и нови такси много компании са направили доста по-големи поръчки от нормалното през декември 2020 г., за да изградят по-голяма устойчивост във веригите си за доставки в началото на 2021 г.

На ирландските превозвачи пък бе препоръчано да избягват британския мост, което означава, че значителен брой ирландски камиони са избрали да не използват фериботите Eurotunnel или Dover-Calais, а вместо това са се възползвали от новосъздадените канали между Франция и Ирландия.

Заради предполагаемите проблеми по границите много компании за автомобилен транспорт решиха да „замразят“ превозите между ЕС и Великобритания през първите 1 – 2 седмици на годината. Редица превозвачи искат да видят каква е ситуацията, преди да се ангажират с доставки, които пресичат Ламанша.

Данни на германската софтуерна компания Transporeon показват, че европейските спедитори отказват договори за вземане на товари във Великобритания. Компанията твърди, че този сценарий е резултат от опасения за забавяне на товарите на границата с Обединеното кралство.

Степента на отхвърляне на товари от Франция до Великобритания е почти три пъти по-висока от нормалната средна стойност, докато за трасето Германия – Великобритания е два пъти по-висока.

Кристиан Каас Мортенсен, стратегически директор в Girtel Logistics, заяви пред Bloomberg, че очаква опашки от 31 мили на границата с Обединеното кралство още в края на януари, а в резултат на това мнозина превозвачи ще кажат, че „е по-добре да избягвате Обеди-

неното кралство през следващите три до шест месеца“.

Популярният спедитор Джон Шърли в интервю обясни, че шофьорите, платени на километър вместо на час, няма да приемат да стоят на опашки по границата с Великобритания. Това, както и достатъчното търсене на товари в ЕС, би означавало, че повечето европейски превозвачи ще избегнат Обединеното кралство и ще оперират предимно в Европейския съюз.

Ричард Бърнет, главен изпълнителен директор на Асоциацията за пътни превози, каза пред The Telegraph, че превозвачите са повишили тарифите си за пътувания между ЕС и Обединеното кралство с почти 700%, за да компенсират чакането и затрудненията при намирането на обратен товар. Той твърди, че превозвачите, които досега са работили на 1,50 евро на километър, вече искат 10 евро. Управляващият директор на транспортната фирма Alcaline UK също разкри, че европейските превозвачи отказват оферти, над два пъти по-големи от обичайното.

Бърнет добави, че сдружения на автомобилни превозвачи в Европа, включително от Полша и Румъния, са информирали RHA, че не приемат товари до и от Великобритания. Причината е липсата на разбиране относно условията и митническите документи, които се изискват в момента. 

Калоян АТАНАСОВ

DB SCHENKER ВЪЗОбНОВИ СУХОПЪТНИТЕ СИ УСЛУГИ ДО ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

След кратко спиране на услугата в мрежата си за групажни товари, от 21 януари 2021 г. DB Schenker възобновява приемането на пратки за сухопътен транспорт от ЕС до Обединеното кралство.

Компанията информира клиентите си, че пратките до Великобритания ще бъдат приети и натоварени, само ако изискваните документи от износителя и вносителя са в пълен комплект. В помощ на своите клиенти фирмата предоставя изчерпателно ръководство, описващо минимално необходимата информация, която трябва да придружава всяка пратка до Обединеното кралство.

Европейските компании и техните клиенти от Великобритания могат да намерят пълната информация и съответните бланки за митнически документи на уебсайта на DB Schenker, а освен това Клиентският център и търговските представители са на разположение.

Временното спиране на пратките се наложи, след като DB Schenker идентифицира значителни общи проблеми, свързани с осведомеността и готовността за усложнените митнически формалности, които се прилагат след Brexit.

Логистичните процеси обичат добрия ред

Явор Ницов, директор Логистика в търговска верига Фантастико

През 2021 г. Фантастико навършва 30 години пазарна история. Логистичният център на компанията се намира в Елин Пелин, където се приемат, съхраняват, комасират и изпращат стоките за всичките хипермаркети.

Явор Ницов се присъединява към екипа на търговската верига през лятото на 2016 г. „Една стъпка, за която никога няма да съжалявам, защото имам възможност да проверя дали всичките умения и познания, които натрупах през годините, могат да работят в този интензитет и мащаб“, споделя мениджърът.



– Г-н Ницов, когато Фантастико закупи готова логистична база, наложиха ли се промени на зоните за съхранение и комасиране?

– Много трудно може един архитект или строител да отгатне процесите, които са важни за даден бизнес. Затова и инвестицията преминава през спецификата на самата дейност, превръща се в архитектура на процеси, оттам в проектантско предложение, архитектурен проект и едва след строителните ограничения се връща към първоизточника за корекция на процеса. Същото е, когато си закупиш и готова сграда, с тази разлика, че вече няма място за планиране, а процесите стават производни на решението, на което сме станали собственици.

Да, корекции има, просто защото нашият бизнес, нашите обекти, процесите в тях и изискванията на мениджмънта ни са индивидуални и това е съобразено в цялостното функциониране на базата.

ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Явор Ницов започва да изучава икономика на транспорта в УНСС през 1992 г. Още през следващата година започва да работи и така до днес. Няколко години се занимава с търговия, после трупа опит във фирма, доставчик на 3PL услуги. Във Фантастико се чувства на точното място, защото още с постъпването получава разрешение да изгради един напълно нов модел на логистика.

– Колко палетоместа има в момента?

– Базата е закупена и продължава да работи с 11 000 палетоместа. Част от тях са разделени допълнително хоризонтално. Има други промени, но те са свързани с разширение на крос док зоната и изграждането на „дребнови поличен“ склад, с което са добавени около 6000 picking позиции за скъпа или бавно ротираща се стока, изпълнявана по поръчки до ниво единични бройки.

– Колко високи са стелажните системи? Разполагате ли с резервни палетоместа?

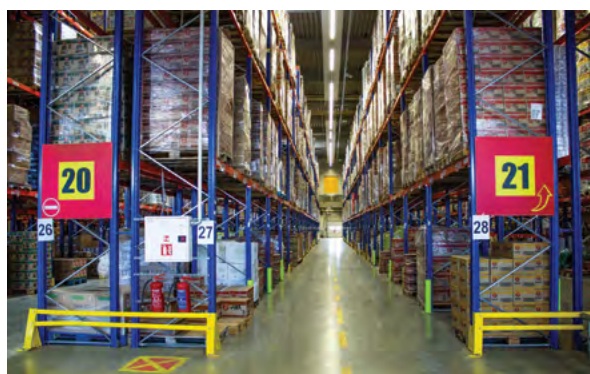
– Складът е с конвенционална система и в най-високата си точка достига до около 12 – 12,50 метра. Складовите машини достъпват последните места до 10,50 метра. На този етап капацитетът е запълнен на 60 – 70% с изключение на пиковите моменти, когато много лесно би могъл да премине границата от 90%.

– Колко камиона на доставчици пристигат дневно на рамките и колко тръгват към магазините?

– Трудно може да се даде такава бройка. Много е относително понятието камион. Средно дневно доставяме около 500 – 700 палета, които поради спецификата на локациите могат да бъдат изпълнени с около 50 – 80 курса. За вход е още по-сложно, но все пак е съизмеримо с изхода. Като казвам сложно, ще дам един пример. Ние можем да получим един нормален 33-палетен прицеп, който при предаване на рампа да бъде предаден на 200 палетни позиции.



Средно дневно от Логистичния център се доставят между 500 и 700 палета, които поради спецификата на локациите могат да бъдат изпълнени с около 50 – 80 курса



Базата работи с 11 000 палетоместа

– Могат ли доставчиците да си запазят час или са длъжни да спазват времевите прозорци?

– На този етап не разрешаваме доставчиците да си запазват часове. По-скоро всеки спазва часовия диапазон, който е разписан в договора. Не мисля, че в запазването на часове има големи ползи – поне не и за нашия бизнес. Нашето решение за работа през крос докинг прави идеята неприложима, защото часовете за доставка са подредени спрямо спецификата на доставяния продукт. Ако той е тежък и предполага да бъде положен в основата на палета, и часът трябва да е ранен.

– Как се промениха логистичните процеси, след като започнахте да обслужвате и доставките на електронните магазини?

– На този етап електронната търговия няма нужната тежест, за да отчетем сериозна промяна и в нашата част от процеса. Проектът е в много начален стадий и тепърва предстои да се развие. Хубаво е, че почти нищо няма смисъл да се измисля просто защото светът крачи от 15 години в тази посока и от нас се изисква само прецизно да „препишем“ някои от многото успешни проекти.

– Кое е най-важното в една търговска верига на доставки, за да работи тя без прекъсване?

– С годините някак естествено се научих да подреждам процесите. За себе си имам два основни принципа. Първият – ако си представим всеки процес като фуния, трябва добре да сме ги подредили от най-тесната до най-широката част. Вторият – трябва винаги да се стремим разликата в диаметрите да клони към нула. Накрая остава да намерим кой да пазарува в края и кой да доставя в началото. Доста просто звучи, нали?

В света на логистиката, а и не само, всичко трябва да се случва гладко, ако искаме ниски разходи, и всичко трябва да се случва бързо, ако искаме високи приходи. Логистичните мениджъри имат за задача да следят „само“ тези два показателя.

«В света на логистиката, а и не само, всичко трябва да се случва гладко, ако искаме ниски разходи, и всичко трябва да се случва бързо, ако искаме високи приходи.»

– Кога започва контролът на стоките?

– Към днешна дата започваме прием в 6,30 ч. Когато стоката е разтоварена и разпределена по заявки за вход, започва и същинският прием.

– С каква техника и с какви софтуерни решения извършвате приема, обработката и изпращането на стоките?

– Техниката е няколко типа. Всеки работник в базата използва WMS софтуер през мобилно устройство. Много малко са работните места, които са статични, и това са предимно офис служители и оператори. Системата е ДС Софтуер, изцяло българска разработка, която по нищо не отстъпва на много от сериозните имена на пазара. Ако говорим за складова техника, ползваме ордер пикери, електрически колички и ричтраци, подходящи за този тип стелажи и пътища. Имаме закупени няколко марки, но най-често ползваната е BT-Toyota.

– Имате ли pick by voice комасиране?

– Нямаме такова решение и вероятно ще прескочим тази стъпка от развитието на пикинга. Ако финансовият резултат, нивото на собствената ни компетенция и иновативното мислене на компанията ни позволят, по-скоро ще преминем на система, която е една идея по-високопродуктивна.

Извън процесите има много неща, които трябва да се доставят от страна на основния (или обслужвания) бизнес, който носи същинския приход. Това са обезпечения, без които или не може, или процесът рязко поскъпва – помещения и транспортни средства, софтуер, хардуер и не на последно място, добре обучени и мотивирани хора.

– Какви кризисни решения предприехте, за да пазите работниците в пандемичното време?

– Разбира се, в тази тежка ситуация на първо място беше да създадем условия на безопасен труд. Осигурихме дезинфектанти, предпазни средства за екипа, увеличихме дезинфекциите. Засилихме контрола на входа за посетители и доставчици и най-важното, успяхме да преминем на двусменен режим, при който да имаме два равностойни екипа без контакт помежду им.

Въпреки трудностите екипът се увеличи пропорционално с новите договори и новите обекти. Ако погледнем в дълбочина, ще видим, че тежките решения са на собствениците, които предприеха стъпки изцяло в полза на персонала. 📍

Богиня МАТЕЕВА

Студената верига на доставки е във фокуса на кибератаките

Скритите вируси, които затварят фабрики и прекъсват снабдяването



COVID-19 затвори фабрики и складове и отдалечи служителите от работните им места, но част от предприятията успяха да се ориентират в несигурността. Те се възползваха от технологиите за изпълнение на операции и за комуникация във веригите на доставки. Способността за споделяне на информация от разстояние помогна на мениджърите да трансформират, оптимизират и обезпечат бъдещето на компаниите дори в условията на криза. Но цифровата трансформация и споделянето на информация между участниците във веригите на доставки неизбежно носят и своите рискове.

Веригите на доставки са канал за големи обеми данни, значителна част от които са чувствителни. Тази информация може да идва от договори, схеми за проектиране и детайли, работни процеси, операционни системи, компоненти в свързани продукти и бизнес планиране. Веригите на доставки могат да станат лесна мишена за киберпрестъпници, които да атакуват организации условно или като част от планирана и целенасочена атака. Според Мирослав Стефанов, председател на Българската асоциация по киберсигурност (БАКС), сега във фокуса на киберпрестъпниците е т.нар. студена верига на доставки.

