Година XVIII, Брой 1, февруари 2022
Цена 4 лв.

Към електронното издание

www.logistika.bg

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО



„Клиентите на Трайдънт Фрейт са горивото за развитие,
а опитът и увереността са двата задвижващи елемента на всеки успешен проект.“

Димитър и Владимир Демирови

ISSN 1312-6261

ЛОГИСТИКА В ДЕЙСТВИЕ

Веселин Стоянов, TRANSPRESS:
Възстановяването на веригите
на доставки ще се случи догодина

ПРОФЕСИОНАЛИСТЪТ КОМЕНТИРА

Иван Петров, президент на ФИАТА:
Възможностите на малките спедитори
в глобализиращия се свят

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

12 иновативни компании
се състезават на финалите
на IFOY AWARD 2022

ЦЯЛОСТНИ ИНТЕЛИГЕНТНИ ЛОГИСТИЧНИ РЕШЕНИЯ

TRANSPRESS
Intelligent logistics



Transpress е водеща логистична компания в България, създадена преди повече от 28 години с фокус върху транспортните услуги.

Днес екипът наброява повече от 650 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 развиването на всички звена в компанията.

Transpress предлага цялостни интелигентни логистични решения.

Всяка стъпка и процес в компанията са обмислени и оптимизирани така, че да срещнат нуждите на клиента. В Transpress всеки служител съзнава важността и на най-малките пратки и се отнася отговорно към доверието, което оказват клиентите.

Transpress предлага широк диапазон от услуги:

- ✓ **Куриерски услуги**
- ✓ **Палетни доставки**
- ✓ **Групажни пратки**
- ✓ **Цели товари**
- ✓ **Частични товари**
- ✓ **Складова логистика**

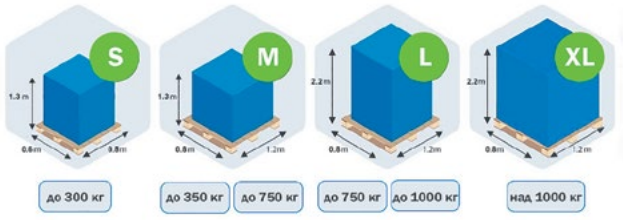
Transpress успешно си партнира с немския логистичен гигант **DACHSER.** Като значима част от единната европейска мрежа, предлага свързаност на българския бизнес с всяка точка на Европа посредством **повече от 400 терминала**. Мрежата в България продължава да расте и в момента има 12 депа в големите градове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

GREEN COURIER : Куриерски услуги

- Бързи градски доставки до 2 или 4 часа
- Градски и междуградски доставки
- Доставки с /до приоритетен час
- Международни доставки

TRANSPAL : Палетни доставки

- Оптимална транспортна цена
- Пълно ежедневно национално покритие
- Онлайн проследяемост на пратките
- Доставки: врата-врата, офис-врата, офис-офис



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

www.transpress.bg ***5015**



ДЪГАТА ПРИЛИЧА НА МОСТ НАД ЗЕМЯТА

Този месец в началото на годината в Българска Транспортна Преса провеждаме интервюта за нови редактори. И чуваме много думи, чрез които младите хора представят себе си и изразяват своята визия за журналистическата работа. И се чувствам отлично след разговор с млад човек, който използва думите „търся“, „питам“, „научавам“, „събирам“, „предлагам“, „мога“, „харесвам“… И си мисля, колко е добре, че ще ги посрещнем с новото начало, което поставяме в списание ЛОГИСТИКА.

Вие вече го разлиствате – на хартия или онлайн, и първото, което ще забележите, е новата визия, която добавя ново качество на текстовете. Да ви кажа ли как избираме и ще избираме цветовете за новите рубрики, които ще видите в следващите броеве?

Със стихотворението на Джани Родари

ДЪГАТА
Дъгата прилича на мост над земята,
окичен с байрачета от седем цвята.
Слънцето – златното, по нея минава,
всичко от нея по-весело става.
Синьо и жълто, червено, зелено…
Само едно ù е зле наредено.
И то е това, че тя иде след буря,
която огради и къщи разтуря.
А мисля: нима ще е грешка голяма,
бурята, просто така, да я няма?
Дъга, без да има гърмене зловещо,
това би било най-чудесното нещо!
Най-чудесното нещо би било на земята,
мирът да се сключва преди войната!

Пандемичната буря все още трещи над главите ни, но силата ù отслабва и очакването на целия свят е, че отново ще видим дъгата на бистрия хоризонт.

Ние, в Българска Транспортна Преса, се готвим за този момент още когато бурята ни връхлетя внезапно. Първото, което направихме, беше да намерим формати, с които да бъдем по-близо до транспортно-логистичния бранш във време, когато локдауните и вирусът се опитваха да ни спрат и отдалечат. Създадохме онлайн списания и широко отворихме всичките си онлайн канали, за да могат мениджърите да останат свързани във време, когато пандемичният натиск ни разделяше.

*В един миг целият бизнес влезе в мрежата и ние го посрещнахме там с видеорубриката **„СРЕЩИ НА КАФЕ“**. Интервютата на живо се следят с голям интерес и всеки може да ги види, когато желае, в YouTube канала на Българска Транспортна Преса.*

*Тази година ще направим и първите **„СРЕЩИ НА ТЕРЕН“.** Ще влезем в офисите и складовете на логистичните компании, ще тръгнем на път с транспортните фирми. Ще предаваме на живо и ще бъдем все по-близо до вас, нашите читатели.*

*В брой 1/2022 на сп. ЛОГИСТИКА ще видите новите рубрики **– Логистика в действие и Професионалистът коментира**. Първите ни гости в тях са **Веселин Стоянов**, основател и управител на TRANSPRESS, и **д-р Иван Петров**, управител на ТРАНС ЕКСПРЕС и президент на Световната федерация на спедиторските сдружения (ФИАТА).*

*В следващите броеве отново ще има нови рубрики и теми. Акценти ще бъдат: **Индустриите и пазарите, Зелената сделка, B2B и B2C търговията, IT решенията и свързаността на бизнеса, Складирането и автоматизацията на процесите.***

*Не всичко обаче ще променим. Ще оставим онези рубрики и акценти, на които читателите дават високи оценки. Една от тях е рубриката „**Мениджмънт**“. И искам да завърша това редакционно обръщение към вас, читателите, с мисъл от интервюто с първите участници за 2022 г. в „Мениджмънт“: „Винаги търсим работещи алтернативи. Една компания е толкова добра, колкото са добри служителите в нея“ – убедени са **баща и син Димитър и Владимир Демирови.***

Приятно четене! А нашият екип поема в търсене на нови хора, нови събеседници, нови хоризонти. За да бъдем цветният комуникационен мост между различните бизнеси, свързани във веригата на доставки.

Снежина БАДЖЕВА









ВТР LIVE

9 **Маркетплейс търговците са основна част от нашия бизнес модел**
Стефан Коларов,
оперативен директор eMAG и FashionDays

МЕНИДЖМЪНТ

10 **Винаги търсим работещи алтернативи**
Една компания е толкова добра, колкото са добри служителите в нея – убедени са баща и син Демирови

ЗЕЛЕНИ РЕШЕНИЯ

16 **Как да спечелим от дървесните отпадъци?**
Вместо проблеми, старите палети и дървени опаковки могат да донесат печалба

ЛОГИСТИКА В ДЕЙСТВИЕ

18 **Веселин Стоянов, TRANSPRESS: Реалното възстановяване на веригите на доставки ще се случи догодина**

ПРОЕКТИ

21 **391 млн. евро идват от ЕС за транспортни проекти у нас**

ПРОФЕСИОНАЛИСТЪТ КОМЕНТИРА

22 **Възможностите на малките спедитори в глобализиращия се свят**
Д-р Иван Петров, управител
на ТРАНС ЕКСПРЕС и президент на ФИАТА

ИНОВАЦИИ

24 **Да ви платят фактурите за транспорта за 48 часа?**
С invoitix това вече е възможно!

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

26 **12 компании на финалите на IFOYAWARD 2022**
Номинираните ще преминат през специални тестове в Messe Dortmund в края на март

АНАЛИЗ

30 **Пазарът на индустриални имоти– все още хладен**

32 **10-те най-добри SCM тенденции за 2022 г.**

КОЛИ ЗА РАБОТА

35 **Новият Renault Kangoo Van E-TECH Electric**

Дигиталната версия на февруарския брой на списание ЛОГИСТИКА можете да прочетете тук

РУБРИКИ

1 **Редакционна**
4 **Накратко**
37 **Abstracts in English language**
38 **Индекс на рекламодателите**

За мобилни устройства свалете приложението Bulgarian Transport Press



Новият Mercedes-Benz Citan

Компактен отвън, но просторен отвътре.
Елегантен и пъргав, но здрав и издръжлив.
Верен спътник на всички – от малък, но растящ бизнес до голямо семейство.
Това е новият Mercedes-Benz Citan - ГРАДСКИЯТ ТИТАН!

Сега с месечна вноска от 333 лв. без ДДС

Оторизирани дилъри:

Силвър Стар Ритейл ЕАД
София: тел. (02) 4082 621/582 | Пловдив: тел. (032) 800 600
Варна: тел. (052) 502 282 | Бургас: тел. (056) 599 099
Евро Старс ООД, Русе: тел. (082) 813 334

mercedes-benz.bg



DRONAMICS представи своя Черен лебед

В зимна нощна феерия на летище София братята Рангелови, съоснователи на DRONAMICS, представиха първия си товарен дрон Black Swan. Това е нов тип безпилотен летателен апарат за превоз на товари с тегло до 350 kg на разстояние до 2500 km, и то на 50% по-ниска цена, отколкото при редовен самолет. Black Swan може да използва и неасфалтирани писти с дължина до 400 м. Това ще позволи на DRONAMICS да обслужва клиенти дори в най-малките и отдалечени населени места.

„Успяхме да разработим самолет, който е в състояние да превозва товари на близо 80% по-ниска цена от всеки друг самолет", коментира Константин Рангелов.

От DRONAMICS очакват до края на 2022 г. да оперират флот от 60 Черни лебеда.

FROTCOM®
INTELLIGENT FLEETS

Къде се намират Вашите автомобили в момента?



Говорете с тях.
Искате ли да научите повеча за услугата?

www.frotcom.com
тел.: 0700 45 145
sales@bg.frotcom.com



DB Schenker на 150 години

Компанията със седалище в Германия отдавна се е превърнала в един от водещите световни доставчици на логистични услуги благодарение на богатия си опит в управлението на веригата за доставки. Основана е на 1 юли 1872 г. от Готфрид Шенкер във Виена (Австрия). Неговият подход за комбиниране на индивидуални пратки в групажни товари за времето си е иновация, която променила всичко. Въз основа на това наследство обхватът на компанията се разширил по целия свят и във всички видове транспорт.

Юбилейната 2022 г. протича под мотото 150 Years Elevating lives и включва състезание за служителите, което свързва всички колеги от различни страни и дори континенти. С помощта на специално приложение за смартфон те могат да броят крачките си, да отговарят на въпроси-загадки и да проследяват активностите си. За всички отчетени спортни постижения DB Schenker ще направи дарения на внимателно подбрани благотворителни организации, свързани с ангажимента на компанията към целите на ООН за устойчиво развитие.

Инвестиция от 40 млн. евро край Пловдив

Министърът на иновациите и растежа Даниел Лорер даде старт на проект за изграждането на завод за електрически велосипеди. Новоучреденото българо-австрийско дружество ще инвестира 40 млн. евро в „Тракия икономическа зона".

Новият завод за електрически велосипеди и други двуколесни електрически превозни средства ще е разположен в „Тракия икономическа зона" и ще осигури нови 1000 работни места за Пловдив и региона.

Инвестицията е съвместна между пловдивския производител на велосипеди „Макском" и австрийския производител на мотоциклети Pierer Group – една от емблематичните европейски фирми в мотоциклетния, а вече и във велосипедния бизнес.

SEG

we do much more



Live event: 3 Seas Summit, NDK, 08-09.07.2021

GET THE BEST OF BOTH WORLDS

at www.seg.live / sofia@seg.live / +359 882 444 657



REAL X

A company of SEG

Virtual event: DigitalK 2021, SEG Logistic HUB, 27-28.05.2021


Любомир Сяров

Ново ръководство на Холдинг БДЖ

За нови членове на Съвета на директорите (до провеждането на конкурс) бяха избрани Любомир Сяров, Петко Петков и Йордан Мирчев.
Любомир Сяров е магистър по икономика и управление на транспорта, има опит в развитието на бизнес дружества, свързани с товарен транспорт, спедиция и складови операции.
Петко Петков притежава магистърски степени от Великотърновския университет „Св.св. Кирил и Методий", специалност „Финанси", и от Висшето транспортно училище „Тодор Каблешков", специалност „Транспортен мениджмънт и логистика". Ръководи „Звено за вътрешен одит" в Холдинг БДЖ.
Йордан Мирчев е един от най-добрите специалисти в сферата на жп транспорта. Той вече е бил шеф на българските железници, както и председател на парламентарната комисия по транспорт в 40-ото Народно събрание.





Спад в каргото на летище София

Обемът на обработените товарни и пощенски пратки през 2021 г. е намалял с 8,3% спрямо 2020 г. и възлиза на 21 141 тона спрямо предпандемичната 2019 г., когато обработените товарни и пощенски пратки са 23 987 тона, а спадът е 11,9%.
Излетелите и кацналите самолети на летище София през изминалата година достигнаха 40 771, което е увеличение от 13,4% спрямо 2020 г., но сравнено с 2019 г. отново имаме спад от 33,6% на годишна база.
През изминалата 2021 г. столичното летище е обслужило общо 3 364 151 пътници, което представлява ръст от 14,5% спрямо 2020 г., но е с 52,7% по-малко от предпандемичната 2019 г. Covid-19 нанесе сериозен удар върху авиационната индустрия и от данните проличава бавното възстановяване на сектора. Макар според Европейската статистическа служба Eurostat България да е сред страните в Европейския съюз с по-слаб спад на полетите в края на 2021 г., то цифрите за летище София показват, че възстановяването на пътниците е по-малко от 50% в сравнение с 2019 г., когато столичното летище е обслужило над 7 млн. пътници.

С 24 004 TEU капацитет Ever Alot чупи рекорди

Почти готовият контейнеровоз Ever Alot наскоро бе показан пред публика в корабостроителница Jiangnan Changxing. С капацитет 24 000 TEU това е най-големият контейнеровоз в света. Той е първият от серията 6 еднакви кораба, тип мегамакс, които китайската корабостроителница строи за тайванския линеен контейнерен оператор Evergreen.
Дългият 399,99 м Ever Alot надминава по капацитет серията от 6 кораба от 23 992 TEU всеки, построени от Samsung Heavy Industries също за Evergreen. Ever Alot има планирана дата за доставка през май 2022 г.
Рекордите за капацитет на контейнеровозите са многократно надминавани през последните години, изкачвайки се над границата от 20 000 TEU, достигната за първи път през 2017 г. Корабите са увеличили над 3 пъти товароносимостта си от началото на настоящия век.

STAMH модернизира склада на Phoenix Pharma

Новите системи в логистичния център край Варна са ориентирани към мигновена подготовка на поръчките, по-добра организация и максимално оползотворяване на пространството.

Новите складови системи и автоматизираните конвейерни системи за интралогистичен транспорт, внедрени от STAMH Group, доведоха до ключови промени в начина на работа в склада на Phoenix Pharma край Варна. Те са комбинация от няколко продукта на STAMH, интегрирани в една гъвкава и скоростна складова система за съхранение и обработка.

