ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică februarie 2018 numărul 2 (109)

INTERVIU

Ministrul Transporturilor anunță schimbări

LANSARE

Premiera mondială a noului Mercedes-Benz Sprinter

ahead logistics

PARTENERUL TĂU DE ÎNCREDERE

· Transport intern și internațional cu flotă proprie
· Transport mărfuri generale și mărfuri cu temperatură controlată
· Depozit propriu de 8400 mp
· Casă de expediție (peste 200 colaboratori)

www.ahead-logistics.ro

Str. Vasile Lascăr, nr. 42-44, ap. 3-4, etaj 1, sector 2, București

Tel.: 031-405.94.09
Fax: 031-405.94.10

E-mail: office@ahead-logistics.ro

RESPONSABILITATE
COMPETENŢĂ
LOIALITATE

ATESTAT 99 IFPTR

Mereu în Vârf de Formă

Centrul de Perfecţionare a Personalului din Domeniul Transporturilor Rutiere – IFPTR

AUDITARE

CONDUCĂTORI AUTO

EVALUARE

INSTRUIRE PRACTICĂ

TIMPI

DE CONDUCERE

ARIMARE

ÎNCĂRCĂTURI

TRAINING

CONDUCERE PRUDENTĂ

COMUNICARE

PROFESIONALĂ

www.ifptr.ro

0725-600.407 office@ifptr.ro

Ciudatul domn P

Am să vă spun o poveste. S-a întâmplat chiar luna trecută – tocmai plecam de la o întâlnire, când, în parcare, observ că se apropie de mine dl. P, un mare patron de firmă de transport... adică, firma este mare (a depășit 100 de camioane).

Știți cum sunt patronii aceștia: fața serioasă, veșnic îngândurați și îngrijorați, apăsați de lucruri pe care nu ai cum să le înțelegi pe deplin și, în orice caz, este imposibil să găsești vreo soluție pentru a-i ajuta, pentru a le ușura, puțin, povara.

Dl. P, însă, m-a salutat cu un zâmbet larg și, după ce ne-am urat cele bune pentru noul an, a început să se laude... cât de bine îi merge, că nu mai face față numărului mare de clienți, tocmai ce achiziționează încă 20 de camioane, șoferii nu reprezintă o problemă, a angajat foarte mulți la început de 2018...

M-am gândit că omul simte nevoia să glumească. Știți cum este începutul de an...

Apoi, cu un zâmbet și mai larg, îmi spune că și-a cumpărat mașină nouă, pentru el. Asta ar trebui să fie interesant – orice mașină care are prețul peste 100.000 de euro merită măcar să o vezi.

Așa că, mă las condus în parcarea destinată autoturismelor. Însă mă previne că investiția este de vreo 200.000 de euro, și nu este vorba despre o mașină... ci de 10. Am început să mă întreb dacă nu cumva mă ia peste picior.

Ajungem în parcarea destul de generoasă – tipică pentru o clădire care găzduiește sediile mai multor firme. Proprietarul clădirii a avut grijă ca „decidenții" firmelor ce stau cu chirie să simtă că sunt speciali. Astfel, chiar lângă intrarea în clădire, există un spațiu rezervat șefilor. Aici, în dreptul fiecărui loc de parcare, există o plăcuță cu numele firmei și cuvântul scris mare „DIRECȚIE". Bineînțeles, aici poți admira mașini mari (în general suv-uri), care au în denumirea lor litere „grele" precum Q, X, L, S... Ciudat, locurile aferente firmei domnului P sunt goale, iar pe plăcuțe scrie „vizitatori". Păi mașinile? Dl. P îmi spune că a rugat toți colegii să își parcheze mașinile cât mai departe de clădire, pentru că, astfel, cei care vin în vizită la firma lor vor găsi mai ușor loc de parcare. N-am ce comenta – frumoasă mișcare.

Mașina domnului P este în cel mai depărtat loc al parcării. Dacă nu ar fi fost o întâlnire întâmplătoare, aș fi zis că a pus-o acolo înadins. Ce mașină credeți că și-a luat? Una electrică. Însă nu una scumpă, ci o „buburuză". Știți cum arată o mașină electrică ieftină? De la exterior te întrebi dacă îți

încap toate membrele înăuntru, iar, dacă faci niște cumpărături mai consistente, așezarea acestora în portbagaj reprezintă o probă de logică. Exagerez, bineînțeles... puțin.

Vasăzică, dl. P a renunțat la SUV-ul lui de lux și a achiziționat 10 „puchinețe" electrice, identice, pentru el și colegii din firmă. Nu s-a lăsat până nu m-a convins să conduc și eu mașina și mi-a explicat cât de avantajoasă este investiția, mai ales că Statul contribuie cu o sumă importantă.

Și eu mi-am luat mașină nouă – mai mare, mai puternică și, chiar, puțin mai scumpă. Nu am pomenit nimic despre asta în discuția cu dl. P. Recunosc, chiar, că am fost puțin rușinat.

În concluzie, dacă ești patron sau manager de top și dorești să lupți împotriva tristeții și grijilor, ba chiar țintești să resimți bucuria sinceră specifică, în general, copiilor, achiziționează mașini electrice, mici și accesibile – sfatul medicului! La dl. P a funcționat.

Lăsând gluma la o parte, consider că firma domnului P se va dezvolta fantastic, pentru că a dus lucrurile la un alt nivel... și nu doar conceptual. Știți cum se spune – să faci ce zice popa, și nu ce face popa! La firma domnului P, vorbele și faptele sunt în armonie și, astfel, are cele mai mari șanse în cursa pentru cei mai buni angajați.

Sigur, rămâne varianta ca totul să fie doar o poveste, un vis care nu s-a întâmplat încă.

Dar, dacă este adevărat?

Acum, în timp ce scriu aceste rânduri, vizualizez acele locuri de parcare destinate șefilor. Și parcă, acele SUV-uri scumpe au devenit, deodată, banale, chiar demodate. Însă, spațiul lăsat liber de dl. P îmi stârnește imaginația... Acolo există libertatea de a face lucruri nemaivăzute!

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Passenger Transport Company of the Year

Echipamentul Anului în România

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Director Publicitate
Violeta Burlacu
violeta.burlacu@ziuacargo.ro
Tel.: 0726.910.277

Redactor Șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Redactor Șef Online
Magda Severin
magda.severin@ziuacargo.ro

Redactori
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Secretar General de Redacție
Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

FOTO-VIDEO:
Jean-Mihai Pâlșu

DTP și PRE-PRESS
Top O'Rush Graphic Design

Art Director
Adrian Baltag

Tipar executat la Tipografia Everest 2001

Revistă editată de ZC Trans Logistics Media

Adresa redacției:
Bd. Timișoara nr. 92, Sector 6, București
Tel.: 037.491.86.93
www.ziuacargo.ro

ISSN 2069 - 069X

ZARGA

SUMAR

ȘTIRI 6, 8

ÎNTREBAREA LUNII

Despre liberalizare 7

INTERVIU

■ Lucian Șova
Ministrul Transporturilor
anunță schimbări 10-11
■ Marius Cae
USER – o etapă nouă 18

FOCUS

Viitorul se clădește astăzi...
sau chiar de ieri 12

ANTICORUPȚIE

„0 la mie...
FAPTE DE CORUPȚIE!” 14-15

LANSARE

Premiera mondială a noului
Mercedes-Benz Sprinter 20-23

EVENIMENT

■ Ford Trucks,
un an în România 24
MHS TRUCK & BUS
■ Vânzări de
90 milioane euro 28-29

DRIVE-TEST

Mitsubishi FUSO eCanter
Camioanele electrice –
o realitate urbană 26-27

AVANPREMIERĂ

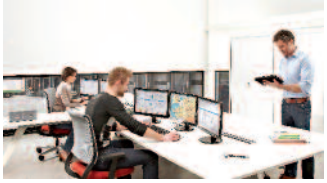
Renault Trucks
Camioane electrice,
în 2019 30-31

PREZENTARE

Volvo Action Service
Drumul către glorie 32-33

TEHNOLOGIE

Calea spre viziunea
zero accidente 34-35



INFRASTRUCTURĂ

Recepția Lotului 3 al Autostrăzii
Sebeș – Turda, amânată 36-38

CONSULTANȚĂ

■ EXCEPȚII în asumarea
răspunderii asupra mărfii 39
■ Să avem prieteni la locul
de muncă, sau nu? 41
■ Cum evaluezi oportunitățile
pe termen scurt 42

VIAȚA VĂZUTĂ PRIN PARBRIZ

Loialitatea, o „rara avis” la șoferi? 40

ȘTIRI 44-45

PIAȚĂ

2018, un an al investițiilor
în transport și logistică 46-49

CONSULTANȚĂ

Instruirea personalului prin utilizarea
echipamentelor 50-51

LANSARE

STILL RX 20
Electrizează-ți afacerea! 52-54

ȘTIRI 56-57

RPTCY

Prelungirea este aproape...
liberalizarea și mai aproape 58-59

ACTUALITATE

Proiect de Program de transport
București – Ilfov 60

ACTUALITATE

Un prim pas pentru 42 de autobuze
electrice 61

DRIVE-TEST

Citaro Hybrid –
versiunea economică 62-63

INEDIT

Orient Express
Poftiți în vagoane! 64-65

CALENDAR

90 de ani de la
primul camion Volvo 66

UN CAMION MAI PUTERNIC ÎN CONDIȚII EXCELENTE!

RENAULT TRUCKS T480, **13L**

RENAULT TRUCKS DELIVER

1,99%

DOBÂNDĂ FIXĂ
MICĂ DE TOT

3 ANI

FĂRĂ GRIJI CU CONTRACT DE SERVICE COMPLET

■ Contract Start&Drive **Excellence** 3 ani, 130.000 km/an
■ Asigurare tractare internațională 3 ani ■ Optifleet: Map + Check 1 an
■ Training șoferi ■ Finanțare: 5% avans, 5 ani, 1.99% dobândă fixă
Oferta se supune unor termene și aprobări ale VFS Leasing.
Campanie valabilă pentru comenzi între 01.11.2017-30.06.2018.

Profitabilitatea începe cu un telefon!
București - 0735 312 353/0723 505 456, **Bacău** - 0734 222 316, **Brașov** - 0723 505 456, **Constanța/Buzău/Galați** - 0736 300 537, **Cluj** - 0723 131 528, **Craiova** - 0722 509 138, **Oradea/Arad** - 0755 063 778, **Pitești** -0723 505 456, **Timișoara** - 0736 399 420

renault-trucks.ro

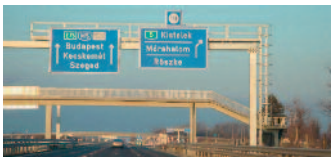
RENAULT TRUCKS

CUGETARE

Soarele, oricât este de cald, nu încălzește pe toată lumea.
Proverb românesc

AMENZI PENTRU CÂNTĂRIRE DINAMICĂ, DIN MAI

Chiar dacă de la 1 ianuarie a intrat în vigoare legislația specifică a cântăririi dinamice în Ungaria, cu denumirea generică „TSM" (Tengely Súly Mérő Rendszer), aplicarea de amenzi a fost amânată până la 1 mai, potrivit informațiilor furnizate de Siegfried Mayer, vicepreședinte FORT. El a luat legătura cu asociația maghiară parteneră NiT Hungary și a purtat discuții pe această temă cu vicepreședintele Földi Elek. Astfel, Ministerul Dezvoltării Naționale din Ungaria (care înglobează și problemele de transport) a prorogat termenul de aplicare de amenzi, deoarece există probleme tehnice care au apărut în perioada de probă. „Ministerul ungar al Dezvoltării Naționale a elaborat, în această perioadă, și o schemă de toleranță graduală, conform căreia se aplică o toleranță de 2% la



MMA în trafic, în prima parte a anului 2018, reducându-se la 1% în a doua parte, urmând ca, la finele anului, toleranța la suprasarcină să dispară cu totul", a precizat Siegfried Mayer. El a menționat că Ungaria va introduce, în perioada imediat următoare, un sistem de solicitare AST online, utilizabil atunci când transportatorii estimează că depășesc greutatea maximă admisă în trafic. Această solicitare trebuie să fie făcută ÎNAINTE de începerea rulării pe teritoriul ungar, neexistând posibilitatea de a solicita AST după ce s-a traversat o porțiune de drum cu suprasarcină.

FABRICA DELPHI PACKARD SE ÎNCHIDE

Fabrica Delphi Packard din orașul Moldova Nouă se închide, la sfârșitul lunii martie, astfel că cei 698 de angajați vor rămâne fără locurile de muncă. „În urma întâlnirii, din data de 19 ianuarie, cu reprezentanții sindicatului, echipa de management Aptiv Electrical Distribution Systems Romania a comunicat faptul că fabrica din Moldova Nouă nu mai poate să susțină un proiect complet, din cauza constrângerilor cauzate de forța de muncă limitată disponibilă în regiune. Pentru a desfășura un proiect complet specific tipului nostru de industrie, bazat în principal pe forța de muncă, e nevoie de un număr mai mare de angajați decât am reușit să atragem din regiune. Am fost, astfel, nevoiți să luăm decizia de a ne ajusta operațiunile din România", au anunțat reprezentanții companiei de automotive Delphi Packard.

MODIFICĂRI PRIVIND ROVINIETA

Camera Deputaților – for decizional – a adoptat, cu unanimitate de voturi, o lege care modifică Ordonanța nr. 15/2002, astfel încât șoferii prinși fără rovinietă nu vor mai putea fi sancționați în perioada dintre data la care au săvârșit contravenția și data comunicării procesului verbal. Totodată, sancțiunile se vor prescrie în termen de patru luni de la data săvârșirii faptei. Procesul verbal de constatare a contravenției se va transmite obligatoriu în două luni de la data aplicării amenzii. De asemenea, procesul-verbal nu mai trebuie să fie însoțit de fotografii doveditoare. Legea va merge la promulgare la președintele Klaus Iohannis și va intra în vigoare la șase luni după publicarea în Monitorul Oficial – în august anul acesta. Modificarea legislativă se impunea deoarece instanțele interpretau în mod diferit situații reclamate de mulți cetățeni, în cazul amenzilor aplicate în mod repetate în lipsa rovinietei.

ASF ȘI RAR, PARTENERI ÎN 3 PROIECTE

Prim-vicepreședintele ASF, Ovidiu Wlassopol, a bătut palma cu șeful RAR, George Adrian Dincă, pentru implementarea a trei proiecte. Primul se referă la efectuarea inspecțiilor tehnice de siguranță pentru vehiculele cu avarii ale sistemelor de siguranță rutieră. Această măsură presupune ca unui autovehicul cu anumite tipuri de avarii în urma unui accident, ce pot pune în pericol siguranța rutieră, să i se suspende ITP, urmând ca, după efectuarea reparației, să i se efectueze o verificare a conformității stării tehnice. Dacă autovehiculul îndeplinește cerințele funcționale și dimensionale, ITP reintră în valabilitate. Al doilea proiect se referă la constituirea corpului constatatorilor de daună independenți. Acest proiect vine în completarea Normei RCA și va presupune liberalizarea acestei meserii, asigurându-se condițiile de independență, pregătire profesională și răspundere a viitorilor constatatori de daună. În următoarele luni, va începe dezbaterea pe acest subiect, urmând ca, în trimestrul trei, proiectul să devină funcțional. Al treilea proiect se referă la un serviciu care va fi pus la dispoziție de către RAR, cu sprijinul ASF, pentru o informare rapidă, corectă și transparentă a cumpărătorilor de autovehicule la mâna a doua. Practic, printr-un sms transmis către RAR, cumpărătorii pot afla date despre istoricul de kilometri ai unui autovehicul, eventualele deficiențe avute în timp ale acestuia, precum și informații generale despre daunele înregistrate de către acel autovehicul. Piața auto second-hand din România a fost, în ultimii ani, subiectul unor dezbateri aprinse cu privire la falsificarea sau ascunderea unor informații relevante asupra uzurii sau stării tehnice a unui autovehicul.

Spune-ți părerea!

Despre liberalizare

Dacă, la expirarea actualului program național de transport regulat de pasageri, piața internă se va liberaliza, ce efecte se vor produce?

1. Lupta fără piedici pentru traseele bune va duce la dispariția unui număr mare de firme.
2. Piața va cunoaște un proces de însănătoșire, companiile concentrându-se pe o strategie corectă, care să împace cerințele pieței cu eficiența organizațională a firmei.
3. Nu se va întâmpla nimic deosebit. Din anumite puncte de vedere, liberalizarea a avut deja loc.

Puteți răspunde la întrebarea lunii vizitând www.ziuacargo.ro

2017 – un an mai bun. Sau nu?

Este întrebarea pe care o puneam în urmă cu un an, în cadrul deja tradiționalei anchete privind piața de transport și logistică. Atunci aveam estimări. Acum avem, deja, semnale privind evoluții care s-au produs. Potrivit răspunsurilor primite cu ocazia întrebării lunii lansate de revista Ziua Cargo în decembrie, anul 2017 a consemnat atât creșteri puternice, cât și scăderi importante. La întrebarea „Cum a fost anul 2017 pentru afacerea dumneavoastră?", un procent de 14% dintre respondenți arată obținerea unei creșteri puternice, iar 34% au consemnat o creștere ușoară. Pentru 20%, 2017 a însemnat stagnare, iar, pentru 32%, a adus reduceri, procentul celor care acuză scăderi importante fiind unul substanțial, de 20%.

Despre cum estimează actori importanți din piața de transport și logistică din România că va evolua, în 2018, piața, puteți citi în secțiunea „Logistică" a acestui număr al revistei Ziua Cargo.

EMIRATELE COMANDĂ TESLA

Tesla Semi, camion complet electric lansat, anul trecut, de către producătorul american, acumulează din ce în ce mai multe pre-comenzi. Cea mai recentă și una dintre cele mai mari, de 50 de unități, este lansată de către compania de mediu și management al deșeurilor Bee'ah, din Emiratele Arabe Unite. Aceste camioane electrice se alătură flotei de 1.000 de unități a operatorului și vor fi folosite în principal la colectarea și transportul deșeurilor, inclusiv al materialelor reciclabile. Comanda lansată de Bee'ah urmează celor două recorduri stabilite de Pepsico (100 de unități pre-comandate) și UPS (125 unități). Conform calculelor analiștilor, Tesla are, până acum, între 300 și 500 comenzi pentru modelul Semi.

PESTE 7,63 MILIOANE DE MAȘINI ÎN CIRCULAȚIE

Parcul auto național a ajuns la 7.635.775 mașini, la sfârșitul anului 2017, mărindu-se cu 8,91% față de decembrie 2016, potrivit statisticii DRPCIV.
Din total, 5,996 de milioane erau autoturisme, în creștere cu 9,5% față de 2016, când au fost înregistrate 5,47 milioane de exemplare. Totodată, aproximativ 2,28 milioane de autovehicule erau mai vechi de 11-15 ani, 1,774 milioane de unități aveau între 16 și 20 ani, iar 1,719 milioane – vechime de peste 20 de ani.
Numărul autovehiculelor noi (vechime 0-2 ani) era de 287.174 de unități, din care 200.642 erau autoturisme. Din punctul de vedere al motorizării, 3.715.483 de mașini erau pe benzină, iar 3.501.491 – diesel.
În București, erau înmatriculate 1.320.230 de autovehicule, iar peste 1,057 milioane dintre ele erau autoturisme. În categoria de vechime „11-15 ani", erau încadrate cele mai multe autoturisme, respectiv 304.172 unități. O vechime de 6-10 ani aveau 224.906 mașini, iar 161.835 erau la categoria de peste 20 de ani de uzură.
Numărul autovehiculelor noi (0-2 ani vechime) se cifra, în București, la 153.442 de unități – cu 14,23% mai puține față de 2016 –, din care 118.178 de exemplare erau autoturisme.
Mașinile pe benzină erau mai multe – 644.165 – comparativ cu cele pe motorină – 624.224 –, raportul inversându-se față de sfârșitul anului 2016.

PARCUL AUTO S-A MĂRIT CU 748.979 VEHICULE, ÎN 2017

Anul trecut, au fost înmatriculate 748.979 vehicule rutiere, cu 342.919 mai multe față de 2016, când au fost numai 406.060 de unități, potrivit datelor publicate de Institutul Național de Statistică (INS). Pentru transportul pasagerilor, erau 638.485 unități – cu 57,24% mai multe față de 2016 –, iar, din acestea, 627.743 erau autoturisme (+58,3%). La capitolul autobuze și microbuze, au fost înscrise în circulație 2.546 unități, față de 2.427 în anul anterior. Mopede și motociclete au fost înmatriculate 7.093 în 2016 și 8.196 în 2017.
La categoria vehicule rutiere pentru transportul mărfurilor, anul trecut au fost înmatriculate 110.134 unități (față de 103.091 în 2016). Dintre acestea, 68.508 erau autocamioane (față de 58.228 în 2016), 13.569 – autotractoare (față de 15.551 unități în 2016), 28.057 – remorci și semiremorci (față de 29.312 unități în 2016).