Заради кибератаки в края на октомври миналата година фармацевтичната компания Dr. Reddy's Laboratories бе принудена да затвори фабрики в Бразилия и Индия. Атаките са насочени и към изследователски и академични институции, работещи по ваксина срещу COVID-19. Доставчиците на трети страни също биха били лесни мишени. До началото на декември престъпниците насочиха погледа си към ограничени брой компании, които биха могли да разпространяват ваксината при необходимите ниски температури. Световният алианс за ваксини и имунизации (GAVI), целящ да обедини компании за студена верига за разпространение на ваксини, беше нападнат през септември. От декември миналата година започна сложна, глобална фишинг кампания, насочена към организации, свързани със студена верига на доставки – компании, които осигуряват безопасното съхранение и транспортиране при контролирана температура на ваксините срещу COVID-19. Съсем наскоро бяха изпратени фишинг имейли „от името“ на изпълнителния директор на китайската фирма за студена верига на доставки Haier Biomedical в опит да откраднат идентификационни данни. Атаката беше разкрита от американската компания IBM.

През изминалата година бе отчетен и драстичен

ръст на кибератаките срещу пристанищни оператори. Френската корпорация CMA CGM, датската Maersk и дори Международната морска организация (IMO) станаха жертва на хакерски атаки.

Ransomware заплахите нарастват

Ransomware продължава да бъде водещата заплаха за частните компании. „Това е вид злонамерен соф-

STAD
Since 1990

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

WWW.LOGICPARKSTAD.COM
тел: 0888 39 81 49



Мирослав Стефанов, председател на БАКС: „Фокусът на киберпрестъпниците се измести от основната мрежа към най-отдалечения ѝ обхват – главно към домашните мрежи на работещите от вкъщи.“

туер, който може или да шифрова всички ваши данни, или да заключи компютъра – обяснява Мирослав Стефанов. – След като рансъмуерът зарази компютъра, той ще поиска да платите откуп, обикновено в криптовалута. Като напомняне и предупреждение към компрометираните за последиците от неплащане той изброява над 250 000 бази данни от 83 000 MySQL сървъри и 77 терабайта изтекли данни от онези, които отказват да отговорят на искането за откуп. Атаките с ransomware могат да бъдат страшни, особено за малкия бизнес, който не може да си позволи да плати откуп за своите данни.“

Невъзможността за достъп до данни за продължителен период от време може да окаже значително влияние върху приходите – например, ако дадена компания не е в състояние да приема поръчки. По същия начин, ако онлайн платформа не е достъпна поради технически проблем или киберсъбитие, това може да донесе големи загуби за компаниите, които разчитат на нея, особено като се има предвид нарастващата зависимост от онлайн продажбите или цифровите вериги на доставки.

Ransomware струва на бизнеса милиарди долари всяка година. До края на 2019 г. киберпрестъпниците, използващи рансъмуер, са спечелили от плащания на откуп 11,5 млрд. долара. Включвайки разходите за спиране на работа, времето за възстановяване и пропуснатите приходи, се очаква загубите да достигнат над 6 трилиона долара до 2021 г. През 2020 г. 73% от всички атаки на злонамерен софтуер са били успешни. Те са станали толкова чести, че тази метрика вече се измерва в секунди. През 2019 г. бизнеси са били засегнати на всеки 14 секунди, а през 2021 г. се очаква да са на всеки 11 секунди.

Тъй като нападателите продължават да използват автоматизация, броят на зловредните софтуери ще продължи да се увеличава. Организациите ще трябва да намерят нови подходи за защита, които са гъ-

кави и предназначени да изпреварят новите заплахи. Обикновените самостоятелни решения за сигурност и архивиране вече няма да са достатъчни.

Home office атаки

„Фокусът на киберпрестъпниците се измести от основната мрежа към най-отдалечения ѝ обхват – главно към домашните мрежи на работещите от вкъщи. Преходът към отдалечена работа например не се отнася само до повече крайни потребители и устройства, които се свързват отдалечено към мрежата. Въпреки че видяхме очакван скок в атаките, насочени към начинаещи отдалечени работници и уязвими устройства, за да получат достъп до мрежата, ние също започваме да виждаме нови атаки, насочени към свързани домашни мрежи“, коментира Мирослав Стефанов.

Прогнозира се, че честотата на атаките, насочени към отдалечени работници, ще се увеличи през 2021 г., тъй като защитата на системите извън корпоративната мрежа е по-лесно компрометирана, което дава на киберпрестъпниците достъп до данните на организацията. Според някои акаунти мрежите за домашен офис сега са 3,5 пъти по-склонни от корпоративните да бъдат заразени от зловреден софтуер. Много от атаките срещу домашните мрежи се фокусират върху експлоатацията на по-стари, по-уязвими устройства, като домашни рутери и развлекателни системи. Но се предприемат и нови усилия, насочени към интелигентни системи, свързани с домашната среда, които свързват множество устройства и системи заедно.

Експертът отбелязва, че киберпрестъпниците могат да използват домашните мрежи като начин за навлизане в корпоративни мрежи. Атакующите могат да компрометират крайните потребители и техните домашни ресурси чрез използване на подробната информация, която свързаните устройства събират и съхраняват. Някои нападатели използват тези устройства и информация като стартова площадка за други видове атаки. Атаките на корпоративната мрежа, стартирани от домашната мрежа на отдалечен работник, особено когато тенденциите на използване са ясно разбрани, могат да бъдат внимателно корординирани, така че да не подават аларма. Интелигентният злонамерен софтуер, който има достъп до съхранени данни за свързаност, може много по-лесно да се скрие.

Според експерта по киберсигурност дигиталната война ще продължи и през 2021 г., като ще станем свидетели на още по-агресивни кибератаки. Киберпрестъпниците насочват атаките си от криптиране към извличане на данни. Появата на Индустрия 4.0 и нарастващият обем данни, които се споделят във веригите на доставки, означава, че сега бизнесът трябва да постави киберсигурността във фокуса на supply chain управлението и стратегията си. 📌

Гена ЦВЕТАНОВА

По-малко информационни силози, повече мрежи

Десетте най-важни тенденции на SCM през 2021 г.



Пандемията стимулира дигитализацията във всички сфери на икономиката, включително при управлението на веригата за доставки. Кои стари тенденции в тази насока ще бъдат ускорени и кои нови ще бъдат добавени? Това се опитва да обобщи Ралф Дюестер, член на борда на базираната в Бохум SCM софтуерна компания Setlog. Закljučенията му се основават на дискусии и данни от клиенти на компанията, които използват нейния SCM софтуер OSCA.

1. Фокусирайте се повече върху покупките и доставките

Древна мъдрост казва, че половината от печалбата се генерира от покупката и доставката. Днес това е по-вярно от всякога. Особено за сектора на потребителските стоки покупките, доставките и управлението на веригата на доставки стават все по-важни за печалбата на компанията. Възможностите за прокаране на по-високи цени в по-ниския и средния сегмент на стоките са намалели, защото платформите правят паразитните цени прозрачни за потребителите във все по-

важния сектор на електронната търговия. Всички цени могат да се видят само с едно кликане. Бъдещето на покупките ще включва съвместно мислене от всички партньори, участващи във веригата. Това ще оформи начина им на действие и ще оптимизира поръчките на местно, национално и глобално равнище. Количествата и капацитетите могат да бъдат по-лесно изчислени с информация от инструменти за прогнозиране и данни за планиране на търсенето. Компаниите могат да намалят времето за изпълнение и разходите и да осигурят маржовете си, като използват оптимизиран информационен поток и работят съвместно.

Filanellogistik

ТВОИТЕ ГРУПАЖНИ ПРЕВОЗИ

*Групиране
местите Ви*

info@filanellogistik.com / www.filanellogistik.com

Facebook, Google+, YouTube icons



Ралф Дуестер, член на борда на базираната в Бохум SCM софтуерна компания Setlog

2. Мрежите за доставка заместват веригите за доставка

Сътрудничеството между компании и офиси за покупки, доставчици, фабрики, тестови лаборатории, техници, клиенти, превозвачи и дистрибутори никога не е било по-важно. Ето защо компаниите ще се стремят да укрепят допълнително своите бизнес мрежи през 2021 г. По време на пандемията те установиха, че техните системи, ориентирани към предприятията, вече не функционират идеално. И така, през 2021 г. те ще внедрят инструменти и платформи, които поддържат тесни съвместни работни процеси около прогнозиране, поръчки, доставки, производство, капацитет и инвентар в реално време. Сътрудничеството и подобреният информационен поток ще елиминират грешки, закъснения, времетраене на цикъла и неефективност. Така всички заинтересовани страни ще могат да намалят разходите и да подобрят конкурентоспособността, използвайки корпоративни мрежи.

3. Разбиване на ERP силози

Някои средни компании разчитат на една или две ERP системи, докато част от корпорациите разчитат на 20 или повече. Това са т.нар. ERP силози – системи за управление, които не могат да работят с никоя друга система. Още преди пандемията неефективността на тези силози излезе наяве, а Covid-19 я изостри. Съвместното съществуване на системи, изкуствено добавени към буферите на инвентара, доведе до забавяне на информацията и донесе високи ИТ разходи за интерфейси, поддръжка и надстройки. Компаниите ще съборят тези силози, защото вече не могат да си позволят разходи, усилия или караници. Най-доброто решение е да се преместят работните потоци на веригата за доставки към съвместна мрежова платформа, която преминава през всички тези силози и позволява както споделяне на данни, така и истински обмен на данни между производството, отделите и компаниите. През 2021 г. компаниите ще внедрят повече системи в реално време, както и процеси, така че закъсненията да се доближат до нулата.

4. Организациите на доставките ще бъдат преработени

Компаниите, реагиращи на ситуацията през 2020 г., също ще направят организационни промени за „новото нормално“. Те ще автоматизират процесите повече и ще се възползват от изкуствения интелект в предварителния анализ и автономността, за да повишат ефективността. Мениджърите ще възприемат софтуерни технологии за веригата на доставки, за да повишат устойчивостта и конкурентоспособността на компанията. В резултат на това новите технологии за автоматизация ще елиминират десетки позиции и роли в организацията. В същото време вземането на решения ще стане много по-насочено към данните. Освен това синхронизирането на потока от стоки и информация става все по-строг. Това е единственият начин компаниите да генерират скорост, да намалят буферите и да управляват ефективно процесите – от планирането до доставката.

5. Кулите за контрол на веригата за доставки ще се подобрят

Видимостта е по-важна от всякога. Но само това не е достатъчно. Каква полза е само да видиш проблема, ако не можеш да го решиш? ИТ специалистите използват изкуствен интелект и специални алгоритми, за да предскажат възможни инциденти във фирмите (прогнозен анализ) или да ги разрешат по автоматизиран начин (адаптивно решение). В глобалния транспортен сектор алгоритмите и изчисленията помагат да се оптимизират транзитните времена, да се изберат правилният начин на транспорт и оптималното попълване на транспортните единици чрез обединяване на пратки (консолидация на купувача).

6. Оптимизирано съвпадение на търсенето и предлагането

В бъдеще все повече компании ще разчитат на технологии, които оптимално съчетават търсенето с наличното предлагане в рамките на сроковете за доставка. За да поддържат нивата на услугите високи, а разходите – минимални, може да се наложи продуктите да бъдат преразпределени към поръчки в почти реално време. Компаниите, които използват софтуер за управление на търсенето и предлагането в световен мащаб, ще изпреварят конкуренцията. Най-добрата стратегия е гъвкав подход за трайно оптимизиране на използването на ресурси и производствен капацитет, когато бързите промени правят прогнозирането въз основа на миналото невъзможно.

7. Всичко сочи към омниканала

Пандемията Covid-19 през 2020 г. показва, че за да останат компаниите успешни и по-издръжливи, про-

дажбите по всички канали трябва да бъдат максимизирани – класическа търговия на дребно, търговия на едро, електронна търговия, директно към потребителя, партньори за дистрибуция и платформи. Само придържащите се към това ще останат в бизнеса, ако някой от каналите се провали. Фирмите също трябва да могат да консолидират търсенето по различни канали и да постигнат увеличение на нивата на услуги и приходи, като същевременно намалят разходите. За целта им е необходим мощен SCM софтуер.