Инженерният екип на STAMH дефинира няколко зони за пикиране на продукти и подготовка на поръчки от аптеки и болнични заведения. Всеки фармацевтичен продукт има добре дефинирана позиция в склада, а операторите не губят ценно време в търсенето на отделни артикули или прекосяването на дълги дистанции.

Системата за интралогистичен транспорт е изградена от високотехнологични конвейерни системи със Zero Pressure Accumulation технология. Тя пести енергия, като автоматично активира последователно монтирани конвейерни модули само когато се налага транспортирането на касети за събирането на продукти. Операторите в склада вече не трябва да пренасят тежки кашони, колички или касети или да прекосяват дълги дистанции, а това спестява много време и усилия.



Системите от стелажи в новооборудвания логистичен център са комбинация от поцинковани безболтови решения за леки товари – MITO, стелажи с ролкови легла тип Carton Flow, над които е изградена здрава и надеждна конструкция от стелажи тип Conventional. Последната е предназначена за буфериране на над 500 палета, организирани в 5 нива на стифиране. По този начин ефективно се оползотворява вертикалното пространство.

Складовите оператори ще работят с 8-цифрени позиционни кодове, които индикират зоната, реда, секцията и точната позиция на всеки артикул. Винаги когато касетата за пикиране на артикули премине през зоната на складов оператор, той трябва да се пресегне и да постави желания продукт в нея. ▶

Защо да чакате да ви платят след месеци?

Като invoitix ще го направи до 48 часа!

invoitix

- Плащане на фактурите до 48 часа
- Управление и събиране на вземанията
- Без риск
- Карти за гориво и пътни такси UTA без депозит

ЕКСКЛУЗИВНО само за превозвачи



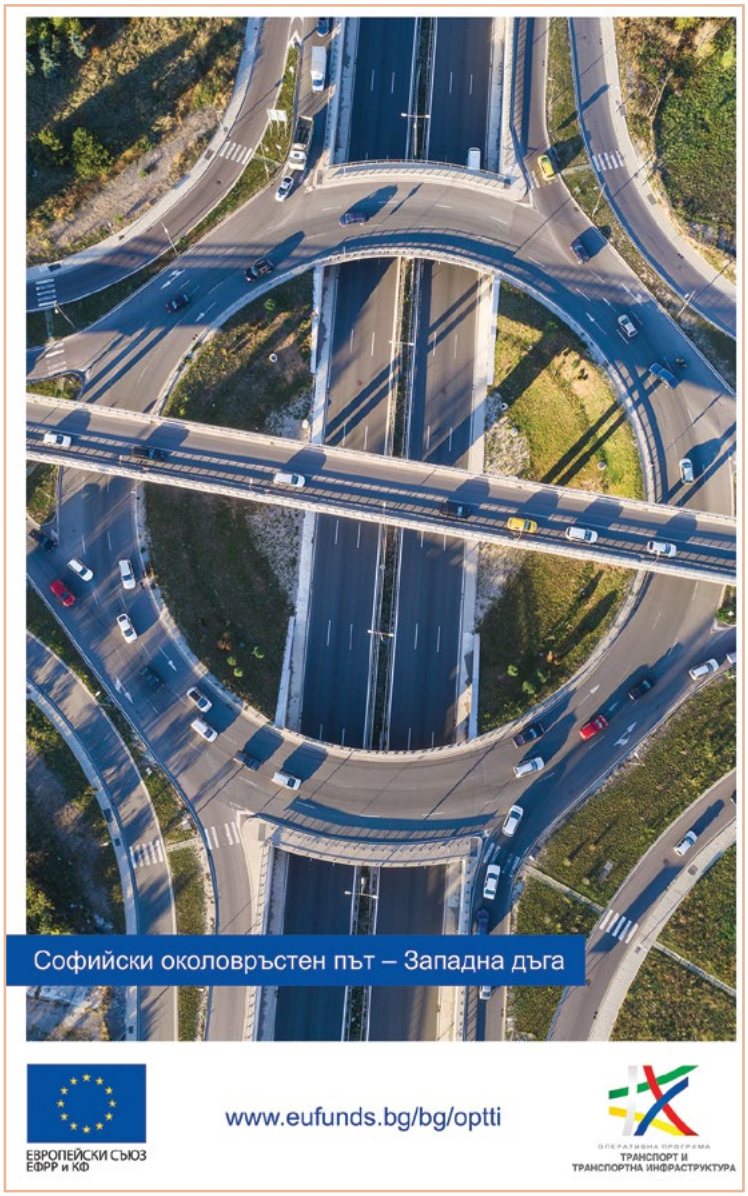
Заинтересовани ли сте? Повече информация на **www.invoitix.com**

Моля, попитайте ни за персонализирана оферта на **alexander@invoitix.com**



Нова евразийска интермодална услуга

Руската транспортна група Fesco стартира редовна интермодална контейнерна услуга от Азиатско-Тихоокеанския регион до пристанища в Европа през Владивосток и Калининград. Тя включва морски превоз с редовни линии на Fesco от Азиатско-Тихоокеанския регион до търговското пристанище Владивосток, след това с редовен влак до Калининград. Там контейнерите ще бъдат товарени на кораби на терминала на Baltic Stevedoring Company (BSC) и ще потеглят към европейските пристанища. Услугата ще работи два до четири пъти месечно с прогнозно време за транзит от 36 дни.



80 млрд. долара печалба за контейнерните оператори

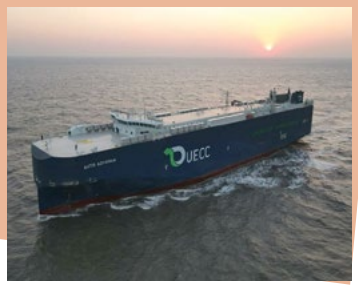
Само за първите 9 месеца на 2021 г. линейните контейнерни превозвачи са реализирали печалба от близо 80 млрд. щатски долара. Това показват данните на базираната в Копенхаген морска консултантска компания Sea-Intelligence. За първите 6 месеца на годината печалбата на линейните оператори е 42,1 млрд. долара, а за третото тримесечие – 37,24 млрд. долара.

В тези цифри не е включена печалбата на най-големия морски оператор MSC, тъй като дружеството е затворено и не публикува никакви финансови резултати.

За сравнение общата печалба на контейнерните оператори за всички години от 2010-а до 2020 г. възлиза на приблизително 37,9 млрд. долара. Казано накратко, през първите 3 тримесечия на 2021 г. морските превозвачи са удвоили печалбите си в сравнение с целия предходен десетгодишен период. Тази възвръщаемост не е изключително висока – тя е исторически уникална.

Тези отлични резултати не бяха помрачени от факта, че много превозвачи регистрираха спад в общия обем на транспортираните товари – както по транстихоокеанските маршрути, така и по направлението Азия – Европа. Високите тарифи за превоз компенсираха намаляващите обеми.

Тръгна първият в света LNG хибриден кораб

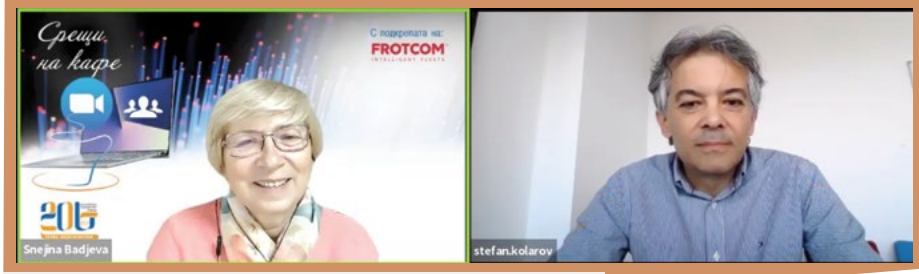


Норвежкият ро-ро превозвач United European Car Carriers (UECC) вече оперира първия в света хибриден кораб с LNG двигатели за двойно гориво (dual-fuel) и батерии.

Корабът, който носи името Auto Advance, е от типа pure car and truck carrier (PCTC), като ще превозва нови коли и камиони. Той е първият в серията от 3 кораба, които превозвачът е поръчал в китайската корабостроителница Jiangnan.

Батериите могат да се зареждат най-ефективно, докато са в морето, с помощта на генератор, така че да са напълно заредени при влизане в пристанището. Това ще позволи на кораба да маневрира в пристанището с помощта на носови тласкащи устройства, задвижвани единствено от батерията.

Маркетплейс търговците са основна част от нашия бизнес модел



Срещи на кафе

Първата за 2022 г. СРЕЩА НА КАФЕ зададе позитивния тон на професионалните разговори за бъдещето на онлайн търговията у нас. Откъде идва оптимизмът на Стефан Коларов ще разберете, когато чуете видеото в YouTube канала на Българска транспортна преса. Сканирайте QR кода и ще научите отговорите на много въпроси, които вълнуват участниците във веригата на доставки от момента, в който клиентът завърши покупката на една стока чрез смартфона или лаптопа си до нейната доставка в дома му.

Стефан Коларов, оперативен директор на eMAG и FashionDays

Мениджърът на eMAG обича числата и с тях подкрепи началните си думи: „Пандемията натисна дигитализацията да прескочи няколко стъпки и всички бизнеси започнаха да се дигитализират, за да могат да отговорят на търсените онлайн продукти и желанието на клиентите да избират от голям брой продукти."

На eMAG платформата има 1 400 000 продукта, което включва продажба от първа ръка, както и продукти от маркетплейс партньорите, продаващи чрез платформата. Месечно в страниците има по 9 млн. визити, 1 млн. са активните клиенти. Допълнително към това 600 хил. мобилни апликации са свалени на таблети и мобилни телефони. През 2020 г. клиентите на eMAG са се увеличили с 20% спрямо 2019 г., а през 2021 г. – със 7% спрямо 2020 г. Най-интересният тренд е, че плащанията с банкови карти, извършени през платформата, са нараснали през 2021 г. с 30%.

Числата, които съобщи Стефан Коларов, са изключително добри за интернет търговията. „Нивото на онлайн търговията у нас все още е доста ниско, сравнено с другите страни в Европа. Тоест имаме много голяма територия за работа и ние готвим нови стратегии за развитие на нашата платформа и логистика."

Основна част от бизнес модела на eMAG е партньорството с български търговци, както и с производители на стоки у нас – в платформата продават над 4800 маркетплейс партньори на компанията.

„Развиваме услугите си за тях, за да могат в момента, в който се продаде даден продукт, автоматично да се генерира и товарителница за този продукт, той да бъде взет от куриера и доставен до крайния клиент. Работим и върху нововъведението клиентите да могат да извършват разплащания с банкова карта и на лизинг и за стоките на нашите партньори. Целият процес е усъвършенстван както за нашите клиенти, така и за маркетплейс търговците", коментира мениджърът.

В интервюто на Снежина Баджева със Стефан Коларов можете да чуете как работи една огромна компютърна система, която знае в огромния логистичен хъб на eMAG в Букурещ къде се намира поръчаният от купувача продукт и дава инструкция на пикърите къде да отидат, да вземат продукта и да го сложат на поточната линия.

Във видеото има още една новина – в България ще бъде построен логистичен хъб за продукти, закупени от местни доставчици в България.

В разговора ще научите, че екипът на eMAG в България наброява 280 души, включително хората, работещи в шоурумовете. В офиса е изградена нова зона за релакс и се очаква много от тези служители, които работят от домовете си, да се завърнат на работните си места.

СРЕЩИ НА КАФЕ се излъчва с подкрепата на FROTCOM България.

Богиня МАТЕЕВА

Записи от СРЕЩИ НА КАФЕ можете да гледате освен в YouTube и през другите онлайн канали на БТП – Българска Транспортна Преса:
Facebook страниците на сп. ЛОГИСТИКА, сп. КАМИОНИ и сп. СТРОИТЕЛНА ТЕХНИКА и страницата Bulgarian Transport Press в LinkedIn.

Тези, които предпочитат новинарските ни сайтове, могат да видят видеата и на www.logistika.bg, www.kamioni.bg, www.bageri.bg
Новинарското приложение на БТП:
КАМИОНИ ЛОГИСТИКА ТРАНСПОРТ можете да свалите безплатно от App Store и Google Play.

VIDEO



Винаги търсим работещи алтернативи

Една компания е толкова добра, колкото са добри служителите в нея – убедени са баща и син Демирови

2021 година беше юбилейна за „Трайдънт Фрейт". Компанията навърши 30 пазарни години, следва нова концепция за развитие, ребрандира своето лого, създаде нова визия на сайта www.trident-freight.bg. За синергията между опита и младостта в мениджмънта, за първите стъпки и надграждането през годините разговаряме с кап. Димитър Демиров – собственик и управител на „Трайдънт Фрейт", и с неговия син Владимир Демиров – управител на „Три Старс", агент на COSCO SHIPPING Lines CO.

– Кап. Демиров, 30 години в спедиторско-логистичния бизнес са сериозна бизнес история. Каква е равносметката Ви за изминатия път?

– Д.Д.: Преди да се върнем назад във времето, искам да направя една уговорка. Бидейки мореплавател, в продължение на 17 години имах възможност да посетя много пристанища, да се срещна с корабни агенции и работещи мощни спедиции. Особено в развитите европейски и английски портове. За американските няма да говоря, защото там мащабите са други…

Моделът за развитие на бъдещата компания беше оформен в мен и с много труд започнах да го реализирам след регистрацията на фирмата през декември 1991 г.

Днес ми е трудно да отлича най-запомнящите се събития, защото вървяхме стъпка по стъпка напред и градяхме основите на компанията. Следвахме упорито нишката на развитие на фирмата и като че ли не можеше да има следващо събитие, ако не беше предходното. Началото беше трудно, защото се раждаше един непознат дотогава у нас пристанищен спедитор. Търсехме и бързо намерихме задгранични контакти и партньори. Статистиката от ранните години на компанията показва около 40% приходи от външни клиенти и 60% от български.

– Кои са най-запомнящите се събития по пътя на изграждането на компанията?

– Д.Д.: Ясно ни беше от самото начало, че спедиция без собствени транспортни средства и складова база е зависим икономически субект. Затова започнахме да инвестираме, доколкото ни позволяваха силите. През 1992 г. сключихме договор с „Булкон" за агенцийски услуги, през 1994 г. закупихме първите камиони на дружеството благодарение на рамков договор с немската спедиция „Майер и Майер". Партньорският договор ни даде възможност да закупим нови композиции, гарантиращи сигурност на превозите на дрехи на закачалки по линията България – Германия.



«Ще продължим нашата традиция да привличаме не само клиенти от българския пазар, а и такива, които преминават през България с транзитни товари. Такива, които имат нужда от нашите складови услуги.»

През 1995 г. вече имахме договор с македонските спедиции „Макошпед“ и „Фершпед“. Договори с няколко сръбски спедиции, които транзитираха товари по време на ембаргото през Македония и България, предимно контейнери чрез „Булкон“.

През 1996 г. станахме член на АЕБТРИ, а през 1997 г. – член-учредител на НСБС. През 1999 г. построихме собствен офис в центъра на Варна, а през 2000 г. бяхме втората българска спедиторска компания, внедрила Система за управление на качеството ISO 9002:1994. През 2002 г. станахме член на БАКБА.

Важна за нас година е и 2003-та, когато подписахме договор с американската компания „Столт Танк Контейнерс“ за превоз на течни товари. Продължаваме да представляваме „Столт“ за България и към момента.

През 2004 г. подписахме договор с швейцарската компания „Трафигура“ за обработка в порт Варна-запад на оловни, цинкови и медни концентрати при режим „Активно усъвършенстване“. За целта закупихме 3 челни товарача. При този митнически режим само българско юридическо лице може да бъде получател и последващ износител на стоката. Благодарение на това през 2013 г. на „Трайдънт Фрейт“ ООД беше присъдена награда Експортьор на годината и награда за Най-бързо развиваща се малка компания.