AUTOTURISMELE NOI AU „EXPLODAT" ÎN T4

Dacă, în primăvara anului trecut, am avut parte de o invazie de mașini second-hand, în urma eliminării timbrului de mediu, în ultimul trimestru al anului 2017 a venit „explozia" de autovehicule noi.
„Înmatriculările noi de vehicule rutiere se referă la cele înmatriculate pentru prima dată în România. Acestea cuprind vehiculele noi, inclusiv cele achiziționate în leasing, precum și cele la mâna a doua din import. Datele nu includ reînmatriculările datorate schimbării proprietarului", precizează INS.
Înmatriculările noi de vehicule rutiere pentru transportul pasagerilor s-au majorat cu 67,4% în trimestrul IV din 2017, comparativ cu aceeași perioadă din 2016, cea mai semnificativă creștere fiind înregistrată la categoria autoturisme, respectiv cu 68,1%. La vehiculele de marfă, înmatriculările noi au crescut cu 12,2% la autocamioane și la remorci și semiremorci cu 22,8%, respectiv cu 4%. La categoria autotractoare, a fost o scădere cu 13,5%. Față de trimestrul III 2017, în trimestrul IV din același an înmatriculările noi de autovehicule pentru transportul pasagerilor au crescut cu 6,5%, iar cele pentru transportul mărfurilor, cu 5,4%.

Interconectare inteligentă a camionului
+ Consiliere în timp real
+ Recomandări de acționare dintr-o privire

Mercedes-Benz Uptime

Pentru o posibilitate sporită de planificare a vizitelor la atelier și o disponibilitate crescută a vehiculului.

Disponibil ca opțiune pentru fiecare contract de service Mercedes-Benz sau ca produs separat.
Se poate combina cu toate serviciile Fleetboard. În conjuncție cu Truck Data Center, echipament standard deselectabil pentru Actros, dotare opțională pentru Arocs și Antos.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Ministrul Transporturilor anunță schimbări

România are, astăzi, un ministru viu al Transporturilor, iar lucrul acesta îl vor observa cu toții, în perioada următoare, în diverse forme. Este asigurarea pe care am primit-o cu ocazia primului interviu pe care ni l-a acordat noul ministru al Transporturilor, Lucian Șova.

Ziua Cargo: În ultimii ani, miniștrii transporturilor au părut mai puțin interesați de transportul rutier de marfă și persoane. Se va schimba acest lucru?

Lucian Șova: Mi-am dorit dintotdeauna ca segmentul transportului rutier, care, dintre toate sectoarele, face față cel mai bine, până la urmă, capitalismului, să primească atenția cuvenită. Iată, s-a întâmplat să am ocazia ca de acest lucru să mă ocup chiar eu. În mod categoric, atenția ministrului Transporturilor este focusată, de o manieră mai consistentă decât până acum, pe transportul rutier.

Ați avut deja întâlniri cu reprezentanții asociațiilor patronale din domeniul transporturilor?

Deocamdată, nu am avut astfel de întâlniri, dar am primit o serie de invitații pe care o să le concentrez, organizând una sau mai multe întrevederi cât mai eficiente cu putință. Îmi propun aceeași determinare cu care ei sunt obișnuiți de acum 15 ani. Sper că sunt pregătiți și ei.

Să se aștepte la unele surprize?

Nu. Să fie pregătiți, în sensul de a avea același interlocutor de acum 15 ani, dar cu 15 ani mai bătrân și, probabil, mai înțelept.

Aveți în vedere schimbări în minister și în instituțiile aflate în subordinea sa?

Nu. Am declarat că sunt pregătit și cred că am maturitatea administrativă corespunzătoare să reușesc să lucrez cu actualii directori. Însă, acolo unde lucrurile nu vor funcționa așa cum mă aștept, voi promova, din perspectivă instituțională, modificări. Pot să observ că, în cele 7 zile petrecute din momentul în care am preluat funcția de ministru și până acum, când are loc interviul, doi directori de companii mari au decis să demisioneze. Nu exclud să se mai întâmple și alte lucruri similare.

Lucian Șova

În ultimul timp... ani, chiar... funcționari care dețineau funcții importante în minister, și nu numai, dădeau impresia că încearcă să se ascundă, cumva, sub birou, pentru a nu atrage atenția asupra lor prin eventuale inițiative. O să încercați să schimbați această atitudine?

Cine va sta sub birou va rămâne acolo cu riscul de a-și pierde biroul. Cine se va așeza, însă, la birou va fi partenerul meu. Îmi propun, cel puțin în următoarele 6 luni, ca programul meu să fie exclusiv în interiorul ministerului, pentru a pune în mișcare mecanismele instituționale care, deocamdată, îmi par destul de ruginite. Apoi, mă voi dedica și altor activități. Timp de 6 luni, ritmul de lucru pe care îl aștept de la partenerii mei, demnitari și funcționari din minister, este unul corect – nu mai îndelungat și nu mai intens decât al meu, dar, măcar, în intervalul orar reglementat de lucru, să se concentreze exclusiv pe ceea ce au de făcut. Volumul de lucru este suficient pentru 8 ore pe zi, pentru fiecare dintre cei peste 400 de angajați ai ministerului. Am capacitatea de a evalua performanța și o voi face. Am fost funcționar, ca ei, și știu cum poate fi abordată această conduită. Acum, am posibilitatea să evaluez și o voi face cu maximă atenție.

În urmă cu câțiva ani, vorbeați despre oportunitatea desființării ARR. Mai este de actualitate această inițiativă?

Pentru că au mai trecut câțiva ani și am devenit mai înțelept, mă gândesc numai la descentralizare, bineînțeles, integrată în procesul global de descentralizare pe care coaliția și Gu-

vernul și l-au asumat în perioada acestui mandat. Cred că voi contribui și eu la acest proces, așteptat de toți cetățenii României.

Ne puteți transmite, în perioada următoare, prin intermediul ARR, câteva date statistice privind piața transporturilor rutiere?

Solicit ARR și pe această cale să dea dovadă de toată transparența pe care o impune legea în raport cu informațiile solicitate de presă, care sunt foarte așteptate de transportatori, cetățeni, organizații patronale și sindicale.

Aveți în vedere o întărire a controlului în transporturile rutiere?

În primul rând, din perspectiva controlului, îmi propun să respect Parlamentul și să implementez ultima lege, care este prorogată în fiecare an. De această dată, în 2018, vom fi pregătiți să implementăm prevederile legii care a amendat OG 26, în sensul transformării ISCTR în instituție publică, având funcționari publici. Până atunci, în perioada imediat următoare, voi avea discuții mai aplicate cu reprezentanții ISCTR. Aștept un plan privind întărirea controlului. Am avut o discuție foarte scurtă atât cu Inspectorul de Stat Șef, cât și cu secretarul de Stat coordonator și îmi cunosc așteptările.

Puteți transmite o parte dintre aceste așteptări, ca elemente care se vor concretiza în perioada următoare?

Precizez doar câteva elemente cheie: cântăriri, evaluări corespunzătoare ale deconturilor subvențiilor acordate călătoriilor veteranilor de război și respectarea obligațiilor asumate prin licențele de traseu la transporturile regulate de pasageri.

Operatorii din transportul național de persoane așteaptă o serie de răspunsuri cu privire la ceea ce se va întâmpla peste un an. Ce aveți în vedere?

Din fericire, au avut ocazia să cunoască opiniile mele, de-a lungul timpului, atât în cadrul evenimentelor organizate de Ziua Cargo, cât și în revistă. Îi rog să nu mă suspecteze de inconsecvență.

Susțineți liberalizarea transportului național regulat de pasageri?

Merg pe drumul european, cu o adaptare ușoară, care cred că este necesară. Subliniez, este vorba numai despre o adaptare ușoară la condițiile din România. Repet ceea ce am mai spus și în trecut (și vreau să arăt că nu am mințit) – o perioadă de tranziție de 20 de ani este suficientă și pentru transporturile rutiere de persoane din România.

Ziua Cargo organizează, în perioada 29-30 martie, la Poiana Brașov, conferința anuală dedicată transportului de persoane, la care doresc să vă invit inclusiv prin intermediul acestui interviu, ținând cont mai ales de faptul că transportatorii de persoane așteaptă niște răspunsuri importante din partea oficialităților.

O să mă pregătesc pentru această dezbatere.

În final, vreau să vă smulg o promisiune. Aceea că, în perioada următoare, veți transmite, inclusiv prin intermediul revistei Ziua Cargo, inițiativele de interes pentru domeniul transporturilor rutiere.

Cu siguranță, dincolo de componenta instituțională, apropo de consultare publică, eu am avut un parteneriat foarte bun cu revista Ziua Cargo și când însemnam puțin, și când însemn mult, din perspectiva funcției mele. Și eu contez pe Ziua Cargo în a ne promova intențiile.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

ANTREPRENOREȘTI – adoptă un sat

Viitorul se clădește astăzi... sau chiar de ieri

O sintagmă atât de utilizată încât, astăzi, nu ne mai spune nimic. Și, totuși, atât de adevărată... Un sector precum cel al transporturilor, unde forța de muncă este deficitară, are nevoie de soluții reale pentru viitorul nu foarte îndepărtat. Putem renunța la compromisuri, pentru o variantă stabilă? Există o zonă care să genereze, într-un interval de 2-3 ani, un rezultat palpabil?

Astăzi, investiția pentru a deveni șofer profesionist depășește 5.000 de lei – o sumă prohibitivă pentru un tânăr dintr-o familie cu venituri modeste. Se pune întrebarea: în ce măsură un tânăr din zona rurală va fi interesat și va putea beneficia (bineînțeles, prin intermediul părinților) de un împrumut pentru a investi în viitorul său, ca șofer profesionist? Apoi, se ridică alte semne de întrebare. Cât durează școala? În cât timp va fi programat pentru examen? În cât timp se poate pregăti, susține examenul și obține atestatul profesional? Când și cum va putea rambursa, în final, banii împrumutați?

Pare un drum greu... fără rezultate într-o perioadă apropiată...

Între timp, Uniunea Europeană anunță deficite importante de șoferi profesioniști. Marea Britanie, în plin Brexit, caută, de asemenea, un număr impresionant de șoferi profesioniști. Toate acestea se concretizează în cereri adresate inclusiv forței active de muncă din România. Iar școlile profesionale au dispărut aproape cu totul...

Se conturează un scenariu pesimist pentru transporturile românești. Ce facem? Aducem șoferi din Asia, sau ne pregătim tinerii?

Soluția: TINERII

O idee... Un proiect... O comună situată la 40 km de Craiova. Valea Stanciului. Un primar și o comunitate cu spirit antreprenorial, care au pus bazele unei școli profesionale de mecanici, la finalul căreia elevii obțin și carnet de șofer profesionist.

Ion Lixandru, vicepreședinte ARILOG:

„Ne-am propus să ajungem în licee, în școli profesionale, în care să încercăm să prezentăm experiența noastră. Să discutăm despre cum este să fii angajat, specialist, antreprenor și, bineînțeles, să discutăm inclusiv despre familie, despre oportunități, despre șanse sau neșanse. Tinerii sunt interesați, în principal, de ceea ce înseamnă viața, iar faptul că văd că suntem oameni normali, deschiși în comunicare, înseamnă foarte mult."

La sfârșitul lunii ianuarie, la Valea Stanciului, a avut loc o nouă conferință „Vreau să fiu Antreprenor". Un proiect dedicat tinerilor liceeni, în care antreprenori din comunitatea Romanian Business Leaders (RBL) interacționează direct cu tinerii și îi inspiră, prin povestea lor de succes.

Invitat a fost Ion Lixandru, Vicepreședinte ARILOG, care a încercat să încurajeze specializarea tehnică a elevilor din Valea Stanciului. În opinia sa, specializarea trebuie să fie o prioritate pentru tinerii din România. „Viitorul este în investiții. Investițiile înseamnă echipamente sofisticate și foarte costisitoare. Dacă nu ai specializare, nu ai cum să ajungi departe. Avem aceleași vehicule, același sistem de concurs, aceeași infrastructură. Ce diferă este mâna celui care coordonează acel vehicul", a afirmat el.

Organizatorii proiectului „Antreprenorești – adoptă un sat" au gândit, împreună cu echipa Renault Trucks România, inclusiv un moment prin care tinerii de la școala cu profil tehnologic să poată învăța despre camioanele de ultimă tehnologie chiar de la experții care le promovează în România. Reprezentanții companiei au trimis un specialist care le-a arătat tinerilor specificul tehnologiei dezvoltate, chiar pe modelul de camion pentru distanțe lungi, adus, special pentru eveniment, în comunitatea doljeană.

Un sistem simplu – câștig pe toate direcțiile

În opinia lui Ion Lixandru, revitalizarea școlilor profesionale este extrem de importantă, în acest moment. „Să ne amintim tradiția pe care o creaseră, înainte de 1989, liceele de specialitate și școlile profesionale cu tradiție în auto. Existau unități de învățământ celebre la Curtea de Argeș, Aiud, Piatra Neamț sau Roșiorii de Vede, care au pregătit generații de șoferi profesioniști. Astăzi, trebuie să reluăm ceea ce am pierdut între timp, să reînființăm aceste școli de meserii pe lângă marii cărăuși, marile centre agricole sau marii producători." Vicepreședintele ARILOG a subliniat că se impune, în acest context, realizarea unui sistem simplu, care să încurajeze implicarea companiilor private în specializarea tinerilor. „Statul trebuie să se implice în recrearea acestui sistem, prin acordarea de facilități companiilor private care investesc în educație, pentru că, în final, șomerii vor fi înlocuiți cu specialiști, iar persoanele asistate social, cu contribuitori la bugetele de Stat. Este o carte câștigătoare pentru toți", a concluzionat Ion Lixandru.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

123 cargo
Global brand of
BursaTransport
since 2001

Din **2001**
aducem împreună
EXPEDITORII ȘI
TRANSPORTATORII

BursaTransport.com
123Cargo.eu

„0 la mie... FAPTE DE CORUPȚIE!”

La fiecare început de an, toți ne propunem obiective noi: personale și profesionale. Dacă, din punct de vedere personal, lista este... lungă, din punct de vedere profesional îmi doresc... și aici lista poate fi lungă.

Mă urc în mașină, hotărât să plec „la drum”. Dar, înainte de a porni, deschid ziarele și citesc:

„Șeful Poliției de Frontieră Giurgiu, trimis în judecată de DNA pentru șantaj și pentru cumpărare de influență”.

„În data de 28 aprilie 2017, în condițiile în care legislația românească nu obligă persoanele care traversează granițele interne ale Uniunii Europene să declare sumele de bani care se află asupra lor, indiferent de cuantum, I.I., în calitate de șef al Sectorului poliției de frontieră Giurgiu, a constrâns o persoană (martor în cauză) să îi dea suma de 60.000 de USD din cei 135.000 USD pe care îi avea asupra ei și pe care urma ***să-i transporte*** *în Bulgaria.*

Inculpatul a luat suma de bani fără să întocmească vreun proces-verbal, amenințând, totodată, persoana respectivă că îi va face dosar penal și că nu o va lăsa să treacă frontiera de stat din România în Bulgaria, prin punctul de trecere a frontierei Giurgiu.

În cursul lunii mai 2017, după o discuție purtată cu proprietarul real al banilor, care știa că cei 60.000 USD au fost reținuți în mod nelegal, inculpatul a restituit suma respectivă, în două tranșe.

În noaptea de 20/21 mai 2017, I.I. i-a promis unui agent al poliției de frontieră Giurgiu mai multe bunuri, pentru ca acesta din urmă, prin influența pe care o avea asupra colegilor săi de serviciu, să-i determine să nu controleze niște ***transporturi de mărfuri contrafăcute****, ce urmau să fie tranzitate prin punctul de trecere al frontierei bulgaro-române de către persoane din anturajul ofițerului de poliție.*

Loredana Marin

Dosarul a fost trimis spre judecare Tribunalului București, cu propunerea de a se menține măsura preventivă dispusă în cauză.”

Sunt dezamăgit... ***„Cumpărare de influență...” – art. 292 C.p. se pedepsește cu închisoare de la 2 la 7 ani”.*** **Cum să mă apăr** de astfel de oameni eu, ca transportator?

Citesc mai departe...

„Vitezoman reținut pentru dare de mită”

„Șoferul a fost prins în timp ce conducea cu 119 km/h în localitatea Brădești. A fost oprit de oamenii legii. Vitezomanul a încercat să le dea 150 de lei, pentru a scăpa de pedeapsă. În acel moment, oamenii legii au sunat la conducerea IPJ și au anunțat lucrătorii serviciului anticorupție, care au efectuat cercetări în acest caz.”

„Șofer harghitean în flagrant pentru dare de mită”

„Ofițerii de poliție judiciară ai Direcției Generale Anticorupție din Harghita, sub coordonarea procurorului, au prins în flagrant un bărbat în vârstă de 40 ani, din localitatea harghiteană Căpâlnița, în timp ce oferea bani unui agent de poliție de la IPJ Harghita. Este vorba de suma de 500 lei și despre un litru cu palincă.

În schimbul mitei, polițistul ar fi trebuit să nu continue cercetările într-un dosar penal, în care bărbatul este cercetat pentru comiterea infracțiunilor de conducerea unui autovehicul neînmatriculat și fără permis de conducere.

Fapta a fost denunțată de către polițist, iar suspectul a fost condus la sediul Parchetului de pe lângă Tribunalul Harghita, fiind luată măsura reținerii pentru 24 de ore.”

Și mă uimește... ***„Dare de mită...” – art. 289 C.p. se pedepsește cu închisoare de la 2 la 7 ani.***

Nici nu mă gândesc să încerc așa ceva în drumurile mele. Vreau să îmi văd familia. Îmi spun, atunci... sunt și polițiști corecți în țara asta. Poate colegii mei ar trebui să știe și ei **cum să se apere**.

Poate șefii mei mă vor informa despre infracțiunile de corupție la care pot fi predispus.

Și privirea îmi coboară în josul paginii unde descopăr, într-un chenar, un „prieten” care mă poate sfătui: Direcția Generală Anticorupție.

Ea mă poate informa cu privire la infracțiunile de corupție, la care pot fi actor sau autor:

1. luarea de mită (art. 289);
2. darea de mită (art. 290);
3. traficul de influență (art. 291);
4. cumpărarea de influență (art. 292).

De ce ea? Pentru că:

➢ **Direcția Generală Anticorupție** este structura Ministerului Afacerilor Interne specializată în prevenirea și combaterea corupției în rândul personalului MAI.

➢ Primește și soluționează reclamațiile / petițiile cetățenilor referitoare la faptele de corupție în care este implicat personalul MAI.

➢ Efectuează investigații pentru descoperirea și combaterea faptelor de corupție săvârșite de personalul MAI.

➢ Administrează sistemul telefonic Call-Center Anticorupție, constituit în scopul sesizării de către cetățeni a faptelor de corupție.

Iată câteva din aspectele care m-au convins să fiu integru și să am încredere în oamenii legii, în comportamentul lor, în instituțiile pe care le reprezintă și încredere că în ROMÂNIA „se poate”!

Voi vorbi cu colegii și șefii mei și le voi împărtăși informațiile pe care tocmai le-am aflat, pentru că le sunt utile. Toți putem greși și suntem vulnerabili, dacă NU SUNTEM INFORMAȚI.

Așa cum polițiștii citesc, atunci când îmi măsoară alcoolemia, „0 la mie în aerul pur expirat”, tot la fel îmi doresc ca eu să citesc, când deschid ziarul, **„0 la MIE… FAPTE DE CORUPȚIE!”**

Loredana MARIN
Subcomisar de poliție
Direcția Generală
Anticorupție

8045

SCHMITZ CARGOBULL Est. 1892

S.KO COOL COMPLETE:
Cea mai bună izolație pentru transportul de marfă la temperatură controlată.
Coeficient de transfer termic = 0,33 W/m²K

Eficienţă unică.

S.KO COOL COMPLETE
În standard cu agregat frigorific Schmitz Cargobull - răcire eficientă cu un consum redus de combustibil.

SCHMITZ CARGOBULL
The Trailer Company.