8. Най-добрият канал е директният към потребителя

Тези, които все още не са оптимизирали канала в компанията, могат бързо да изостанат зад конкуренцията. Мениджърите трябва да се справят с производството и доставката, да разширят решението от последната миля и да овладеят бизнеса с връщанията. Те се нуждаят и от технология за електронна търговия, която да се справи с множеството избори и варианти на артикули, които клиентите искат. В B2B, но също и в B2C пазара това включва пускане на пратки, които се създават и оптимизират с необходимата прозрачност на SCM решенията. Това позволява на търговците на дребно да продават стоки на клиентите, без физически да са в инвентара им.

9. Студените вериги работят горещо

Правителствата по целия свят се борят да доставят ваксини на хората бързо, за да овладеят пандемията Covid-19. Основната задача: Някои ваксини трябва да се съхраняват в хладилник при минус 70°C или по-ниски температури. Контролът на веригата за доставки вече не е тривиален. Но поддържането на цялата верига, непрекъснато контролирано и охлажда-

но от температурата, е херкулесова задача – особено в топлиите региони като Африка. Поддържането на определено температурно ниво обаче е необходимо за твърде чувствителни към температурата продукти – това важи не само за ваксините, но и за много лекарства, храни и някои химически продукти. Компаниите трябва да могат да гарантират пълен мониторинг на веригата за доставки и проследяване на продукта по всяко време. Те също се нуждаят от информация за произхода на всички сайтове и партньори по веригата за доставки. Корпоративните мрежови платформи с тези възможности са от съществено значение за компаниите, изправени пред тези предизвикателства.

10. Устойчивостта придобива значение

Въпросите за устойчивостта, декарбонизацията и социалното съответствие стават все по-важни. Те са търсени от пазара, потребителите и политиките. Например в автомобилния товарен транспорт тенденцията в развитието е към електрически превозни средства в градския транспорт и камиони, задвижвани с водород при транспорт на дълги разстояния. Като цяло тенденцията е към увеличаване на рециклирането на продукти и компоненти. Представителите на компаниите обмислят как да приложат стратегии от кръговата икономика. Мениджърите приемат особено сериозно въпроси като въглеродните емисии, потреблението на вода и енергия и тяхната социална отговорност в глобалните източници. Например в Германия те активно използват стратегии и софтуер, за да бъдат готови за въвеждането на нов закон за веригата на доставки.

Информационен силов е система за управление на информацията, която не е в състояние свободно да комуникира с други системи за управление на информацията. 



www.scorpion-shipping.net



МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ • ЛОГИСТИКА • ТРАНСПОРТ • СКЛАДИРАНЕ



Нетрадиционните играчи прекрояват веригите на доставки

Топ 10 на европейските технологични стартапи, опериращи в сектор Логистика

Все по-често конкурентите в бизнес средата са неизвестни – те са по-скоро дигитални новаци, които бързо набират скорост на пазара. Със своите гъвкави мрежи и фокус върху нуждите на бизнеса нетрадиционните играчи прекрояват веригите на доставки чрез т.нар. подривни технологии.

Новите играчи на пазара развиват най-съвременните бизнес модели в комбинация от ефективни логистични услуги и технологични платформи. Има голямо разнообразие от технологични стартапи в сектора на логистиката, които навлизат в индустрията с набор от модерни и интегрирани предложения. Logistics Tech Outlook разглежда Топ 10 за 2020 г. на стартиращите компании в Европа, опериращи в сектор Логистика. Включените в листата фирми трансформират логистични операции и процеси, прилагайки някои от т.нар. подривни технологии.

3Gtms

Фирмата е създадена през 2010 г., като три години по-късно се обединява с Transite Technology и създава следващото поколение софтуер, свързан с транспортиране/диспечер за камиони. Чрез него се рационализира сложното управление на транспортните дейности за брокери на товари, спедитори и 3PL доставчици. Европейският ѝ офис е базиран в Нидерландия.

Alpega Group

Белгийският стартап е основан през 2018 г., като днес присъства в 80 страни. Разработва базирано на облак софтуерно решение, свързващо производителите с обширна мрежа логистични доставчици, за да дигитализира сложните процеси във веригата на доставки.

Avantida by E2Open

Стартапът е базиран в Антверпен (Белгия) и разполага с технологичен хъб в Краков (Полша). Разработва глобална онлайн платформа, която улеснява предлагането на услуги от компании, специализирана в морския транспорт.

Exandia

Базираният в Гърция стартап внедрява и поддържа специализирани решения, като комбинира процесите и функциите на софтуера, хардуера, мрежите, телекомуникациите и електрониката. В проектите си използва различни видове технологии, включително изчисления в облак, софтуер като услуга (SaaS), мобилни приложения и бизнес интелигентност.

GoRamp

Фирмата е основана през 2016 г. Централата ѝ се намира във Вилнюс (Литва). Стартапът е ориентиран към производствени компании, за да им помогне да управляват и оптимизират транспортни процеси „от край до край“ и да обменят информация в реално време.

Marine Digital

Технологичният стартап е базиран в Латвия. Той предоставя решения за автоматизация на процеси за терминали и складове. Разработва система за намаляване на разходите за горивото и мониторинг на работните показатели на корабите.

Poort8

Нидерландската технологична организация стартира като консултантска фирма, специализирана в анализа на данни. Разработва дигитален регистър, който позволява да се споделят данни в контролирана и сигурна среда.

sennder

Германският стартап е основан през 2015 г. Чрез патентованата си технология директно свързва следителите, работещи в предприятията, с транспортните компании. През 2020 г. бизнесът извършва две важни сделки – сливане с френската Everoad през юни и придобиване на европейския бизнес на Uber Freight през септември.

Synfioo

Немският стартап разработва иновативна софтуерна платформа за наблюдение на транспорта в реално време. Идеята произтича от изследователски проект, по който основателите на стартапа са работили в германския институт Hasso Plattner.

UWINLOC

Френският стартап разработва IoT решение за вътрешна локализация. Системата оптимизира потока по веригата на доставки и спестява часове ръчни инвентаризации. 

Гена ЦВЕТАНОВА

(По материали от чуждестранния печат)



Логистиката зависи от доверието

DHL Logistics Trend Radar очертава хоризонтите, към които се насочват веригите за доставки

Създадени в сянката на глобална пандемия, прогнозите в тазгодишния DHL Logistics Trend Radar са за ускореното възприемане на нови технологии в близкото бъдеще, както и за устойчивостта и екологичността на индустрията. Това, което човечеството се е опитвало години наред, вирусът го постигна за няколко месеца, смятат Бен Гесинг и Джордан Той, автори на доклада, който очертава бъдещите тенденции в логистиката в предстоящото десетилетие.

Докладът за 2020 г. е петото издание на водещия инструмент за прогнозиране на DHL, публикуван на всеки 2 години. В него се изследват технологичните, социалните и бизнес тенденциите, които ще повлияят на логистиката през следващото десетилетие. „Голяма година е“, казва Гесинг, а специалните обстоятелства на пандемията насочват, че трябва да се мисли в един „по-пържав режим“.

Разпространението на дистанционната работа след появата на COVID-19 обосновава ускорения интерес към внедряването на нови технологии, автоматизация и инструменти за дигитална работа в логистичните индустрии.

Промени и предизвикателства

Докладът започва с поглед назад към иновациите, които характеризират индустрията през хилядолетията досега – сред тях са електронната търговия, технологичните мегаплатформи, роботиката и смартфоните. Както през XX век, когато в първите му десетилетия са се случили много технологични промени (например електричеството и двигателят с вътрешно горене), сега може да ни се струва, че темповете на новостите се забавят, но тяхното сериозно внедряване във веригите за доставки постоянно нараства. Приложенията на новите технологии продължават да

навлизат бързо, тъй като електронната търговия напълно променя начина, по който хората пазаруват, а оттам и логистиката.

През последното десетилетие се наблюдава вълна след вълна от разтърсващи технологии, всяка от които изисква нова адаптация: изкуствен интелект, 5G, огромното увеличение на свързаността (почти 5 млрд. души вече имат достъп до интернет), разширена и виртуална реалност, интернет на нещата, възможност за автономни автомобили и др.

Всичко това се случва на фона на големи политически и икономически сътресения. Тъй като глобалните вериги за доставки стават все по-нестабилни и сложни, а световната икономика е засегната от непредвиденото въздействие на пандемията, разпространението на търговските войни, националните интереси и социалните вълнения се увеличават. Затова ролята на логистиката за поддържането на света и на съвременния живот никога не е била по-важна за обществото.

С повратната точка на кризата с COVID-19 някои еволюиращи практики се ускориха и излязоха на преден план, като доставки по домовете, по-широк спектър от онлайн взаимодействие и може би най-забележителното – работата от вкъщи. Шоковете в търсенето и предлагането доведоха до краткосрочното използване на 3D печата (например за изработването на лични предпазни средства) и на доставката от последната миля от роботи, нещо, което беше трудно по претъпканите градски улици от времето преди COVID.

Пред икономическата нестабилност и пречките пред търговията изграждането на по-трайни и устойчиви вериги за доставки е от решаващо значение. Доставчиците и дистрибуторите ще трябва да намерят начини за по-нататъшна диверсификация. Може да се наложи някои стоки да бъдат закупени и произведени на множество места, по-близо до потребителите.

Както посочва Гесинг, кризата с COVID-19 може да е само първата от няколко пандемии и един от нейните уроци е, че най-силно ще бъдат засегнати тези, които не възприемат цифровите технологии.



Складовите роботи LocusBots работят заедно с хората в някои логистични центрове на DHL



Оператор пикира в склад на DHL
със смарт очила и смарт пръстен

Устойчиво бъдеще

Що се отнася до устойчивостта, преди 3 години DHL обяви своето намерение да се превърне в организация с нулеви емисии до 2050 г. Сега има много други компании, дори енергийни, които заявяват че искат да направят същото. След неотдашното ограничение на придвижването на хората поради вируса се видя, че това повиши чистотата на въздуха. Гледките станаха по-ясни, като сега например Хималаите могат да се видят от Пенджаб. Освен това част от дивата природа взе да се завръща обратно в градовете. Все още предстои да видим дали икономическото възстановяване ще бъде толкова зелено, колкото бихме могли да пожелаем, но клиентите със сигурност ще се интересуват повече от екологичните проблеми.

Елиминирането на пластмасите, което има голямо значение за опаковането и доставката на стоки, също ще излезе на преден план.

Технологичните разработки ще бъдат засилени. Тази година например DHL ще разполага с флот от 1000 робота на Locus Robotics, а пикирането и сортирането ще бъдат подпомогнати от софтуера за роботизирана ръка, разработен от Covariant. Със степен на точност от 99% – човешко ниво на сръчност, софтуерът ще помогне за максимално изпълнение на поръчките, особено по време на сезонни и неочаквани пикове на обемите.

Доверие към технологиите

Според Гесинг технологията е лесната част за индустрията. Успешната дигитална трансформация все още зависи от човешкия фактор. Най-трудното е да се научат хората да използват новите технологични постижения.

Около 550 000 души работят в DHL, казва Гесинг, и те трябва да се чувстват комфортно с камери, подпомагачи вземането на решения, или с използването на iPad за управление на флота от роботи, вместо сами да изпълняват серия от повтарящи се задачи. Бъдещите служители и лидери ще се нуждаят от непрекъснато повишаване на квалификацията, за да използват усъвършенствания софтуер и оборудване, които са на тяхно разположение.

Преди всичко, за да работи успешно, логистиката зависи от доверието. Връзките могат да бъдат подкрепени от технологиите, но в крайна сметка те се изграждат между хората.

Издание за 2020 г. на DHL Logistics Trend Radar се основава на философията на компанията да бъде близо до клиентите, операциите и технологиите. Прозренията в доклада не разчитат единствено на традиционните изследователски методологии, а на съдействието на десетки експерти от индустрията и ръководители на DHL, стотици служители в новостартиращите компании и хиляди посетители на иновационните центрове на DHL всяка година.

Тъй като цифровите подходи стават все по-важни за веригите за доставки и логистичните процеси, компаниите осъзнават, че трябва да обърнат повече внимание на човешката страна в своите дейности. Цифровите системи се нуждаят от хора, които да ги изграждат, поддържат и подобряват, а операциите по веригата на доставки изискват тясно и непрекъснато сътрудничество между хората и машините. Организациите, които не успяват да признаят централна роля на хората в успеха на веригите за доставки,

Автономните роботи Rappi Kiwibots
доставят безопасно пратки
по време на пандемията





Доставката и пускането на сателити за нуждите на дадена компания е логистика, която тепърва ще се развива

вече се сблъскват с проблеми – от недостига на квалифициран персонал до категоричното отхвърляне на обещаващи нови технологии. През следващите години компаниите ще трябва да се справят с тези проблеми, като възприемат човешки подход към иновациите. Лидерите вече работят усилено за насърчаване на цифровото мислене: установяване на положителни културни норми, стандартизиране на процесите и непрекъснато обучение и преквалификация на работната сила.