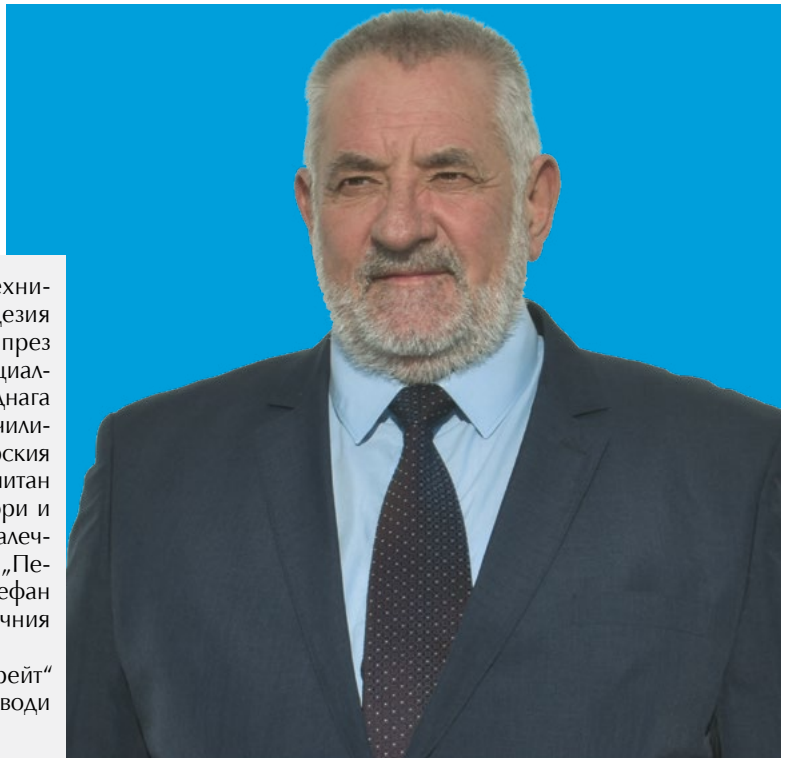
На 3 март 2009 г. участвахме в откриването на фериботната връзка Варна – Кавказ като агенти на руските фериботи „Авангард“ и „Славянин“. Линията и до днес е жива и работи със седмичен график на отплавания от Варна.

От 2004 г. започнахме кореспонденция с китайската контейнерна линия COSCO Shipping lines Co. Ltd. По-дълги и по-трудни от тези 9-годишни преговори и кореспонденция не мога да си спомня. Така едва през 2013 г. договорът за линейно агентиране с COSCO стана реалност и като оператор на линията посочихме дъщерната компания „Три Старс“ ЕООД.

– Кой е Вашият най-ярък случай от практиката, Владимир?

– В.Д.: В по-модерната ни история сме действали и крайно дръзко. Имахме случай, когато корабособственик не се съобрази с лимитиращите условия на Варненския канал, което наложи изрязването на мачтата на кораба, за да мине лимитиращият еър драфт на Аспаруховия мост. След привършване на товарните операции организирахме дотоварване на стока чрез плаващ кран и втори съд в дълбоката част на Варненското езеро. Всичко това правим за удовлетвореността на клиентите ни. Те са горивото за развитие на „Трайдънт Фрейт“, а опитът и увереността са двата задвижващи елемента за един успешен проект.

«Мислим над проект за фотоволтаичен парк, който да изградим в удобен за това момент. Имаме 10 000 кв.м покривно пространство със стабилна конструкция.»



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Кап. Димитър Демиров учи в строителен техникум „Васил Левски“ – Варна, специалност „Геодезия и картография“. След завършване на техникума през 1969 г. постъпва във ВНВМУ „Н. Й. Вапцаров“, специалност „Навигация, направление търговски флот“. Веднага след приключване на следването си в морското училище през септември 1974 г. започва работа в Българския морски флот (БМФ) като четвърти помощник-капитан на м/к „Сливен“. Расте в кариерата като трети, втори и старши помощник-капитан. От 1986 г. е капитан далечно плаване и работи в БМФ като капитан на м/к „Перущица“ в района на Средиземно море, и м/к „Стефан Караджа“ и м/к „Гоце Делчев“ в района на Далечния изток до Япония включително.

През 1991 г. регистрира фирма „Трайдънт Фрейт“ ООД, която започва успешно „плаване“ в бурните води на морската логистика.

– Какви са новите посоки, по които поема компанията?

– Д.Д.: Всеки мениджър следва да преодолее предизвикателствата по свой начин и добре е за тези, които успеят. Ние винаги сме били оптимисти и се надяваме новата 2022 г. да бъде освободена от трудностите, които дойдоха непредвидено. Не е време сега за планове с далечна перспектива, но все пак е нужна визия. Ще свием малко знамената и ще се концентрираме върху подмладяването на персонала и повишаването на квалификацията на хората. Ще продължим традицията да привличаме не само клиенти от българския пазар, а и такива, които преминават през България с транзитни товари. Такива, които имат нужда от нашите складови услуги.

Към момента не предвиждаме инвестиции, докато не се изясни хоризонтът. Ще работим за инвестиция в персонала и колективния дух. Във времена, когато бизнесите се филтрират, се повишава качеството на услугите. Затова акцентираме върху добавената стойност, която можем да предложим на своите клиенти.

– Владимир, Вие се включвате и в мениджмънта на „Трайдънт Фрейт“, въпреки че оглавявате другото дружество на компанията. Какво ново като управленски подходи имате намерение да приложите?

– В.Д.: Моето участие е по-скоро по оперативни въпроси. Фокусът ми към момента остава в „Три Старс“ като агент на COSCO. Но всяка дейност зависи от екипите – смятам, че една компания е толкова добра, колкото са добри служителите в нея.

– Какво от богатата история на „Трайдънт Фрейт“ съхранихте в новата концепция за развитие?

Д.Д.: Равносметката от изминалите години показва, че нищо не сме успели да постигнем с лекота. Това, което не ни липсва и следва да развиваме и утвърждаваме и занапред, са колективният дух, професионализмът и нашата целеустременост. Ще следваме модерните тенденции за развитие на бизнеса си, ще внедряваме бързо новостите, за да бъдем на висота, да отговаряме на очакванията на сегашните и бъдещите наши клиенти.

– Какво е посланието на новия бранд на компанията? Как бихте я описали на клиент, с когото се срещате за първи път?

– В.Д.: Бранд идентичността играе по-голяма роля днес в сравнение с изминалите 30 години. Дигиталното присъствие на една компания е ключово в много аспекти. От привличане на вниманието на клиентите до открояването от огромната конкуренция. Самият бранд сам по себе си е просто визуална визитна картичка на дадена компания, но онова, което стои зад нея, е това, което всъщност изгражда имиджа на компанията. За да е разпознаваема една компания чрез своите символ и име, то тя трябва да е градила историята си чрез доверие с действията си.

А ако трябва да бъдем по-гръмки и запомнящи се на среща за първи път, можем да кажем, че тризъбецът, който стои високо пред името ни, е силен морски символ, изразяващ доминантност над моретата в митологиите на народите, и се смята, че има силата да контролира морските стихии.

«В екип, в който се поддържа нагласата за растеж като генерална цел, хората стават адаптивни и проектите се изпълняват успешно.»

TRIDENT FREIGHT

«Новото лого, което символизира тризъбец, се свързва с триединството на нашата дейност – спедиция, транспорт и логистика. Морското синьо подсказва новите хоризонти.»

– Имаше ли сблъсък на мнения, когато мислехте над новото лого? Труден ли беше процесът на спазването на традиции и стремежа към промяна?

– В.Д.: Самият процес на ребрандиране се случи напълно естествено и не е имало сблъсък на различни позиции, защото ние естествено развихме концепцията на логото. Стъпихме на историята зад гърба си, като единствено модернизирахме посланието. Запазихме шрифта, който е емблематичен за компанията и носи духа на времето, когато е създавана. Самото лого, което символизира тризъбец, се свързва с триединството на нашата дейност – спедиция, транспорт и логистика. Морското синьо подсказва новите хоризонти. Еволюцията в нашето лого говори, че има еволюция и в мисленето на нашата компания и желанието за движение в нови посоки.

– Кои от направените инвестиции през годините Ви донесоха най-голямо удовлетворение?

– Д.Д.: Независимо от всичко друго най голямата инвестиция все пак останаха хората. Тяхното трудолюбие, знания, умения и желанието им компанията да успее да се справи с предизвикателствата. Тези, които имаха нужда да останат в дома си, бяха в непрекъсната връзка с офиса и не почувствахме сътресения в работата, а клиентите не усетиха проблеми с нас. Изпитвам удовлетворение от възходящото развитие на „Трайдънт Фрейт“ ООД през изминалите 30 години. Разбира се, умората от тази динамика започва да тежи. Живея с надеждата, че младите колеги ще продължат напред и ще надграждат онова, което сме успели заедно да извоюваме дотук.

– Как браншът излиза от кризата в морските превози, която Covid-19 предизвика?

– В.Д.: Намираме се в окото на бурята. Не мога да твърдя, че излизаме от кризата, предизвикана от Covid-19. В момента ежедневно се сблъскваме с последиците от тази криза. Веригата на доставки се прекъсна поетапно. Затрудненията на сухопътните граници увеличиха обемите на морските превози, което в комбинация с липсата на свободно оборудване поради големия брой неосвободени товари вследствие на пандемията блокира основните хъбове и замрази контейнерния трафик. Високите навла на контейнерите превози и затруднените доставки обърнаха фокуса към принципно по-скъпия въздушен транспорт, който усети подем, но няма капацитета да посрещне карго изискванията на бизнеса. Алтернативните решения, като жп превозите, също не успяват да се справят с предизвикателствата, тъй като в голямата си част са в симбиоза с морския превоз. Ефектът на снежната топка тепърва се засилва по цялата верига на доставките и ние не сме толкова смели да твърдим, че браншът излиза от бурното море чрез успешни решения.

В момента работим в изключително трудна среда за нови инвестиции. Фокусът днес е към това да поправим нанесените щети на сектора ни. Ние сме малък пазар и нямаме влияние над глобалните промени в нашия бранш. Това, което можем да направим, е да се адаптираме по най-добрия начин и да запазим доколкото е възможно моментните позиции.

– Кои от дейностите, които извършва компанията, са най-стабилни в момента? Добавянето на логистични дейности, с които затворихте кръга на доставките, добави ли нови клиенти в портфолиото Ви?

– Д.Д.: Смятаме, че дейностите, които развиваме към този момент, са стабилни. Усещаме спад в обемите, но смятаме, че се справяме добре, погледнато през призмата на общия пъзел. Складирането на стоки и складови услуги влезе във фокуса на нашата дейност. Добрите финансови резултати и стабилната позиция на компанията на пазара ни дадоха възможност през 2013 г. да закупим 16 800 кв.м земя в Девня, Промишлена зона Юг.



«Складовата ни база е в непосредствена близост до Пристанище Варна-запад и до трите най-важни транспортни артерии във Варненския регион – море, автомагистрала и жп линия.»







«Във времена, когато бизнесите се филтрират, се повишава качеството на услугите. Затова акцентираме върху добавената стойност, която можем да предложим на своите клиенти.»

От 2014 до 2018 г. изградихме 3 склада с обща закрита площ 7400 кв.м и в допълнение навес от 2800 кв.м. Сега тези складове са регистрирани като складове за митническо складиране. Благодарение на голямата банкова гаранция, която имаме, практически можем да приемем огромно количество стоки за митническо складиране.

Складовата ни база е в непосредствена близост до Пристанище Варна-запад и до трите най-важни транспортни артерии във Варненския регион – море, магистрала и жп линия. С директна връзка към националната жп инфраструктура разполагаме със собствен жп коловоз с капацитет 10–12 вагона.

Едно от четирите контейнерни депа в района Пристанище Варна-запад е на „Трайдънт Фрейт" ООД и има капацитет 1500 TEV. Депото работи на денонощен режим. Внедрихме модерна информационна система за следене и рапортуване движението на контейнерите. Инвестирахме в техника и повишаване квалификацията на служителите си. Затворихме кръга на нашите услуги и обогатихме портфолиото си. За да постигнем това, отново действахме иновативно с инженерни решения, като пуснахме лентов транспортьор, проектиран специално за товарене на контейнери с насипни и зърнени култури. С негова помощ целостта на зърното се запазва, няма разпиляване и замърсяване. Постигаме бързина на операциите до 25 контейнера на ден без значение дали са 20-, или 40-футови. За този тип складови бази в България сме единствените с такава производителност.

Друг набор от услуги, които предлагаме, са:

- товарене/разтоварване, включително контейнеризация/деконтейнеризация на генерални и насипни товари;
- палетизиране/депалетизиране на стоки;
- опаковане/разопаковане на насипни товари от/във биг бегове;
- кантарни услуги;
- митническо складиране и съхранение;
- банково обезпечение на стоки под митнически контрол;
- укрепване и сертифициране на товари.

Предлагаме и логистика на наливни товари, както и продажба и монтаж на флекси танкове. С всяка инвестиция и нова услуга добавяме повече капацитет и възможности за клиентите.

– Над какви нови проекти работите? До какво развитие ще доведат те компанията?

– Д.Д.: Мислим над проект за фотоволтаичен парк, който да изградим в удобен за това момент. Имаме 10 000 кв.м покривно пространство със стабилна конструкция. Очакваме с приемането на Плана за развитие държавата да съфинансира и стимулира изграждането на фотоволтаични паркове.

Работим върху собствено софтуерно решение, което да обедини всички дейности и вътрешната система на комуникация, като в същото време ще даде на клиентите ни по-добър контрол над собствените им доставки, преминавайки в онлайн среда.

Имаме офиси във Варна и Бургас, а през 2020 г., на 13 март, в деня на локдауна, отворихме и офис в София. Ще работим за неговото развитие.

– Владимир, като един от новите лидери в компанията какво бихте искали да надградите в нейната корпоративна култура?

– В.Д.: Важно за успеха на една компания е нагласата на хората в нея за растеж. Тази „настройка" на мисленето е важна, когато обстоятелствата около проект, проблем или идея се променят динамично. Но ако в екипа се поддържа нагласата за растеж като генерална цел, хората стават адаптивни и проектите се изпълняват успешно.

А говорейки за промяна на корпоративната култура, няма как да интегрираш работещи практики вътре в организацията, когато външните фактори разбиват този модел ежедневно. Всеобщо приети практики, над които от години работя за промяна на възприемането им и прилагането им в бизнеса. Останали от едни други времена и неприложими днес на фона на актуалната бизнес среда.

Междуфирмената задлъжнялост е проблем, който всеки изпитва на гърба си, но не виждам опити за промяна на посоката, по която инерционно се върви. Практиката на отложено плащане се налага в битката



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Владимир Демиров е на 38 години. Роден е във Варна, завършил е ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“ – Варна, специалност „Навигация“. В периода 2005–2012 г. работи в „Трайдънт Фрейт“ като митнически агент, корабен агент, продажби морски транспорт и групажен транспорт.

През 2013 г. се отделя с избран екип в „Три Старс“, за да развиват линейно агентиране за COSCO SHIPPING Lines.

Неговото хоби е да колекционира хубави спомени.

за спечелването на клиент от конкурентни компании в логистичната сфера. Този бумеранг, създаден от спедиции в последните 30 години, сега се връща обратно върху същите компании и е приет за даденост от страна на клиентите. Неведнъж разговорите с нов клиент са започвали с въпроса: „Колко отложено плащане можете да предложите?“. В много от случаите дружествата, изискващи отложено плащане, са финансово посилни от самата логистична компания, която трябва да кредитира бизнеса им, за да ги спечели като клиенти. А да не говорим за забавянето на плащанията, след като изтече договореният срок, което също е възприета практика и някак си се приема негласно от всички по веригата.