S.KO COOL COMPLETE EXECUTIVE.
Produsul Premium de la Schmitz Cargobull, servicii complete şi eficienţă unică. Valoare de revânzare crescută şi eficienţă în folosire.

www.cargobull.ro

Pentru mai multe informatii +4021.444.35.55

Controlul în trafic

Continuăm seria „Pastilelor ISCTR” cu un subiect de un larg interes. Am transmis câteva întrebări Inspectorului de Stat Șef, Alina Luminița Cațan, iar răspunsurile le puteți citi integral mai jos.

Iată întrebările pe baza cărora conducerea ISCTR ne-a oferit informații: Ce documente trebuie să existe la bordul vehiculelor de transport marfă sau persoane? Care sunt principalele greșeli identificate, din acest punct de vedere? Procesele verbale se completează pe loc și sunt înmânate șoferului, sau sunt transmise la sediul firmei? În ce condiții se aleg valori maxime și când minime pentru amendă, în ecartul stabilit prin lege pentru fiecare tip de contravenție? Care sunt situațiile în care amenda vizează șoferul și cele în care este vizată compania? Pot fi amendați atât șoferul, cât și compania, pentru aceeași contravenție? Când generează controlul în trafic realizarea unui control de fond, la sediul operatorului?

Inspector de Stat Șef, Alina Luminița Cațan:

„Anul 2018 a debutat cu încrederea că putem realiza modificările legislative, astfel încât personalul de specialitate din cadrul ISCTR să fie motivat în mod similar cu ceilalți specialiști din domeniul transportului rutier care funcționează în direcții ale ministerului sau alte instituții similare. De asemenea, în afara acțiunilor de control, lucrăm la stabilirea obiectivelor și a planurilor necesare pentru ducerea la îndeplinire a atribuțiilor deținute și eficientizarea activității de inspecție și control.”

Documente la bord

Documentele care trebuie să existe la bordul vehiculelor rutiere diferă în funcție de tipul de transport efectuat, naționalitatea conducătorului auto, mărfurile transportate, distanța pe care se efectuează transportul, deoarece anumite operațiuni de transport sunt exceptate de la Regulamentul (CE) nr. 561/2006, cu modificările și completările ulterioare, în funcție de distanță.

Aceste informații pot fi obținute din Ordinul nr. 980 din 30 noiembrie 2011 pentru aprobarea Normelor metodologice privind aplicarea prevederilor referitoare la organizarea și efectuarea transporturilor rutiere și a activităților conexe acestora, stabilite prin Ordonanța Guvernului nr. 27/2011 privind transporturile rutiere, cu modificările și completările ulterioare, și celelalte reglementări din domeniul transporturilor rutiere. În cazul în care managerii de transport desemnați de întreprinderile de transport, care trebuie să dețină certificat de competență profesională conform tipului / tipurilor de transport efectuat, au nevoie de anumite clarificări din domeniu, pot solicita sprijin de la persoanele de specialitate din cadrul ISCTR, astfel încât să obțină informațiile respective.

Pentru a veni în sprijinul întreprinderilor de transport, precizăm faptul că, în cazul unui transport contra cost de mărfuri generale, efectuat între România și un stat membru al Uniunii Europene, cu un autovehicul / ansamblu de vehicule rutiere cu masa totală maximă autorizată, inclusiv cea a remorcilor, mai mare de 3,5 t, la bordul autovehiculului trebuie să existe, pentru a prezenta inspectorilor ISCTR, următoarele:

• documentul de transport tip CMR;

• certificatul de înmatriculare, împreună cu talonul anexă din care să rezulte că vehiculul rutier are inspecția tehnică periodică efectuată în conformitate cu prevederile legale în vigoare;

• copie conformă a licenței comunitare;

• contractul de închiriere / leasing, în original sau în copie conformă cu originalul, în cazul în care vehiculul rutier este deținut cu contract de închiriere sau de leasing, după caz. Precizăm faptul că, la închirierea vehiculelor rutiere, trebuie avute în vedere și prevederile Ordinului nr. 1.843 din 5 decembrie 2001, pentru aprobarea Normelor privind condițiile de utilizare a vehiculelor deținute temporar în scopul efectuării operațiunilor de transport rutier, cu modificările și completările ulterioare;

• certificatul de competență profesională al conducătorului auto, valabil pentru transport de marfă;

• atestatul de conducător auto, prevăzut la art. 5 din Regulamentul CE nr. 1072/2009, după caz;

• legitimația de serviciu valabilă a conducătorului auto, din care să reiasă că este angajat al operatorului de transport;

• înregistrările tahograf:

(1) Conducătorul auto care conduce un vehicul echipat cu un tahograf analogic trebuie să prezinte, la cererea personalului cu atribuții de control, următoarele:

a) foile de înregistrare din ziua în curs și cele pe care conducătorul auto le-a utilizat pe parcursul celor 28 de zile precedente;

b) cardul de conducător auto, în cazul în care este titularul unui asemenea card;

c) orice informații înregistrate manual și orice documente imprimate în timpul zilei în curs și pe parcursul celor 28 de zile precedente, în conformitate cu prevederile Regulamentului (UE) nr. 165/2014 și ale Regulamentului (CE) nr. 561/2006.

(2) Conducătorul auto care conduce un vehicul echipat cu un tahograf digital trebuie să prezinte, la cererea personalului cu atribuții de control:

a) cardul conducătorului auto al cărui titular este;

b) orice informație înregistrată manual și orice document imprimat în timpul zilei în curs și pe parcursul celor 28 de zile precedente, în conformitate cu prevederile Regulamentului (UE) nr. 165/2014 și ale Regulamentului (CE) nr. 561/2006;

c) foile de înregistrare corespunzătoare perioadei prevăzute la lit. b), în cazul în care acesta ar fi condus, pe parcursul acestei perioade, un vehicul echipat cu un tahograf analogic.

Alte verificări...

... efectuate de inspectorii ISCTR, în afara celor efectuate în urma verificării documentelor menționate mai sus:

• dacă vehiculul rutier deține rovinietă, după caz;

• dacă autovehiculul este dotat cu tahograf și limitator, conform reglementărilor în vigoare, cu verificarea în termen. Prevederile privind dotarea cu limitator de viteză sunt prevăzute la art. 141 din OMTI nr. 980/2011 cu modificările și completările ulterioare;

• dacă vehiculul rutier este dotat cu plăcuțe din care să rezulte masele

și dimensiunile, conform prevederilor legale în vigoare;

• dacă autovehiculul corespunde din punct de vedere tehnic;

• dacă marfa este fixată corespunzător;

• verificarea respectării masei totale maxime autorizate, a maselor maxime admise și a dimensiunilor maxime admise / autorizate;

• dacă șoferul este raportat în baza de date a Autorității Rutiere Române – ARR, conform prevederilor legale în vigoare.

Principalele sancțiuni aplicate de personalul cu atribuții de inspecție și control din cadrul ISCTR pentru lipsa documentelor care trebuie să existe la bordul vehiculelor rutiere sunt pentru neprezentarea la control a înregistrărilor tahograf.

Proces verbal pe loc sau...

În cele mai multe cazuri, întocmirea procesului verbal de constatare a contravenției este începută la momentul constatării faptei. Excepție fac cazurile în care:

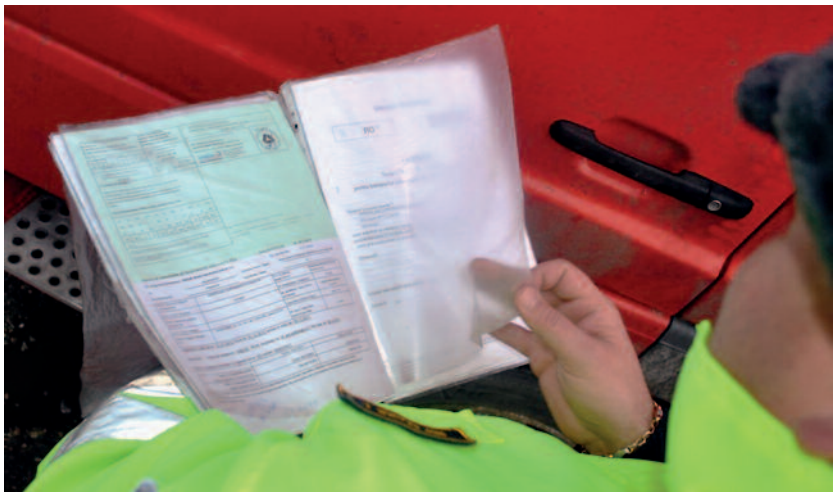
• la momentul respectiv, inspectorul nu deține toate datele pentru întocmirea procesului verbal de constatare a contravenției – PVCC, fiind necesare alte verificări sau realizarea unei corespondențe cu instituțiile / autoritățile abilitate;

• verificările nu sunt finalizate, deoarece, în urma controlului efectuat la sediu, sunt prelevate înregistrări tahograf în vederea verificării; sau

• alte cazuri motivate.

În cazul deficiențelor pentru care trebuie aplicate sancțiuni persoanelor juridice, constatate în urma controalelor efectuate în trafic sau a controalelor efectuate la sediu în urma cărora se prelevă înregistrări tahograf în vederea verificării, de obicei reprezentantul persoanei juridice nu este de față la data întocmirii PVCC pentru a putea fi înmânat, caz în care acesta este transmis prin poștă sau se afișează la domiciliul sau sediul contravenientului, cu mențiunea că afișarea este subsidiară comunicării prin poștă.

În cazul deficiențelor pentru care se aplică sancțiune persoanelor fizice,



cu excepția cazurilor motivate, PVCC este întocmit și înmânat conducătorului auto la data constatării faptei.

Amenzi și sancțiuni

În conformitate cu prevederile art. 21, alin. (3) din OG nr. 2/2001 privind regimul juridic al contravențiilor „Sancțiunea se aplică în limitele prevăzute de actul normativ și trebuie să fie proporțională cu gradul de pericol social al faptei săvârșite, ținându-se seama de împrejurările în care a fost săvârșită fapta, de modul și mijloacele de săvârșire a acesteia, de scopul urmărit, de urmarea produsă, precum și de circumstanțele personale ale contravenientului și de celelalte date înscrise în procesul-verbal."

În cele mai multe cazuri, actele normative stabilesc clar dacă sancțiunea trebuie aplicată întreprinderii de transport sau conducătorului auto. În cazul OG nr. 37 din 7 august 2007 privind stabilirea cadrului de aplicare a regulilor privind perioadele de conducere, pauzele și perioadele de odihnă ale conducătorilor auto și utilizarea aparatelor de înregistrare a activității acestora, cu modificările și completările ulterioare, există contravenții pentru care este prevăzut faptul că sancțiunea este aplicată conducătorului auto sau operatorului de transport / întreprinderii, cazuri în care inspectorii iau decizia în funcție informațiile obținute în urma controlului și de bunele practici acumulate.

De asemenea, în cazul în care, în urma controlului efectuat în trafic, nu se poate stabili cine este transportatorul, deoarece nu sunt prezentate documente în acest sens, sancțiunea este aplicată conducătorului auto.

Există și cazuri în care actul normativ prevede faptul că sancțiunea se aplică atât întreprinderii de transport, cât și conducătorului auto.

Control de fond, dacă...

La programarea controalelor efectuate la sediul întreprinderilor de transport, se au în vedere prevederile art. 10, alin. (1), (3), (8) și (9) din Normele prevăzute în anexa 1 la OMTI nr. 995/2011, cu modificările și completările ulterioare. De asemenea, se au în vedere reclamațiile primite și necesitatea verificării numărului de înregistrări tahograf, stabilite conform prevederilor art. 5, lit. a din OG nr. 37/2007, privind stabilirea cadrului de aplicare a regulilor privind perioadele de conducere, pauzele și perioadele de odihnă ale conducătorilor auto și utilizarea aparatelor de înregistrare a activității acestora, cu modificările și completările ulterioare.

De asemenea, precizăm faptul că sunt diverse situații în care, ca urmare a unui control efectuat în trafic, trebuie efectuat și un control la sediul întreprinderii de transport, dintre care menționăm:

• în cadrul unui control efectuat în trafic, s-a constat o abatere care face parte din anexa IV din Regulamentul nr. 1071/2009 sau se numără printre cele mai grave încălcări prevăzute în Regulamentul (UE) nr. 403/2016;

• în urma controlului efectuat în trafic, nu s-au putut finaliza verificările sau nu s-au putut aplica măsurile legale care se impun.

Material realizat pe baza informațiilor transmise de ISCTR

Controale ISCTR 2017

Nr. crt.	Date de referință I.S.C.T.R.	Ian. – dec. 2017
1.	Număr autovehicule / ansambluri de vehicule verificate în trafic:	180.250
	Dintre care străini:	24.339
2.	Număr controale efectuate la sediul întreprinderilor:	11.107
3.	Număr procese verbale de constatare a contravențiilor:	33.900
	Dintre care străini:	3.279
4.	Număr contravenții aplicate:	38.755
5.	Valoare procese verbale de constatare a contravențiilor (lei):	84.416.750

USER – o etapă nouă

Uniunea Societăților de Expediții din România (USER) a intrat într-o etapă nouă de dezvoltare. Are un site nou, în care predomină informația, și promite membrilor servicii adaptate nevoilor actuale. Despre ce înseamnă USER la ora actuală și unde își propune să ajungă am discutat cu președintele Uniunii, Marius Cae.

Ziua Cargo: Ce oferiți, în mod concret, membrilor?

Marius Cae: În primul rând, promovăm și apărăm interesele economice, financiare și tehnice ale firmelor de expediții, de servicii conexe și de comisionari în vamă, atât pe plan intern, cât și internațional. De asemenea, reprezentăm membri sau grupuri de membri în fața autorităților. USER elaborează propuneri de simplificare, uniformizare, standardizare de proceduri sau documentații, în domeniile de activitate pe care le reprezintă, popularizând și promovând tehnologii moderne, bazate pe studii tehnico-economice, implementate cu rezultate pozitive. Colaborăm cu alte asociații sau uniuni cu același profil sau profiluri similare, din România sau din străinătate, dar și cu asociațiile de transportatori, pentru stabilirea unor condiții de lucru cărăuși / expeditori reciproc avantajoase. Acestora li se adaugă și colaborarea cu Arbitrajul în transporturi, în condiții de simplificare a rezolvării litigiilor în care sunt implicați membrii USER.

Cum vă implicați în educarea pieței de profil?

Cooperăm cu instituții, organizații științifice și profesionale, din țară și străinătate, pentru analizarea și cercetarea fenomenelor specifice activității de expediții. De asemenea, împreună cu centre specializate, organizăm cursuri de perfecționare pentru toate tipurile de transport (rutier, maritim, aerian, feroviar, multimodal, containerizat), precum și servicii conexe (logistică, comisionariat vamal, asigurări etc.). Cursurile au ca finalitate obținerea recunoașterii profesiei de expeditor pe plan național, atestarea pe moduri de transport sau obținerea Diplomei FIATA în Expediții (The FIATA Diploma in Freight Forwarding). USER emite și distribuie documentele de expediții și transport FIATA (FBL, FCR, FCT, FWR), fiind singura organizație din România abilitată de către FIATA să gestioneze aceste documente. De asemenea, Uniunea analizează oportunitatea și dă avizul pentru membrii USER care vor să devină membri individuali FIATA.

Marius Cae

Asigurați asistență?

USER acordă asistență juridică prin juriști reputați, cu experiență în domeniu, urmărind, în paralel, instituirea unui sistem de asigurări în domeniu, complet și eficient. Pentru a oferi pieței cât mai multe exemple de bune practici, vom organiza seminarii, dezbateri și schimburi de experiență pe teme de interes pentru membri, sau pe probleme specifice. Bineînțeles, coordonăm participări la congrese FIATA, internaționale sau balcanice.

Ați lansat un site nou.

Da. Am finalizat și lansat website-ul www.user.ro. Este vorba despre un site interactiv, permanent actualizat, ca instrument de găsire a soluțiilor de sprijin între membrii USER, de informare „la zi" asupra temelor de interes (legislație, reglementări, manifestări specifice pe plan intern și internațional, informații utile). Mai mult decât atât, cei interesați pot găsi, pe site, informații privind companiile membre, dar și adresele lor de internet. Acestora li se adaugă proiecte de logistică, transport și servicii conexe, propuse de membrii USER.

Evenimente de urmărit în această primăvară

- Sesiunea de primăvară a FIATA – 15-17 martie 2018, Zürich - Elveția.
- Cel de al 13-lea Congres al societăților de expediții și logistică din SE Europei – 12-13 aprilie 2018, Portorož – Slovenia.

Ce aveți în vedere în perioada următoare?

Bineînțeles că analizăm și alte servicii pe care să le oferim membrilor, însă le vom anunța pe măsură ce le vom implementa. Dar, cum o organizație își desfășoară activitatea prin membrii săi, așteptăm sugestii din partea acestora.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

International Alexander HOLDING

Premium Logistics

- ✓ Routier & Express
- ✓ Air & Sea transport

- ✓ Distribution
- ✓ Warehousing
- ✓ Groupages

- ✓ Professional washing crates machine
- ✓ 4PL integrated services

- ✓ Cars trailers
- ✓ New generation fleet

office@international-alexander.ro
http://www.international-alexander.ro

Premiera mondială a noului Mercedes-Benz Sprinter

Gigantul german, Mercedes-Benz, divizia Vans, a adus în lumina reflectoarelor cea mai nouă creație a sa, modelul de mare succes Mercedes-Benz Sprinter.

Lansată la jumătatea anilor ’90, mai precis în 1995, versatila utilitară s-a vândut în peste 3,3 milioane de unități, iar capitolul nu s-a încheiat, cea de a treia generație promițând să ducă succesul mai departe, fiind prima care se bucură de filosofia adVANce.

Sprinter al III-lea

Pe 6 februarie 2018, a fost premiera mondială, lansarea având loc în noul centru logistic Mercedes-Benz de pe insula Mercator din Duisburg, Germania. Acesta va fi inclus în strategia diviziei Mercedes-Benz Vans privind electrificarea întregii game de autovehicule comerciale ușoare. Noua generație aduce o linie mai progresivă a designului, la care se adaugă nivelul ridicat de confort și de siguranță al autovehiculului. În același timp, oferă o rentabilitate ridicată, datorită costurilor totale de operare reduse și a funcționalităților dedicate clienților.

Conectivitatea la internet este una dintre cele mai noi și importante caracteristici ale noului Sprinter. Noile servicii

de rețea Mercedes PRO connect, combinate cu sistemele multimedia MBUX (Mercedes-Benz User Experience) oferă baza perfectă pentru cerințele logistice și de transport. Astfel, Mercedes PRO connect permite conectarea administratorului flotei cu oricare dintre autovehiculele sau șoferii flotei. În acest mod, poate fi realizat un schimb de informații online, în timp real, de la instrucțiuni adresate șoferului, până la informații despre locație, nivelul de carburant sau intervalele de service, transmise dinspre autovehicul către administratorul flotei.

Peste 1.700 de variante de caroserie

Probabil că această cifră întrece recordurile, noul Sprinter arătându-se extrem de modular. Variantele Furgon, Tourer, pick-up, șasiu, cap de autobuz sau cap tractor, trei configurații de tracțiune, variantele diferite de cabină, lungime a caroseriei, tonaj, înălțime a compartimentelor de încărcare și numeroasele echipamente, toate acestea permit configurarea în detaliu a noii utilitare. Această modularitate definește viziunea noului concept Sprinter, care răspunde atât cerințelor specifice domeniului de activitate, cât și necesităților diverselor segmente de clienți. Gama include, de exemplu, soluții pentru serviciile de curierat de proximitate, pentru transportul de mărfuri pe distanțe mai mari sau pentru tehnicienii de service, care utilizează autovehiculul ca atelier mecanic mobil. Noul Sprinter poate fi folosit, de asemenea, ca rulotă sau autovehicul de transport persoane, cât și pentru servicii de ambulanță.

Tehnică up-to-date

Noutăți pe toate părțile. Una dintre ele ar fi faptul că acum mașina poate fi comandată și cu tracțiune față, pe

lângă clasicele „spate” sau „integrale”. Datorită designului specific, sarcina utilă a acestei versiuni este cu 50 kg mai mare decât în cazul versiunii cu tracțiune spate. Pragul de încărcare, poziționat cu 80 mm mai jos, face mai convenabile atât operațiunile de încărcare / descărcare, în cazul versiunilor comerciale ale Sprinter, cât și accesul / ieșirea din spațiul de confort, în cazul versiunilor dedicate transportului de persoane. Printre noutățile tehnice ale noului

Sprinter se numără și două transmisii noi pentru versiunile cu tracțiune față. Cutia de viteze automată, în 9 trepte, cu convertizor de cuplu, reprezintă o premieră în segmentul autovehiculelor comerciale ușoare de dimensiuni mari. Raportele cutiei de viteze sunt etajate astfel încât să asigure un echilibru între consum de combustibil și manevrabilitate. De asemenea, noul Sprinter impresionează prin nivelul redus de zgomot și confortul excelent la rulare. Noua cutie de viteze manuală, în 6 trepte, etalează o fluiditate deosebită, prin confortul la schimbarea treptelor, asigurat de absența vibrațiilor schimbătorului de viteze. Cei care aleg o variantă cu tracțiune față au o sarcină maximă de 5,5 t și motorizări de până la 175 CP, în timp ce versiunea cu tracțiune spate, dispune tot de o sarcină maximă de 5,5 t și puteri de până la 190 CP. O mică diferență se regăsește la varianta cu tracțiune integrală, unde sarcina scade la 5 t, din cauza greutății sistemului de tracțiune. Avem 5 versiuni de ampatament, de la 3.250 la 4.325 mm, iar, în situația în care se montează remorcă, aceasta poate crește până la 8,75 t.