Адаптивни вериги на доставки

Роботика и автоматизация, анализ на големи данни, машинно обучение, сензори, IoT и безжична мрежа от следващо поколение – тези нови технологии ще продължат да играят критична роля в бъдещето на веригите за доставки. Цифровата трансформация беше вече в ход преди коронавирусната криза, но промяната придоби нова спешност, тъй като ръководителите търсят начини да защитят своите организации от бъдещи разтърсващи събития. В едно проучване на PwC 37 от 80 главни финансови директори (CFO) споделят, че ускорената автоматизация в тяхната организация ще бъде част от стратегията им след COVID. Докато компаниите дигитализират своите процеси, те откриват, че повишената прозрачност и гъвкавост дават възможност за по-нататъшна дигитализация. Клиентите бързо осъзнават предимствата на по-бързата доставка, по-високите нива на обслужване и ясната комуникация. Това увеличава натиска за безупречно изпълнение и непрекъснато нарастваща ефективност, както и насърчава компаниите да изследват по-широк спектър технологии.

Към днешните роботи, IoT устройствата и системи-те за анализ на данни скоро ще се присъединят автономните превозни средства и базираните на блокчейн платформи за данни. Крайната цел за доста организации е изграждането на верига на доставки, която е едновременно автоматизирана и гъвкава. Тя ще може да се адаптира и да се учи, тъй като условията на търсене и предлагане се променят.

Новите тенденции

В доклада се очертават 5 нови тенденции, които ще играят важна роля в близките 5 години. Първата е мултисорсингът, който излиза на преден план след настоящата криза. Докато през втората половина на XX век се разчита много на Източна Азия като производствен център, напредъкът в роботиката и компютърните технологии през XXI век дава възможност да се търсят други глобални региони за производство, които преди това не са представлявали интерес. С нарастващата необходимост от устойчивост глобализацията се разширява с геодиверсификацията на веригите за доставки.

Високо се очаква да бъде и влиянието на следващото поколение сигурност. И досега сигурността и поверителността са били в основата на логистичната индустрия, но последните технологии (макар и като цяло полезни) са били използвани неправилно за насочване, експлоатация и нарушаване на веригите за доставки по целия свят. За борба с тези заплахи от XXI век и за по-нататъшно преодоляване на по-старите пропуски тенденцията за защита от следващо поколение включва нова вълна продукти и услуги за сигурност. Те са по-умни и по-издръжливи от опасностите и рисковете, които трябва да се овладеят.

Очаква се голяма трансформация и по отношение на опаковките. Първичните, вторичните и третичните опаковки взаимодействат с множество играчи по цели вериги на доставки и често диктуват как да се извършват операциите на всяка стъпка. Мнозина лидери и участници в индустрията се стремят да автоматизират и намалят отпадъците. Затова търсят многократно използвани и циклични модели за своите опаковки, както и да адаптират операциите по веригата на доставки по подходящи начини.

Останалите две нови тенденции са модерните квантови компютри и развитието на космическата логистика. Все повече компании използват мощна изчислителна техника в своята практика, а някои вече правят доставки на сателити в Космоса за нуждите на различни фирми.

Бъдещето ще покаже до какъв хоризонт ще достигнат тези нови тенденции. 

Васил ВАСИЛЕВ



Интелигентният порт е нещо повече от технология

Каталина Фалко, заместник-генерален директор на порт Барселона

Дронове, Hyperloop и Amazon – това са трите думи, които веднага изникват в съзнанието на CIO на порт Барселона Каталина Фалко, когато размишлява за дигитализираното бъдеще. Може да си представи използването на дронове за наблюдение или транспорт, Hyperloop, който може да преструктурира съществуващите логистични модели, и накрая Amazon – търговецът, натрупал толкова мощ, че оформя цялостната логистика. Пристанище Барселона е пионер в прилагането на технологични решения в подкрепа на логистичния сектор. Повече за тях разказва пред списание ЛОГИСТИКА Каталина Фалко, заместник-генерален директор на порт Барселона.

– Какво разбирате под интелигентен порт и как технологиите подобряват управлението на пристанище Барселона?

– Интелигентен порт е този, който използва автоматизация и иновативни технологии, като изкуствен интелект (AI), цифровизация, големи данни, интернет на нещата (IoT) и блокчейн, за да подобри своята ефективност. Използвайки тези инструменти, пристанище Барселона се ангажира с модела за умен порт, който включва постепенното преминаване към по-ефективно и устойчиво пристанище с капацитет за непрекъснато обслужване.

Технологията може да автоматизира процесите, да свързва различните играчи в логистичната верига в платформи, които опростяват трансакциите и бюрократичните процедури, като същевременно ги правят надеждни и проследими; където данните, събрани по време на взаимодействия между превозни средства, сензори, хора и институции, позволяват да се вземат по-добри решения.

Но интелигентният порт е нещо повече от технология. Той също е синоним на икономическа, социална и екологична устойчивост. Това са и стратегическите оси на пристанище Барселона за справяне с предизвикателствата на бъдещето и които съпътстват всички действия за намаляване на въздействието от пристанищната дейност.

– Какво включва моделът за интелигентен порт на пристанище Барселона?

– Пристанище Барселона разработи свой собствен модел за интелигентен порт, базиран на модела за интелигентния град и обхващащ шест различни измерения на трансформация, адаптирани към пристанищната среда: логистика, мобилност, околна среда, икономика, хора и управление. По пътя на интелигентната революция залагаме на:

❖ **Киберзащита.** Процесите на цифровизация ще доведат до засилен обмен на данни и следователно до увеличаване на нуждите ни от киберсигурност. Данните трябва да бъдат обработвани не само на индивидуално ниво, но и като система, като част от поредица взаимносвързани мрежи.

❖ **Приложения, базирани на големи данни.** Анализът на данни във връзка с дълбокото обучение (Deep learning) може да ни накара да създадем предсказуеми системи за предписване, които предвиждат реакции и инциденти, помагайки на заинтересованите страни да вземат решения.

❖ **Блокчейн.** Това ще помогне за разработването на интелигентни самоизпълняващи се договори, които са по-безопасни и надеждни, т.е. автоматизиран процес за обмен на стоки или услуги между компании.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Каталина Фалко е компютърен инженер. Завършила е Политехническият университет в Каталуня, наричан още BarcelonaTech, след което и IESE – висшето бизнес училище на университета в Навара. Тя е част от екипа на порт Барселона повече от 20 години. През годините е заемала различни мениджърски позиции, като от 2016 г. е заместник генерален директор по организацията и вътрешните ресурси.

❖ **Географски информационни системи с добавена стойност.** Разработването на системи, базирани на геолокация, може да спомогне за ускоряване на процесите и промяна на динамиката на пристанището – от подробен мониторинг на състоянието на товара до опция за наблюдение на превозните средства, позволяваща автоматизиране на определени задачи.

❖ **Системи за управление на трафика.** Gate Appointment Systems (GAS) или системите за резервации са отговорът, който много пристанищни власти използват, за да отстранят негативните странични ефекти от интермодалния транспорт около пристанищата, тъй като контейнерите постоянно влизат и излизат от терминалите, което може да доведе до задръствания.

– **Какви технологични решения и инструменти използвате, за да отговорите на изискванията и нуждите от модернизация и конкурентоспособност на логистичния сектор?**

– Много от услугите на порта, свързани с логистичните вериги, са почти напълно дигитализирани. Нашата Port Community System (PortIC) е добър пример. Електронната платформа на Barcelona Port Community управлява телематично обмена на над 31 милиона документа годишно. Средно от 3000 до 4000 камиона, извършващи операции по товарене и/или разтоварване на контейнери, работят в контейнерните терминали всеки ден. Нищо от това не би било възможно без дигитализацията. По време на пандемията логистика-

та работеше правилно в Испания и веригите на доставка не бяха прекъснати. Нямаше липси на продукти, отчасти защото Barcelona Port Community не стопа работата.

Дигитализацията също е гаранция за лична безопасност. По време на пандемията от коронавирус дигитализацията даде възможност на повечето компании в Port Community да преминат към работа от разстояние. Но дори когато персоналът трябва да присъства, фактът, че създадохме това, което наричаме „безхартиен порт“, намалява риска от заразяване, като ограничава личния контакт между служителите. По време на пандемията PortIC се оказа основен инструмент, който позволи на много служители да работят откъщи със същата ефективност като на място. Поради тази причина и за да гарантира бъдещото си развитие, порт Барселона се готви да инвестира сериозно в платформата, за да я направи по-ефективна, гъвкава и надеждна.

Разработихме и голям брой полезни приложения за различни групи в логистично-пристанищната общност, като същевременно предоставяме информация, която се споделя от всички тях: Tiempo de Acceso (време за достъп); Portlinks (инструмент за изграждане на оптимална транспортна верига между началната точка и крайната дестинация, преминаващ през пристанището); Container Tracking Application – CTA (система, която групира и обработва всички данни, генерирани в морска операция от различни източници); Smart Maritime Traffic Management (контрол и управление на услугите, изисквани от корабите).

5G МРЕЖА

Пристанище Барселона стартира пилотния проект 5G Maritime в средата на миналата година. В него са инвестирани около 10 млн. евро. Той има за цел да потвърди местоположението на корабите в реално време и с голяма точност, като получи данни за изображения, допълващи информацията за текущите системи за геолокация на пристанището. Проектът е базиран на новаторско технологично решение, което съчетава изкуствен интелект и изчисления в облак с модерна изчислителна технология и свръхбърза комуникация посредством търговската 5G мрежа. Чрез информация в реално време за техните движения и геолокация пристанището може да оптимизира използването на докинг пространства и да осигури по-високо ниво на безопасност за корабите и пристанищните служби при извършването на маневри.

VIRTUAL GATES



Всичка информация. Автоматизираната „бариера“ на терминал с нейната LPR камера, OCR четец и кабина за взаимодействие с водачи може да се смята за място за събиране на данни. Тези данни могат да се превърнат в реално време към уеб услуга, която ги интегрира в споделените системи. Това е концепцията за Virtual Gates. Данните се предават в реално време на пристанищната администрация. С цялата тази информация служителите успяват да ускорят и „виртуализират“ митническите процедури на контейнерните терминали. Друго решение, разработено благодарение на Virtual Gates, е изчисляването на времето за изчакване на превозни средства преди влизане в пристанището. От Virtual Gates може да се извлече много информация за случващото се на пристанището, колко време прекарват камионите на терминалите, пиковите часове и дни, основните инциденти и др. Той трансформира входните стойности, слой по слой, докато излезе с променливите. Процесът е: запис, анализ, симулация, прогнозиране и накрая предложение.

– Как големите пристанища могат да са част от движението за опазване на околната среда?

– Възможността за въздействие върху логистичните вериги на морския транспорт и да ги прави по-гъвкави ни дава способността и силата да се превърнем в ключов играч в приноса за декарбонизиране на транспорта. Порт Барселона се е ангажирал с целите за намаляване на емисиите, определени от ЕС и Международната морска организация (ИМО), поради което изготвя план за декарбонизация, за да намали емисиите си на парникови газове наполовина до 2030 г. и да стане неутрален до 2050 г.

Една от основните инициативи в тази област е Power to Ship. Това е проект за осигуряване на електрическа връзка за корабите на док. Така се избягват емисиите от спомагателните двигатели по време на престоя им в пристанището. Порт Барселона също така се ангажира с използване на втечнения природен газ (LNG) като алтернативно гориво за кораби, камиони и машините, които се използват на терминала. Всичко това допринася за декарбонизацията на морския транспорт и спомага за развитието на нови, почисти горива, като водорода.

– Как се променя ролята на пристанищата в несигурната икономическа среда?