Смятам, че тази тенденция към днешна дата с цените на транспорта и услугите е нереална и неприложима. Призовавам колегите да се замислят над политиките си за кредитиране на бизнеса на своите клиенти и да имат предвид, че ние не сме финансови и кредитни институции. Ние, от транспортния бранш, винаги сме усещали, че разходите за транспорт не са се приемали от търговците като сериозно перо в калкулацията на разходите им по доставка. Към днешна дата това е един значим разход по веригата на доставки и сега е моментът да се направят реформи в политики, които вече са изцяло в ущърб на логистичните компании.

Друга важна точка, която ни поставя далеч от европейската и световната практиката, са неконтролируемите свободни часове, предоставени на крайни клиенти за товарене и разтоварване на камиони/контейнери. Не е реално в цяла Европа да има предоставено максимално по 2–3 часа свободно време за товаро-разтоварни операции, докато при нас да е нормално да отнема цял работен ден. Отново за пример давам случаи, в които камионите са в склада в заявения час, а работните бригади тепърва се организират. Тук, разбира се, огромна роля играе и тромавата структура на Агенция „Митници“, която е така изградена, че в по-малките населени места документите се обработват по един-два пъти на ден, което прави проблема с организацията на сухопътния транспорт изцяло непредвидим.

Нека вземем за пример и Пристанище Варна. Една структура, оставена да работи на принципа на абсолютната инерция. Без визия за развитие, без инвестиции десетилетия наред, без желание за промяна. Говорим за най-голямото черноморско пристанище на България, където, забележете, през 2022 г. колегите ходят и пренасят от терминал до митница и обратно хартиени нареждания с мокри печати на индигирана хартия...

Колегите от големите логистични компании в София не се сблъскват пряко с изброените проблеми, защото фокусът им е друг или имат подизпълнители във Варна, Бургас, Солун. Но ако искаме някаква промяна, тя трябва да започне от бизнеса, а бизнесът сме ние. Поколенията се сменят и новите мениджъри не трябва да възприемат грешно зададените курсове, а да се опитат да ги променят в правилната посока.

– Какви добри практики натрупахте в „Три Старс“?

– В.Д.: В практиката ми по време на работата ми в „Трайдънт Фрейт“ и впоследствие в „Три Старс“ изградих своя начин на работа и взаимодействие с колеги, клиенти и ситуации. Едно от нещата, които усвоих добре, е да поставям ясни цели както за мен, така и за екипа ми. Делегирането на нужните действия върху правилния човек от екипа според неговите силни черти е ключово за постигането на тези цели. Също така поемането на отговорност както при положителни, така и при отрицателни резултати е важно за мен. Един лидер трябва да умее да поема отговорност не само за своя резултат, но и за резултата на своя екип, защото това е формулата за ефективност на целия екип. Имам навик да споделям с колеги текущи проблеми и да търся тяхното мнение за разрешаването на даден казус. Често обсъждаме заедно следващата стъпка.

– Кой от мениджърите, които сте срещали или за които сте чели, Ви даде най-добри уроци по управление?

– В.Д.: От личен опит и работа най-много съм надграждал от клиенти и колеги с многослойни казуси. Острите ответни реакции винаги събуждат концентрацията и допринасят за търсенето на работещи алтернативи. Когато това е подплатено и с градивен диалог между страните, се получават едни доста добри уроци. Нашето поколение има предимството на достъпа до развити социални и бизнес мрежи, чрез които могат да се следят добрите практики на изключителни професионалисти в различни области.

Богиня МАТЕЕВА



Как да спечелим от дървесните отпадъци?

Вместо проблеми, старите палети и дървени опаковки могат да донесат печалба

Какво да правим с дървесните отпадъци – счупени и стари палети, дървени опаковки, бракувани мебели от офиса и др.? Това е въпрос, който всеки мениджър си е задавал поне веднъж. В по-добрия случай се търси фирма, която ще ги извози някъде срещу заплащане. В по-лошия случай се вика някой с каруца и той ги отнася за гориво на печките, което обаче е незаконно и подлежи на санкции. Има начин обаче да спечелите от този проблем вместо да търпите допълнителни разходи.

Задължението за рециклиране на дървесните отпадъци произлиза от Закона за управление на отпадъците и Европейската политика за управление на отпадъците.

Всички лица, при чиято дейност се образуват, събират, транспортират и/или третират отпадъци, трябва да предприемат необходимите мерки за оползотворяването им в съответствие с йерархията за управление на отпадъците. Контролът се осъществява от общините и Регионалната инспекция по околната среда и водите (РИОСВ).

Законовият ред

Обикновено при наличието на неопасни дървесни отпадъци – счупени палети, отпадъци от строителството, остатъци от опаковки, макари, стари мебели, ламперии и др., управителите наемат някоя фирма, която да ги депонира срещу заплащане. (Дървесните отпадъци като старите траверси не могат да се рециклират, защото са дълбочинно обработени с химикали и за тях депонирането е задължително.) Къде обаче ще закара дървесния отпадък специализираната фирма не е много ясно. Факт е, че голяма част от старите дограми за прозорци, които бяха премахнати при изпълнение на програмата за саниране, се предлагаха в разни складове като дървесина за горене.

Депонирането е процес, който носи само разходи за общините. Да не говорим, че често сметищата се обикалят от разни хора, които обират дървесните отпадъци и ги горят в печките си. Проблемът тук е, че тези отпадъци често са обработени с химикали, лепила, смоли и др., които през дима на комините се изхвърлят в атмосферата и се дишат от хората, което е вредно за тяхното здраве.

Има обаче и друг вариант, от който фирмите могат да отчетат и приход – предаване на отпадъците за рециклиране. Засега той не е особено разпространен, защото изисква определено оборудване за рециклиращите фирми. Един от пионерите в това направление е Кроношпан България. В новия си завод във Велико Търново компанията е изградила инсталация за оползотворяването на дървесни отпадъци.

„По данни на Евростат в България се генерират между 500 хил. и 1 млн. тона дървесни отпадъци – казва Петър Дишков, мениджър Доставки на дървесина в Кроношпан. – От тях много малка част се рециклират. Освен че намалява разходите на общините и отделянето на фини прахови частици, рециклирането на дървесни отпадъци от домакинствата, строителството и индустрията води и до намаляването на потреблението на дървесни трупи и осигурява дълъг цикъл на живот на дървесината."

Алтернативата

Австрийската фирма Kronospan стъпва на българския пазар през 1997 г., като придобива дървообработващо предприятие в Бургас. През 2016 г. Кроношпан България стартира във Велико Търново една от най-големите индустриални инвестиции в България. В изградената база австрийската компания е вложила над 500 млн. лева. При проектирането на завода са заложени принципите на кръговата икономика. Част от инвестициите са в инсталацията за рециклиране на отпадъч-



За предадените дървесни отпадъци фирмите получават заплащане в зависимост от вида на отпадъка и доставените количества

на дървесина. В нея получените дървесни отпадъци се смилат (шредират) на частици, след което постъпват в инсталация за почистване и сепариране. Тя представлява 36-метрова кула с няколко нива на очистване, в която се отделят всички недървесни елементи, като метали, минерали, пластмаси, хартия, гума и др. Получените накрая чисти дървесни частици се смесват с други суровини – остатъчна дървесина от дъскорезно и амбалажно производство, както и с дребноразмерна дървесина, получена при устойчивото управление на горите. От така получената смес се произвеждат плочи от дървесни частици (ПДЧ). Те от своя страна служат за производството на мебели и отговарят на всички изисквания на българското и европейското законодателство.

Как се случва

За предадените дървесни отпадъци фирмите получават заплащане в зависимост от вида на отпадъка и доставените количества.

Няколко са вариантите за предаване на дървесни отпадъци. Единият е фирмата да достави дървесните си отпадъци до някои от базите на Кроношпан в страната. В момента те са само 3 – в Бургас, Велико Търново и София (площадката се намира в кв. Кремиковци). Предстои да се отвори такава площадка и в Пловдив, като се очаква тя да заработи през 2022 г.

Отделно в Кроношпан са изградили система за събиране със собствени камиони, тип мултилифт, оборудвани с контейнери за дървесни отпадъци с обем 38 куб.м., както и камиони тип шубоден (schubboden). Дървопреработвателната фирма е предоставила десетки контейнери по договори с общини и компании, които периодично се събират.

При по-големи количества отпадъци, събрани от дадена фирма, Кроношпан изпраща собствени или наети камиони. От клиента се иска само да натовари отпадъците.

Към днешна дата производителят има сключени договори с над 150 фирми и общини за приемане на отпадъци. Сред тях са всички по-големи вериги магазини, както и над 20 сключени меморандума за сътрудничество с общини, така че събраните от тях дървесни отпадъци да не бъдат депонирани, а да отиват за рециклиране, включително Пловдив, Бургас, Велико Търново, а предстои такова подписване и със Столична община.

„Това е европейската политика за употреба на дървесните отпадъци – категоричен е г-н Дишков. – Те трябва да бъдат предадени за висококачествено рециклиране. Колкото по-дълъг цикъл има този продукт, толкова по-голяма добавена стойност дава.“

Васил ВАСИЛЕВ





Веселин Стоянов, TRANSPRESS: Реалното възстановяване на веригите на доставки ще се случи догодина

Този разговор с Веселин Стоянов, основател и управител на TRANSPRESS, е продължение на вече публикувания в сайта www.logistika.bg. Тук продължаваме с въпросите за новата кросдокинг платформа, за това ще се възстановят ли веригите на доставки през 2022 г. и кога и как ще е възможна електрификацията на автомобилния транспорт в България.

– Г-н Стоянов, ще се подобрят ли като цяло счупените вериги на доставки в глобален мащаб през тази година?

– Да, очаквам да има подобрение през втората половина на годината. Най-малкото поне да се изяснят нещата. През 2020 г. имахме абсолютна неяснота със сроковете за изпълнение. Примерно изтича един срок и моментално след това влиза друг срок за ново забавяне и това в един момент стана практика – никой не може да планира нищо. Това, което очаквам през 2022 г., е да има забавяне, но поне да е планирано забавяне. Така че, като се каже ще бъде еди-кога си, може да е по-бавно, но поне ще се случи. Международните анализатори също прогнозират плавно възстановяване.

Това е очакваното от мен подобрение на този етап, като може би вече пълното възстановяване ще се случи през 2023 г. При това не защото ще се възстановят изцяло старите вериги на доставки, а ще се премине към „съкращаване“ с появата на нови производства, които стартираха на различни места в Европа, включително в Турция. С тази диверсификация се намалява зависимостта от доставките от далечни дестинации.

Като гледам как върви глобализацията в сектора на контейнерите, на мен ми е чак плашещо – първо, изглежда картелно; второ, с висока концентрация, а знаем, че там, където има монопол, нещата не вървят гладко и на пазарен принцип. Само си представете какво би станало в Европа, ако има само 1–2 големи транспортни фирми. Все пак конкуренцията е много важен и здравословен фактор в нормалното развитие на бизнеса.

– Увеличи ли се делът на куриерските услуги в портфолиото на TRANSPRESS?

– Към момента общият ни куриерски бизнес плюс групажния транспорт – защото ние го разглеждаме като цяло, представлява около една трета от общите ни продажби. На практика в България никога не е било ясно казано какво точно е куриерска пратка. В Европа е определено – до 31,5 кг, но тук почти всеки куриер превозва и палети, тъй като нито една от тарифите на куриерските компании не завършва на 31,5 кг. Затова казвам, че малко е смесено положението. Просто пазарът ни е такъв, без в това да има нещо лошо. Специфичното при нас е, че куриерските услуги са много важна част от целия микс. Благодарение на тях ние можем да предлагаме цялостни решения – от транспорт от чужбина, през митническа обработка, складиране, разпределение на доставките до крайни клиенти в България и чужбина или

«Планираме всичките бази на TRANSPRESS постепенно да станат енергийно независими.»



Новата база на TRANSPRESS в Божурище ще е енергийно независима, ще разполага с 60 рампи и ще може да обработва 12 000 тона на денонощие

каквото е необходимо. А това позволява оптимизиране на процеси и съответно много по-изгодни условия за клиентите.

– През 2022 г. TRANSPRESS ще открие новата си база в Божурище. Кога се очаква да стане това и какво е по-различното при нея?

– Да, през 2022 г. ще открием новата база, където ще имаме най-добрата крос докинг платформа за палетни пратки в България. Предвидено е това да стане през октомври, но се надявам да се случи и по-рано, защото дотук строителството се движи с много добри темпове – в края на 2021 г. получихме Акт 14. Като казвам „най-добрата крос докинг платформа", имам предвид, че тя ще бъде: първо, енергийно независима, второ, ще могат да се обработват едновременно много голям брой камиони на 60 рампи и няма да се налага ръчно да се транспортират палети от една зона до друга – нещо, което не се е случвало досега в България. Капацитетът е за обработка на 12 000 тона на денонощие.

Конструкцията и размерите на докинг центъра позволяват оптималното използване на площта, така че много лесно и бързо да се разпределят и преместват палети и да се сортират по определен начин. А и за да бъдем още по-екологични, не трябва да има празно място в превозните средства, т.е. стремим се да използваме целия наличен капацитет на товарния обем. В световното стопанство, според статистиката, се използва около 70% от логистичния капацитет. Колкото повече се използва този капацитет, толкова по-малко емисии ще се генерират. За нас по-ниските емисии се свързват пряко с по-добрата ефективност, а това означава по-устойчиви цени за нашите клиенти.

Площта на крос докинг платформата е 4400 кв.м, а целият парцел е 50 дка, т.е. ще има достатъчно място за престой и маневриране. За такъв център е особено важно да има място, защото времето, което се губи за маневриране, е много ценно. Предвидили сме също и специално място за дълги композиции.

– Защо обръщате такова внимание на дългите композиции?

– Искаме да започнем да използваме дълги композиции, защото фактът, че вместо два камиона ще се движи един, ще подобри както ситуацията на пътя, така и въглеродните емисии. Накратко, транспортът ще стане по-ефективен и по-екологичен.

В България те все още не са разрешени, но в Европа вече са позволени различни варианти. В Испания например нашите партньори Dachser могат да возят с композиция от влекач с две полуремаркета, а испанските магистрали не са по-широки от българските и тези композиции се движат съвсем нормално по пътищата.

– Пресмятали ли сте с колко ще се оптимизира работата с използването на дълги композиции?

– На първо време можем да започнем с движение на такива композиции по магистрали. В България по южното направление например можем да пускаме 3–4 композиции на вечер и така да спестим един камион. Това означава по-малко емисии, а и един шофьор по-малко. В същото време няма да има никакъв дискомфорт за другите участници в движението, което също е важно.

Следващата стъпка ще бъдат международните превози, ако има разрешение за Румъния и Унгария, защото за Австрия и Германия вече има. Реално за тази година искаме да стартираме по магистралата до Бургас – от София до хъбовете в Пловдив, Стара Загора, Бургас.

Разрешението, което ни трябва, е тези композиции да не се водят извънгабаритни, а да имат „годишно разрешително" за съответния размер автокомпозиция. Поне такава е практиката в Европа.

– TRANSPRESS прави всичко възможно да е ефективна и екологична фирма. Как на практика се случва това сега чрез парка, с който разполагате?

– Ние използваме максималното от текущата технология, за да сме екологични. Средната възраст на автомобилите в нашия парк е година и половина, преобладаващо те са Евро 6, стъпка d, правим и всякакви други нововъведения.