Habitaclul și zona cargo

Spațiul dedicat șoferului este practic și spațios, cabina fiind gândită pentru a se mula pe cerințele actuale din industrie. Printre îmbunătățirile aduse, regăsim scaunele cu contur ergonomic, pornirea tip keyless (fără cheie) și modernizarea sistemului de aer condiționat. Sistemul MBUX, proaspăt lansat pe A Class, aduce la interior un display de 7 sau 10,25 inch, fiind echipat cu un SIM care oferă conectivitate LTE la bordul mașinii și permite crearea unui hotspot. Zona de încărcare este modulară și spațioasă, impresio-

nând, totodată, prin soluțiile inteligente și detalii. Noul Sprinter este mai versatil și datorită formei la interior a arcadelor roților, cât și datorită plusului la interior asigurat de designul noii versiuni cu transmisie față. Capacitatea maximă a zonei de încărcare este de 17 mc, respectiv 5,5 t.

Pachete suplimentare

Opt pachete de dotări suplimentare vor fi introduse la lansarea comercială a Mercedes PRO connect. Acestea sunt: Optimised Assistance (monitorizează starea mașinii, lucrările de reparații, reduce timpul de imobilizare a mașinii), Efficient Fleet Management (afișarea în timp real a poziției mașinilor, rutele lor, timpii estimați etc.), Improved Navigation (modificarea automată a rutei, în funcție de datele din trafic), Efficient Driving Style Analysis (oferă informații privind modul de conducere, care pot contribui la optimizarea stilului șoferului), Simplified Fleet Communication (comunicare directă, managerul de flotă putând să trimită mesaje via Mercedes PRO connect), Digital Records (informațiile privind tururile complete sunt disponibile oricând și pot fi accesate de cel de la volan și managerul de flotă), Mobile Vehicle Access (accesarea unor funcții ale mașinii de la distanță, putând să se verifice dacă este securizată, grație conexiunii la internet de la bord) și Mercedes-Benz Vans Data Interfaces (permite integrarea într-o flotă deja existentă, chiar dacă acea flotă este compusă din modele de la alte mărci. Serviciul va fi disponibil, la debut, în 19 țări din Europa).

Mercedes-Benz Vans revoluționează segmentul Sprinter-ului, propunând noi nivele de standarde de siguranță. Sistemele de asistență disponibile noului Sprinter includ, printre altele, o cameră pentru rularea în marșarier, cu afișaj încorporat în oglinda retrovizoare, pachetul Parking, cu cameră cu vizibilitate 360˚, un senzor de ploaie și un ștergător cu sistem Wet Wiper integrat, pentru a asigura o cât mai bună vizibilitate, chiar și în condiții de funcționare a ștergătoarelor.

Comenzile pentru Noul Sprinter se preiau deja, cu livrare la jumătatea acestui an, iar, în Germania, prețul de pornire este 19.990 euro.

Alexandru STOIAN
Duisburg, Germania
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Focus pe Big Data

Big Data nu mai este un concept abstract, cu atât mai puțin în cazul telematicii. Sistemele telematice de gestionare a flotelor generează o cantitate uriașă de informații, însă, de multe ori, companiile nu reușesc să le interpreteze integral.

Așadar, marea provocare este ca dispecerii să poată lua în calcul cât mai multe dintre informațiile furnizate de telematică pentru a putea, pe baza acestora, să ia deciziile corecte pentru buna gestionare a afacerii.

„Tendința este ca, în următorii ani, majoritatea vehiculelor să fie dotate cu un sistem hardware pentru colectarea datelor. Viitorul merge în direcția dezvoltării unor soluții software care se bazează pe Big Data și care vor permite accesul la informațiile din lanțul de logistică, acestea, ulterior, fiind valorificate de către top management”, a spus Levente Gall, director general al clusterului WebEye CEE.

WebEye se așteaptă ca, în următorii 5-10 ani, să aibă loc o transformare majoră în industria de logistică, aceasta presupunând necesitatea ca informațiile să fie accesibile oricând și oriunde. Asistăm la o creștere a cererii de informații din partea clienților, care caută să configureze cele mai adecvate procese, pe baza cărora să ia decizii pentru eficientizarea afacerii.

De asemenea, relația furnizorilor de servicii telematice cu transportatorii este esențială, iar, anul acesta, vom observa că se va pune accentul pe delegarea unui specialist la clienții cu flote mari, pentru a spori și mai mult eficiența transportatorilor de mărfuri.

Conducerea vehiculelor în condiții de siguranță rămâne o prioritate, iar telematica va continua să vină cu soluții care să îmbunătățească performanțele șoferilor profesioniști, pentru a minimiza accidentele.

În ceea ce privește evoluția pieței telematicii la nivel european, Grupul WebEye vede un potențial de creștere în zona diversificării serviciilor și soluțiilor și se așteaptă la o creștere accentuată a profiturilor, dintr-o perspectivă globală. În acest context, Polonia, România, țările balcanice au un potențial mai mare, creșterea prognozată fiind de până la 20%. ***(Meda IORDAN)***

Ford Trucks, un an în România

Ne pregătim de aniversarea de un an de la intrarea Ford Trucks pe piața românească, prin unicul importator, Cefin Trucks. Investițiile ce s-au făcut în construirea brandului au însumat 4,5 milioane euro, până în prezent.

O treime din acești bani, 1,5 milioane euro, a fost alocată cheltuielilor de start-up, dezvoltării rețelei naționale de distribuție, procesului de rebranding și asigurării standardelor tehnice necesare, pentru oferirea serviciilor post-vânzare Ford Trucks, în centrele de pe teritoriul întregii țări. Restul, de 3 milioane euro, a fost investit în stocurile de vehicule și piese de schimb.

Analiză și previziuni

La finalul primului an de activitate, Rețeaua Națională Ford Trucks include 12 birouri de vânzări și centre de asistență post-vânzare în București, Constanța, Brașov, Craiova, Arad, Deva, Bacău, Suceava, Baia Mare, Oradea, Timișoara și Cluj. În fiecare dintre aceste centre se găsesc, alături de personal specializat, echipamente de diagnoză și un stoc optimizat de piese de schimb Ford Trucks. După lansarea oficială, din 9 mai 2017, în doar câteva luni de activitate, Cefin Trucks, în calitate de importator și distribuitor al Ford Trucks, a înregistrat vânzări de 158 de vehicule comerciale, către aproximativ 50 de clienți.

Stefano Albarosa, fondator și CEO Cefin Trucks:

„Încrederea clienților noștri este cel mai important lucru pe care l-am câștigat, în primul an de activitate Ford Trucks. Faptul că majoritatea acestora se află, deja, la a doua achiziție de vehicule comerciale Ford Trucks reconfirmă calitatea produselor și serviciilor pe care le oferim."

Astfel, Ford Trucks intră pe piața românească cu o cotă de piață de 2,58%, pe segmentul vehiculelor comerciale cu masa maximă autorizată de peste 16 t. Cel mai puternic impact a fost înregistrat de vânzările de vehicule destinate domeniului Construcții, unde cota de piață, în 2017, a fost de 16,83%. Pentru Vânzările de Vehicule Specializate, cota de piață a fost de 6,73% (peste 35% din piața de gunoiere compactoare), iar, pentru Transporturi, de 1,11%.

Pentru 2018, compania estimează o creștere a pieței de vehicule comerciale grele cu aproximativ 5 – 10% și își asumă un obiectiv de 360 de vehicule, ceea ce înseamnă o cotă de piață de 5%. Detalierea pe segmente vizează o cotă de piață de peste 20% pentru vehiculele destinate domeniului construcții și de peste 9% pentru vehiculele specializate.

Cine este Ford Trucks

Compania turcă Ford Trucks este unul dintre cei mai mari producători internaționali de camioane grele, din lume. Produce o gamă largă de vehicule, care include autotractoare, camioane de construcții și vehicule speciale, cu o greutate de peste 16 t. Rezultatele calității, durabilității și eficienței vehiculelor utilitare Ford stau la baza strategiei internaționale a produselor companiei. Ford Trucks combină mai mult de o jumătate de secol de experiență de design și producție cu accea în dezvoltarea produselor specifice pieței, pentru a proiecta componentele principale ale vehiculelor sale, inclusiv motoarele noi. În prezent, operează în Europa de Est și Centrală, Orientul Mijlociu, Africa, Rusia și Comunitatea Statelor Independente (CIS) și continuă să-și se dezvolte rețeaua internațională pe 3 continente.

Stefano Albarosa, fondator și CEO Cefin Trucks:

„Ford Trucks oferă, pe piața din România, o soluție complexă de eficientizare pentru domeniul Transporturi și Construcții. Pe lângă calitatea produselor, demonstrată la nivel internațional de mai bine de 50 ani, calitate care garantează un consum de combustibil și costuri de utilizare reduse, oferim servicii post-vânzare de calitate și prețuri competitive, soluții financiare optimizate, servicii de Trade-In foarte avantajoase, servicii de Buy-Back, servicii de instruire a utilizatorilor și, nu în ultimul rând, servicii telematice, care, pe lângă transparență, participă substanțial la gestionarea și reducerea costurilor de utilizare."

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Barometrul de transport TimoCom

Criză de depozite, volum de transport peste medie

Depozite libere de mărfuri, în Europa, sunt din ce în ce mai rare. Acest lucru este indicat și de către barometrul de transport de la TimoCom. În trimestrul patru al anului 2017, pe cea mai mare platformă europeană de transport, la 71 de oferte de transport de marfă, au fost doar 29 de oferte de depozitare.

Pentru întregul an 2017, barometrul de transport TimoCom are un raport mediu de marfă-vehicule de 70:30, în Europa. În septembrie 2017, a fost înregistrată cea mai mare rată de mărfuri, de 78%. Ce înseamnă acest lucru: un număr din ce în ce mai mare de mărfuri care trebuie transportate de la A la B, la care sunt disponibile tot mai puține camioane libere.

„Comportamentul de cumpărare, pe piața europeană a transporturilor, s-a schimbat considerabil, într-un timp foarte scurt. Acolo unde clienții își alegeau partenerii de transport, astăzi, transportatorii, în timp real, își aleg marfa pentru capacitățile lor. S-a schimbat perspectiva căutării", afirmă purtătorul de cuvânt al companiei TimoCom, Gunnar Gburek, având în vedere raportul din 2017.

Comportamentul de căutare pe piața europeană a transporturilor, care poate fi văzut în raportul de marfă-vehicule, a fost mai echilibrat în aceeași perioadă a anului precedent: cu o rată de 53:47, barometrul de transport TimoCom a raportat doar un excedent mic de marfă, în al patrulea trimestru al anului.

Care sunt motivele acestei dezvoltări?

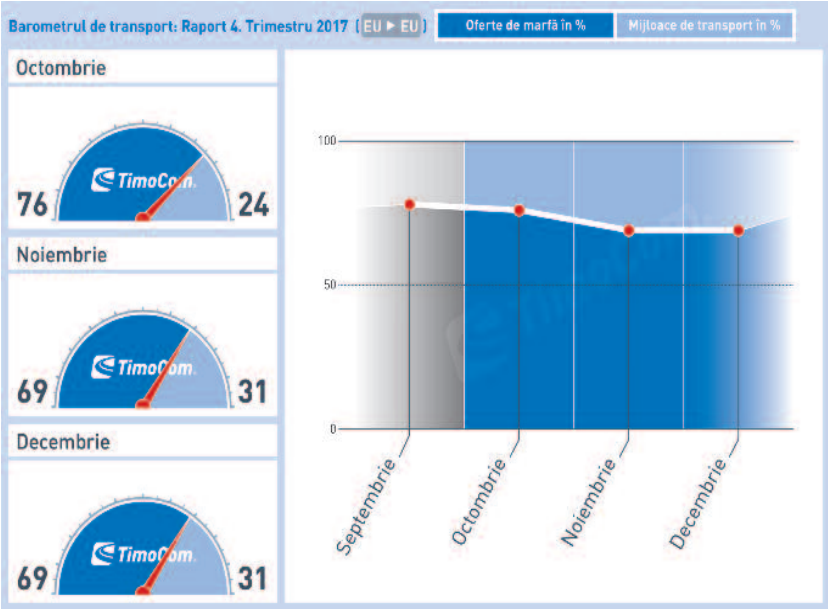
• Conjunctura bună. Economia germană se află în accelerație. Barometrul economic al Institutului German pentru Cercetare Economică (DIW Berlin) arată creșterea peste medie a produsului intern brut în trimestrul IV 2017, la 109,4 puncte. Consecința: creșterea semnificativă a volumului de transport.

• Din ce în ce mai puțini șoferi de camioane. Potrivit Asociației Germane de Transport și Logistică (DSLV), cel puțin 45.000 de șoferi de camioane lipsesc, în prezent, în Germania. Sunt din ce în ce mai puțini, deoarece nu este o profesie atractivă. Forțele armate germane, în calitate de cel mai mare „antrenor" de șoferi, nu mai există, iar printre consecințe se numără, chiar și după mai mulți ani, puținele spații de încărcare disponibile.

• Noua perioadă de odihnă săptămânală. De la mijlocul anului trecut, șoferii de camioane din Germania nu mai au voie să-și petreacă odihna săptămânală regulată în vehiculul lor, ci într-un alt loc, cu spații de dormit potrivite. Acest lucru costă timp prețios și, prin urmare, reduce disponibilitatea capacităților existente de transport de marfă.

Cu toate acestea, Gburek vede și efecte pozitive ale acestei dezvoltări: „Sunt vremuri bune pentru transportatori. Profesia va primi, din nou, o apreciere mai mare, iar salariile vor crește. Șoferul va fi, din nou, apreciat pentru ceea ce este: un partener indispensabil într-un lanț de aprovizionare care asigură bogăția și puterea economică în țara noastră".

Chiar și astăzi, transportatorii independenți își pot alege clienții și pot să-și asigure cele mai profitabile comenzi. Acest lucru va duce la un nou echilibru de putere pe piață: antreprenorul de transport va fi capabil să se detașeze de dependențe și să își ofere serviciile pe piață în mod direct sau independent, prin intermediul schimburilor de mărfuri, afirmă Gburek. În cele din urmă, întreaga industrie ar putea beneficia de acest lucru: „Transportul va fi, din nou, mai atractiv."



Despre barometrul de transport

Barometrul de transport afișează situația actuală pe piața europeană de transport și logistică. De exemplu, dispecerii pot estima situația actuală a ofertelor de transport și marfă în țările străine. Acest lucru permite companiilor să fie mai receptive la fluctuațiile de preț și oferă o planificare mai bună. Barometrul de transport este un instrument puternic în ceea ce privește determinarea prețurilor pe piață. Important: Aplicația Barometrul de transport TimoCom este disponibilă pentru toate telefoanele inteligente din magazinele respective – gratuit. În plus, clienții TimoCom au acces mobil la platforma de transport TimoCom oricând, oriunde. Adițional, este afișat raportul de marfă și vehicule pentru toate rutele din toate țările Europei.

Mitsubishi FUSO eCanter

Camioanele electrice – o realitate urbană

Daimler Trucks a început livrarea primelor unități FUSO eCanter clienților săi din Europa. Companiile de logistică DHL, DB Schenker, Rhenus și Dachser vor folosi în flotele lor autocamionul ușor, complet electric, produs în serie, FUSO eCanter.

Daimler consideră că FUSO eCanter va juca un rol tot mai important, în special în operațiunile urbane de curierat sau transporturi de bunuri, precum și în alte operațiuni logistice.

Primul camion electric fabricat în serie

După ani de dezvoltare și testare, FUSO eCanter este, acum, integrat complet în linia de producție a versiunilor convenționale ale FUSO Canter. Producția a demarat în Tramagal, Portugalia, în luna iulie a anului trecut, toate piesele eCanter pentru piețele din Europa și din SUA fiind produse la această uzină.

Pe 14 septembrie 2017, noul FUSO eCanter a fost introdus pe piața internațională, prin lansarea din New York. Astfel, eCanter a devenit primul autocamion ușor, complet electric, produs în serie la nivel global. În următorii ani, filiala Daimler Mitsubishi FUSO Truck and Bus Corporation (MFTBC) intenționează să livreze un număr total de 500 de autocamioane din această generație. Producția în serie la scară largă este planificată să înceapă în 2019. În SUA, FUSO eCanter este deja pregătit pentru a fi livrat către compania de logistică UPS, în timp ce, în Japonia, lanțul de supermarketuri Seven-Eleven și compania Yamato Transport vor avea, fiecare, câte 25 de autovehicule eCanter în flotele lor.

FUSO are ani de experiență în materie de motorizări hibride și electrice. Din 2005, FUSO oferă clienților din Europa și Asia modelul Canter Eco-Hybrid, un autocamion ușor cu sistem dual, convențional și electric. În 2010, la Salonul Internațional Auto pentru autovehicule comerciale (IAA), FUSO a prezentat un prim prototip al vehiculului Canter electric. Dezvoltarea producției în serie a avut la bază experiența întregului grup, precum și

Clienții au intrat în posesia vechiculelor electrice printr-un contract de închiriere pe termen de 24 de luni, oferit de CharterWay, expertul companiei Daimler în închirieri și leasing pentru autovehicule comerciale.

concluziile clienților care au testat autovehicule din procesul de pre-producție, în Portugalia și Germania, între 2014 și 2017.

„Marcăm livrarea către clienții noștri din Europa a primului camion complet electric produs în serie, FUSO eCanter. Cei peste 90.000 km parcuși în testele realizate în condiții de funcționare cotidiană ne garantează faptul că predăm clienților noștri un autovehicul super-fiabil și economic. Cu FUSO eCanter, clienții noștri nu numai că operează flote silențioase și fără emisii de CO_2, ci, totodată, își reduc costurile de operare. Acesta este viitorul transportului și sectorului logistic la nivel urban", a declarat Marc Llistosella, Head of Daimler Trucks, Asia.

Alternativă funcțională și elegantă

Cu ocazia livrării primelor camioane electrice, Daimler a invitat presa de specialitate, oferind inclusiv posibilitatea realizării unui drive-test. Iar propulsia electrică este fantastică, în cazul camioanelor. Demarajul este impresionant, iar camionul este foarte ușor de condus. Practic, din punct de vedere al șoferului, distribuția intră într-o nouă etapă, superioară, din punct de vedere al ergonomiei. Iar nivelul de zgomot... cel mai puternic sunet este cel produs de semnalizatorul de direcție. Am apreciat și sistemul de recuperare a energiei electrice în momentul frânării. Practic, acesta se declanșază la eliberarea pedalei de accelerație și reacția este atât de puternică, încât utilizarea pedalei de frână se va diminua până aproape de zero. Astfel, durata de viață a discurilor și plăcuțelor de frână crește foarte mult.

În funcție de caroserie și domeniul de utilizare, eCanter are o capacitate utilă de încărcare de până la 4,5 t. Sistemul electric al autovehiculului conține șase baterii litiu-ion de înaltă tensiune, fiecare generând 420 V și 13,8 kWh. În locul unui motor diesel, un sistem de propulsie electrică cu un motor cu magnet permanent oferă o putere de 180 CP, prin intermediul unei transmisii cu o singură treaptă pe puntea spate. Cuplul constant, de 285 Nm, este obținut în primele secunde de conducere și îi permite autocamionului de 7,49 t să accelereze similar cu un autoturism. Viteza maximă a eCanter – ca a oricărui alt autovehicul din clasa sa de greutate – este limitată la 80 km/h. Bateriile, cu o greutate totală de aproximativ 600 kg, asigură o autonomie de peste 100 km, ce depășește distanța medie zilnică parcursă de un autocamion ușor, angrenat în operațiuni logistice.