– Във времена като настоящето, когато бъдещето е несигурно, пристанищата са един от лостове на икономиката и работят за гарантиране на доставките на основни продукти. През 2019 г. пристанище Барселона обработи 3,32 милиона TEU, като химикалите и хартията са най-транспортираните стоки. Тъй като пристанищата съществуват, за да обслужват територията, на която се намират, очевидно е, че всеки порт трябва да насочи стратегията си към улесняване на интернационализацията на компаниите, намиращи се в зоната му на влияние. Ето защо всяко пристанище трябва да се управлява от нуждите на най-непосредствения му хинтерланд. Разбира се, не бива да изпускаме от поглед факта, че пристанищните инфраструктури обслужват и по-широки региони, защото портите са основни възли на международните логистични вериги. 🌐



Много от услугите, свързани с логистичните вериги, са почти напълно дигитализирани

Гена ЦВЕТАНОВА



По пътя на споделените ресурси

Във ВУТП съчетават традициите с дигиталното бъдеще

Как се подготвят младите специалисти в новите реалности и условия, така че да запазят добрите практики от миналото и да отговорят на нуждите на бизнеса? На този въпрос отговаря ректорът на Висшето училище по телекомуникации и пощи (ВУТП) професор д-р Миглена Темелкова. Учебното заведение създава нови и уникални за Балканския полуостров специалности, а през 2021 г. навършва 140 години.

Развитието на сензорните технологии, мехатрониката, изкуствения интелект, адитивното производство, интернет на нещата, смарт технологиите, умните фабрики задълбочава и ускорява прехода от „собственост на активи“ към „достъп до активи“. Този достъп до активи трябва да бъде осигуряван от подготвени кадри, с определени дигитални компетентности. Именно това налага специалистите, които се подготвят във висшите училища, да притежават умения за работа в цифрова среда. Разгръщането на икономическата дейност, предимно в цифрова среда, изисква внедряването на нови концептуални модели и инструменти в образованието.

Според ректора на ВУТП проф. д-р Миглена Темелкова споделянето на ресурсите е един от тези инструменти, а в бъдеще почти всички висши училища ще поемат в тази посока – от една страна, заради липсата на достатъчно студенти, а от друга, защото не всяко висше училище ще разполага с кадри. Във ВУТП вече се разработват учебни планове в партньорство с всички медицински университети в страната за съвместен интердисциплинарен, хибриден образователен продукт в областта на телемедицината, компютърното администриране на медицинска техника и софтуерното програмиране на медицинска апаратура. Друг пример за споделените ресурси е обединението на направление „Икономика“ на Стопан-

ската академия в Свищов с направление „Комуникационна и компютърна техника“ на ВУТП. Партнира се и с Техническият университет във Варна, с Аграрния университет в Пловдив, с Руската академия на науките, с Института по космически изследвания и технологии към БАН.

Устойчиви партньорства

Всяка година се появяват нови образователни технологии, методики за обучение и инструменти, улесняващи преподаването и обучението. Всяко висше училище, което иска да предлага качествен образователен продукт, следва да внедрява не само новите образователни стандарти, но и новостите в областта на иновациите и технологиите. Според ректора на ВУТП това се постига, като висшето училище изгради устойчиви партньорства с големи и утвърдени бизнес компании, които подпомагат обучителния процес, за да могат след това да си набавят кадри с нужните знания, умения и компетенции.

Партньори на учебното заведение за обучението и изграждането на специалисти са едни от най-големите глобални телекомуникационни и ИТ-компани, както и публични институции. Съвместно с тях се разработват реални образователни продукти – магистърски програми като „Смарт лидерство“ и „Мо-



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Професор д-р Миглена Темелкова е първата жена, избрана за ректор в историята на Висшето училище по телекомуникации и пощи. През 2014 г. е единственият представител не само на България, но и на Източна Европа на престижен форум във Вашингтон, посветен на проблемите на глобалното лидерство. Автор е на над 60 публикации на български, английски, немски и руски език в областта на контролинга, дигиталното лидерство и адитивното производство.

билни комуникации и интернет“ и бакалавърски програми като „Киберсигурност на високите технологии“, „Компютърно администриране на софтуерни приложения“, „Софтуерно проектиране“, „Безжични комуникации“. Именно те са и най-търсени на образователния пазар. Част от тези партньори даряват най-новите си технологии и оборудват цели лаборатории за целите на качествено обучение в учебното заведение, други предоставят иновативен подход за изграждането на лидери от нов тип, работещи ефективно в дигитална среда.

„В последните две години ориентирахме образователния си профил не само към специалности, базирани на силната традиция, но и към професиите на бъдещето – днес с увереност изграждаме инженерите на XXI век, които притежават интердисциплинарна подготовка, креативна и иновативна мисъл, съчетават ограничените ресурси на средата с изискванията на обществото, икономиката и пазара“, отбелязва проф. Темелкова.

Интердисциплинарна подготовка

Интегрираността намира израз в две посоки. От една страна, експерти от наложили се на пазара фирми и ключови публични институции провеждат реален обучителен процес във висшето училище, като запознават студентите с последните постижения в областта на иновациите и технологиите. От друга страна, студенти провеждат част от практиките си в тези компании и институции. Професор Темелкова посочва, че интегрирането на тези два подхода в образователния процес води до подготвени специалисти, с базови знания и компетентности и реални практически

умения. Интегрираността намира израз и в баланс между теорията и практиката. Лекторите използват нови методи на преподаване, а студентите надграждат практическите си умения в реална бизнес среда чрез практики, стажове, казуси и бизнес игри.

„Това е своеобразно публично-частно партньорство, в което и висши училища, и бизнес имат интереси и ги удовлетворяват. Висшите училища предлагат иновативни и качествени образователни продукти, а компаниите имат съприкосновение и подпомагат изграждането на адекватни за изискванията на пазара на труда кадри. Още нещо много важно и потребно на бизнеса – интердисциплинарната подготовка, а именно интегрирането на знания, умения и компетенции в един учебен план от различни научни области“, отбелязва ректорът.

Минало, настояще и дигитализация

Висшето училище по телекомуникации и пощи е единственото в България, което подготвя кадри за сектор съобщения. Неговият ректор уточнява, че специалистите, които се обучават, обслужват два стратегически сектора. Те безспорно са част от националната сигурност на всяка държава – пощите и телекомуникациите. Над 80% от студентите започват да работят по специалността си още докато учат. Студентите се реализират в големите телекомуникационни и ИТ-компани, в Български пощи и други мобилни и пощенски оператори. Малък е процентът на завършилите през последните години, които са напуснали пределите на страната.

„Напускането на България е безсмислено, защото възнагражденията в секторите телекомуникации и ИТ са много високи, а съчетаването на инженерно фундаментално образование с магистърско обучение в областта на мениджмънта или смарт лидерството прави нашите възпитаници изключително конкурентоспособни и търсени на пазара на труда“, отбелязва проф. Темелкова.

Предизвикателствата са в създаването на нови иновативни, интердисциплинарни образователни продукти, интегриращи теория и практика, знания и реални практически умения и компетенции, както и баланс между минало, настояще и дигитализация. 

Гена ЦВЕТАНОВА

ТРАДИЦИИ И ИНОВАЦИИ

През настоящата година учебното заведение навършва 140 години от своето създаване. „Дългата история не значи, че пренебрегваме потребностите на настоящето и изискванията на бъдещето. Напротив – имайки зад гърба си тази 140-годишна история, съчетаваме традициите от миналото си с предизвикателствата на бъдещето“, посочва проф. Миглена Темелкова. Юбилейната година минава под мотото „Традиции и иновации в XXI век“.

Инвеститорите имат пари и разширяват географския фокус

Colliers прогнозира растеж на инвестициите на глобално ниво до 50% през 2021 г. в най-новия си доклад Global Investor Outlook



В пандемичната 2020 г. инвеститорите действаха предпазливо и през новата година бързат да вложат натрупаните пари в недвижими имоти. Офисите не загинаха, както се предричаше, тъкмо обратното – засилва се интересът към големите офис и търговски центрове. Но за всички нови строежи се въвеждат нови стандарти за здрава работна среда. През 2021 г. инвеститорите се готвят да разширят своя географски фокус, както и да се възползват от шока в търговията на дребно и хотелиерството. А логистичните бази остават в Топ 3 на класацията за предпочитани активи.



Тони Хорел, ръководител Глобални капиталови пазари в Colliers International

От компанията за професионални услуги и управление на инвестиции Colliers International Group Inc. (NASDAQ и TSX: CIGI) споделят, че инвеститорите до голяма степен са оптимистично настроени относно възстановяването на пазара и прогнозираят 50% ръст в инвестиционната активност през втората половина на 2021г.

„Въз основа на нашия глобален анализ, който ни дава представа за интереса на инвеститорите от „птичи поглед“, попитният вятър няма да изчезне от сектора на недвижимите имоти в дългосрочен план. Предвид огромния обем набран капитал в световен мащаб и необходимостта от реални активи, инвеститорите са нетърпеливи да го използват и да се възползват от възможностите през цялата година“, каза Тони Хорел, ръководител Глобални капиталови пазари в Colliers International.

В проучването участват близо 300 респонденти, включително големи институционални инвеститори, компании, регистрирани на фондовата борса, суверенни фондове, частни фондове, семейни компании и трети лица, управляващи парични средства. Резул-

татите показват, че 98% от инвеститорите във всички региони предвиждат разширяване на портфолиото си, като над 60% планират да е повече от 10 на сто. Освен това 67% от анкетирания в региона на EMEA и 88% в САЩ планират следващите си инвестиции още през първото тримесечие на 2021 г.

Допълнителните ключови изводи от доклада на Colliers Global Capital Markets 2021 Investor Outlook включват:

- ❖ Висококачествените офиси клас А остават най-привлекателният актив за придобиване. Инвеститорите с международен капитал намират за привлекателни мащаба и ликвидността на офис сектора в големи финансови центрове като Ню Йорк, Лондон и Сидни.
- ❖ Прощава логистиката и жилищният сектор. И двата сектора влязоха в Топ 3 на класацията на предпочитан клас активи за придобиване във всички региони. Интензивното им търсене ще изисква от инвеститорите да разширят географския си фокус и да създадат портфейли чрез платформи за съвместно предприятие и местни партньорства.
- ❖ Възможности за смяна на предназначението на проблемни търговски активи и хотели. Инвеститорите очакват да видят ценови отстъпки от над 20% в тези сектори. Те дават рядка възможност за придобиване на основни и проблемни активи с амбициозни планове за преустройство.
- ❖ Алтернативите, платформите и партньорствата играят по-значима роля. Нарастващото търсене на алтернативни придобивки, като центрове за данни, домове за възрастни хора и активи в областта на природните науки, отразяват по-широките структурни промени, подсилени от пандемията.

За инвеститорите 2021 г. се очертава да бъде доста интересна. Търговска сделка за Брекзит има, в САЩ положи клетва нов президент, светът се готви за масово ваксиниране срещу COVID-19. Няма съмнение, че тези фактори ще стимулират инвестициите в недвижими имоти, които както всички инвестиции и пазари търсят така необходимата сигурност. 📍

Богиня МАТЕЕВА



Трансформацията на веригите на доставки:

предизвикателство и приключение

L'Oréal доставя над 7 милиарда продукта всяка година

В днешния свят скоростта, сигурността и наличността са задължителни за оцеляването на бизнеса. Това кара козметичният гигант L'Oréal да търси по-ефективни начини, за да отговори на изискванията на съвременните пазари. С над 150 дистрибуционни центъра, от които се доставят над 7 млрд. продукта всяка година до 500 000 точки в световен мащаб, supply chain мрежата е основен фактор за успеха на френската компания.

Промените в потреблението, нарастването на електронната търговия и очакванията на клиентите, осигуряването на устойчива околна среда, персонализирането и проследяването са само част от предизвикателствата, пред които е изправен екипът на френската козметична компания, отговорен за управлението на веригата на доставки (supply chain). L'Oréal е сред най-големите козметични концерни в света. Присъства в 150 държави на пет континента, като седалището ѝ се намира във френската столица Париж. Поддържането на глобална мрежа на петте континента е друга основна трудност.

„С всички тези предизвикателства трябва да се справи нашата верига на доставки. За да обслужваме както групата, така и нашите потребители, започнахме процес на трансформация, който ще ни отведе в ерата на изключителното изпълнение“, казва Франсиско Форнаро, главен директор Верига на доставки в козметичната компания, и обяснява повече за трансформацията.

Всяка секунда се експедира по две поръчки



По две поръчки на секунда

В портфолиото на компанията присъстват 34 международни бранда. Всяка година се извършва пласмент на близо 7 млрд. продукта в глобален мащаб. Това означава, че се експедира по две поръчки на всяка секунда по целия свят, до 8 различни вида канали за дистрибуция, като фризьорски и козметични салони, масов пазар, електронна търговия и ритейл. Глобалната мрежа от дистрибуционни центрове и транспортните коридори са това, което гарантира, че правилните продукти се доставят в точното време и логистична точка.