Работим и с полуремаркета, които са с оптимизирано собствено тегло, т.е. по-леки са. Вярно е, че такива полуремаркета са по-скъпи, но при тази цена на горивото от последните месеци „по-скъпо" е вече доста условно понятие. Засега, по нашите калкулации, леките полуремаркета си струва да бъдат купувани заради високата цена на дизеловото гориво. Някои наши клиенти вече разбират, че си струва да се превозят наведнъж 1–2 тона повече товар в зависимост от типа ремарке. А така ние подобряваме и въглеродния отпечатък.

«Готвим се за навлизането на електрическите камиони, но с ясното осъзнаване, че екологията и ефективността трябва да бъдат неразривно свързани.»

– Кога и как виждате да стане възможна електрификацията на автомобилния транспорт в България?

– Електрификацията определено е важен фактор за намаляване на въглеродните емисии. Но тя трябва да бъде свързана с енергийната ефективност. При нас тези два фактора са много пряко свързани. Не можем да си позволим току-така да вземаме решения, които да ни вдигат себестойността. Това просто не е в нашия стил. Както и при повишение на горивото, така и при електрификацията е много важно да вървим в посока да бъдем икономични, за да продължим да предлагаме най-изгодните условия на нашите клиенти.

Споменах, че базата ни в Божурище ще бъде енергийно независима. Това е много важно като стратегически ход – ние да сме независими и в използването на енергия за бъдещите ни електрически камиони. В базата в Божурище ще монтираме зарядни устройства и фотоволтаици, така че, от една страна, да можем да си произвеждаме енергия, да я съхраняваме и да можем да я зареждаме в камионите в правилния момент, когато те през нощта не извършват превози.

Защото дълбоко вярвам, че Зелената сделка ще се постигне само когато има локално захранване и локално производство на енергия. Концепцията някой да произвежда тока и да го транспортира, първо, е много остаряла и второ, е много скъпо удоволствие, защото загубите по трасето са значителни. Затова планираме постепенно всичките бази на TRANSPRESS да станат енергийно независими, а не само новата в Божурище.

Целта е ние да бъдем готови за реалното навлизане на електрическите камиони. Нашият план е първо да започнем с електрически камиони в големите градове, разбира се, първо със София, и да можем да извършваме крайните доставки с тях. След това постепенно плавно да включваме електрически автомобили в разноса и в останалите градове, където имаме опции и възможности за зареждане.

– Колко електрически камиона ще могат да се зареждат едновременно в Божурище в новата база?

– До 2025 г. ще можем да зареждаме едновременно 10 камиона. Десет камиона ще изискват няколко мегавата за зареждане през нощта, за да могат сутринта да са готови и ефективни.

– Сериозна ли е инвестицията в тези фотоволтаици и зарядни станции и за какъв период би се изплатила?

– Малко е трудно да се направи преценка. Ако смятаме към текущите цени на тока, изплащането на инвестицията ще стане сравнително бързо – за няколко години. Въпросът е как ще се смята и какви изкупни цени на електричество ще има. Тук обаче въпросът опира не само до сметки и предвидимост, а и до ценности. За да бъдем екологични, ние трябва да можем да си произведем електричеството на място и да си заредим камионите и така да спестим загубите от пренасянето на енергията по жиците. Точно това е екологичният елемент. И затова в случая оценката е комплексна.

– Кога планирате да си купите първия електрически камион?

– Вече имаме в парка електрически ван и бус и от досегашния си опит сме много доволни. Хората, които ги управляват, ги карат с удоволствие. Аз също ги тествах и се карат много приятно и рекуперират енергия страхотно.

За камион все още не мога да кажа. Бих казал, че към момента предложенията, които получаваме за електрически камиони, са малко екзотични. Но се надявам през тази година да успеем да договорим някакви електрически камиони, които да получим или в края на тази година, или в началото на следващата.

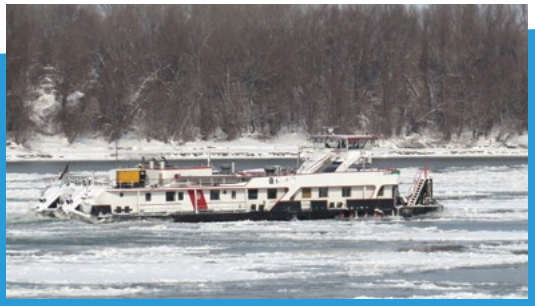
Освен това досега цената на електрическите камиони беше прекалено висока. Докато при вановете вече не е така. Да, първоначалната цена пак е по-висока, но като сметне човек целия cost of ownership, има някаква логика. Очакваме и в политиките и регулациите да се включват все повече насърчаващи инструменти. Така и при камионите се надявам да постигнем договорка за нещо, което би могло да бъде оправдано. Защото отново казвам, че ние не можем да купуваме самоцелно някакви камиони, които увеличават себестойността на услугите, защото основният ни приоритет е да предлагаме оптимални условия на клиентите.

Снежина БАДЖЕВА



Откриването ще е през есента тази година, а до 2025 г. в базата ще могат да се зареждат едновременно 10 електрически камиона

391 млн. евро идват от ЕС за транспортни проекти у нас





Осем транспортни проекта на стойност приблизително 391 млн. евро са подадени от българска страна по първата покана за набиране на предложения по Механизма за свързване на Европа 2021–2027.

Ледоразбивач и вълнолом

Четири от предложенията са на ДП „Пристанищна инфраструктура“ (ДППИ). Те включват проекти за закупуване на ледоразбивач за река Дунав, за рехабилитация на вълнолом в пристанище Бургас, за проучване на възможностите за електрификация на речните пристанища и за определяне на потенциални точки за изграждане на платформи за комбиниран превоз в пристанище Русе.

С покупката на специализиран кораб – ледоразбивач, ще се подобри целогодишният достъп до българските речни пристанища. До момента България не разполага с подобен тип съоръжение. Мултифункционалният кораб ще помогне за премахване на заледяванията в пристанищата през зимата и за измерване на дълбочините в тях през останалата част от годината.

„Вълноломът на пристанище Бургас е в експлоатация вече 110 години и е с нарушена конструкция, което налага неговата цялостна модернизация“, се казва в обосновката на друг проект на ДППИ.

Жп линии

Модернизация на железопътната отсечка Медковец – Срацимир от направлението Видин – София е проектното предложение, подадено от НК „Железопътна инфраструктура“. То предвижда преминаване на жп линията по ново трасе, с което общата му дължина ще бъде намалена с 14 км, а скоростта за движение на влаковете – увеличена до 120 км/ч за товарни и 160 км/ч за пътнически влакове. Индикативният бюджет на проекта е 292 млн. евро.

Три проекта са подадени от компании в частния сектор. Дейностите включват изграждане на паркинг зони за тежкотоварни превозни средства в Елин Пелин, Русе и Видин, развитие на мултимодална логистична платформа София-запад и създаване на ново корабно място на пристанищен терминал Бургас-запад с железопътна връзка и системи за зареждане на корабите с електричество.

Срокът за одобрение на проектите от Европейската комисия е до средата на 2022 г.

Концесии и проблеми

Министърът на транспорта Николай Събев развиактивна дейност по отношение на въздушния транспорт. Една от целите, които е набелязало министерството, е възстановяване на полетите от летище Русе. За целта правителството одобри допълнителен трансфер в размер на 2 665 500 лв. по бюджета на община Русе. Те са предназначени за довършване на дейностите по възстановяване на инфраструктурата на летище Русе и осигуряване на неговата експлоатационна годност.

След среща между министър Събев и концесионера на летище София, от Софкънект заявиха, че ще ускорят инвестициите си през 2022 г.

Не така стоят нещата с летище Горна Оряховица, където концесионерът е поискал да прехвърли концесията на швейцарско дружество. В отговор на парламентарно питане министърът съобщи, че държавата няма да допусне прехвърляне на концесията на други лица и настоя концесионните договори да се изпълняват стриктно от страните по тях, включително от държавата.

Васил ВАСИЛЕВ

Lagermax
Международен транспорт
Логистика
Дистрибуция
Together in motion.
Лагермакс Спедицио България ЕООД
Адрес: гр. София, Ботевградско шосе 247;
П.К. 1517; сграда 4.
Телефон: 02/996 22 13
Електронна поща: office@lagermax.bg

Скъпи читатели, от този брой стартираме рубриката „Професионалистът коментира". В нея най-добрите в своята професия, хора от различни звена във веригата на доставки ще вземат отношение по актуални теми, които вълнуват бранша. За първи гост в нашата нова рубрика поканихме едно знаково име в българската и международната спедиция - д-р Иван Петров, управител на логистичната компания ТРАНС ЕКСПРЕС и президент на Международната федерация на спедиторските сдружения (FIATA).

Възможностите на малките спедитори в глобализиращия се свят

Д-р Иван Петров, управител на ТРАНС ЕКСПРЕС и президент на Световната федерация на спедиторските сдружения (ФИАТА)

Веригата на доставки на товари в контейнери е сериозно нарушена. Не може да се разчита нито на транзитно време, нито на честота на отплаванията. Пристанищата за задръстени и са в „плен" на огромните контейнеровози.

Навло в облаците

Цените за морски транспорт, които се приемаха като еталон за ниски транспортни разходи, останаха в историята. Освен че сегашните ценови нива са рекордно високи, контейнерните линии налагат добавъчни цени, премийни ставки и всякакви допълнителни, непредвидими суми върху и без това високата транспортна цена, за да осигурят празно оборудване, приоритет при букировките и т.н. Това са действия, които създават изкуствен пазарен дефицит. Шепа корабни линии се консолидират, като формират съюзи, създават централизация, ускорена и подпомогната от пандемията, налагайки непосилни за международната логистика цени и условия.

Концентрацията на свръхкапацитет и монополни взаимоотношения в световния морски транспорт ограничи достъпа до транспортни услуги за международни спедитори в много икономики. Преминаването от договорни споразумения към спот цени поражда сериозни опасения относно значителни промени в бизнес практиката. Това провокира реакцията на Световната федерация на спедиторските сдружения (ФИАТА), която е представена в над 150 страни в света. Федерацията включва като членове 110 национални асоциации с около 40 хил. членуващи в тях спедиторски и логистични компании, както и около 5500 фирми индивидуални членове.

Спедиторската индустрия е ключов организатор на доставката на услуги във всички видове транспорт, терминалните и митническите операции, операциите от врата до врата, връзката между превозвачите и бизнеса. Неравностойното положение на спедиторите в процеса на глобализация спрямо картелиралите се контейнерни линии в крайна сметка ще засегне потребителите на транспортни услуги. Липсата на конкуренция и изкуствено създаденият дефицит на оборудване предизвикват задръствания по пристанищата, нарушават обмена на контейнери, не гарантират навременни доставки и не са в интерес на световната икономика.

Перспективи

Дигитализацията на веригата на доставки е най-добрият инструмент за защита на спедиторите срещу „контрола" на големите компании. Ето защо основен приоритет на ФИАТА е дигитализацията на веригата на доставки чрез единен електронен регистър на членовете на организацията, а също и прилагането на FIATA Multimodal Transport Bill of Lading като единствен мултимодален транспортен документ в света. Той ще бъде напълно проследим и ще даде сигурност за спедиторите.

Предвид външнотърговските връзки на България страната ни остава в периферията на сериозните международни сътресения, причинени от глобализацията на морските пазари, поради по-големия дял на сухопътния транспорт, който присъства в портфолиото на повечето спедиторски компании. Спедиторите изграждат веригата на доставки по най-добрия за клиентите начин и това ги прави ключови участници в па-



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Д-р Иван Петров е управител на логистичната компания ТРАНС ЕКСПРЕС ЕООД от 1991 г. Той е доктор по икономика от УНСС и е специализирал в областта на международния транспорт, спедицията и логистиката в САЩ, Австрия, Германия и Русия.

Д-р Петров е зам.-председател на УС на НСБС и отговаря за международната дейност на Сдружението. Бил е председател на НСБС два мандата – от 2000 до 2006 г. През ноември 2021 г. е избран за президент на ФИАТА.

До 2021 г. е председател на Регионалния институт Европа и председател на работната група по жп превози на ФИАТА, а също и генерален секретар на CLECAT и председател на съвместната работна група ЮИЦ/ ФИАТА и ОСЖД/ФИАТА, където членуват железопътни и логистични компании.

Член е на Консултативния комитет на президентите на Балканските асоциации на спедиторите.

зара на логистичните услуги. В отговор на намалената конкуренция, реакцията на процесите на глобализация на контейнерния пазар и многократно повишените логистични разходи се променят постепенно самите вериги на доставките с подизпълнители в по-близкостоящи райони, които не са обект на транспорт от далечни разстояния.

Малките и средните спедиторски фирми имат своите големи предимства за гъвкавост и възможност за предлагане на нишови продукти на базата на мултимодални решения в отговор на диспропорцията на пазара. Мултимодалността е ключов фактор за правилното развитие на веригата на доставки във формираната нова глобална среда.

FIATA: ПАЗАРНА КОНКУРЕНЦИЯ ИЛИ ГОСПОДСТВО НА ПАЗАРА?

Неотдавнашното решение на AP Moller – Maersk Group да ограничи достъпа за международни товародатели чрез преминаване от договорни споразумения за превоз на товари към спот тарифи поражда сериозни опасения за спедиторската индустрия.

Това се казва в изявление на международната организация на спедиторите FIATA International Federation of Freight Forwarders Associations. Смята се, че подобни практики представляват господство на пазара и нарушаване на конкуренцията, които са станали възможни чрез правителствени данъчни облекчения и субсидии за корабни линии в различни юрисдикции, смятат от FIATA. Поради сливания и придобивания са настъпили драматични промени в броя на корабните линейни оператори, предоставящи услуги за контейнерен превоз на стоки по море. През последните две десетилетия се вижда консолидация в полза на шепа доминиращи линейни оператори, които засилват това господство, като формират ключови съюзи (алианси). Тези оператори и съюзи са се заели да интегрират вертикално услугите чрез придобиване на терминални операции за обработка, а също и национални и международни спедиторски организации.

FIATA, като представител на международни спедитори, от които значителна част са малки и средни предприятия, приветства работата, предприета от Федералната морска комисия на САЩ и Австралийската комисия за производителност за публично разглеждане на тези развиващи се бизнес договорености. FIATA призовава другите икономики да последват примера и да се справят с всякакви последици по отношение на техните международни ангажименти чрез Световната търговска организация, включително Европейската комисия по отношение на груповото освобождаване на консорциуми.



Да ви платят фактурите за транспорта за 48 часа?

С invoitix това вече е възможно!

invoitix ag е една от водещите европейски факторингови компании, която обслужва клиенти, занимаващи се с международен товарен автомобилен транспорт. Ликвидността (платежоспособността), кредитната сигурност, надеждността и ясните правила са четирите крайъгълни камъка, върху които е изграден бизнес моделът на invoitix.

Последните данни показват, че товарният автомобилен транспорт е сред петте водещи дейности на предприемачите в България. Един от най-често срещаните въпроси е как да съберете успешно и възможно най-бързо парите, които сте изработили с транспортна дейност. Липсата на парични средства в сметката е много често срещана причина за нестабилност в логистичните компании, водеща дори до фалит. Мисията на invoitix ag е да подобри платежоспособността на своите клиенти – малки, средни и големи компании, работещи в сферата на международния автомобилен транспорт. Трудностите, които сте срещнали със събирането на задълженията си, вече не са ваш проблем. invoitix ще ви помогне да осребрите фактурите си за по-малко от 48 часа.