Autocamionul complet electric este răspunsul Daimler la nevoia societății de reducere a emisiilor și a zgomotului, în condițiile creșterii continue a operațiunilor de distribuție la nivel urban. FUSO eCanter nu este doar un vehicul ecologic, ci este și eficient din punct de vedere al costurilor și economic pentru clienți. Reprezentanții producătorului susțin că, în comparație cu un autocamion diesel convențional, eCanter permite economii de până la 1.000 euro la 10.000 km rulați.

Electrificare completă, la FUSO

În cadrul Tokyo Motor Show, de la sfârșitul lunii octombrie 2017, MFTBC a anunțat că va oferi, în următorii ani, motorizări electrice la nivelul întregii game de autovehicule comerciale FUSO. Prin noua marcă e-FUSO, MFTBC devine primul producător cu propriul brand electric pentru autocamioane și autobuze. În următorii ani, toate modelele FUSO vor oferi și o variantă electrică.

În procesul de electrificare a camioanelor și autobuzelor sale, FUSO beneficiază de experiența și resursele tehnice ale Daimler, care investește puternic în mobilitatea electrică. Daimler folosește, în mod constant, sinergiile între autoturismele sale și diviziile sale de autovehicule utilitare. Deutsche Acumotive – o filială Daimler – furnizează baterii pentru autocamioanele e-FUSO. Mercedes-Benz Energy – specialist în sisteme staționare de stocare a energiei – dezvoltă oportunități pentru un al doilea ciclu de viață al bateriilor. Daimler deține, de asemenea, participații la ChargePoint, cel mai mare furnizor mondial de stații și infrastructură de reîncărcare, precum și StoreDot – un start-up israelian – care dezvoltă o nouă tehnologie de încărcare rapidă a bateriilor.

Prin prezentarea e-FUSO, Daimler a subliniat angajamentul față de soluțiile de propulsie alternativă. Pe parcursul anilor următori, toate modelele de autocamioane și autobuze vor oferi și o variantă electrică.

Radu BORCESCU
Berlin, Germania
radu.borcescu@ziuacargo.ro

MHS Truck & Bus
Vânzări de 90 milioane euro

Cota de piață de 17% a reprezentat cea mai bună performanță a MHS Truck & Bus Group din ultimii trei ani. În 2017, Grupul a înregistrat vânzări în valoare de 90 milioane euro.

Rezultatele din 2017 au adus MHS Truck & Bus pe locul I, pentru domeniul în care activează, în topul realizat de către Camera de Comerț și Industrie a României. De asemenea, reprezentanții MHS Truck & Bus amintesc faptul că MAN a obținut pentru a cincea oară consecutiv locul întâi în raportul TÜV pentru vehicule comerciale. În timpul testelor generale, procentul camioanelor fără defecte a crescut și mai mult față de ultima evaluare efectuată de TÜV, în 2015. Acest aspect s-a reflectat atât în activitatea de vânzări, cât și în cea de after sales.

TGX 18.460 EfficientLine3 – cel mai solicitat model

În 2017, au fost înregistrate în România 1.178 camioane MAN. Astfel, cota de piață atinsă în 2017, în ceea ce privește vehiculele comerciale grele noi MAN, a fost de 17%, aceasta reprezentând cea mai bună performanță a MHS Truck & Bus Group din ultimii trei ani. De asemenea, grupul a înregistrat, în anul precedent, vânzări în valoare de 90 milioane euro, alături de camioanele noi vândute, fiind livrate 4 autocare MAN / Neoplan și 333 unități camioane rulate.

MHS Truck & Bus Group a livrat un număr de 7 flote de camioane, dintre care cea mai mare fiind de 50 de unități. Majoritatea camioanelor livrate au fost destinate transportului internațional. Modelul cel mai solicitat anul trecut a fost MAN TGX 18.460 EfficientLine3, înregistrându-se, de asemenea, o creștere a cererii modelelor cu motorizare de 500 CP.

Garanție doi ani pentru piese originale

2017 a fost un an foarte bun pentru activitatea de after sales a MHS Truck & Bus Group, înregistrându-se o cifră de afaceri de 22 milioane euro. În anul precedent, activitatea de after sales s-a caracterizat printr-un grad ridicat de ocupare a service-urilor, susținut de campanii active pentru piesele

Noul dealer VW vehicule comerciale, din cadrul MHS Truck & Bus Group, a fost inaugurat oficial, la Brașov, în a doua parte a anului 2017.

de schimb originale MAN, o structură îmbunătățită a agenților de vânzări mobile, precum și programul de garanție extinsă a pieselor de schimb.

Începând cu luna mai 2017, MAN a prelungit la 24 de luni garanția pentru piesele originale MAN, ecoline și accesoriile originale MAN. Garanția este disponibilă atât la nivel european, cât și la nivel internațional, MAN fiind singurul producător de vehicule comerciale grele care oferă acest tip de garanție.

MHS Truck & Bus Group a continuat dezvoltarea sistemului de sondaj în ceea ce privește satisfacția clienților, atât pentru activitatea de vânzări, cât și pentru cea de after sales. Astfel, prin verificarea constantă a indexului de satisfacție a clienților, este garantată menținerea la cel mai înalt nivel a calității serviciilor oferite acestora. De asemenea, un alt element de garantare a calității serviciilor oferite de MHS Truck & Bus Group, îl reprezintă organizarea constantă a cursurilor pentru tehnicienii MAN, prin intermediul celor două centre de perfecționare din București și Sibiu. Cursurile respectă conceptele MAN Academy și standardele MAN, cele două centre de perfecționare oferind atât cursuri teoretice, cât și cursuri orientate către activitatea practică.

Programul de instruire pentru tineri, dezvoltat de către Departamentul de training al MHS Truck & Bus Group, a înregistrat anul acesta a șasea generație de cursanți. Acest sistem atractiv de internship oferă posibilitatea participanților de a beneficia de o pregătire la cel mai înalt nivel și de a deveni specialiști în domeniile mecanică, electrică, tinichigerie și vopsitorie pentru autovehiculele MAN.

Și VW

În a doua jumătate a anului precedent, a fost inaugurat oficial, la Brașov, noul dealer VW vehicule comerciale din cadrul MHS Truck & Bus Group. În cadrul evenimentului, organizat în luna iunie 2017, invitații au avut posibilitatea să testeze o gamă largă de vehicule comerciale ușoare VW.

Sediul noului dealer se află în locația reprezentanței MAN, MHS Truck Service – Brașov. Divizia de vehicule comerciale grele MAN, cât și cea de vehicule comerciale ușoare VW, aparțin dealerului MHS Truck Service din Brașov și oferă atât servicii de vânzare vehicule comerciale noi și rulate, cât și servicii de After Sales.

În luna octombrie a anului trecut, au fost puse bazele unei companii de logistică din cadrul MHS Group, MHS Logistic Services. Această companie are drept scop optimizarea transportului național și internațional, precum și a administrării depozitării intermediare a pieselor de schimb necesare companiilor din cadrul MHS Holding.

Perspective pentru 2018

„În ceea ce privește anul 2018, suntem convinși că vom repeta performanța din anul precedent. În sprijinul acestei estimări, stau produsele premium, foarte fiabile, precum și rețeaua de service-uri foarte bine dezvoltată și serviciile after sales de calitate superioară, pe care le oferim clienților noștri. Toate acestea constituie premisele unui rezultat foarte bun pentru anul 2018”, a declarat Michael Schmidt, președinte al MHS Truck & Bus Group.

Începând cu 2018, sistemul de monitorizare RIO este inclus în echiparea standard a noilor camioane MAN Euro 6, care vor fi livrate în Europa. Astfel MAN, pune bazele unei viitoare infrastructuri ale cărei servicii pot conecta toți utilizatorii lanțului logistic. Utilizând RIO, sistem de operare actualizat prin cloud, clienții vor putea accesa diferite informații despre flotă și vor putea utiliza o gamă largă de servicii din sectorul de transport și logistică.

În ceea ce privește transportul de călători, anul acesta va avea loc lansarea noului MAN Lion’s City, o nouă generație de autobuze urbane create pentru eficiență și confort, cu un nou design MAN. De asemenea, anul trecut, a fost lansat MAN Lion’s Coach, cu un nou lanț cinematic și cu un nou design. „Cu siguranță, bazându-ne pe noile modele MAN, activitatea noastră în domeniul transportului de persoane se va dezvolta, anul acesta” a adăugat Michael Schmidt.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Renault Trucks

Camioane electrice, în 2019

Renault Trucks a anunțat că va lansa, în 2019, o gamă de vehicule electrice. Această gamă beneficiază de experiența acumulată pe parcursul a zece ani de testare a camioanelor electrice, în condiții normale de operare, împreună cu parteneri din rândul clienților. Aceste camioane complet electrice sunt proiectate pentru utilizarea în zone urbane și peri-urbane și vor fi produse la fabrica Renault Trucks de la Blainville-sur-Orne, din Normandia, Franța.

Electro-mobilitatea este piatra de temelie a strategiei Renault Trucks pentru un transport urban sustenabil. Vehiculele cu emisii zero sprijină îmbunătățirea calității aerului, încetinesc schimbările climatice și, de asemenea, reduc congestionarea traficului, datorită livrărilor silențioase, în afara orelor de program. În viitorul apropiat, camioanele electrice vor fi, pur și simplu, indispensabile pentru accesul în centrele orașelor.

Renault Trucks a investit masiv în cercetările și dezvoltarea din domeniul mobilității electrice începând cu 2009, concentrându-se pe teste practice extensive, în parteneriat cu clienții săi. Teste în activitatea curentă, cu diverse tipuri de camioane experimentale complet electrice, între 12 și 16 t, au fost realizate de Speed Distribution, pentru Guerlain, Stef pentru Carrefour, Nestle și Grupul Delanchy, oferind Renault Trucks informații vitale despre condițiile de utilizare, comportamentul bateriilor, facilitățile de reîncărcare și despre cerințele speciale de întreținere pentru camioanele electrice.

Fratele mai mic

În plus față de aceste vehicule experimentale, există, deja, pe piață, din 2010, un vehicul de 4,5 t, Maxity Electric. „Experiența noastră comercială cu Maxity Electric ne-a permis să ne actualizăm rețeaua în ceea ce privește vânzarea, întreținerea și reparația vehiculelor electrice”, explică François Savoye, care se ocupă de strategia Renault Trucks de eficiență energetică. „Vehiculele electrice de astăzi reprezintă o soluție viabilă, ceea ce nu era cazul în 2010.”

În plus față de marile eforturi realizate în direcția înțelegerii aplicațiilor clienților și a cerințelor pieței, Renault Trucks este capabil să profite de resursele impresionante de cercetare-dezvoltare oferite de către Grupul Volvo, să beneficieze de pe urma tehnologiilor încercate și testate și valorifică sinergiile între diferitele entități care lucrează la dezvoltarea unor vehicule electrice, precum autobuzele. Datorită economiilor realizate, Renault Trucks este, acum, în poziția de a scoate pe piață o gamă de vehicule eficiente din punct de vedere al costurilor, în 2019.

Pentru aceste vehicule complet electrice, se instalează o linie de asamblare în cadrul fabricii Renault Trucks de la Blainville-sur-Orne.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Volvo Action Service

Drumul către glorie

Pentru dumneavoastră, șoferii de camion, orice cursă poate deveni un film de aventuri. Trăiți experiențe mai mult sau mai puțin dificile, treceți prin momente inedite, cunoașteți oameni interesanți, trebuie să vă descurcați în orice situație, ca un adevărat James Bond... Dar, atunci când se întâmplă să se producă o pană sau o avarie, filmul se poate transforma în thriller, mai ales în condițiile în care trebuie să livrați contra cronometru. Din fericire, așa cum Batman îl are, întotdeauna, aproape pe credinciosul său prieten Alfred Pennyworth, dumneavoastră vă puteți baza, în astfel de situații, pe Volvo Action Service, care poate să scrie, de fiecare dată, un „happy-end" pentru astfel de scenarii nedorite.

Unul dintre eroii unui astfel de „film" este, deci, Volvo Action Service, un serviciu de asistență de urgență care asigură intervenții prompte, oriunde în Europa s-ar afla vehiculul. Serviciul include contactul cu International Uptime Centre (Centrul Internațional de Asistență al Volvo), care se va ocupa, de la început până la sfârșit, de cazul dumneavoastră. Veți fi conectat cu unul dintre coordonatorii experimentați ai centrului, care vorbesc limba dumneavoastră și pe cea a țării unde vă aflați. În acest fel, se elimină riscul unor neînțelegeri cauzate de eventualele bariere de limbă. Volvo Trucks nu acceptă această stare de fapt, ci, se concentrează pe rezolvarea cât mai rapidă a problemei cu care vă confruntați.

Un mare avantaj al acestui serviciu este că puteți conta non-stop, 24/7, pe suportul coordonatorilor, tehnicienilor și al rețelei de dealeri Volvo Trucks, care se vor asigura că vă vor repune camionul în stare de funcționare cât mai repede cu putință. Și, datorită cunoașterii în detaliu a

ATENȚIE! MOTOR

***Telefonați la Centrul de Asistență sau accesați butonul VAS* de la bordul vehiculului dumneavoastră Volvo FH sau FM (model începând cu 2012), situat lângă volan. Prin această acțiune, intervenția va fi și mai rapidă, deoarece sunt transmise automat către Centru numărul de identificare al șasiului, locația în care vă aflați și eventualele coduri de eroare.**

***Sunteți conectat la Centrul Internațional de Asistență Volvo Trucks*, cu unul dintre coordonatori, a cărui misiune este să vă îndrume în clarificarea și rezolvarea situației, indiferent de țara în care va aflați. Coordonatorul se va ocupa de cazul dumneavoastră și vă va menține la curent în permanență cu evoluția acestuia, până la repunerea camionului pe drum către destinația finală.**

produselor și metodelor specifice, la care se adaugă utilizarea în exclusivitate a Pieselor Originale Volvo, tehnicienii implicați se vor asigura întotdeauna că vehiculul dumneavoastră rămâne un Volvo.

Soluții pentru cazuri grave

În cazul în care, totuși, problema nu se poate remedia pe loc, coordonatorul va organiza tractarea către cel mai apropiat atelier Volvo Trucks. În afară de intervențiile la nivelul camionului, Volvo Action Service vă poate îndruma în găsirea unor soluții de reparații pentru intreg ansamblul camion-suprastructură, de la o banală pană de cauciuc, până la reparații complexe, la nivelul unităților frigorifice ale suprastructurii.

Chiar mai mult decât atât. Dacă vehiculul nu poate fi reparat la timp pentru a putea să vă încadrați în programul fixat, coordonatorii vă vor ajuta să găsiți o soluție de închiriere.

Dacă vă confruntați cu cheltuieli neprevăzute, Volvo Action Service poate intermedia financiar reparația, astfel încât să nu fie nevoie de timp de așteptare suplimentar. În cazul în care intervenția de urgență este acoperită de un contract de service, acest lucru va fi comunicat imediat de către Centrul Internațional de Asistență atelierului reparator, astfel încat să nu existe timp irosit sau resurse financiare blocate. În plus, în cazul în care aveți nevoie de asistență în legătură cu cazarea sau cu eventuale călătorii necesare, și de data aceasta, Volvo Action Service este gata să vă sară în ajutor.

În numai câteva cuvinte, Volvo Action Service este, fără îndoială, un candidat serios la Premiile Oscar, pentru „best supporting actor”, în cadrul „filmului” oricărei afaceri de transport de succes.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Primiți asistență de urgență, în trafic. **Coordonatorul se va asigura că veți primi ajutor rapid din partea unui tehnician calificat. Dacă nu este posibilă sau nu este permisă intervenția la fața locului, va fi realizată o programare la service și / sau organizată tractarea vehiculului către cel mai apropiat atelier Volvo Trucks.**

Puteți porni din nou la drum, **menținându-vă, în același timp, controlul asupra costurilor. Centrul Internațional de Asistență al Volvo Trucks va verifica întotdeauna tipul de contract de service pe care il aveți, înainte de efectuarea oricărei acțiuni.**

Calea spre viziunea zero accidente

Unul dintre cele mai puternice trenduri, în acest moment, este posibilitatea de a călători cu mașini autonome, iar țelul, viziunea zero, este o lume fără accidente rutiere.

Pentru a atinge aceste obiective, tehnologiile avansate de siguranță trebuie să se regăsească atât în echiparea autoturismelor, cât și în cea a vehiculelor comerciale. O analiză a datelor din trafic arată că accidentele rutiere fatale din UE au scăzut cu 19%, începând cu anul 2010. Cu toate acestea, Comisia Europeană dorește să reducă la jumătate accidentele rutiere, până în 2020 – chiar dacă viziunea conducerii autonome, fără accidente, reprezintă, încă, un drum lung de parcurs.

Sistemele avansate de asistență pot reduce coliziunile cu 52%

Sistemele de siguranță activă au constituit prima generație de sisteme care a contribuit semnificativ la reducerea numărului de decese rezultat în urma accidentelor din traficul rutier. Acestea ajută șoferul să controleze vehiculul, integrând sistemele de anti-blocare a frânelor (ABS), sistemele electronice de frânare (EBS), precum și sistemele electronice de control al stabilității (ESC). Furnizorul global de tehnologii pentru vehiculele comerciale WABCO a introdus ABS pentru camioane, remorci și autobuze încă din 1981. 15 ani mai târziu, în 1996, a lansat, de asemenea, EBS pentru vehicule comerciale, urmat de ESC, în 2001.

La ora actuală, sistemele de asistență joacă un rol foarte important în siguranța rutieră. Printre sistemele avansate disponibile astăzi, un rol crucial îl joacă sistemele de frânare de urgență. Acestea pot asigura frânarea totală în cazul detectării obiectelor staționare sau în mișcare din fața mașinii, având potențialul de a reduce coliziunile cu 52% în ansamblu și, chiar, cu 90% în cazul autostrăzilor.

Christian Brenneke, vicepreședinte al WABCO:

„Conducerea autonomă, fără șofer, este etapa finală a unei evoluții cu diferite niveluri de automatizare. Nu se va întâmpla peste noapte, dar, până atunci, vom vedea evoluții remarcabile și niveluri complet noi de sisteme de asistență pentru șoferi, care vor face vehiculele și traficul tot mai sigure și vor ajuta șoferul în situații critice.”

FMS-ul crește inteligența vehiculelor

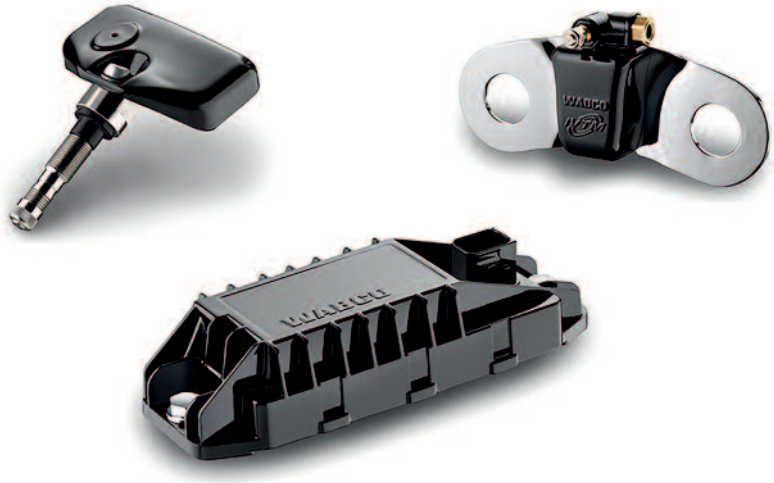
Conectivitatea crescândă a senzorilor și a sistemelor de la bord permite utilizarea și mai bună a vehiculelor inteligente. Soluțiile avansate de gestionare a flotei (FMS) combină datele în timp real ale sistemului de frânare, cum ar fi presiunea în anvelope, viteza roții, uzura sau informațiile privind încărcătura, cu alte date privind funcționarea vehiculului. Se colectează un spectru larg de informații, incluzând date referitoare la vehicule, șoferi și mărfuri (de exemplu, temperatura încărcăturii), iar acestea sunt evaluate, pentru a îmbunătăți eficiența și siguranța vehiculului și flotei. Sistemele FMS, precum cel oferit de Transics, sunt capabile să adune toate aceste date. Dispecerii pot, astfel, evalua, de exemplu, performanța șoferilor, pentru a lucra conform parametrilor stabiliți, cum ar fi numărul frânărilor, rulare liberă și turații ale motorului. Astfel, crește eficiența activității și siguranța rutieră.

FMS-ul poate, de asemenea, să alerteze managerii flotei, în timp real, în caz de potențiale probleme (pierderea presiunii în anvelope, garnituri de frână uzate sau comportamentul necorespunzător al șoferilor), aspect care le permite să acționeze instant.