Важно е да се доставят продуктите бързо и екипът да се възползва максимално от автоматизацията. За тази цел се разработват иновативни проекти, използва се Operations Excellence Program (OEP) за подобряване на качеството, като същевременно се намаляват отпадъците и Warehouse Management System, която извежда дигитализацията в дистрибуционните центрове на нови нива.

Supply chain мениджърът отбелязва, че гъвкавостта е първият стълб в стратегията на групата. От практическа гледна точка това означава способност за реагиране в реално време на пазарните очаквания. Стратегията за планиране на продажби и операциите позволяват на екипа да предскаже пазарните колебания. Това включва по-голямо използване на данни или създаването на Demand Sensing Anticipated Planning, което дава възможност да се прогнозира продажбите, използвайки силата на данните и изкуствения интелект.

Групата разработва Beauty Tech програмата Demand Sensing. Използват се данните, потребителското мнение и машинното обучение за прогнози-

ФУЛФИЛМЪНТ ЦЕНТРОВЕ



Ролята на фулфилмънт центъра, „подобрен дистрибуционен център“, е да предлага услуги с висока добавена стойност, като персонализация или доставка до клиента. Той включва инструменти, като предварително планиране на запасите, проследимост, автоматизация и автономни превозни средства. Един от примерите за фулфилмънт център е в Суджоу (Китай), който е пред прага на сериозна трансформация, за да отговори на голямото търсене на вътрешния пазар.

ране на търсенето. Това е ключов фактор за дигиталната трансформация на веригата на доставки на L'Oréal. Достъпът до множество източници на данни чрез свързани платформи оптимизира цялостните продажби и прогнози, позволява автоматично планиране в дистрибуторската мрежа и осигурява нужния запас от продукти на правилното място в точното време. Френската компания е изградила платформата Beauty Tech Data Platform с Google, която събира съответните данни и след това използва алгоритми и изкуствен интелект, за да създаде автоматично по-подробни и по-надеждни прогнози за продажби.

По-бързи доставки

„Едно от най-големите предизвикателства, което се оказа и успешна история, беше да ръководя трансформацията на веригата на доставки, за да постигнем време за доставка от 3,5 дни до всички наши директни клиенти. През последните години аз и моят екип работихме върху общия цикъл на поръчките, анализирайки и променяйки всяка фаза от процесите на поръчка“, разказва Виторио Фицо, директор Продажби и оперативно планиране, и обяснява формулата, която са следвали.

Първата стъпка е дигитализацията. Разработен е нов инструмент за приемане на поръчки и всичко се управлява чрез iPad, така че дигитално и в реално време да се приемат поръчките при посещение-то в салона.

Втората стъпка е опростяването. Инструментът управлява търговските и кредитните условия, така че няма нужда от допълнителни проверки за съгласуваност с търговски и кредитни политики – всичко е вградено в работния процес.

По-добра и по-бърза доставка е третата стъпка. За да се постигне, е извършено сегментиране на клиентите, дефинирани са нуждите на всяка група и са въведени различни решения и сделки с превозвачите. Също така е стартирана „зелена доставка“ до последната миля, за да комбинира целта на групата за нама-

ляване на времето и подобряване на устойчивостта.

Следвайки тези стъпки, времето за изпълнение е намалено от 5 дни до 3,9 дни през 2019 г. Миналата година то беше повлияно негативно от COVID кризата, така че пред екипа стоят още доста предизвикателства да подобрят това време.

По отношение на устойчивостта голяма част от доставките са преместени от автомобилния към железопътния транспорт.

Ролята на е-търговията

Digital Beauty е третият стълб от стратегията на групата и пряк отговор на нарастващия дял на електронната търговия в продажбите, който достига 15% през 2019 г. и надхвърля 23% през третото тримесечие на 2020 г. Франсиско Форнаро посочва, че от управлението на поръчките до доставката снабдителната верига играе централна роля. Отговорът на групата включва преминаване към технологично подобрена логистика, заедно с увеличено използване на данни, например под формата на свързано управление на запасите.

Създадена е и гъвкава система от временни дистрибуционни центрове за справяне с доставките в рамките на пиковите периоди, например по време на текущата пандемия или във физически магазини, затворени по време на локдаун, наречени Dark Stores с Kiehl's в САЩ, или чрез адаптиране на дистрибуционните центрове, които дотогава не са обработвали поръчки от електронната търговия.

Според мениджъра трансформацията на веригата на доставки е повече от стратегическо предизвикателство: „Това е шанс за всички нас да изпитаме нещо уникално. Имаме възможност да преосмислим начина си на работа, за да отговорим на нуждите на потребителите и да се адаптираме към промените в обществото. Това е предизвикателство, но е и истинско приключение.“

Гена ЦВЕТАНОВА

(По материали от чуждестранния печат)

17 машини и решения на финалите IFOY AWARD 2021

Иновации от 14 компании ще спорят за награди в 6 категории на конкурса

В деветото издание на наградите IFOY AWARD, известни още като „Оскарите за интралогистика“, журито избра 17 машини и решения от 14 производители, които ще спорят за почетните статуетки. Още на пръв поглед прави впечатление фактът, че класическите подемно-транспортни машини са малко, а преобладаващата част са автоматизирани и роботизирани решения. Вижте кои са финалистите, които ще преминат през тристепенния одит на професионалните тестови екипи и журито на конкурса!

Финалистите включват автономни превозни средства (AGV), роботи, специални превозни средства, софтуер и сложни складови решения.

Подбор и тестове

„Тази година журито се концентрира върху няколко топ модела в класическите подемно-транспортни машини и складово оборудване, като постави много силен акцент върху склада от близкото бъдеще в своите номинации – пояснява Анита Вюрмсер, председател на журито на IFOY. – Това ясно очертава посоката, в която ще се развива интралогистиката. Автономността, модерните технологии, софтуерът и цялостните решения са по-важни от всякога в момента.“

Всички финалисти ще преминат през триетапния IFOY одит по време на международните IFOY TEST DAYS от 22 до 26 март 2021 г., които за първи път ще се проведат в изложбения център Messe Dortmund. В IFOY теста експертите използват стандартизирана процедура за измерване на ключовите показатели на машините. При проверката на иновациите на IFOY учени ще оценят иновативния потенциал на номинираните продукти и решения. В края на IFOY TEST DAYS членове на журито от Европа, Австралия, Бразилия, Китай, Индия, Русия и Южна Африка ще пътуват до Рурския регион, за да разгледат по-отблизо номинираните продукти и решения и да ги тестват сами. Сред тях е и г-жа Снежина Баджева, главен редактор на списание ЛОГИСТИКА.



Автономната мобилна платформа arculee2 на arculus



Вертикалните складове на Hänel в MSC Technologies

Важно е да се подчертае, че финалистите не се сравняват помежду си в отделните категории, а с конкурентни продукти и решения на пазара.

Престижните трофеи ще бъдат връчени на 21 май в Хофбург – Виена.

Класически и автономни машини

Прикачният триопорен електрокар MOFFETT E4-25.3NX с товароподемност 2,5 т на производителя Cargotec Engineering Ireland е единственият участник в категорията Специализирани машини. Той се захваща за ремаркетото на камиона и чрез него водачът на камиона сам може да извърши товаро-разтоварните действия.

Две номинации има в другата класическа категория: Складова техника – нископовдигачи. Едната е електрическата количка за тесни коридори с купе за водача EXH-S 25 с товароподемност 2,5 т на традиционния участник в конкурса – един от лидерите в каростроенето германската STILL. Машината се отличава с компактни размери и може да се движи със скорост до 14 км/ч. Втората е автономният влекач HUSKI на H + E Produktentwicklung с теглително усилие до 1,4 т. Машината дава възможност за автоматизация на процесите в производствените дейности.

Цели четири са предложенията в категория Автономни машини – AGV, като 3 от тях са автономни платформи. Първата е iw.hub, производство на IDEALworks, дъщерна компания на BMW Group. Заедно с облачния софтуер за управление AnyFleet решението може да бъде внедрено само в рамките на два дена в производствена дейност.

Втората автономна платформа е Smart Palet Mover

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

Прикачният триопорен
електрокар
MOFFETT E4-25.3NX на Cargotec



Бекхенг скенерът
HS 50 на стартъла
NIMMSTA

(SPM) на Interroll Group. Тя е подходяща за използване в зоните за транспорт на палети в производството и зоните за пикиране, като може да носи товар с тегло до 1000 кг.

Третото предложение е автономната мобилна платформа arculee2 с товароподемност 1 т на германския експерт по софтуер и роботика arculus. Тя се управлява от роботизиран модул, който позволява безжично актуализиране и обучение на машините.

Четвъртото предложение в тази категория определено се отличава от останалите. Това е първият в света автономен телескопичен повдигач ACR (Autonomous Case Handling Robot) на китайската компания HAI ROBOTICS. В категорията участва моделът HAIPICK A42T, който позволява интелигентно пикиране на поръчки, като покрива височина до 6,50 метра.

Софтуер и комплексни решения

За разлика от други години сега има цели 3 финалисти в категорията Интегрирани складови решения. Втората номинация на STILL в конкурса е за внедрената комбинация от 3 автономни серийни машини за новия производствен склад на Danfoss Power Electronics в Тинглев (Дания).

Втора номинация в конкурса е и внедряването в производствено решение на един от по-ранните модели ACR – HAIPICK A42N на китайската компания HAI ROBOTICS.

Последното номинирано решение е интеграцията на 12 вертикални склада Hänel Rotomat от производителя Hänel на два етажа в MSC Technologies, доставчик на вградени системи. Каруселите не само свързват физическия поток на стоки, но също така са безпроблемно интегрирани в SAP среда.

Две са номинациите в категорията Софтуер на годината. Системата за управление на парк от подемно-

транспортни машини arculus Fleet е втора номинация за arculus в конкурса. Тя позволява на потребителите да управляват AGV от различни производители на една платформа чрез новия VDA 5050 интерфейс.

Вторият участник в категорията е Интегрираният център за управление на безпилотни летателни апарати на HHLA Sky – дъщерно дружество на Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA). Системата организира всички процеси в работата на дронове и дистанционно управлявани превозни средства на една платформа.

Път за стартъпите

Най-многобройни – 5, са участниците в категорията „Стартъп на годината“. NIMMSTA участва с HS 50 – бекхенд скенер със сензорен дисплей на ръката.

Платформата LOGISTICS INTERCHAT от OPPIDUM TIC в Сарагоса (Испания) е създадена за решаването на комуникационни проблеми за спедиторите със служители в центрове за товарене и разтоварване. Тя помага да се спазват разпоредбите за социално дистанциране.

Софтуерната система SYNA.OS Logistics на стартиращата компания SYNAOS оптимизира интралогистичните процеси, контролира автономните мобилни роботи и оптимизира маршрутите им в складове и фабрики.

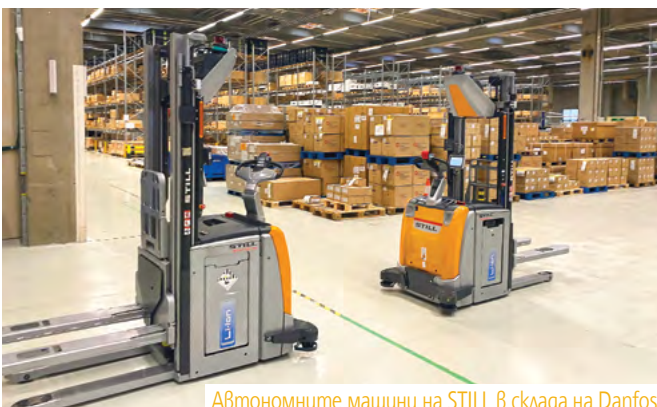
Четвъртият кандидат е напълно автоматизиран склад за соваки с палети с индивидуален достъп до местата за съхранение Volume WAVE от VOLUME Lagersysteme. Той има много висока плътност на съхранение и е алтернатива на автоматизираните системи за складиране.

Петият финалист е софтуерното решение WAKU Sense на WAKU Robotics. То позволява анализ в реално време на различни типове работи по производителност, капацитет на използване и надеждност. 📊

Васил ВАСИЛЕВ



Роботизираният телескопичен повдигач ACR
на китайската HAI ROBOTICS



Автономните машини на STILL в склада на Danfoss



Смартванът Volkswagen Caddy 5

Новото пето поколение на Volkswagen Caddy е на българския пазар, а в средата на януари официалният представител на немската марка у нас Порше БГ организира атрактивен двудневен пътен тест с него за журналисти. В пробното шофиране можеха да се тестват пет от основните варианти на Caddy 5.