УСЛУГИ, КОИТО СЕ ПРЕДЛАГАТ ОТ INVOITIX

Авансово плащане на фактури в рамките на 48 часа

- Плащане на сумата по фактурата в рамките на 48 часа след приспадане на комисионата на invoitix.
- Условие: Положителен кредитен рейтинг на длъжника и/или съществуваща история на плащанията.
- Налична кредитна информация за вашите клиенти.

Събиране на настоящи фактури

invoitix ще извършва плащания на клиента за такива фактури само след като плащането бъде извършено от вашия клиент.

- invoitix се грижи за целия процес, от фактуриране до фактуриране.
- Условие: Фактурата все още не е дължима.

Събиране на стари (просрочени) вземания

- Комисионата на invoitix се начислява само когато е получено плащане по несъбрани вземания от страна на длъжника.
- Условие: Датата на фактурата е изтекла (падежът е в миналото).

UTA карти за гориво и пътни такси без депозит

- Клиентите на invoitix могат да използват UTA карти за гориво и пътни такси, без да е необходимо да правят депозит.

С НОВОТО ПРИЛОЖЕНИЕ DATA ENTRY APP (DEA) 2.2 МОЖЕТЕ ДА ИЗПРАЩАТЕ ФАКТУРИТЕ СИ МНОГО ЛЕСНО!

Представяме ви дигиталната платформа на компанията invoitix ag – DEA 2.2, която позволява:

- Въвеждане на фактура
- Проверка на състоянието
- Плащане
- Създаване на справки за вътрешни нужди



❖ Приложението DEA 2.2 предлага база данни от над 15 000 европейски транспортни доставчици. Цялата информация за вашия бизнес, от която се нуждаете, може да бъде намерена на едно място, както и данни, базирани на дългогодишен опит и интензивно сътрудничество с европейски компании.

Това, което го отличава от предишното приложение, е, че DEA 2.2 носи напълно нова информация за СТАТУСА и ОРИГИНАЛНИТЕ ДОКУМЕНТИ.

СТАТУСЪТ на всеки клиент показва дали клиентът е одобрен от страна на invoitix за обработка на негови фактури. Тази функционалност е въведена за намаляване на рисковете, помагайки ви да избягвате ненадеждни, фалшиви компании или такива, които вече са фалирали. Това е чудесна възможност да бъдете информиран за потребителски критерии (както нови, така и вече съществуващи в системата) и лимити, преди дори да помислите да приемете заявката за транспорт. В приложението на invoitix можете да проверите съществуващите записи за вашия клиент, да видите дали вече сме го одобрили, или не и ако не го откриете, можете да го регистрирате, преди да изпратите фактурата си. Ще прегледаме и оценим новите клиенти в кратък период от време (максимум 48 часа). Въз основа на тази информация можете да вземете правилното решение – дали да приемете даден транспорт, или не.



Новост в приложението е полето за оригинални документи, където можете да разберете предварително дали към определен длъжник документацията трябва да бъде изпратена по пощата. Това е много важно, защото изпращането на документи навреме означава своевременно плащане на вашите вземания.

Забележка: Всички данни, използвани в приложението DEA, са интелектуална собственост на invoitix ag.

invoitix ag
invoitix.com
Търговско представителство – България
София, бул. „България“ 51 Б, ет. 3
00359 887 717-535
alexander@invoitix.com

12 компании на финалите на IFOY AWARD 2022

Номинираните ще преминат през специални тестове в Messe Dortmund в края на март

Международното жури допусна14 продукта и решения от 12 производители до финалите на конкурса за най-иновативни интралогистични продукти и решения IFOY AWARD 2022. Изборът е направен между общо 29 участници в десетото издание на състезанието. Двадесет и шест членното жури от 20 държави ще вземе решенията в конкурса, известен още като „Оскар на интралогистиката“, след IFOY TEST DAYS от 18 до 23 март в Messe Dortmund.



MOFFETT-E5-25.4-NX



Jungheinrich-ERD-220i

Всички финалисти ще преминат през триетапния IFOY одит. При IFOY проверката за иновации учените оценяват иновативната стойност на номинираните устройства и решения. Проверката на иновациите се извършва от специалисти от Института за материални потоци и логистика Фраунхофер (IML), катедрата по техническа логистика от университета в Дрезден и катедрата по обработка на материали, материален поток и логистика (fml) от Техническия университет в Мюнхен.

„Номинираните показват накъде върви пътят на интралогистиката в бъдещето. В допълнение към мотокарите и складовата технология, за високопроизводителни складове централна роля играят автоматизираните интегрирани решения, софтуерът и автономните мобилни роботи (AMR)“, подчерта Анита Вюрмзер, председател на журито на IFOY.

Машини

Първият участник в категорията „Специализирани машини“ е прикачният електрокар MOFFETT E5 25.4 NX на ирландската Cargotec Engineering. Той е най-новото попълнение към серията електрокари, които се монтират и пренасят с камиони. Машината се предлага и с четирипосочно управление (многопосочно).

Второто предложение в тази категория е електрическият високоповдигач ERD 220i на германската Jungheinrich. Благодарение на концепцията на литиево-йонната батерия размерите на двуетажния стакер са ултракомпактни, като той може да транспортира едновременно два палета. Фиксираната работна платформа предлага странична защита от 3 страни и обширно място за водача.

В категорията Automated Guided Vehicle (AGV/AMR) участниците също са двама. Първият е отново на Jungheinrich – автономната EKS 215a. Тя е с височина на повдигане до 6 м и е първото AGV на компанията, разработено за изцяло автоматизирана употреба в логистиката и производството. Интегрираната концепция за безопасност позволява безпроблемно използване в работна среда, където има трафик на хора и ръчно управлявани машини. Базираната в Хамбург компания е разработила и 24-волтова енергийна концепция с функция за автоматично зареждане.

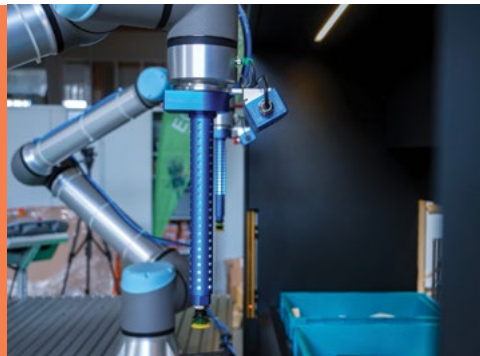
Вторият участник е американският производител Locus Robotics с неговото автономно решение Locus Robotics AMR. То се състои от платформа, която използва собствени алгоритми за оптимизация и оперативни данни в реално време за координиране на съвместната работа на работниците и AMR. Според производителя клиентите постигат възвръщаемост на инвестициите (ROI) в рамките на 6 до 8 месеца и двудо трикратно увеличение на производителността чрез модела Robots-as-a-Service (RaaS).



Jungheinrich-EKS-215a

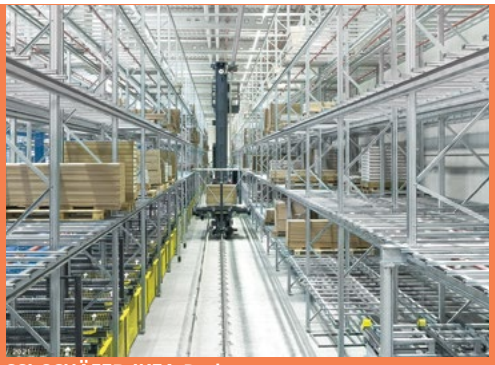


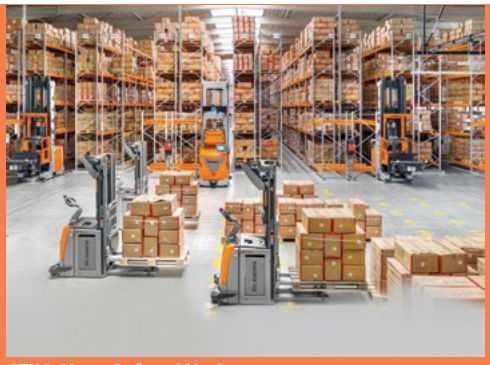
Locus-AMR



robominds.NEUROS


stow-e.scala


SSI-SCHÄFER-IKEA-Project


STILL-Hase-Safety-Workware

Роботи и решения

В специалната категория „Роботи“ състезателите са двама. Компанията robominds от Мюнхен участва с базирания на изкуствен интелект robobrain. NEUROS (Neural Robotic Operating System) е индустриализирана операционна система за интелигентна роботика. Кредото на специалистите по роботика е параметризиране и конфигуриране вместо програмиране. Основният принцип в индустриализираната операционна система е всяка функция на роботизираните компоненти да се превръща в умение, т.е. в приложение.

Друго предложение в категорията е e.scala, представено от компанията stow robotics, част от белгийската stow Group. Това е стандартизирана, базирана на роботи система за съхранение и събиране на стоки за малки и средни приложения. Тя замества всички класически компоненти на автоматизираната система за съхранение с робот, който се движи триизмерно в куб чрез релси и патентована рампа. Времето за внедряване на проекта е само 3 месеца. Допълнителни предимства са ниските инвестиция и експлоатационни разходи.

Двама са и състезателите в категорията „Интегрирани складови решения“. В нея SSI SCHAEFER участва с реализираното решение в IKEA – Flat Pack Picking. Това е автоматизирано системно решение до ключ за ефективно и оптимизирано по обем палетизиране на големи артикули, типични за търговията с мебели. Модулът за избор на поръчки с портални роботи позволява ефективно боравене с разнородна гама артикули и се характеризира с висока мащабируемост.

В същата категория STILL се бори за трофей с автоматизираното разширение на склада в Hase Safety Workwear. Компанията е разширила съоръжението до общо 10 000 палетни места. В същото време съществуващите складови машини STILL са заменени с автоматизирани и по-мощни машини с телескопични вилици. Оптимизираните курсове за шофиране също са допринесли за повишаване на производителността.

Специализирани устройства

Трима са състезателите в категорията Special of the Year. SYNAOS очаква с нетърпение финала със своето решение за локализация на превозни средства SYNAOS IMS. С него може да се показва позицията на ръчно управляваните складови машини благодарение на сензорен комплект с камера. За тази цел SYNAOS използва най-съвременна технология за компютърно зрение, за да изгради точна и здрава система за проследяване, която лесно може да бъде инсталирана и мащабирана. Вместо UWB или LIDAR се използва технологията Visual Odometry, позната от роботиката.

Журито номинира и специалиста по сензори SICK за PACS (Pallet Classification System) – система за идентификация на палети, базирана на Deep Learning. Решението е създадено на базата на клиентска поръчка. Служителите, получаващи стоки, трябвало ръчно да определят дали входящите палети принадлежат към палетен пул и имат депозит. С новото решение потребителите могат лесно да автоматизират този процес с помощта на модулен комплект от хардуер и софтуер.

Второто предложение на STILL в конкурса е DSR (регулиране на скоростта на спускане). Това е тристепенна асистираща система за ремаркета и влека-





SYNAOS-IMS-Vehicle-Localization


SICK-PACS



STILL-DSR

чи, улесняваща безопасното спускане на машината по наклонени терени, което е от съществено значение при тежки товари в ремаркето. Системата регулира (ръчно или автоматично) скоростта на автомобила до стойност, която може да го предпази от опасни ситуации.

Стартъпи

Трима са и участниците в категорията „Стартъп на годината". Германската Magment достигна финала с динамично безжично зареждане за интралогистични превозни средства. Компанията е разработила инфраструктура за безжично зареждане чрез електрификация на индустриални подове. На базата на патентования намагнетизиращ бетон в комбинация със специални технологии за полагане на намотки и леене се произвеждат здрави индуктивни зарядни плочи, които позволяват зареждане без загуби по време на шофиране. Това намалява или дори напълно премахва паузите за зареждане на складовите машини.

Номиниран в категорията за стартъпи е предлаганият софтуер за управление на трафик и поръчки NAiSE TRAFFIC от германската NAiSE. При контрол и анализ на трафика патентованата локализираща мрежа (NAiSE RTLS) включва всички хора и превозни средства в склада. По този начин се осигурява по-ефективен и по-безопасен материален поток.

Третият стартъп е Noyes Technologies, участващ с решението NoyesStorage. Това е първата задвижвана с роботи ултраплътна, автоматизирана и изключително гъвкава нанологистична система за градска логистика. Целта е сложните проблеми да се решават устойчиво чрез прости подходи. За тази цел технологията се свежда до необходимото, като се обръща внимание на високата степен на стандартизация и модулиране. Благодарение на модулната си структура системата може да се разположи на площ от 10 кв.м.

Оценяване

Двадесет и шест членното жури от 20 държави ще вземе решенията в конкурса, известен още като „Оскар на интралогистиката", след IFOY TEST DAYS от 18 до 23 март в Messe Dortmund. За първи път част от изследователския екип е и експерт от Института за производствено инженерство и автоматизация Фраунхофер (IPA). В края на тестовите дни представители на журито от всички континенти ще пътуват до региона Рур, за да тестват или инспектират номинираните на място.

Международното жури се състои от търговски журналисти във водещи логистични медии. Сред тях е и г-жа Снежина Баджева, главен редактор на списание ЛОГИСТИКА. Наред с други неща се оценяват стойността на иновациите, технологията, ергономичността и управлението, безопасността, продаваемостта, дизайнът и ползите за клиентите, както и икономическата ефективност и устойчивост. Важен принцип е, че финалистите не се сравняват един с друг в съответните им категории, а със своите конкуренти на пазара.

Наградите ще бъдат връчени на 30 юни

Не само журито ще има възможност да тества финалистите на място, но и лицата, вземащи решения в областта на интралогистиката от индустрията, търговията и логистичните услуги. Под мотото „На място в иновациите и бизнеса" TEST CAMP INTRALOGISTICS с финалистите на IFOY, партньорите на IFOY и международно известни производители е отворен за ограничен брой B2B търговски посетители като 2G-Plus събитие.

Васил ВАСИЛЕВ

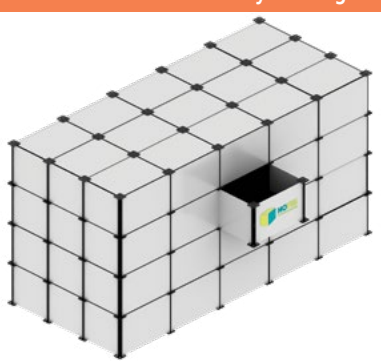
Magment-wireless-charging



NAiSE-TRAFFIC



NoyesStorage



COMMERCIAL VEHICLES

TRANSPORT

LOGISTICS & MORE

BULGARIAN TRANSPORT PRESS

BTP

- kamioni.bg
- borsa.kamioni.bg
- vanove.bg
- bageri.bg
- logistika.bg
- conference.logistika.bg
- sklad.logistika.bg
- whoiswho.logistika.bg

- PRINT
- DIGITAL
- FACE-TO-FACE

WWW.TRANSPORT-PRESS.BG



Пазарът – все още хладен

Основни тенденции при наемането и продажбите на индустриални имоти, наблюдавани от брокерите на БГСКЛАД

През първата половина на 2021 г. при наемите се наблюдава търсене и сделки се сключват главно в таргета от 200 до 500 кв.м, но през втората половина на годината площта нараства и се движи между 400 и 800 кв.м. Търсенето и сделките на квадратури над 1000 кв.м са малко на брой, а много от запитванията са направени главно с проучвателна цел от наемателите. Това сочат числата в анализа за пазара на индустриални имоти през 2021 г., публикуван на сайта на платформата БГСКЛАД.