„Numai 18% dintre vehiculele comerciale din UE și 9% dintre remorci sunt echipate cu un sistem telematic de management al flotei – și doar un

număr redus de flote utilizează diagnosticarea la distanță”, a subliniat Peter Bal, vicepreședinte Serviciu digital pentru clienți la WABCO.

Conectat la sistemul de frânare, FMS-ul poate contribui la creșterea siguranței, chiar și în cazul vehiculelor mai vechi, pe baza datelor furnizate de EBS. Șoferul nu mai trebuie să raporteze defecțiunile, deoarece vehiculul le anunță singur, de la distanță și în timp real.



Prevenirea exploziilor prin monitorizarea presiunii

Există și sisteme de siguranță disponibile pentru flote, care pot fi montate ulterior și se pot conecta perfect cu FMS-ul. De exemplu, exploziile ca urmare a deteriorării anvelopelor cauzează numeroase accidente.

Probabilitatea de a evita un accident este cu aproximativ 35% mai mare, având o presiune corectă în anvelope. WABCO abordează această problemă prin sistemul de monitorizare a presiunii în anvelope OptiTire, care este compatibil cu FMS Transics, permițând managerilor de flotă să monitorizeze de la distanță presiunea optimă a pneurilor, în orice moment. În plus, prin adăugarea datelor de temperatură, crește capacitatea sistemului de a detecta rapid pierderi ale presiunii în anvelopă.

În concluzie, sistemele și soluțiile moderne conectează camioanele, remorcile, mărfurile, șoferii și operatorii de flote, colectând date operaționale vitale, generate în interiorul și în exteriorul vehiculelor, făcând vehiculele mai inteligente. Iar potențialul unor astfel de sisteme este vast – de la evitarea coliziunilor și sistemele wireless de înaltă securitate, până la găsirea facilă a locurilor de parcare disponibile.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

Recepția Lotului 3 al Autostrăzii Sebeș – Turda, amânată

Recepția celor 8,5 km ai Lotului 3 al autostrăzii Sebeș – Turda a fost amânată din nou, de data aceasta timp de 90 de zile, din cauza „neconformităților" constatate de comisia specială a CNAIR, aflată la inspecție.

Autostrada Sebeș – Turda, de 70 de km, ar fi trebuit să fie finalizată în 2016, potrivit contractelor încheiate de CNAIR cu antreprenorii. Constructorii Lotului 3 sunt Asocierea Aktor SA – SC Euroconstruct Trading SRL, iar costul este de 549,332 milioane lei, fără TVA. Când va fi recepționat Lotul 3, va putea fi dat în folosință și Lotul 4, astfel că vor fi aproximativ 27 km pe care se va putea circula continuu.

„În urma inspecției din data de 9 ianuarie, echipa CNAIR a constatat o serie de neconformități: numeroase zone cu deficiențe de planeitate și rugozitate, pentru care raportul prezintă un calificativ inadmisibil; nerespectarea Normativului 605 referitor la recoltarea de carote la o suprafață de 20.000 mp, în vederea stabilirii grosimii straturilor rutiere; nerespectarea prevederilor proiectului tehnic privind calea pe pod; neconformități la asigurarea scurgerii apelor pe anumite sectoare; panouri de semnalizare de dimensiuni mari sunt parțial obturate de parapete / panouri fonoabsorbante; la structura de la km 45+600 există defecte la suprafața betoanelor; sistemul ITS, echipamentul de cântărire în mișcare, înregistrează numerele de înmatriculare ale remorcilor, fără a fi înregistrat numărul de înmatriculare al capului tractor, așa cum a fost solicitat de către beneficiar; nu a fost efectuată corespunzător semnalizarea în spațiile de servicii – aceasta trebuie completată cu două semne adiționale pentru autoturisme la fiecare spațiu de servicii, precum și marcaj de interzicere în zonele care separă parcările pentru autocare", precizează CNAIR.

De asemenea, comisia specială a considerat necesară completarea semnalizării orizontale din cadrul spațiilor de servicii cu săgeți de orientare a participanților la trafic și completarea semnalizării cu marcaj de interzicere la intersecția dintre bretele, așa cum este specificat în cadrul Raportului de Audit de Siguranță.

Totodată, „nu au fost respectate avizele CTE Siguranța Circulației privind obligativitatea Antreprenorului de a realiza iluminatul cu tehnologie LED". Nu în ultimul rând, „trebuie asigurată semnalizarea rutieră pentru devierea traficului la nodurile rutiere Unirea și Aiud, conform reglementărilor în vigoare".

„În urma constatărilor făcute, comisia de recepție a decis suspendarea procesului de recepție la terminarea lucrărilor, stabilind, împreună cu executantul, un termen de remediere de 90 de zile. În funcție de condițiile meteorologice, acest termen poate fi prelungit la cererea Antreprenorului", precizează CNAIR.

Contract semnat pentru podul peste Dunăre de la Brăila

Directorul general interimar al CNAIR, Ștefan Ioniță, și reprezentantul Asocierii ASTALDI S.p.A. – IHI INFRASTRUCTURE SYSTEMS CO. LTD au semnat, la Ministerul Transporturilor, contractul pentru proiectarea

Înregistrați-vă
acum!
Noua taxă de drum din Slovenia, de la 01.04.2018. Contați pe DKV.
dkv-euroservice.com/taxa-de-drum-slovenia
You drive, we care.
DKV

și execuția podului suspendat peste Dunăre, în zona Brăila. „Vom avea două ordine de începere, unul pentru proiectare, altul pentru execuție. Antreprenorul va realiza toate lucrurile necesare, astfel încât să obțină autorizația de construcție într-un termen rezonabil, pentru a nu mai exista blocaje”, a precizat șeful CNAIR.

Durata contractului de aproape 3 miliarde de lei, fără TVA, este de 48 de luni, din care 12 luni proiectare și 36 execuție, iar perioada de garanție a lucrărilor va fi de 120 de luni. Podul suspendat va avea o lungime totală de 1.974,30 m, o deschidere centrală de 1.120 m și două deschideri laterale de 489,65 și 364,65 m. Gabaritul pe verticală al podului va fi de 38 m de la nivelul de inundații maxim, îndeplinind, astfel, criteriile de navigație pe Dunăre.

A început proiectarea Pasajului Domnești

La 8 luni de la desemnarea câștigătorului licitației, Compania Națională de Administrare a Infrastructurii Rutiere (CNAIR) a emis, la începutul acestui an, ordinul de începere a construirii pasajului rutier suprateran între Centura Capitalei și localitatea Domnești, jud. Ilfov. Amintim că desemnarea câștigătorului licitației a avut loc la sfârșitul lunii februarie 2017, iar contractul a fost semnat după două luni și jumătate, în 10 mai.

Durata contractului este de 51 de luni, dintre care 3 luni proiectare, 24 execuție și 24 de luni perioada de garanție a lucrărilor. Astfel, în luna aprilie, ar trebui să înceapă efectiv lucrările de construire. Valoarea contractului de lucrări este de 91.552.381,90 lei, fără TVA.

Pasajul, ce va avea 258 m lungime, va descongestiona circulația la intersecția Centurii Capitalei și a liniei de cale ferată de centură cu Prelungirea Ghencea și DJ 602.

Licitația pentru CF Brașov – Sighișoara, pe final

Toate cele cinci consorții și companii care au depus oferte pentru reabilitarea tronsonului feroviar Brașov – Sighișoara pe secțiunile 1. Brașov – Apata și 3. Cața – Sighișoara s-au calificat în cursa finală, astfel că au trecut de etapa evaluării ofertei tehnice. În data de 20 februarie, CFR SA va desemna câștigătorul lucrării, estimate la 3,19 miliarde lei, fără TVA (peste 700 milioane euro). Tronsonul are o lungime totală de 86 km. În august 2017, CFR SA a primit cinci oferte pentru reabilitarea acestui tronson important de pe Coridorul IV Paneuropean, ramura nordică. Ofertele au fost depuse de către următoarele companii: asocierea Astaldi și IC Ictas Insaat Sanayi ve Ticaret A.S.; Impreza Pizzaroti & C SpA Italia S.p.A.; asocierea Alstom S.A., Arcada Company, Aktor și Euroconstruct Trading ’98; Societa Italiana per Condotte d’Acqua S.p.A.; asocierea Strabag A.G., Thales și Swietelsky. Sursa de finanțare va fi asigurată 85% de către Comisia Europeană, prin Mecanismul pentru Interconectarea Europei (CEF), iar cofinanțarea de 15% – de la bugetul de Stat. Durata de execuție este de 48 de luni, la care se adaugă 60 de luni perioada de notificare a defecțiunilor.

Finanțare asigurată pentru Magistrala 6 de metrou

Magistrala 6 de metrou, care va lega Gara de Nord București de Aeroportul Internațional „Henri Coandă” Otopeni, are asigurată întreaga finanțare, de aproape 1,4 miliarde euro. Comisia Europeană și-a dat acordul pentru alocarea unui miliard de euro, iar 300 de milioane vor proveni dintr-un împrumut acordat de BERD, în timp ce 100 de milioane vor veni de la bugetul de Stat.

Magistrala 6 va avea 14,2 km și 12 stații de metrou. Investiția era prevăzută inițial a fi terminată până în 2020, însă lucrările se vor întinde spre anul 2024.

Pachet de proiecte strategice

Guvernul a aprobat un memorandum cu proiecte strategice identificate ca prioritare din Master Planul General de Transport al României. Acestea vor primi finanțare din fonduri europene, dar și din împrumuturi de la BERD și BEI. Pachetul cuprinde următoarele proiecte de infrastructură rutieră: Autostrada Brașov – Pașcani – Iași – Ungheni, de 336,5 km și un cost aproximativ de investiție de 3,08 miliarde euro; Drumul rapid Transregio Brașov – Târgu Mureș, de 161 km și un cost de 100,2 milioane euro; Autostrada Brașov – Făgăraș – Sibiu, de 120 km și un cost estimat de 816,44 milioane euro; Drumul expres la 4 benzi Focșani – Buzău – Tulcea – Brăila – Constanța, de 361,7 km și un cost de 1,822 miliarde lei; Drumul Sudului – Drum expres București – Craiova – Drobeta Turnu-Severin – Caransebeș – Lugoj, de 397 km și un cost estimat de 2,5 miliarde euro.

În sectorul feroviar, proiectele de reabilitare a căii ferate sunt: Coșlariu – Cluj-Napoca – Ilva Mică – Suceava – Pașcani, de 488 km și un cost de 1,95 miliarde euro; București – Craiova, de 142 km și un cost de 227,2 miliarde euro; București – Iași, de 462 km și un cost de 1,687 miliarde euro. Bugetul de investiții al Ministerului Transporturilor, pe anul 2018, este de 4,754 miliarde lei și reprezintă 70% din bugetul total de 9,132 de miliarde lei alocat, iar 30,9 milioane de lei reprezintă credite de angajament.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

EXCEPȚII în asumarea răspunderii asupra mărfii

În continuarea seriilor de articole scrise pe tema răspunderii transportatorului, dorim să lămurim un aspect: transportatorul are o foarte mare răspundere din contractul de transport – se face responsabil de marfă, din momentul preluării acesteia pentru transport și până la eliberarea acesteia. ÎNSĂ DOAR PENTRU SITUAȚIILE DE CULPĂ, CELE PROBATE.

Pot exista situații de excepție unde nu este culpa transportatorului, acesta putându-se apăra sub protecția contractului de transport reglementat de lege / CMR.

Prin acceptarea comenzii de transport, se înțelege asumarea executării unei obligații de rezultat de către cărăuș, mai exact, se prezumă culpa acestuia.

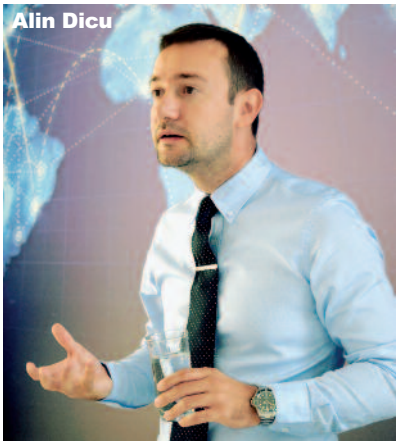
Cărăușul este presupus responsabil de neexecutarea obligației sale prin însuși faptul că rezultatul promis în contract nu a fost atins, adică livrarea mărfii a fost cu întârziere, marfa nu a avut aceeași cantitate sau a fost deteriorată.

Prin dispozițiile art. 17 par. 1 CMR, se instituie în sarcina cărăușului o prezumție de culpă, prezumție ce poate fi înlăturată în anumite situații speciale, care sunt de strictă aplicare și interpretare și pe care cărăușul trebuie să le probeze.

Transportatorul se poate proteja prin formularea rezervelor cu privire la starea aparentă a mărfii la momentul preluării ei, cât și cantitatea acesteia, pe care le înscrie în scrisoarea de trăsură.

Sub nicio formă, șoferul nu poate aprecia calitatea și modalitatea ambalajului, modul de încărcare sau așezare. Acestea nu sunt specifice activității de transport, ci, mai degrabă, logisticii. Obligația transportatorului este să verifice marfa cantitativ și starea aparentă, astfel încât să nu prezinte lovituri, rupturi, umezeală sau orice se poate observa cu ochiul liber.

Așezarea chingilor și distribuirea greutății intră în sarcina transportatorului, însă foarte important de reținut este că, dacă ambalajul este insuficient, chingile nu vor face miracole, acestea având rolul în a păstra marfa în camion pentru siguranță în trafic, nicidecum nu garantează integritatea mărfurilor în lipsa unei încărcări corecte sau în cazul unui ambalaj defectuos.


Alin Dicu

Ambalajul incorect aplicat exonerează transportatorul

În situația în care marfa a fost manipulată, încărcată, stivuită sau descărcată de expeditor sau destinatar, sau de persoane ce au acționat în numele lor, cărăușul este exonerat de răspundere, dacă marfa a fost avariată în executarea acestor operațiuni sau dacă avarierea a fost consecință a ambalajului sau a insuficienței acestuia. Situațiile cel mai des disputate sunt deplasările mărfurilor, situații pentru care nu întotdeauna este justificată pretenția de despăgubire.

Așadar, verificați cantitatea și starea aparentă a mărfii la momentul preluării, analizați fiecare caz în particularitatea sa și protejați-vă, de fiecare dată, când este cazul, sau, cel mai simplu – apelați la serviciile unor consultanți care vă pot consilia și apăra în astfel de situații.

Alin DICU
Branch Manager Asko International
Insurance Broker
alin.dicu@asko24.com

Analizați cele două poze:

Este evident că marfa s-a deplasat din vina expeditorului, astfel că transportatorul nu a fost obligat la plata despăgubirilor.
Modul de încărcare și viteza de deplasare a mijlocului de transport au fost analizate în foarte multe cauze, astfel că s-a creat o jurisprudență clară, reținându-se că trebuie să se considere ca fiind defectuoasă o încărcare a mărfii care nu poate rezista manevrelor normale efectuate în timpul transportului și, în consecință, paguba va fi imputată expeditorului.
Printre manevrele normale efectuate în timpul transportului, se încadrează:
- frânările bruște,
- virajele,
- evitarea unor coliziuni sau obstacole.
Aceste operațiuni sunt obligatorii și nu sunt interzise nici prin lege, și nici prin contractul de transport.
În concluzie, prin frânarea puternică, aceea care permite evitarea unui accident, putem avea dovada vie că transportatorul a păstrat distanța și a fost vigilent, astfel că au fost evitate accidente sau coliziuni cu animale etc.

Loialitatea, o „rara avis” la șoferi?

„Liderul vizionar trebuie să solicite loialitate cu prudență; a insista pe loialitatea oarbă e ca un cult și e periculos.”
Olan Hendrix

O dată cu accentuarea crizei de șoferi, a reapărut și problema loialității șoferilor față de firmă. Nu putem să concurăm cu firmele de afară, care au cu ce să atragă șoferii, se plâng, de multe ori, transportatorii. Aceștia sunt convinși că loialitatea se cumpără cu un salariu mare sau se impune prin semnarea de contracte. Șoferii, la rândul lor, consideră loialitatea față de firmă ca un semn de slăbiciune, nicidecum ca o calitate sau o dovadă de caracter.

Indiferent de ce cred unii sau alții, succesul pe termen lung al oricărei firme de transport depinde și de calitatea și loialitatea angajaților. Studiile arată că atitudinea angajaților în ceea ce privește angajamentul și loialitatea determină performanța pe piață a firmei. Loialitatea, conform definiției oferite de dicționar, semnifică devotamentul, sentimentul de atașament al unui individ pentru un obiect, persoană, grup de persoane, un ideal, o datorie, o obligație sau o cauză. Astăzi, când schimbările în domeniul transporturilor, atât în plan național, cât și internațional, sunt la ordinea zilei, când criza de șoferi produce efecte atât în planul economic, cât și al competenței, mai reprezintă loialitatea un factor important, atât pentru transportatori, cât și pentru șoferi?

În cazul loialității față de firma de transport – indiferent de specificul acesteia, marfă sau persoane – imaginea despre aceasta este, de obicei, diferită pentru șofer și companie. În timp ce unii patroni sunt convinși că loialitatea conducătorilor auto este redusă, din cauza „tentațiilor” din exterior, șoferii cred că, dacă manifestă loialitate față de firmă, pot deveni vulnerabili, manipulați, considerați „fraieri”.

De fapt, și patronii, și șoferii vor, doar, loialitate din partea celorlalți. Ei văd, adeseori, loialitatea ca pe o stradă cu un singur sens, care duce de la ceilalți către ei. Problema e că loialitatea nu este niciodată o stradă cu un singur sens. Oamenii nu sunt loiali așa, din principiu. Loialitatea e un fenomen emoțional și ea se câștigă cu efort.

Ce trebuie să facem, cum acționăm pentru a avea șoferi loiali?

În primul rând, nu uitați că loialitatea nu este generată de lucrurile standard, normale. Nu veți avea șoferi loiali doar pentru că le oferiți un salariu bun. Loialitatea e mult mai profundă, vorbește despre valori personale și aspirații și despre împlinirea personală în cadrul companiei. Cu alte cuvinte, ceea ce generează loialitate e excepția, faptul că șoferul este văzut și apreciat ca persoană, că interesul patronului pentru el este cel puțin egal cu interesul care i se cere pentru firmă. Loialitatea, motivarea, implicarea șoferului se câștigă prin reciprocitate. Dacă vreți să aveți șoferi loiali, la rândul dumneavoastră, în calitate de patroni, manifestați loialitate față de șoferi. Creați un mediu de lucru aliniat la valorile fundamentale umane,

Cristian Sandu

bazat pe respect, reciprocitate, integritate și echitate. Faceți în așa fel încât conducătorul auto să simtă că este „văzut și apreciat“.

Loialitatea la locul de muncă este dependentă și de vârstă. Tinerii șoferi au un nivel mai redus de implicare în plan profesional, cât și la locul de muncă, urmarea acestor atitudini fiind trecerea rapidă de la o firmă la alta. Șoferii trecuți de o anumită vârstă nu își mai schimbă prea ușor locul de muncă. Ei par fideli, dar, uneori, păcătuiesc printr-un oarecare dezinteres, o blazare care poate atrage scăderea randamentului.

Nu trebuie sa neglijăm faptul că oamenii loiali cu adevărat sunt provocatori, dau, dar și cer, vor să schimbe lucrurile și le pasă, sunt incomozi și nu acceptă situații inechitabile sau dezechilibrate.

În final, o ultimă remarcă: șoferii sunt loiali companiei pentru care lucrează în funcție de percepția pe care o au despre loialitatea companiei față de ei.

Psiholog pr. Cristian SANDU
Cabinet de psihologie autorizat
E-mail: psih.cristian.sandu@gmail.com
Mobil: 0751 364 575

Să avem prieteni la locul de muncă, sau nu?

S-a constatat că persoanele prietenoase la locul de muncă au un sentiment de bună dispoziție și de siguranță. Sentimentul de stare de bine atrage, automat, o mai bună planificare a sarcinilor, mai multă energie și chef de a-ți termina activitățile. Sunt mai dispuse să ceară și să ofere ajutor, pentru că e mai ușor să ceri și să oferi sprijin cuiva cu care ai construit un raport solid. De asemenea, diferite studii punctează că fidelitatea angajaților față de companie este influențată de relațiile pozitive între angajați. Mai mult decât atât, cei care au legat prietenii la birou sunt mai rezistenți la stres.