Петото поколение на бестселъра на Volkswagen Nutzfahrzeuge, от който са продадени над 3 млн., стана факт през февруари 2020 г. През октомври миналата година бе пазарното му лансиране за Европа, а в момента компактният ван вече се предлага и на българския пазар. За двудневния тест на българска земя домакините от Порше БГ бяха осигурили пет варианта на Caddy 5 – три пътнически и два товарни. С различните си нива на оборудване тестовите автомобили даваха представа за многообразието от версии и варианти, които предлага Caddy 5.

Наистина нов

100% нов, 100% Caddy – това бе един от слоганите, с които петото поколение на модела бе представено пред широката публика. Допълнението бе, че заради многото нови и високи технологии това е един смартфон на колела, а всички промени, направени в модела, са с цел постигане на повече комфорт, пространство, ефективност... По-голям, по-практичен, по-ефективен, по-интелигентен, Caddy 5 е изцяло нов, но следва строго идентичността на марката, като се започне от външните линии, които са доста по-стилени и динамични, а предницата е изцяло в стила на осмото поколение на Golf. Всъщност Caddy 5 стъпва на модулната платформа MQB, която се използва от всички автомобили на концерна с предно разположени напречни двигатели. Това дава възможност за директно вграждане в модела на възли, агрегати и системи, вече доказани при леките автомобили на Volkswagen. Или както бе обявено при представянето на модела, новият Caddy е по-пътнически, но и по-товарен от всякога.

Пътническите версии на Caddy и Caddy Maxi се предлагат в нива на оборудване Kombi, Caddy, Life и Style, които заменят досегашните Trendline, Comfortline и Highline. Товарната версия идва като Caddy Cargo или Caddy Cargo Maxi. През 2021 г. гамата ще бъде допълнена от новия Caddy California, наследник на кемпера Caddy Beach. Volkswagen Nutzfahrzeuge ще предложи петото поколение на

Caddy и Caddy California и със задвижване на четирите колела 4MOTION. А като върхова версия с 4MOTION и наследник на Caddy Alltrack през 2021 г. на пазара ще се появи и Caddy PanAmericana – кросоувър между ван и SUV.

Пътническите версии идват серийно с пет места. Късата, и дългата база като опция могат да се оборудват както при предишното поколение с трети ред седалки, което превръща Caddy от петместен в седемместен автомобил. Седалките от третия ред се демонтират лесно, с няколко движения, с цел постигане на максимална гъвкавост.

Петото поколение на Caddy идва с по-дълга колесна база и леко увеличена габаритна дължина. При удължената версия Maxi колесната база също е пораснала, но габаритната дължина е леко намалена. И в двата варианта габаритната широчина е увеличена. Всичко това, освен повече стабилност и комфорт на пътя, дава и повече пространство за пътниците и повече товарен обем.

Една от революционните новости в Caddy 5 е изцяло новата конструкция на задния мост. Той вече се състои от греда с люлеещи се рамена и спирални пружини с амортизатори. Според конструкторите замяната на листовите ресори с винтови пружини отнема последния коз на критиците на модела, че возията му е твърда. При това товароносимостта не е намалена. А новият заден мост дава още едно предимство пред конкурентите в бранша. Разстоянието между арките на задните колела е увеличено до 1230 мм и между тях вече се събира напълно стандартен европалет. Така във фургона на Caddy Cargo вече се събират два европалета, разположени напълно. Версията Maxi и досега побираше два европалета, но задният трябваше да е натоварен по дължина. Сега, освен че и в Maxi двата палета могат да се разположат напълно, предният може да бъде натоварен от страничната врата, която при удължената версия на модела е с увеличена до 840 мм широчина. Максималната дължина на товарното пространство до преградната стена е 1797 мм при Cargo и 2150 мм при Cargo Maxi. Товарният обем е съответно 3,1 и 3,7 куб.м.



Арматурното табло и мястото на водача при по-високооборудвания Caddy Cargo

Интериорът

Новостите продължават в интериора. Индикаторните и контролните прибори в петото поколение на Caddy са с нова архитектура. Оборудването е богато дори при най-ниските версии, а арматурното табло и приборният панел също напомнят за Golf 8. Изборът е между основната конфигурация от аналогов приборен панел с дигитален мултифункционален екран пред водача или новия Digital Cockpit, който е с допълнително оборудване, а във версията Style се предлага серийно. В зависимост от нивото на оборудване, серийно или опционално, се предлагат климатроник, цифрово радио и навигационна система със сензорен екран на централната конзола, който може да е с диагонален 6,5 инча, 8,25 инча или 10 инча. Digital Cockpit в комбинация с върховото ниво на навигационната система Discover Pro с 10-инчов сензорен екран създава изцяло нов дигитален пейзаж от индикаторни и контролни елементи пред водача и пътника до него, наречен InnoVision Cockpit.

Чрез модула за онлайн свързаност (OCU), с интегрирана eSIM-карта, инфотеймънт системата на Caddy има достъп до мобилни онлайн услуги, наречени накратко MOD. Климатичната система, разположена под инфотеймънт системата, се управлява чрез иновативни дигитални и лесни за ползване сензорни плъзгачи на екрана и сензорни бутони под него. Новост за модела са дигиталните сензорни повърхности за управление на светлините, аудио и менютата. Емблематичният за марката въртящ се превключвател за светлините е заменен от сензорния панел „Светлина и видимост“, разположен на обичайното място на таблото, вляво от кормилото. Той е интегриран в копилата на една линия на видимост с инфотеймънт системата.

5 от 19-те асистиращи системи в новия Caddy са изцяло нови, а останалите са надградени с редица функции. Новите системи включват и върховата технология Travel Assist, приложена за пръв път в лекотоварен автомобил на Volkswagen. Тя осигурява асистирано шофиране в рамките на целия скоростен диапазон. Нова е и системата за предотвратяване на инциденти чрез аварийно спиране при насрещно приближаване на автомобил в ляв завой. Тя е част от стандартното оборудване на всеки Caddy и от системата Front Assist. В Caddy 5 за пръв път в А-сегмента на градските ванове е вграден асистент за маневриране с ремарке, познат от големия Crafter като Trailer Assist.

Новите четирицилиндрови двигатели на Caddy без изключение са с филтри за твърди частици. Трите турбодизелови силови агрегата TDI са с познатия работен обем от 2 л и предлагат три нива на мощност – 75 к.с., 102 к.с. и 122 к.с. и съответно въртящ момент от 250, 280 и 320 Нм. Комбиниран се



Двулитровият двигател с мощност 102 к.с.

с 6-степенна механична или предавателната кутия 7DSG с два съединителя. При тези дизелови двигатели Volkswagen Nutzfahrzeuge за пръв път прилага системата Twindosing, с което значително се намаляват емисиите на азотни окиси (NOx). AdBlue течността вече се впръсква от две дюзи – веднага след турбокомпресора и в SCR-системата.

С висока ефективност се отличава и турбобензиният двигател TSI с работен обем 1,5 л с мощност 114 к.с. и максимален въртящ момент от 220 Нм. Той ще бъде последван от работещия на състен природен газ турбодвигател TGI с мощност 130 к.с. Разработва се и Plug-In-хибридната версия eHybrid, която ще се предлага на бензин или природен газ.

Автомобилите в теста

За теста Порше БГ предостави пътническите версии Caddy 2.0 TDI със 7 места, 102 к.с. и ръчна предавателна кутия, разработената за старта на модела версия Caddy Move (на практика специално издание на Life – б.а.) 2.0 TDI, 7 места, 122 к.с. и ръчни скорости и високооборудвания Caddy Style 2.0 TDI, 7 места, 122 к.с. и 7DSG.

При този тест се фокусирахме върху двете товарни версии в теста. Това бяха две версии на Caddy Cargo 2.0 TDI, 3,1 куб. м, 102 к.с. с ръчна предавателна кутия. Едната – с базово оборудване, а другата – конфигурирана с доста допълнителни екстри.

Тестовият маршрут – около 155 км в едната посока, започващ от търговско-сервизния център Порше София Изток бе повече от атрактивен. Както и крайната му точка – Фабрика за храна и танци в курортното селище Равнища, скрито в гънките на Родопите, на 1200 м надморска височина и на 20 км от Пловдив.

Маршрутът включваше всичко – магистрала, двупосочен път, тесен планински път при изкачване и спускане с много завои... Когато се прибавят и януарските капризи на времето – мъгла, дъжд, сняг, лоша видимост, заледявания, течаша по платното вода, става ясно, че тестът наистина извади на показ достойнствата на новия Caddy.

Стартирахме от София с базовата версия на Caddy Cargo. Базова, в която не ти липсва нищо. Приборният панел е аналогов с дигитален дисплей в средата, на централната конзола имаме 6,5-инчов сензорен дисплей, климатикът е обикновен. От сензорния дисплей се командват радиото, климатикът, както и някои от функциите на автомобила. Отпук става и блутут връзката с мобилния телефон, която дава възможност за разговори в движение със свободни ръце. Типично за Volkswagen мястото на водача е изключително ергономично, а всички уреди за управление са там, където ги очакваш.



В белия товарен Caddy имаме около 320 kg товар



Дори в късата версия на товарния Caddy 5 вече се събират два европалета, при това – направо

С тръгването ни става интересно как ще се представи на пътя тестовият ни автомобил, оборудван със средния по мощност дизелов двигател, предоставящ 102 к.с. Защото във фургона имаме товар от 320 kg – два добре укрепени варела с масло. Никакъв проблем, автомобилът е динамичен и с лекота поддържа разрешената скорост от 140 км/ч на магистралата. Въпреки това течният товар във всеки един момент е като залепнал на пътя. Спокойствието и сигурността продължават и по последната отсечка от Пловдив до Равнища, която си е направо за планинско рали при трудни зимни условия.

В Равнища, във Фабриката за храна и танци, новият Caddy се оказва точно на мястото си. Тук на 1200 км се виждат плодовете на един добре управляван малък семеен бизнес – уютен хотел с двадесетина стаи, ресторант с уникална кухня и множество възможности за развлечения сред природата.

На другия ден по обратния път тестваме по-високооборудвания Caddy Cargo. Тук вече имаме 8,25-инчов дисплей на централната конзола с малко повече функции. Разполагаме и с мултифункционален волан за управление на радиото, телефона, бордовия компютър и функциите на автомобила. Основните светлини вече

са LED, броните са в цвета на купето, джантите са алуминиеви... Истинското предизвикателство са първите 4 – 5 км след потеглянето. Спускането е сериозно, пътят е тесен, завоите на места са обратни... За капак в 9 ч. сутринта, след теклата по асфалта предния ден вода, настилка изцяло е покрита с лед като стъкло, по който не можеш да ходиш с каквито и да е обувки. Системите за сигурност на Caddy се справят безупречно. На първа предавка и без газ ненатовареният автомобил се спуска уверено и без да ни постави в нито една критична ситуация. Едва доловимо се усеща работата на тракшън контрола, който удържа Caddy по ледения наклон. По пътя до София добрите впечатления се затвърждават. Caddy е стабилен, пъргав и динамичен, возията е като на лек автомобил, а другото, което впечатлява, е изключително добре обезшумената кабина на водача, в която работата на двигателя и шумовете от пътя почти не се долавят.

Заклучението е, че новият Caddy наистина е смартван и е най-добрият Caddy досега, като моделът дава заявка за повече от сериозно присъствие на пазара на компактни ванове. 📺

Лъчезар АПОСТОЛОВ

ЦЕНИТЕ

Новият Volkswagen Caddy Cargo се предлага в България на цени от 37 905 лв. до 53 085 лв. с ДДС. От 40 925 лв. до 66 430 лв. с ДДС са цените на пътническите версии на петото поколение на популярния компактен ван. В България поръчките за Caddy 5 стартираха на 1 декември 2020 г. На страницата на Порше БГ има и онлайн конфигуризатор за товарните и пътническите изпълнения.

В ценовата листа на Порше БГ за товарното изпълнение Caddy Cargo – фургон, фигурират 11 стандартни варианта на модела, от които 5 са за версията Maxi. Най-ниската базова цена – 37 905 лв., в листата е за версията Cargo, която е с товарен обем 3,1 куб.м, оборудвана с двулитровия турбодизелов двигател 2.0 TDI BMT с мощност 75 к.с., 6-степенна предавателна кутия и предно предаване. При Cargo най-високата цена – 48 580 лв. е за Caddy с двулитровия турбодизелов двигател 2.0 TDI BMT, 122 к.с. и предавателна кутия 7DSG. Цените на удължения вариант Cargo Maxi, който е с товарен обем 3,7 куб.м, започват от 43 220 лв. за варианта с бензинов двигател 1.5 TSI BMT, 114 к.с., механична 6-степенна предавателна кутия и предно предаване. И тук най-скъпият вариант – 53 085 лв. е оборудван с турбодизела 2.0 TDI BMT, 122 к.с. и предавателната кутия 7DSG.