Сделките

Реализираните през миналата година сделки са основно в клас „Б“ – помещения с добра локация. Професионално изградените складове клас „А“, разположени на добра логистична точка, също бързо намират наематели и задържат високи цени. 85% от строителството на нови бази са на принципа build-to-suit. Едва 15% остават за строителството и довършителните работи на спекулативните проекти, строени с цел отдаване под наем.

„Наемните цени в страната варираха от 2 до 3,5 евро/кв.м, а за София нивата бяха между 2,5 до 4 евро на кв.м. За съжаление, много от запитванията за оферти всъщност са за получаване на информация за пазара. Наемателите винаги искат да знаят дали условията към момента са по-добри и дали не могат да преговарят със своите наемодатели за по-ниски цени.

При покупко-продажбите се наблюдаваше интерес най-вече към обезценените имоти, които започнаха да излизат на пазара. Търсеха се главно имоти за покупка на цени между 7 до 9 години възвръщаемост. Другият полюс, който се наблюдаваше, беше на оферирани с високи цени имоти от собственици, повлияли се от по-голямото увеличение на цените в жилищния сектор. Тук искам твърдо да подчертая, че кривите при повишаването на цените на жилищата и индустриалните имоти не са успоредни – при индустриалните имоти увеличението е много по-плавно в сравнение с ускорението при жилищните. Имаше покупки на терени и дори се случваше оферти, излезли скоро на пазара, да се реализират за една-две седмици. Доста добър беше пример от Пловдив – град с голямо търсене и намаляло предлагане за изтеклата година, но до сделка стигнаха имоти с ненадвишени пазарни цени и разумни собственици“, коментира Симеон Митев, собственик на платформата БГСКЛАД.

Прогнозите за тази година са за по-голяма активност в строителството на нови и големи логистични площи на базата на раздвижването на всички индустрии. В страната вече работи усилено и международна фирма, собственик и оператор на логистично-индустриални паркове.

София

В годишен аспект сделките за наеми са реализирани в диапазона от 300 до 3000 кв.м. От последното тримесечие на 2021 г. се наблюдава търсене на все по-големи складови площи, което е сигнал, че тази тенденция ще се запази и през 2022 г.

„Наемният пазар се повлия от повишените разходи за покупка на земя, липсата на подходящи парцели за строеж в градска среда и повишената цена на строителството. Рязко се разграничиха в търсенето





складовете, обособени в стари сгради, и новите, отговарящи на високи стандарти обекти. Достъпът, скоростта на обработката на товарите, понижените експлоатационни разходи, възможността за проследимост и предвидимост категорично обърнаха търсенето към модерните бази въпреки значително по-високата наемна цена. Времето на порутените и неугледни складове и бази отмина. Нарасна търсенето на складове от малки логистични фирми, помещения за сервизи и малки производствени помещения. Инфраструктурата остава определяща за избора на имот. Предпочитат се локации, които са близо до магистралите и позволяват лесен достъп на камиони. Забелязва се приоритетен ръст в търсенето на производствени помещения пред чисто складовите. Има заявен интерес откъм производствени площи от европейски компании, които оценяват положително условията в България. Цените като цяло не са се покачили особено, но предлагането на подходящи имоти е слабо“, коментира Ненчо Кънев, БГСКЛАД – София.

Пловдив

Пазарът на индустриални площи и складови бази в Пловдив отчита през 2021 г. най-вече сделки както за покупки, така и за продажби на терени и изградени бази с производствени и складови обекти. Квадратурите варират между 1000 и 10 000 кв.м както в индустриалните зони на града, така и в периферните индустриални зони.

„Интересът на купувачите беше насочен основно към закупуването на готови за ползване сгради, а също и на сгради с наематели и действащ бизнес.

Наличието на свободен капитал при инвеститорите даде възможност за раздвижване на пазара в кратки срокове и финализиране на сделки в рамките на изтеклата година.

Много от собствениците на обекти за продажба обаче, увлечени от растящите цени на жилищното строителство, подкрепено и от инфлацията и поскъпването на стоки и материали, увеличиха цените на предлагането до нереално високи нива, които се оказаха непосилни за пазара.

Това, заедно с кризата с цените на тока и газа, се очертава тенденция за отдръпване на инвеститорите през новата година и охлаждане на пазара“, смята Атанас Ласков, БГСКЛАД – Пловдив.

Варна

Продажбите на търговски обекти, складови площи и строителни терени във Варна се реализират основно през второто и третото тримесечие на 2021 г. Поради усложненото планиране на разходите, инвестициите в старт или разширението на производствата все по-често се отлагат за средата на 2022 г., което отново понижава броя и мащаба на продажбите през зимния период. Но общата ценова инфлация има и положителен ефект – някои от пазарно надценените до момента бизнес имоти вече са продаваеми и не липсва интерес към разглеждането на оферти.

„Изчерпването на градските строителни терени възвръща инвестиционния интерес към сделки в периферни стопански землища в западна посока, предимно отдалечени на не повече от 10 минути път от града.

Наемният пазар на складови и промишлени площи във Варна се запазва стабилен като ценови равнища. През последното тримесечие на 2021 г. бяха освободени редица складове с отлични параметри в търсения формат 300–500 кв.м. Очаква се площите да се реализират с наематели предимно от Варненския регион. Прави впечатление и интересът на търговци от Югоизточна България. Отчитаме значително увеличение във времето, необходимо на наемателите за избор на промишлени помещения и сключване на сделка“, коментира Тони Танев, БГСКЛАД – Варна.

Русе

Още през пролетта на 2021 г. търсенето за покупка на производствени и складови площи в Русе отбелязва голям ръст. По-изгодните условия на банковите кредити се оказват сериозен стимул за този ръст. Независимо от повишеното търсене до реални сделки се стига много рядко, тъй като все още предлагането на индустриални имоти е на цени, които значително превишават тези на търсенето.

„При производствените и складовите площи под наем търсенето значително превиши предлагането. Основната причина е, че в Русе през последните години инвестирането в ново строителство на индустриални имоти почти липсва. Значително се увеличи търсенето на складови площи над 5000 кв.м, като поголям е интересът към наемането на индустриални площи, отколкото за покупка“, твърди Юрий Дудев, БГСКЛАД – Русе.

Богиня МАТЕЕВА



Ралф Дюстър, член на борда на директорите на софтуерната компания SCM Setlog"

10-те най-добри SCM тенденции за 2022 г.

Вашите вериги за доставки са жизненоважни за вашите бизнес операции. Провалът на веригата за доставки може да доведе до значителни оперативни проблеми, да ви струва доверието на партньори и клиенти и да повлияе катастрофално на крайния резултат. А управлявате ли ги добре? Какви стратегии ще използвате през 2022 г.?

Ралф Дюстър, член на борда на софтуерния специалист на SCM Setlog, обобщава кои тенденции ще оформят 2022 г. Неговият анализ се основава на разговори и данни от клиенти на Setlog, използващи инструмента SCM OSCA, сред които са повече от 100 марки в модната индустрия.

1. Законите за устойчивост и надлежната проверка ни принуждават да действаме

Темите за устойчивост, декарбонизация и социално съответствие вече са от изключително значение за бизнеса. След Световната конференция за климата в Глазгоу потребителите, политиците и бизнес партньорите призовават компаниите да действат бързо. Новото законодателство в тази посока набира темпо. В автомобилния транспорт се наблюдава силна тенденция към електрическите превозни средства и камионите, задвижвани с водород. Компаниите все по-често обмислят как да приложат стратегии за кръгова икономика, така че да потребяват по-малко продукти. Все повече и повече внимание се отделя на транспорта и опаковането на продуктите. Мениджърите приемат много сериозно теми като въглеродните емисии, потреблението на ресурси и тяхната социална отговорност. В Германия влезе в сила Законът за надлежна проверка на веригата за доставки и Европейският съюз работи усилено по регулациите в тази насока.

2. Моделите за снабдяване и закупуване се преосмислят

Пандемията показа, че компаниите трябва да обмислят и прилагат индивидуални подходи към снабдяването, за да станат по-устойчиви. Анализите на автомобилните производители показват, че по-близкото до тях производство на определени части или компоненти (ниършоринг) има смисъл. То може да е по-скъпо, но прави веригите за доставки по-стабилни. Въпреки това в сектора на потребителските стоки е по-разумно да се запази производството в Далечния изток поради огромната разлика в разходите между Европа (или САЩ) и Азия. Когато става въпрос за печалбите на компанията, управлението на снабдяването и веригата за доставки стават все по-важни. Възможностите за прокарване на по-високи ценови точки в по-ниските и средните продуктови сегменти вече са рядкост. Цените стават все по-прозрачни за потребителя чрез платформи за закупуване. Днес печалбите се постигат чрез оптимизиране на процесите на поръчките. В моделите за поръчки на бъдещето съвместното мислене ще преобладава – всички партньори във веригата за доставки ще съгласуват своите действия. Освен това нивата на запаси на компаниите се предефинират поради увеличени смущения в мрежата – като екологични бедствия, стачки или пандемия. Смущението в гло-

балния транспорт показа, че индустрии, които зависят от няколко доставчици, може да се наложи да изградят по-високи нива на безопасни запаси и да преосмислят изцяло процесите си на поръчки.

3. Веригите за доставки се заменят с мрежи за доставки

Сътрудничеството на компаниите с офиси за покупки, доставчици, фабрики, тестови лаборатории, доставчици на логистични услуги и дистрибутори става все по-важно. В резултат на това компаниите ще се стремят да укрепят допълнително своите бизнес мрежи през следващата година. Пандемията Covid-19 показа, че вътрешните системи на компаниите не работят идеално. В резултат на това фирмите ще използват инструменти и платформи, които позволяват сигурно споделяне на данни, както и поддържане на тесни съвместни работни потоци при прогнозиране, поръчки, доставки, производство, капацитет и инвентар в реално време. Сътрудничеството, оптималното използване на данни и рационализираните информационни потоци премахват грешките и закъсненията и намаляват времето за изпълнение. В същото време всички заинтересовани страни могат да намалят разходите и да подобрят своята конкурентоспособност.

4. Управлението на човешките ресурси става все по-важно

Проучванията показват, че едно от най-големите предизвикателства, пред което са изправени в момента компаниите в индустриализираните страни, е недостигът на работници. Това важи както за специалисти в транспорта и митниците, така и за висококвалифицирани експерти по управление на веригата за доставки. В много страни в Европа се наблюдава остър недостиг на шофьори на камиони – само в Германия има 80 000 свободни работни места. Асоциациите от години призовават за по-добри условия на труд и по-високи заплати. Компаниите ще останат успешни само ако обръщат голямо внимание на набирането на персонал, като трябва да осъществят съвместни проекти с университетите. Необходимо е да се наблегне и на обучението на дългогодишните служители в управлението на веригата за доставки, защото сложността на задачите им продължава да се увеличава.

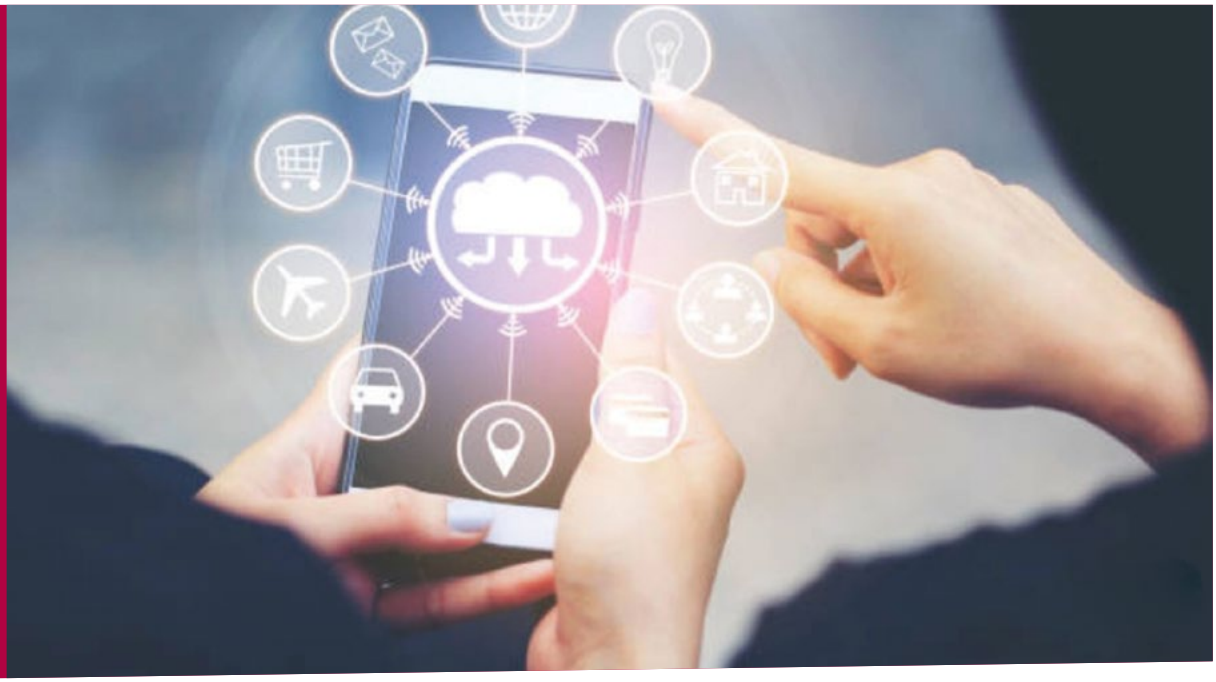
5. ERP силозите са елиминирани

Силоз в ERP е изолирана точка в системата, където данните се съхраняват и отделят от други части на архитектурата. Факт е, че малките и средните компании разчитат на една или две ERP системи, докато някои мултинационални корпорации – на 20 и повече. Още преди пандемията неефективността на тези самостоятелно изградени силози беше очевидна. Covid-19 действаше като усилвател. Съвместното съществуване на системи, изкуствено добавени към буферите на инвентара, причини пропуски в информацията и закъснения и доведе до високи ИТ разходи за интерфейси, поддръжка и надстройки. Компаниите ще съборят тези силози, защото вече не могат да си позволят разходите, усилията или свързаните с тях проблеми. Най-доброто решение е да преместят работните потоци на веригата за доставки към мрежова платформа за сътрудничество, която обхваща всички силози и позволява както споделяне на данни, така и трансфер на данни между производствени линии, отдели и компании. Така наречените най-добри решения, активирани чрез REST API интерфейси в интелигентна ИТ архитектура, разрушават силозите и позволяват съвместни работни потоци между компаниите с прозрачен обмен на данни.

6. Веригите за доставки се разглеждат като конкурентно предимство

Поради недостига на материали и пандемията Covid-19 веригите за доставки в много компании се разпаднаха за първи път от края на Втората световна война. Все по-често мениджърите се питат могат ли да продължат да разчитат на съществуващите взаимоотношения с доставчиците и на логистичните вериги в бъдеще? Мнозина от тях анализират и преоценяват доставчиците, транзитните времена и дори собствените си поръчки и управление на източниците. Вместо просто да се гледат каталожните цени, за всеки критичен компонент се изчислява допълнителна такса за риск – в зависимост от страната на произход и други критерии. Тези, които реорганизират своите мрежи за доставки, могат да използват стабилни и гъвкави вериги за доставки като конкурентно предимство.





7. Мениджърите на веригата за доставки възприемат съвременните технологии

Компаниите все повече осъзнават, че всеки ден трябва да се вземат хиляди решения с десетки параметри. Опитните мениджъри сами по себе си не помагат. Фирмите трябва да се доверяват на нови технологии, като изкуствения интелект, за да вземат решения. Най-добрите от най-добрите ще автоматизират процесите повече и ще се възползват от изкуствения интелект в предписващия анализ и автономните агенти, за да постигнат ефективност. Мениджърите ще приемат софтуерните технологии за управление на веригата на доставки, за да увеличат устойчивостта и конкурентоспособността на своите компании. Новите технологии за автоматизация премахват десетки позиции и роли в една организация. Благодарение на съвременните технологии, компаниите могат да генерират бързина от планирането до доставката, да намалят буферите и да управляват процесите по-ефективно.