Asta înseamnă că, dacă nu este sigură de ceva, persoana poate întreba, fără rușine, colegii și, astfel, se vor evita neplăcerile create de costuri suplimentare în afacere. Iar, din partea colegului / colegilor, va primi susținere, fără a se simți criticat sau judecat. Practic, devenim mai motivați și productivi. Aceste aspecte sunt valabile atât pentru șoferi, cât și pentru personalul TESA: dispeceri, agenți de vânzări, persoanele din departamentul de contabilitate. Prietenia, într-o echipă, dă sentimentul de apartenență la grup, creându-se valori comune și o misiune comună. De exemplu, în cazul dispecerilor, se va diminua (în unele cazuri de importanță) competiția pentru cât mai multe curse date (comision personal), ci va conta mai mult bunul mers al mașinilor, kilometrii pe gol, se vor anunța dacă unul dintre ei are o cursă mai potrivită pentru celălalt etc.

Specialiștii ne recomandă implementarea unei culturi organizaționale care se bazează pe empatie, relații apropiate între angajați, pentru că îmbunătățește rezultatele și performanța companiei, în general. De exemplu, să încurajăm șoferii să se ajute, să le punem la dispoziție device-uri sau modalități prin care să comunice și să își împărtășească soluții pentru situațiile problematice pe care le întâlnesc. Astfel sentimentul de singurătate într-o problemă dispare și, chiar, ar putea să găsească o soluție mai bună, alături de ceilalți colegi, la telefon.

Pare perfect, nu?

Ar părea că prietenia între colegi este soluția noastră, în calitate de companie, pentru a avea angajați fără stres, cu energie, creativitate și chef de muncă.

Pe de altă parte, vorbăria la locul de muncă poate să semnalizeze neimplicarea oamenilor în activitățile lor și, implicit, faptul că nu își fac treaba. Acum, mulți cititori o să gândească: „Eu pot să vorbesc cu colega mea și să îmi fac și treaba, am atenție distributivă”... De acord, DAR nu la capacitate maximă.

Este și situația în care o relație devine prea apropiată și ceilalți membri ai echipei sau din birou se simt excluși. Riscul este să se producă o barieră în comunicare, în echipă. Dacă, undeva, există o barieră de comunicare, de aici este un întreg lanț: firmă, colaboratori, clienți = risc de pierderi.

Prietenia cu șeful

Mai mult, o relație de prietenie este cu atât mai riscantă, când cei doi prieteni sunt subordonați ierarhic: prietenia cu șeful! În ochii colegilor, să fii prieten cu șeful înseamnă că vei fi favorizat, adică greșelile tale vor trece neobservate sau vei munci mai puțin decât ei. Pentru bunul mers al firmei, este obligatoriu ca managerul să se poarte corect cu întreaga echipă, fiecare să își cunoască atât responsabilitățile, cât și urmările greșelilor.

Andreea Gheorghe

Mai este și situația în care o relație de prietenie cu colegul / colegii tinde să se transforme în tensiune. Acest lucru se întâmplă când apelează la ajutorul nostru prea des și noi cădem în capcana de a munci sau de a avea și responsabilitatea activității colegului. Aici, este foarte important să ne cunoaștem limita și să spunem NU. De cele mai multe ori, în această situație se află persoane cu o stimă de sine scăzută, care își doresc aprecierea, validarea și prietenia colegilor.

Sunt foarte multe argumente atât pro, cât și contra prieteniei la locul de muncă. Și dacă ești angajat, și dacă ești angajator, recomandarea mea este să găsești un echilibru. Un mediu de lucru rigid, autoritar o să ducă la frică și stres (de exemplu, angajatul nu se mai poate concentra, îl doare des capul, productivitatea scade). Un mediu de lucru prea prietenos e un risc pentru ca îndeplinirea sarcinilor să devină secundară și neimplicarea să crească (de exemplu, momentul când îi ceri de două ori același lucru unui angajat).

E bine să existe o limită a interacțiunilor prietenești și a vorbăriei, iar munca să aibă mereu prioritate! Când e muncă, muncim, când e sărbătoare, ne înveselim!

Andreea GHEORGHE
Psiholog specializat în psihologia transporturilor
gheorghe.andreeaioana@yahoo.com

Cum evaluezi oportunitățile pe termen scurt

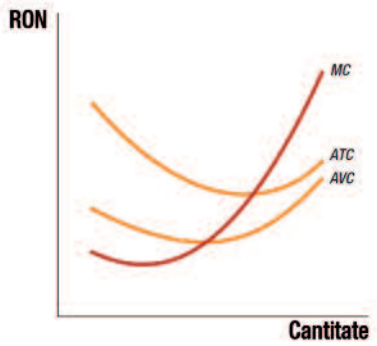
De multe ori, câștigi atunci când crești volumul serviciilor oferite. Dar se întâmplă să apară și surprize. Atunci când tragi linie, poți să constați că ai pierdut, deși ai transportat mai mult. Există, însă, mecanisme care te pot feri de „oportunitățile" cărora nu este indicat să le dăm curs.

Astăzi, mi-am propus să vorbim despre modul în care firmele se adaptează schimbărilor economice generate de inovațiile tehnologice și / sau de schimbările petrecute în comportamentul clienților. Subiectul este vast și, de aceea, mă voi opri, astăzi, doar la impactul costurilor asupra comportamentului economic.

Modelul curbei costurilor este un model simplu, intuitiv, ce ne permite să observăm imediat starea de sănătate a unei companii. Modelul poate fi aplicat atât costurilor pe termen scurt, cât și celor pe termen lung. În acest articol, vom discuta despre costurile pe termen scurt.

Costuri pe termen scurt

Pe acest termen, găsim puține locuri în care putem să intervenim în ajustarea costurilor, în contrast cu deciziile cu impact pe termen lung. Putem să luăm decizii legate de forța de muncă, în timp ce, pe termen lung, putem să aducem infuzii de capital, să cumpărăm mașini mai noi, să jonglăm cu prețurile etc.



Inclusiv pe termen scurt, costurile pot fi fixe și variabile. Costurile fixe sunt acelea care nu pot fi schimbate pe o durată dată, de exemplu cele cu camioanele. Costurile variabile sunt acele costuri care se pot schimba, de exemplu cele cu forța de muncă. Pe scurt, dacă am un parc auto format din cinci camioane, costurile legate de sediu, personalul TESA, precum și cele privind camioanele (leasing, amortizare, asigurări etc.) sunt fixe. Să presupunem, doar ca exemplu, că am cinci șoferi, ceea ce înseamnă că toate costurile asociate acestor șoferi (salarii, taxe, beneficii etc.) sunt variabile, alături de carburant, taxe de drum etc.

Costul total de operare al acestei companii este dat de suma costurilor fixe (back-office și camioane) și a celor variabile (costurile cu șoferii, carburantul, taxele de drum etc.). Vom nota costurile fixe cu X și cele variabile cu Y. Costul meu total TC este: TC=X+Y.

Bine, bine veți spune, și la ce îmi folosește mie asta? Păi, de aici putem să vedem care sunt costurile mele pe kilometru. Voi împărți costul meu total la numărul de transporturi dintr-o perioadă dată și voi afla cât mă costă, în medie, un transport. Pot să merg mai departe și să aflu media costurilor fixe și a celor variabile, folosind aceeași formulă.

O dată ce știu clar care este costul meu pe un transport, pot să îmi stabilesc atât politica de prețuri, cât și mișcările strategice pe termen scurt. Pot decide să angajez mai mulți șoferi, să stabilesc colaborări cu șoferi independenți sau să mă asociez cu altă companie etc.

Marius Dumitrenco Keller

Costul marginal

În final, voi aminti costul marginal: acesta exprimă cât de mult se schimbă costurile, atunci când producția unui bun crește (în general cu o unitate infinitezimală) – în cazul nostru, atunci când oferim un volum suplimentar de servicii de transport. Această valoare poate fi, bineînțeles, chiar negativă.

Costurile marginale intersectează costurile medii întotdeauna în punctul de minim al acestora. Atunci când costul marginal depășește costurile medii, acesta este un semn că întreprinderea nu este rentabilă.

De aceea, vă recomand ca, atunci când decideți să dați curs unei oportunități pe care piața o oferă, să analizați, într-o primă fază (bineînțeles, cu ajutorul contabilului), evoluția costurilor marginale.

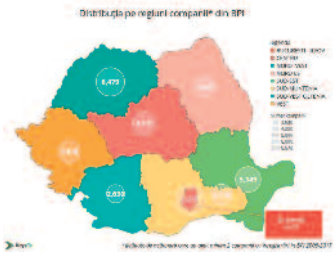
Marius DUMITRENCO KELLER
Trainer și Psihoterapeut
marius.dumitrenco@gmail.com

STILL RX 20

Electrizează-ți afacerea!

KEYSFIN: CELE MAI RISCANTE DOMENII

KeysFin a realizat o radiografie a economiei, privită din prisma riscului de business, iar concluziile sunt alarmante. Există, în România lui 2018, un om de afaceri care face „business" cu 119 companii, dintre care 116 sunt în insolvență. Și nu este singurul care se poate „lăuda" cu această performanță. În topul realizat de KeysFin, mai sunt alți 9 afaceriști care au între 40 și 100 de firme în insolvență. Potrivit unui studiu realizat de KeysFin, ce a luat în calcul firmele înregistrate în BPI (Buletinul Procedurilor de Insolvență) deținute de acționari care au avut minim 2 companii în această situație între 2008-2017, cel mai riscant domeniu este comerțul cu ridicata și amănuntul, cu 9.468 de firme, urmat de construcții imobiliare (3.260), restaurante și alte servicii de alimentație (1.670), lucrări speciale de construcții (1.566) și transporturi (1.507). „Microîntreprinderile sunt cele mai expuse riscului, dovadă că 17.288 de astfel de societăți sunt înregistrate în BPI. Au o capitalizare redusă, depinde foarte mult de parteneri și, atunci când apar probleme, insolvența devine inevitabilă", afirmă analiștii de la KeysFin. La mare distanță, în statistica privită din prisma formei de organizare, se află firmele mici (519) și cele mijlocii (102), în timp ce companiile mari raportau doar 11 cazuri de



insolvență la BPI. Din punct de vedere geografic, cele mai multe firme în această situație sunt din zona București-Ilfov (6.678, dintre care 5.741 din București), urmate de cele din Nord-Vest (6.479) și Sud-Est (5.149). La polul opus, cele mai puține societăți în insolvență erau în Sud-Vest Oltenia (2.630), acolo unde și mediul de business este mai puțin activ decât în restul țării. Cei mai mulți acționari în cel puțin două firme în insolvență sunt din categoria de vârstă 46-65 de ani, urmați de cei între 31-45 ani. Interesant este și procentul celor de peste 66 de ani aflați în această situație (9% bărbați, 3% femei). Pe ansamblu, vârsta medie a oamenilor de afaceri indisciplinați este de 49,2 ani în cazul bărbaților și de 48,3 ani în cel al femeilor. Potrivit analiștilor de la KeysFin, printre provocările anului 2018, dincolo de fiscalitatea impredictibilă, de evoluția cursului valutar și de inflație, trebuie trecute evoluția creditului furnizor și dinamica plății facturilor.

ROL NOU ÎN CLASIFICATORUL OCUPAȚIILOR DIN ROMÂNIA

PwC România și D&B David și Baias au obținut validarea standardului ocupațional aferent rolului de Responsabil cu protecția datelor cu caracter personal (sau DPO) de la Comitetul Sectorial Administrație și Servicii Publice, din cadrul Autorității Naționale pentru Calificări, structură a Ministerului Educației Naționale. Acest standard este prevăzut de noul Regulament european privind protecția datelor cu caracter personal (GDPR), care va intra în vigoare din mai 2018. „Efortul nostru pentru elaborarea acestui standard și a cursului autorizat deschide, practic, drumul oficial pentru crearea acestei poziții importante în organigrama fiecărei companii, în așa fel încât să se poată conforma prevederilor GDPR și a evita riscul unor amenzi care pot fi extrem de costisitoare pentru organizații (mergând până la 4% din cifra de afaceri la nivelul grupului)", a afirmat Mircea Bozga, Partener, Risk Assurance, PwC Romania.

COMERCIANȚII INTERNAȚIONALI, PREFERAȚI ONLINE

Șapte din zece cumpărători online din Europa au făcut achiziții de la comercianți internaționali, principalele motive fiind prețurile mai bune și dorința de a cumpăra un anumit brand sau produs. Potrivit studiului anual „UPS Europe Pulse of the Online Shopper™" din 2017, argumentele principale ale cumpărătorilor, atunci când fac achiziții de la comercianți dintr-o altă țară, includ: siguranța plăților (75%); precizarea clară a costului total al comenzii, inclusiv taxele și comisioanele (72%); o politică de retur transparentă (63%); conversia prețurilor în moneda locală (63%) și rapiditatea livrării (62%). „Cercetările noastre arată că aproape trei sferturi dintre cumpărătorii europeni online fac achiziții din alte țări", a declarat Abhijit Saha, vicepreședinte Marketing, UPS Europe. Potrivit studiului UPS, majoritatea cumpărătorilor europeni online (96%) a făcut achiziții din marketplace, adică platforme online pentru terți comercianți. 67% dintre aceștia au menționat ca motive pentru cumpărarea din marketplace și nu de la un retailer prețurile mai bune, iar 43% au indicat gama mai largă de produse din fiecare categorie. Potrivit studiului, 43% dintre utilizatorii de smartphone au făcut achiziții de pe telefon.

+84% CADOURI ONLINE

Un studiu al agenției TargetWeb arată că piața de cadouri online din România a crescut cu peste 84% în 2017, față de anul 2015, studiu bazat pe datele furnizate de către Google și clienții agenției. Această creștere este în trend cu evoluția comerțului online din România care, numai în ultimul an, a crescut cu peste 40%, conform unui studiu GpeC. Mai mult decât atât, potrivit aceluiași studiu, această creștere este una dintre cele mai mari la nivelul țărilor din Uniunea Europeană, cu potențial de creștere și mai mare pentru anii următori.

FM Logistic, o afacere de familie înființată în 1967 în Franța, este unul dintre cei mai importanți jucători logistici internaționali, care oferă soluții personalizate pentru optimizarea operațiunilor din cadrul lanțului global de aprovizionare, de la depozitare și distribuție, până la co-packing și Supply Chain Management. În anul 2003, FM Logistic a decis să deschidă o filială în România, la Timișoara, și astfel a luat ființă FM România, care între timp a devenit un furnizor național de servicii de transport și depozitare. În cazul în care aveți nevoie de un centru de distribuție, să transportați produsele către noi piețe, sau căutați soluții pentru îmbunătățirea calității distribuției oferite clienților din România, ne puteți contacta.

Contact :
Tel.: +40 731 055 776 - E-mail: ro-comercial@fmlogistic.com

www.fmlogistic.com

FM LOGISTIC

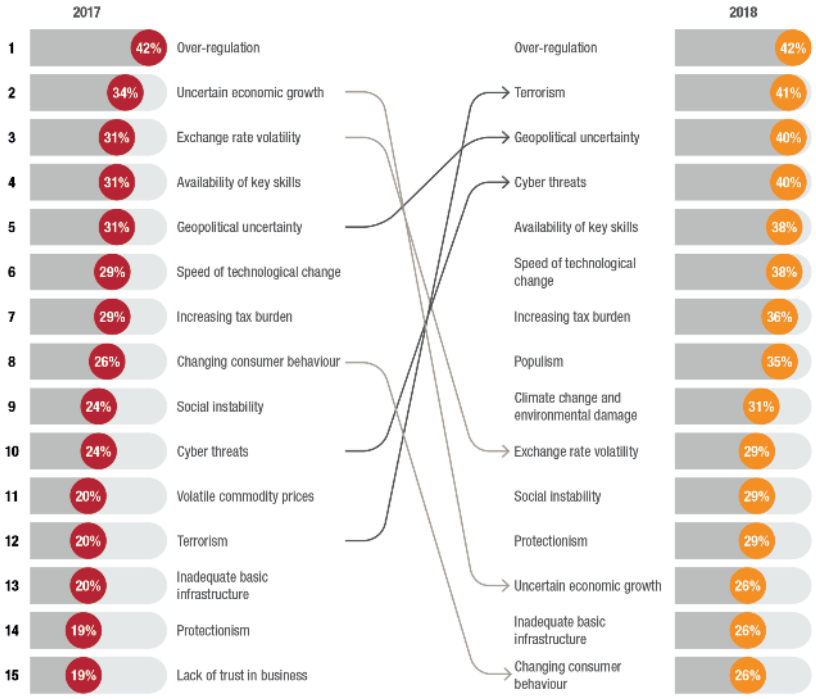
© FM Logistic Corporate

PUBLICITATE

PWC: EXECUTIVII OPTIMIȘTI

Un procent record al directorilor generali arată optimism în ceea ce privește mediul economic la nivel mondial, cel puțin pe termen scurt. Aceasta este una dintre concluziile cheie ale celei de-a XXI-a ediții anuale a studiului Global CEO Survey, realizat de PwC, care sondează percepțiile a aproape 1.300 de directori executivi din întreaga lume. 57% dintre liderii de business chestionați spun că situația economică globală se va îmbunătăți în următoarele 12 luni. Procentul este aproape dublu față de nivelul de anul trecut (29%). În România, 49% dintre respondenți mizează pe accentuarea creșterii economice globale, în creștere de la 38% în 2017. Acest optimism în privința economiei mondiale alimentează încrederea directorilor generali în viitorul companiilor. La nivel global, 42% dintre aceștia spun că sunt „foarte încrezători" în perspectivele pentru dezvoltare pe care propriile companii le au în următoarele 12 luni. Și în România, 38% dintre respondenți cred că firmele își crește veniturile în următorul an.

Riscurile trebuie luate în calcul chiar și atunci când estimările sunt pozitive.



Sursa PwC

Cât de îngrijorat sunteți de următoarele amenințări în proiecțiile dumneavoastră de creștere?
*** Graficul arată procentul respondenților care s-au arătat extrem de îngrijorați.**

2018, un an al investițiilor în transport și logistică

Estimările celor care activează în sectoarele de transport și logistică sunt pozitive, chiar dacă instabilitatea politică, deprecierea leului, povara fiscală și lipsa forței de muncă specializate ridică semne mari de întrebare. Un lucru este, însă, clar: toată lumea anunță investiții importante!

Revista Ziua Cargo a realizat, ca de obicei, la începutul lunii februarie, un scurt sondaj adresat operatorilor din logistică și transport, precum și furnizorilor acestora. Iată întrebările la care ne-au răspuns reprezentanți ai unor companii importante din domeniu:

Cum considerați că va fi anul 2018 față de 2017, pentru ramurile de logistică și transport?
Care sunt principalele amenințări pe care le identificați?
Aveți în vedere investiții la nivelul companiei, în acest an?
Cum considerați că va fi anul 2018 pentru compania dumneavoastră?

Mircea Vlah, Director General Dumagas

Vom investi aproximativ 2,5 milioane de euro

„Anul 2018 va fi unul de creștere pentru logistică și transportul domestic, pentru că economia mai are resurse de dezvoltare, iar trendul consumului intern va fi ascendent. Anul 2017 a fost un an excepțional pentru economia Europei și asta s-a văzut și în rezultatul transportatorilor internaționali. Cel mai probabil, și 2018 va păstra trendul, dacă nu se intervine brutal, cu reglementări și restricții noi de la Comisia Europeană sau guvernele țărilor comunitare.

Principalele amenințări sunt legate de creșterea prețului motorinei și deficitul forței de muncă (la intern și internațional). Schimbările legislative și reglementări noi și restrictive în transportul internațional, intră, de asemenea, la același capitol.

Există, însă, și elemente pozitive. Economia Europei se află pe un trend ascendent, generând, în primul rând, oportunități de dezvoltare și de creștere a profitului pentru toate firmele de transport și logistică.

Dumagas va investi, în 2018, în achiziția a 30 de capete tractor noi pentru transport internațional, de echipamente de lucru în depozitul de temperatură controlată și în mărirea flotei de distribuție la dublă temperatură, în România. Concret, avem în vedere să investim aproximativ 2,5 milioane de euro, în 2018.

Cred că, în 2018, vom menține trendul de creștere a cifrei de afaceri cu 10-15% și ne vom îmbunătăți semnificativ indicatorii de lichiditate și profit."