Базовите версии при пътническия вариант на Caddy са 52. Най-ниската цена – 40 925 лв. е за петместната версия Kombi с двулитров дизелов двигател 2.0 TDI BMT, 75 к.с. и 6-степенна механична предавателна кутия. Най-високата базова цена – 66 430 лв., при пътническите версии, е за седемместния Style Maxi с турбодизелов двигател 2.0 TDI BMT, 122 к.с., предавателна кутия 7DSG и предно предаване.

Mediterranean Ports & Shipping

Деветото издание на Mediterranean Ports & Shipping ще проведе на 27 – 29 април 2021 г. във Валенсия (Испания). Изложението и конференцията са насочени към логистиката на пристанищата, корабоплаването и транспорта в Средиземноморския регион. Форматът на събитието ще е хибриден, т.е. ще се състои както физически, така и онлайн. Двудневната програма на конференцията ще включва 30 лектори, които ще коментират актуални проблеми и предизвикателства в транспортната и логистичната дейност. Предвижда се да участват 30 изложители.

inNOWvate European Supply Chain

Форматът на четвъртото издание inNOWvate European Supply Chain ще е хибриден – ще може да се посети на място, но ще се провежда и онлайн. Планира се ивентът да е на 18 май 2021 г. в Утрехт (Нидерландия). В рамките на събитието мениджъри от водещи компании ще споделят как една идея може да се превърне в печеливш бизнес. Във фокуса на събитието е конкурсът между стартипи, опериращи в логистичната индустрия и верига на доставки. Целта на това състезание е да насърчи и развие предприемаческото творчество и иновациите в стартиращите фирми и бизнес ориентиранияте студенти.

**Предвид динамично променящата се обстановка и в интерес на здравето и безопасността на посетителите организаторите на събитията информират, че форумите могат да бъдат отложени или проведени само онлайн.*

Управление на веригата на доставки и логистика на хранителни продукти

Новото издание „Управление на веригата на доставки и логистика на хранителни продукти“ (Food Supply Chain Management and Logistics) представлява ръководство с всички аспекти от управлението на снабдителните вериги. Авторът на книгата проф. Самир Дани разглежда производството на храни, перипетиите от оперативен характер и бъдещите предизвикателства пред индустрията и устойчивостта. Разглежда и появата на нови технологии, които са ключови за повишаване на ефективността на процесите, като блокчейн и анализ на данни, както и по-широките тенденции, включително веганството и местното снабдяване. В книгата са включени и казуси от Cargill, Nestle и Starbucks.

Авторът на труда Самир Дани е професор по оперативно управление и ръководител на отдел „Маркетинг, мениджмънт и организация“ в университета Киле във Великобритания.

Глобална логистика

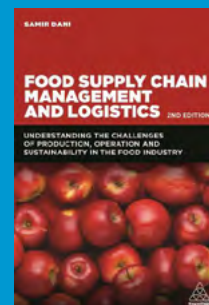
Ключови теми като лидерство във веригата на доставки, устойчивост, технологии, дизайн и други се разглеждат в осмото издание на „Глобална логистика“ (Global Logistics). С експертни познания от академичните среди и опитни практики тази книга представя най-новите изследвания и как тези теории се прилагат в логистичната индустрия. Осмото издание обхваща важни теми, като как да оптимизираме международните отношения през призмата на веригата на доставки, различни подходи за управление на талантите във веригата на доставки и значението на етичното управление на веригата на доставки.

Автори на книгата са Едуард Суини и Доналд Уотърс. Едуард Суини е професор по логистика и системи и директор на Aston Logistics & Systems Institute към университета в Астън, Обединеното кралство. Доналд Уотърс е професор по логистика и управление на операциите, работил е в различни университети, включително този в Калгари (Канада). 

СЪБИТИЯ



КНИГИ



OUR BEST PRACTICES HELPED US TO AVOID ANY SURPRISES BY THE CRISIS

eMAG is one of the largest online retailers in Central and Eastern Europe, with leadership positions and long-standing practice in e-commerce in Bulgaria. For their 2020 Black Friday campaign, the platform reported purchase orders amounting to a total of BGN 47.6 million.

“All our logistics operations are carried out only and solely from Bucharest – for us, it is a strategic logistics hub. If we compare the business processes in Romania and Bulgaria, it’s true that we manage to get to Blagoevgrad faster than our colleagues do to

the northern part of Romania. The scale of our logistics hub in Bucharest is impressive with its 120,000 sq.m where shipments for 53 different locations are sorted simultaneously. Warehouse logistics enables us to help courier companies with a pre-sorting service, and to divide the products for different areas of Bulgaria. Such an approach facilitates the operation of their logistics facilities, and optimizes the entire delivery process”, says Mr. Stefan Kolarov, Operational Director of eMAG.bg and FashionDays Bulgaria, in an interview for LOGISTIKA magazine.

8



ON THE LOGISTICS BIKE LANE OF SMALL BUSINESS

Being a small business can sometimes prove to be a strong advantage in a competitive market environment, as has been the case in the cycling industry in recent years. According to Mr. Blagoy Angelov, Managing Director of the distribution company for bicycle parts Gepard Cycle OOD, the main advantages come from the fast delivery times, keeping the right items in stock, and well-developed supply channels.

The family-owned company was founded in

2016, behind the business idea of cycling as a hobby. Now, more than 3,000 items are kept in the warehouses. They are imported from Taiwan, Thailand, the United States, and several European countries. For imports, the company is partnering with freight forwarding companies. In Bulgaria, their shipments are regularly carried out to 50 retail stores. For deliveries, both own transport and courier companies are used. Separately, bicycle parts are distributed to customers in Romania, Greece, and Austria.

14



THE COLD SUPPLY CHAIN IS IN THE FOCUS OF CYBER-ATTACKS

Supply chains serve as a distribution channel for large amounts of data, a significant part of which is sensitive. These chains can become easy targets for cyber criminals. According to Mr. Miroslav Stefanov, President of the Bulgarian Cybersecurity Association, in the focus of cyber criminals is the so-called “cold supply chain”.

The attacks also targeted research and academic institutions working on a COVID-19 vaccine. Third-

party providers could also become potential victims to cyber-attacks.

Ransomware continues to be the leading threat to private companies and costs businesses billions of dollars each year. The focus of cyber criminals has also shifted mainly to the home networks of those working from home office. The frequency of attacks targeting remote workers is predicted to increase in 2021.

21



17 MACHINES AND SOLUTIONS AT THE IFOY AWARD 2021 FINALS

In the ninth edition of the IFOY AWARD (International Intralogistics and Forklift Truck of the Year), which is also known as the “Oscars of Intralogistics”, the jury selected 17 machines and solutions from 14 manufacturers that will compete for honorary statuettes. What is drawing the attention is the fact that the classic lifting and transport machines are few, and the majority of offers represent automated and robotic solutions. Finalists include automatic guided vehicles (AGV), robots, special vehicles, software, and comprehensive warehouse solutions.

“This year, the jury focused on several top models in the classic lifting transport machines and warehouse equipment and put a very strong emphasis on the warehouse from the near future in its nominations”, states Ms. Anita Würmser, Executive Chairperson of the IFOY Jury. “This is a clear outline of the direction in which intralogistics will develop in the future. Autonomy, modern technologies, software, and comprehensive solutions are more important than ever.”

Just see which machines and solutions are nominated for the IFOY AWARD 2021 finals! 🏆

38





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

Адрес на редакцията:

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

Адрес за кореспонденция:

1463 София, пк 5

Главен редактор:

Снежина Баджева – 02/958 00 33

Зам.-главен редактор: Богиня Матеева

Редактори: Васил Василев,
Ралица Русинова, Гена Цветанова
Ники Божилов

Директор маркетинг и реклама:

Нели Балабанова – 02/958 00 34

Реклама – 02/958 00 30:

Илияна Балабанова, Борислав Бурлак,
Стефан Миланов

Дизайн: Николай Райков

Художник: Николай Райков

Абонамент и разпространение:

02/958 00 32

Иван Калев – 087/87-47-691

Печат: РОПРИНТ ЕАД

Други печатни издания
на Bulgarian Transport Press:

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

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

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

Индекс на рекламодателите

Ди Ейч Ел Лоджистикс България	IV корица	СТАД - Близнаков	стр. 21
Дискордиа	стр. 1	Транспрес	II корица
Лагермакс Спедицио България	стр. 4	ТТЛ	стр. 6
СЖС България	стр. 13	Филанел Логистик	стр. 23
Скорпион Шипинг	стр. 25	Фротком България	стр. 5
Спиди	III корица	Хьорман България	стр. 17

Online



www.transport-press.bg



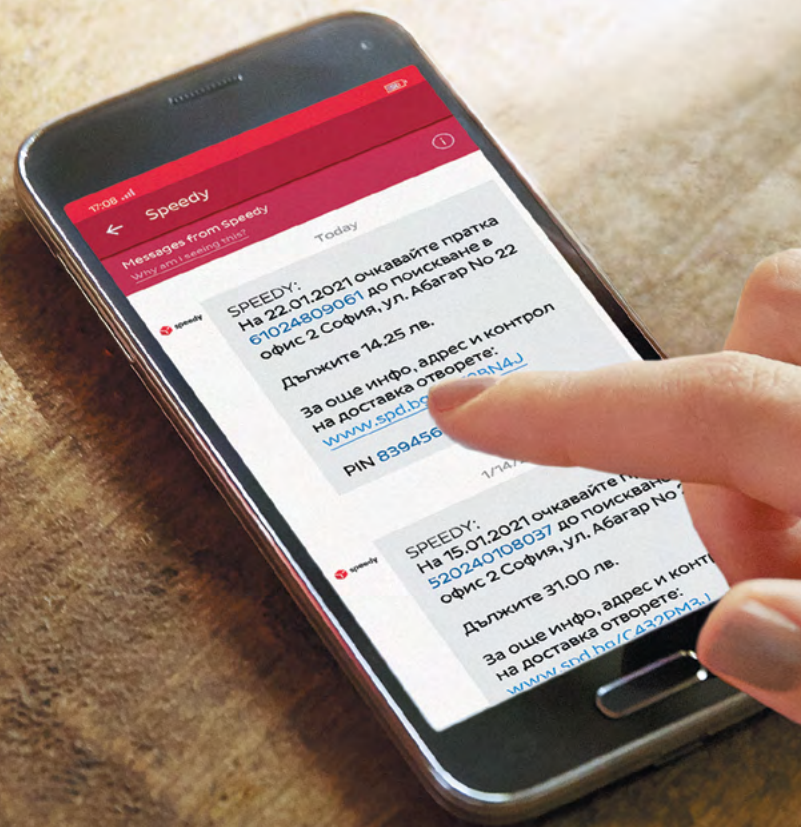
GET THE APPS FROM



BULGARIAN TRANSPORT PRESS

СМАРТ КОНТРОЛ

Смарт Контрол на Спиди Ви дава БЕЗПЛАТНО цялата необходима информация за Вашата пратка и контрол върху нейната доставка. С ЕДИН КЛИК НА ЛИНКА.



СМАРТ
КОНТРОЛ 

- # Проследяване на пратката в реално време
- # Пренасочване на пратката към друг адрес
- # Връщане на куриера за повторно посещение
- # Отлагане на доставката за следващ ден
- # Информация за подател и дължими суми
- # Допълване на липсващ или непълен адрес
- # Вход в приложението MySpeedy



FREIGHTEURAPID

DHL FREIGHT EURAPID

ВАШАТА ЗЕЛЕНА ПРИОРИТЕТНА ЛИНИЯ ЗА
СУХОПЪТЕН ТРАНСПОРТ

Първокласната LTL услуга свързва най-важните региони на Европа всеки ден в рамките на 24 или 48 часа. Освен че предлагаме най-висока надеждност и приоритет, ние гарантираме, че вашите пратки са климатично неутрални.

Бързо. Зелено. Надеждно.

DHL Freight – Excellence. Simply delivered.
dhlfreighteurapid.com



Сега климатично неутрална и разширена
мрежа с допълнителна опция за
доставка преди 10 ч. Заяви сега!