8. Оптимизиране на съвпадението на търсенето и предлагането

Компаниите се насочват към технологии, които оптимално отговарят на търсенето с наличното предлагане в рамките на конкретни срокове за доставка. Ако обстоятелствата се променят, понякога продуктите, почти в реално време, трябва да бъдат преразпределени към поръчки. Така се поддържат високи нива на обслужване, като се минимизират разходите. Компаниите, които използват софтуер и алгоритми за управление на търсенето и предлагането в световен мащаб, ще бъдат една крачка пред конкуренцията. Като цяло бързите промени в предлагането и търсенето правят невъзможно прогнозирането въз основа на миналото. Най-добрата стратегия е компаниите да разработят гъвкави подходи за трайно оптимизиране на използването на ресурсите и производствения капацитет. Съвременният софтуер за планиране на търсенето и инструментите за бизнес разузнаване стават все по-важни.

9. Омниканалът е без алтернатива

Годините 2020 и 2021-ва показаха, че за да могат компаниите да останат по-успешни, по-бързи и по-устойчиви, трябва да се използва потенциалът във всички канали за продажба: търговия на дребно, търговия на едро, електронна търговия, търговски партньори и платформи. Само фирмите, които следват тази стратегия, ще останат успешни, ако един или дори повече от каналите отслабнат. Компаниите трябва да могат да консолидират търсенето по всички канали и да увеличат нивата на обслужване и приходите, като същевременно намалят разходите. За да направят това, те се нуждаят от мощен SCM софтуер.

10. Директното отношение към клиента прави разликата

Ако все още не сте оптимизирали този канал, вашата конкуренция може да ви изпревари бързо. Мениджърите трябва да се справят с производството и доставките, да овладеят бизнеса с връщанията и да разполагат с решение за последната миля. Те също така се нуждаят от технология за електронна търговия, която може да се справи с множеството възможности за избор и вариации на артикули, които клиентите искат. В B2B, но също и на B2C пазарите се включват пратки, които се създават, обработват и оптимизират с помощта на SCM решенията. Това позволява на търговците на дребно да продават стоки на потребителите, без да ги имат физически на склад.

Относно Setlog

Setlog Holding е доставчик на персонализирани решения за управление на веригата за доставки (SCM). Компанията е основана през 2001 г. и днес е според водещите доставчици на SCM софтуер с над 40 000 потребители в 92 страни.

Васил ВАСИЛЕВ



Новият Renault Kangoo Van E-TECH Electric

С обявения пробег с едно зареждане от 300 км по цикъла WLTP новият Renault Kangoo Van E-TECH Electric вдига високо летвата по отношение на всекидневните нужди на професионалните клиенти на компактни електрически ванове. Моделът имаше своята премиера пред широка публика през ноември на изложението Solutrans 2021 в Лион.

Произвеждан във фабриката Мобеж в Северна Франция, Renault Kangoo Van E-TECH Electric излиза на пазара в Европа през пролетта на 2022 г., но от Renault разкриха подробностите за модела.

Френският производител има самочувствието на пионер в електрическата мобилност и на лидер при електрическите лекотоварни автомобили в Европа от 2011 г. насам. Това е така, защото от лансирането си до сега електрическият компактен ван Kangoo Z.E. има близо 70 000 продажби. Или един от всеки пет лекотоварни електромобила в Европа е Renault Kangoo Z.E. Така че за Renault новият Kangoo Van E-TECH Electric се явява кулминацията на повече от 10 години опит в областта на електрическата мобилност.

При Kangoo Van E-Tech ще се предлагат и двете основни иновации от новия Kangoo Van (носител на титлата Международен ван на годината 2022 заедно с новия Mercedes-Benz Citan) – Open Sesame и Easy Inside Rack. А деклариранияят пробег с едно зареждане от 300 км обещава да е сред най-високите в сегмента. Електродвигателят е с максимална мощност 90 кВт, като в избираемия от водача икономичен режим Eco осигурява 56 кВт. И в двата режима максималният въртящ момент е 245 Нм. Изцяло нова е батерията, която е с капацитет 45 кВтч. Тя е разположена под пода на автомобила и не оказва влияние върху капацитета на товарното пространство.

Моделът се предлага с 3 варианта на зарядно устройство – 11 кВт (като стандарт) и 22 кВт или 22 кВт DC 75 (като опция). Времето за бързо зареждане на публични зарядни станции зависи от мощността на станцията и избраното зарядно устройство.

Електромобилът предлага два режима на шофиране – Eco и Normal, и три нива на рекуперация на енергия в батерията, които също се избират от водача. Късата версия ще бъде с товароносимост 600 кг, а дългата – с 800 кг, като капацитетът на теглене е 1500 кг.

Екорежимът на шофиране, който ограничава мощността на автомобила и максималната скорост, помага за оптимизиране на общия пробег и е изключително полезен при превоз на леки товари. Водачът може да избира и между три режима на регенеративно спиране: Sailing (B1): ограничен регенеративен режим, подходящ за шофиране по магистрали; Drive (B2): регенеративен режим по подразбиране за универсална употреба, който има усещане за двигател с вътрешно горене при отнемане на газта; Brake (B3): максимален регенеративен режим за използване в задръствания и по планински пътища.

В Kangoo Van E-TECH Electric конвенционалната хидравлична спирачка се подпомага от ARB система (адаптивна регенеративна спирачна система), която увеличава максимално количеството възстановена в батерията енергия, независимо от избрания режим на регенеративно спиране.

Разнообразието от режими на шофиране и регенеративно спиране означава, че на практика водачите могат да избират между шест различни режима на силовата линия за оптимален комфорт и оптимален пробег в зависимост от спецификата на работа и условията на движение.



При Kangoo Van E-Tech се предлагат двете основни иновации от новия Kangoo Van – Open Sesame и Easy Inside Rack



Информацията, отнасяща се до избрания режим на шофиране, потока на енергия и ADAS системите, се показва на 10-инчов цветен инструментален панел



Куплунгът за зареждане, както обикновено е под предната емблема

Информацията, отнасяща се до избрания режим на шофиране, потока на енергия и ADAS системите, се показва на персонализируем опционален 10-инчов цветен инструментален панел.

За презареждане на батерията Kangoo Van E-TECH Electric предлага избор от три типа зарядни устройства. Стандартният модел разполага с 11 кВт трифазно зарядно устройство chameleon, подходящо за всички видове зареждане в домашни условия. Допълнителните зарядни устройства включват 22 кВт зарядно устройство chameleon за бързо зареждане на обществени зарядни станции и 80 кВт бързо зареждащо DC устройство, което може да възстанови 170 км пробег (WLPT цикъл) за 30 минути. При двете допълнителни зарядни устройства батерията е снабдена с възможност за течно охлаждане. Kangoo Van E-TECH Electric се зарежда от 15% до 100% за 3 часа и 50 минути на 11 кВт Wallbox устройство и за по-малко от 6 часа при 7,4 кВт Wallbox устройство.

За да гарантира един и същ пробег през всички сезони, климатичната система при Kangoo Van E-TECH е оборудвана с термопомпа. Когато е оборудван с 22 кВт зарядно устройство, автомобилът извлича топлината около купето, за да го затопли, без да се използва електрически консуматор, консумиращ енергия. Термопомпата работи най-добре, когато температурата на околната среда е между -15 °C и +15 °C, често срещан диапазон през студените сезони в повечето европейски страни. Не на последно място Kangoo Van E-TECH Electric разполага с отопляеми предно стъкло, предни седалки и волан – като допълнително оборудване.

Новият Kangoo Van E-TECH Electric предлага същите иновации, оборудване и комфорт както новия Kangoo Van с ДВГ. Основните са Open Sesame by Renault за най-широкия страничен товарен отвор на пазара от 1,45 м, иновативният интериорен багажник за дълги товари Easy Inside Rack, мултимедийната система Renault Easy Link с 8-инчов дисплей, картата Renault Свободни ръце, автоматичната ръчна спирачка, трите предни седалки с централна сгъваема облегалка, която се превръща в мобилен офис, почти 60 литра място за съхранение в кабината, включително чекмеджето Renault Easy Life, както и най-новото поколение ADAS системи плюс адаптивен круиз контрол с функция за спиране и потегляне и система за поддържане на лентата, които бележат първата стъпка към автономно шофиране.

Kangoo Van E-TECH Electric може да се похвали със същите товарни параметри като своя конвенционален братовчед – товарен обем до 3,9 куб.м (4,9 куб.м в дългата версия), 600 кг полезен товар (800 кг в дългата версия) и 1500 кг капацитет на теглене. Благодарение на приложението за смартфон MyRenault или мултимедийната система Renault Easy Link новият Kangoo Van E-TECH Electric предлага разнообразие от специфични свързани услуги, като програмиране и график за зареждане на батерията, дистанционно наблюдение на нивото на заряд, предварително затопляне или охлаждане на купето и много други.

Производството е в завода на Renault в Мобеж в Северна Франция. Електрическият двигател и зарядните устройства за Kangoo Van E-TECH Electric идват от фабриката Клеон в Нормандия. Kangoo Van E-TECH Electric ще се предлага в цяла Европа от пролетта на 2022 г.

Лъчезар АПОСТОЛОВ

WE ARE ALWAYS LOOKING FOR WORKING ALTERNATIVES

12



In 2021, Trident Freight OOD celebrated 30 years on the market, followed a new development concept, rebranded its company logo, created a new vision on its website. The company was founded by Captain Dimitar Demirov, and now his son Vladimir Demirov is also involved in its development.

"The track record of the past years shows that we have not been able to achieve anything with ease. What we do not lack, and should develop and confirm in the future is the collective spirit, professionalism, and our purposefulness. We will follow the modern trends for the development of our business, we will quickly implement the novelties in order to be up to the mark, and to meet the expectations of our current and future customers", says Mr. Dimitar Demirov in an interview for LOGISTIKA magazine."The trident in our company logo symbolizes the trinity of our activity – freight forwarding, transport, and logistics. We will continue the tradition of attracting not only customers from the Bulgarian market, but also those who pass through Bulgaria with their transit cargoes. Those who also need our warehouse services."

HOW TO MAKE PROFIT FROM WOOD WASTE?

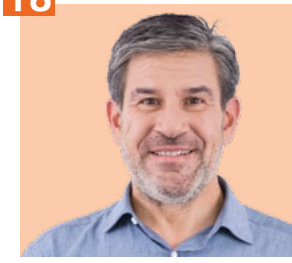
16



What to do with wood waste – broken and old pallets, wooden packaging, damaged and scrapped furniture from the office, etc.? This is one of the questions every manager has asked himself at least once. In the best of cases, you are looking for a company that will transport it somewhere for a fee. In the worst case, you call someone with a cart and he will take it to use it as a fuel for the domestic stoves, which is illegal. However, there is another option for such waste, from which companies can also make a profit – its delivery for recycling. For now, this approach is not very common because it requires certain equipment for recycling companies. One of the pioneers in this field is the manufacturer of wood-based panels Kronospan Bulgaria EOOD. In its new plant in Veliko Tarnovo, this company has built a special installation for the processing of wood waste. For the delivered wood waste, the interested companies receive payment, depending on the type of waste and the quantities delivered.

VESSELIN STOYANOV, TRANSPRESS: THE FULL RECOVERY OF SUPPLY CHAINS WILL HAPPEN NEXT YEAR

18

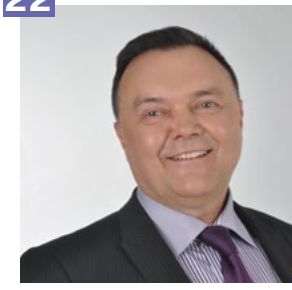


This will happen not because the old supply chains will be completely restored, but new manufactures will appear in different places in Europe. This diversification reduces the dependence on supplies from distant destinations.

In October 2022, TRANSPRESS will open its new logistics center in Bozhurishte, Sofia. The cross-docking platform, located on 4,400 square meters, will be able to handle a very large number of trucks on 60 ramps at the same time, and there will be no manually transport of pallets from one area to another – for the first time in Bulgaria. The capacity is for processing 12,000 tons per day. The facilities in Bozhurishte will be energy independent and will be ready to charge future electric trucks.

THE OPPORTUNITIES FOR SMALL FREIGHT FORWARDERS IN A GLOBALIZING WORLD

22



In a special article for LOGISTIKA magazine, Dr. Ivan Petrov, General Manager of the logistics company Trans Express EOOD and President of the International Federation of Freight Forwarders Associations (FIATA), focuses on the problems and opportunities for small freight forwarders in a globalizing world.

In response to reduced competition, reaction to the globalization processes in the container market, and repeatedly increased logistics costs, the supply chains themselves are gradually changing by working with subcontractors in nearby areas that are not subject to long-distance transport.

The small and medium-sized freight forwarding companies have their great advantages, such as flexibility and ability to offer niche products based on multimodal solutions in response to market disproportion. The multimodality is a key factor in the proper development of the supply chain within the newly established global environment.

COMPANIES REACHED THE FINALS OF IFOY AWARD 2022

26



The international jury admitted 14 products and solutions from 12 manufacturers to the finals of the competition IFOY AWARD 2022 for the most innovative intralogistics products and solutions: Cargotec Engineering, Jungheinrich, Locus Robotics, Magment, NAiSE, Noyes Technologies, robominds, SICK, SSI SCHÄFER, STILL, stow robotics, and SYNAOS, where STILL and Jungheinrich are participating with two proposals each.

The team of 26 jury members from 20 countries will decide on the winners of the competition, also known as the "Oscars of Intralogistics" after IFOY TEST DAYS from March 18 to 23, 2022 at Messe Dortmund. Among other things, the jury will assess innovation value, technology, ergonomics and handling, safety, marketability, design and customer benefits, as well as cost-effectiveness and sustainability. An important principle is that the finalists in a category are not compared with each other, but with their respective rivals on the market.

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА
ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО

BULGARIAN TRANSPORT PRESS BTP

Издание на БТП – Българска Транспортна Преса ЕООД

ISSN 1312–6261

Адрес на редакцията:
1680 София, бул. Гоце Делчев
№ 100 бл. 22 вх. А офис 21
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, 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

Българска Транспортна Преса	стр. 29	Спиди	III корица
Ди Ейч Ел Лоджистикс България	IV корица	СТАД - Близнаков	стр. 6
invoitix	стр. 7	SEG - Special Events Group	стр. 5
Лагермакс Спедицио България	стр. 21	Транспрес	II корица
М-во на ТРАНСПОРТА, проект	стр. 8	ТТЛ	стр. 27
Силвър Стар Моторс	стр. 3	Фротком България	стр. 4
Скорпион Шипинг	стр. 1	Хьорман България	стр. 17





Само 1.99 лв.* за пратка, изпратена от офис/автомат до автомат!

До 3 кг = 1.99 лв.*! Получавайте Вашите пратки бързо, лесно и изгодно в избран от Вас автомат на Спиди! Промоционалната цена от 1.99 лв.* за пратка до 3 кг, изпратена от офис/автомат до автомат е валидна до 31.03.2022 г.

Националната мрежа на Спиди разполага с над 80 автомата с удължено работно време. Вижте пълния списък с автомати и техните локации тук:

спиди автомати

*Цената е крайна и включва такса гориво, тол-такса и ДДС.

speedy

www.speedy.bg

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!