Roxana Magopeț, Marketing & PR Manager FAN Courier

Estimările se vor baza pe prudență

„Piața românească de transport și logistică mai are suficient spațiu de creștere, încă nu a ajuns la potențialul maxim, însă, în opinia noastră, anul acesta, ritmul de creștere a afacerilor și pe acest segment va fi unul mult mai prudent. Și cred că, în majoritate, estimările se vor baza pe prudență, în principal din cauza efervescenței de pe scena politică, având influență directă în mediul de business. Vedem cu ochiul liber ce impact au avut anunțurile și deciziile din sfera politică, în ultimul trimestru al anului, asupra mediului de afaceri: moneda națională a suferit o depreciere de aproximativ 10% în ultimele 12 luni, această depreciere accelerându-se din luna septembrie, însă, pe fondul schimbărilor legislative și fiscale anunțate de fostul guvern. Practic, viteza cu care leul a pierdut teren în fața euro a făcut, poate, extrem de dificilă o prognoză cât mai realistă pentru acest an. Leul era, la începutul anului, aproape de limita pe care economiștii o estimau ca medie pentru 2018. Predictibilitatea este esențială pentru prognoze și investiții, impredictibilitatea dă peste cap atât activitatea curentă, cât și pe cea viitoare. Dacă un business își proiectează o investiție în euro, din cauza impredictibilității de care vorbim, este nevoit să reanalizeze costurile, cu efecte în prețul final al produsului sau serviciului pe care îl va lansa.

Stagnarea investițiilor sau amânarea lor este, în opinia noastră, prima amenințare derivată din impredictibilitate.

Lipsa investițiilor noi sau punerea pe hold a unor decizii de a investi în România de către investitori străini este o altă amenințare. Un respectat membru al comunității de afaceri spunea, anul trecut, că așteaptă cu interes momentul în care România nu va mai fi etichetată doar ca o țară cu un imens potențial, ci va valorifica pe deplin acest potențial.

Amânarea, în continuare, a investițiilor publice esențiale – infrastructura rutieră și feroviară este o altă amenințare importantă, în opinia noastră. Degeaba investim în mașini mai multe, mai încăpătoare, mai rapide, dacă nu avem drumuri pe care să mergem cu ele. Suntem, în permanență, nevoiți să găsim noi soluții pentru a ajunge la client, în condițiile în care drumurile din România nu îți permit să faci asta cu mașina: suplimentăm numărul de mașini, optimizăm trasee, relocăm depozite în zone mai ușor și mai rapid accesibile etc.

Criza de pe piața forței de muncă, pe care o vedem acutizându-se și nicidecum pe cale de rezolvare, este o altă amenințare.

Menținerea poverii fiscale la cote ridicate pentru mediul de business reprezintă, de asemenea, o amenințare extrem de importantă.

Oportunitățile sunt cele pe care și le creează fiecare business și fiecare antreprenor în parte. Piața comerțului online rămâne, în opinia noastră, o ancoră importantă în business-ul de curierat, diversificarea nevoilor clienților constituie, de asemenea, o oportunitate imediată.

FAN Courier investește constant pentru a veni în sprijinul și în întâmpinarea nevoilor clienților. Dacă, în 2017, am alocat 16,5 milioane de euro pentru investiții, anul acesta am planificat 20 de milioane de euro, investițiile majore vizând extinderea principalului HUB al companiei, cel de la Ștefănești, și începerea lucrărilor de construcție la HUB-ul din Cluj, pentru care a fost achiziționat un teren în suprafață de 24.000 mp. Vom menține investițiile în flota auto, infrastructura IT și perfecționarea personalului, absolut necesare pentru a susține standardele de calitate cu care ne-am obișnuit partenerii.

Pentru 2018, FAN Courier a bugetat o creștere cu 10% a cifrei de afaceri, într-un scenariu prudent.

Cererea de servicii în industria de curierat este în continuă creștere, datorită comerțului online și a serviciilor cu valoare inovatoare pe care le-am lansat în 2017. De altfel, noi considerăm anul 2017 ca fiind anul când am lansat cele mai multe servicii cu valoare adăugată și aici aș include serviciul de plată cu cardul, serviciul de locker-e e-BOX care permite clientului să-și controleze integral achiziția, extinderea serviciului Collect Point etc. Ne continuăm planul de investiții asumat pentru creșterea capacității de depozitare la Ștefănești și Cluj și ne vom extinde echipa, ca în fiecare an, cu 5-10%. Anul acesta, vom avea și prima generație de absolvenți ai Școlii FAN, astfel că, în ciuda premiselor nu foarte încurajatoare, abordăm optimiști acest nou an."

FM Logistic Romania

Un an de creștere pentru industria logistică

„Și 2018 va fi un an de creștere pentru industria logistică, susținut de contextul economic, creșterea consumului, extinderea sectorului de retail și cererea tot mai mare pentru spații logistice.

Principala amenințare va fi forța de muncă; în urma extinderii portofoliului de clienți, vom avea de recrutat un număr mare de oameni și va fi necesar să găsim soluții în acest sens, precum și în direcția dezvoltării și fidelizării angajaților existenți.

Sectorul farmaceutic reprezintă o foarte bună oportunitate de dezvoltare pentru FM Logistic și unul din segmentele cheie pentru companie, așadar, în cadrul platformei din apropierea Bucureștiului, din Dragomirești, am investit în crearea unei celule de 10.000 mp dedicate operațiunilor logistice pentru produsele farmaceutice.

FM Logistic va face investiții în extinderea platformei sale de lângă Timișoara și în noul depozit modern, o clădire «verde», din apropierea Bucureștiului.

Vom investi, de asemenea, pe partea de IT, în vederea adaptării fluxurilor de date și a aplicațiilor folosite în conformitate cu noile reglementări GDPR, care va fi de directă aplicabilitate începând cu data de 25 mai 2018.

Investițiile vor fi direcționate și către implementarea unei soluții de POD (proof of delivery), care oferă posibilitatea urmăririi curselor și soluționarea rapidă și eficientă a reclamațiilor, în plus, este complet integrată cu sistemul de management al depozitului (WMS) și cu sistemul de management al transportului (TMS).

De asemenea, vom investi în securizarea și optimizarea infrastructurii WAN, prin instalarea ultimei generații de echipamente de la Riverbed, care vor crește performanța WAN de până la 100x – în funcție de aplicație. Cu această soluție, estimăm recuperarea investiției în decurs de un an de la implementare.

Anul 2018 va fi un an de creștere pentru FM Logistic, prin mărirea platformei FM din Dudești Noi, cu dublarea suprafeței existente, inaugurarea celei de-a treia platforme proprii în România, lângă București, în Dragomirești, care va fi primul depozit din țară cu certificarea LEED; va fi un an marcat de creșterea portofoliului de clienți, crearea de noi locuri de muncă și extinderea în domeniul logisticii fresh."

Valentin Șerban – Sales & Marketing Manager Gebrüder Weiss Romania

Un an al adaptării

„Există unele rezerve privind potențialul de creștere în 2018, mai ales în contextul majorărilor semnificative de prețuri anunțate de la începutul anului, care vor afecta zona de profitabilitate.

Trebuie să ținem cont de faptul că la succesul din 2017 a contribuit în mod decisiv consumul, dar, pentru 2018, este posibil ca acest fenomen să se tempereze, tendință la care va trebui să ne adaptăm.

De asemenea, schimbările provocate de modificările legislative din domeniul fiscal, creșterea taxelor de drum, volatilitatea cursului de schimb valutar și contextul politic incert vor atrage în cascadă modificări în zona cheltuielilor directe ale companiilor și vor avea ca efect creșteri de tarife, cu impact direct asupra consumatorul final, prin modificarea prețului produsului la raft.

2018 va fi, cu siguranță, un an al provocărilor dar și al oportunităților.

Principala oportunitate este aceea că țara noastră rămâne o piață favorabilă pentru investiții și atrage, în fiecare an, noi jucători în diverse sectoare de activitate. Creșterea economică, a consumului, creșterea exporturilor și

deschiderea către alte piețe, digitalizarea sau accesul la fondurile europene sunt oportunități pe baza cărora piața de transport și logistică își va continua ascensiunea și în 2018, iar Gebrüder Weiss România va încerca să atragă clienți noi în portofoliu.

Piața de online înregistrează creșteri importante, de la an la an, iar faptul că mulți dintre retailerii care, până acum, operau în offline își dezvoltă propriile platforme online este o oportunitate pe care Gebrüder Weiss o va fructifica, în 2018. Nu vom desconsidera, însă, nici creșterea cererii de servicii logistice pe piața de temperatură controlată, domeniu în care suntem, deja, prezenți încă din 2014. Ne propunem să continuăm dezvoltarea, prin mărirea spațiului de depozitare din București, Sibiu și Cluj, precum și relocarea filialei din Constanța într-un nou spațiu, care să răspundă mult mai bine cerințelor actuale."

Loredana Dan, Director Dezvoltare International Alexander Holding

2018 va fi un an încărcat de investiții majore

„Răspund din perspectiva International Alexander Holding, pentru care estimăm un an cu obiective clare și creștere progresivă, cu proiecte noi în derulare și solicitări din partea clienților pentru servicii profesionale de transport și logistică.

Suntem pregătiți să oferim servicii complete de transport, dar si servicii logistice, atât în depozitele proprii, cât și direct în fabricile clienților.

Ne-am specializat, am dezvoltat treptat noi servicii, am investit în sisteme IT și de securitate, am format echipe de oameni bine pregătiți, care pot aduce valoare adăugată și oferi servicii personalizate, în funcție de nevoile clienților.

Rețeaua de depozite proprii din Arad, Timișoara, Sibiu și București întregește pachetul de servicii ce îl punem la dispoziția partenerilor noștri, iar experiența de lucru direct în fabricile clienților ne recomandă pentru noi colaborări.

Investițiile în transportoare de ultimă generație, remorci huckepack și propriile soluții pentru intermodal vor aduce plus valoare și ne pregătesc pentru o piață dinamică și concurențială.

Principalele amenințări rămân impredictibilitatea fiscală, forța de muncă, infrastructura slab dezvoltată, dar luăm în calcul și posibilitatea apariției unei crize, generată de complexitatea factorilor existenți într-o piață globalizată.

Activăm, însă, într-un domeniu cu multe oportunități.

Industria, per total, este în continuă creștere, iar transportul este parte conexă din această dezvoltare.

Adaptabilitatea la actuala dinamică este cheia succesului și este necesar un management activ și capabil de decizii rapide, astfel încât fiecare ocazie să fie fructificată.

Investițiile sunt, în mod evident, parte din strategia International Alexander Holding și, an de an, s-au făcut achiziții importante, devenind astfel, pas cu pas, un furnizor independent de servicii de transport și logistică!

2018 va fi un an încărcat de investiții majore, respectiv de extindere a companiei, la nivel european. Deja suntem prezenți în Serbia, Ungaria și Germania.

Îmi asum să afirm în numele echipei că 2018 este, pentru International Alexander Holding, o nouă etapă de evoluție, de a ne atinge obiectivele și de a ne poziționa în topul furnizorilor de transport și logistică.

Avem încredere în ceea ce dezvoltăm și punem totdeauna accept pe calitate și profesionalism!"

Ionel Cipere, Director Practicom

Cererea în creștere generează oportunități

„Consider că 2018 va fi un an de creștere, legislația în modificare constituind principala amenințare. Pe de altă parte, cererea în creștere generează oportunități. Avem în vedere investiții la nivelul companiei în acest an și estimăm că 2018 va fi un an de creștere a cifrei de afaceri."

Mihai Iancu, director general GTI Logistic

Amenințări: instabilitatea politică și a politicii fiscal-guvernamentale

„Anul 2018 va fi, în opinia mea, asemănător cu 2017, adică un an bun. Principalele amenințări sunt generate de instabilitatea politică și de instabilitatea politicii fiscal-guvernamentale. Pe de altă parte, de la aderarea României la UE, au tot fost și au rămas oportunități. Depinde de fiecare dintre noi să le exploatăm și, mai ales, de politicile guvernamentale.

Avem în vedere investiții în 2018, un an care sper că va fi cel puțin la fel de bun pentru compania noastră."

Eugen Stoica, Director Vânzări Coremo Servicii

Vom investi, în 2018

„Vedem 2018 în creștere, chiar dacă nu va urma neapărat același ritm ca 2017. Principalele amenințări țin de instabilitatea guvernamentală și proiecte de infrastructură întârziate (în special autostrăzi și modernizări).

Oportunitățile vor apărea din investițiile în lărgirea flotelor existente, sau pentru continuarea procesului de modernizare a flotelor de echipamente. În mod categoric, vom investi, în 2018. Anul acesta va fi, pentru Coremo, în orice caz, mai bun decât 2017."

Daniel Preda, Director General Toyota Material Handling Romania

Așteptăm o majorare a vânzărilor cu 5-10%

„Piața de echipamente de stivuit a crescut, în ultimul an, cu peste 16%. Anul 2017 a fost unul record și pentru Toyota Material Handling Romania, din toate punctele de vedere: profit, vânzări, închiriere de echipamente, angajați noi în cadrul companiei. Pentru 2018, așteptăm o majorare a vânzărilor cu 5-10%, ca o consecință a creșterii pieței de echipamente de stivuire marfă.

Lipsa de predictibilitate, evoluția pieței forței de muncă și nivelul de maturitate a pieței sunt principalele provocări pe care le avem în acest moment, care vor avea un impact în activitatea din acest an.

Principala oportunitate vine din creșterea pieței. Apoi, vorbim despre progresul tehnologic, care deschide multe oportunități. Bateriile Li-Ion sunt un exemplu foarte bun, avantajele clare ale acestei soluții fiind, acum, dublate și de o competitivitate crescută a prețurilor. Soluțiile tot mai avansate de conectare a echipamentelor reprezintă o altă oportunitate, beneficiile fiind tot mai clare, mai tangibile.

Atenția noastră este îndreptată, în primul rând, spre echipă. Ca număr, abilități, dotări, ne dorim o echipă la nivelul brandului, iar eforturile sunt în direcția investițiilor atât de bani, cât și de timp, pentru realizarea obiectivului nostru.

Apoi, ne uităm spre automatizări, pentru că Toyota este lider în inovație și, ca de obicei, ne dorim să deschidem un trend, nu să îl urmăm. Aici, investițiile sunt colosale, iar strategia este un mix între planurile organizației europene și ale Toyota Material Handling Romania, pe plan local. De altfel, achiziționarea grupului Vanderlande exprimă clar interesul acordat de TMH Europe dezvoltării în planul automatizărilor și soluțiilor viitoare pentru mișcarea mărfurilor.

Vom continua să investim în flota de echipamente pentru închiriere.

În acest moment, avem 710 echipamente oferite în short term rental (STR).

Pe o piață în creștere, vedem în 2018 un alt an record pentru compania noastră. Vom continua să ne dezvoltăm echipa, să venim cu soluții noi pentru creșterea eficienței și reducerea costurilor activității partenerilor noștri, în special a costurilor cu personalul, pentru că aceasta pare să fie cea mai mare problemă cu care ne confruntăm în momentul de față – lipsa de personal calificat.

Suntem încrezători că va fi un an în care vom realiza obiectivele propuse și că vom dovedi, încă o dată, că suntem un partener de încredere, capabil și dornic de a găsi soluții de eficientizare a mișcării de marfă pentru colaboratorii noștri."

Rareș Retegan, Director General Routier European Transport

Oportunitățile vor veni din zona transportului intermodal

„În opinia mea, 2018 va fi un an mai bun decât 2017, un an în care principalele amenințări vor fi reprezentate de lipsa forței de muncă, iar oportunitățile vor veni din zona transportului intermodal. Vom investi, în 2018, în construcția de depozite la București și în Germania. Dacă planurile ies, ar trebui să consemnăm, în 2018, majorări atât din punctul de vedere al cifrei de afaceri, cât și din cel al profitabilității. Totodată, ne așteptăm să ne crească și vizibilitatea în piață, prin proiectele recent începute."

George Bădescu, Manager Vectra Eurolift Service

Se va menține orientarea spre echipamente de depozit și electrostivuitoare

„Conform ultimelor studii efectuate la nivel global, se estimează că piața echipamentelor de ridicat va continua trendul de până acum, iar cea mai mare dezvoltare o va înregistra piața europeană. De asemenea, se va menține orientarea spre echipamente de depozit și electrostivuitoare, deoarece sunt eficiente din punct de vedere energetic, prietenoase cu mediul înconjurător și economice din perspectiva mentenanței.

Principalele amenințări care pot destabiliza piața sunt cele din mediul fiscal și cel politic. Incertitudinile din aceste domenii îi pot face pe operatorii logistici să fie un pic mai reticenți în privința investițiilor.

Printre oportunitățile pe care ni le oferă piața, putem menționa atât dezvoltarea și modernizarea depozitelor și a parcurilor logistice, cât și necesitatea de înnoire a flotei existente.

Vectra își propune să mărească numărul echipelor mobile de service.

De asemenea, vom investi și în echipa de tehnicieni din atelier, pentru a reduce timpul de imobilizare a echipamentelor în vederea reparării. Vor continua, în același timp, investițiile pentru mărirea flotei de echipamente din short rental.

Estimăm că, și în 2018, vom continua trendul de creștere de până acum și ne propunem o mărire a cifrei de afaceri de 10-15%."

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

Instruirea personalului prin utilizarea echipamentelor

Când facem primii pași în domeniul Apărării Împotriva Incendiilor, motivațiile pot fi diverse: un eveniment produs în familie, vocație sau pentru că ne este impus de către conducere. În cazul meu, factorul declanșator a fost un incendiu la o anexă a unei construcții, unde o cățea a stat cu puii care nu se puteau deplasa, până când anexa s-a prăbușit și a blocat intrarea în adăpostul săpat în partea exterioară a construcției. Copil fiind, am fost mult timp urmărit de această întâmplare și mi-am propus să fac ceva, pentru a nu se mai întâmpla astfel de evenimente. O intervenție la genunchi cu câteva luni înainte de examenul de admitere a făcut ca în acest moment să nu port uniforma de pompier.

Cele menționate anterior au rolul de a vă face să înțelegeți mai ușor de ce consider că instruirea în situații de urgență este importantă și, mai ales, de ce trebuie să ținem pasul cu tehnologia utilizată pentru realizarea instruirii.

Sa revenim la tema articolului.

Cerințele legale cu privire la instructajul periodic:

- se execută cu toate categoriile de salariați pe o durată de cel puțin două ore și are ca scop împrospătarea, completarea și detalierea cunoștințelor dobândite prin instructajul introductiv general și prin instructajul specific locului de muncă;

- instructajul periodic se execută pe baza tematicii anuale și a graficului de instruire, aprobate de conducătorii instituțiilor, manageri sau patroni;

- intervalul de timp între două instructaje periodice se stabilește de către conducerea operatorului economic sau a instituției publice în funcție de specificul condițiilor de muncă din unitatea respectivă, cu respectarea următoarelor termene:

• cel mult o lună (30 de zile), pentru personalul cu funcții de execuție sau operative, care sprijină serviciile de urgență (structurile de răspuns) în cazul producerii situațiilor de urgență;

• 1-3 luni, pentru personalul care lucrează nemijlocit cu aparate, mașini, utilaje și instalații tehnologice (tehnicieni, maiștri, subingineri, ingineri), precum și pentru analiști, cercetători și personalul din laboratoare;

• 3-6 luni, pentru personalul auxiliar din secțiile și sectoarele de producție, control tehnic, cercetare, proiectare, de întreținere și reparații, investiții, transporturi, precum și pentru cel care lucrează în instituții publice;

• 1-6 luni, pentru personalul auxiliar care are atribuții de organizare, conducere și control (șefi de secții, ateliere, instalații, depozite etc.), pentru cel din conducerea operatorului economic sau a instituției, precum și pentru cel din structura autorităților publice locale, a administrației publice centrale și a instituțiilor statului.

O altă cerință legislativă o reprezintă planificarea și executarea exercițiilor privind modul de acțiune în caz de incendiu.

Exercițiile au rolul de a verifica modul real și concret de intervenție în caz de situații de urgență, în baza planurilor de intervenție aprobate de către ISU și constituie una din formele

de bază prin care se verifică stadiul și capacitatea de apărare și răspuns a personalului de la locul de muncă.

Exercițiile și aplicațiile vizează modul în care se execută: alarmarea, evacuarea și stingerea incendiului; suplimentar, se pot lua în calcul și factorii de risc specifici protecției civile.

Prezentarea și dezbaterea temelor prevăzute în planul de instruire se organizează și se realizează în funcție de experiența persoanelor care fac instruirea și, nu în ultimul rând, de importanța pe care managementul o acordă acestei activități.

Instruirea adulților

Ca metode utilizate în educația / instruirea adulților, putem vorbi despre:

■ metode pasive de instruire:
• metode interogative;
• metode expozitive;
■ metode active de instruire:
• metode simulative;
• metode demonstrative;
• metode interactive de grup;
• metode de instruire în sistem e-learning sau asistată de calculator, tot mai în vogă.

Instruirea poate fi efectuată și prin alte metode de instruire moderne, respectiv instruirea în poligoane de instruire și / sau simulatoare.

După cum vedem, metodele de educație / instruire sunt multiple, fiecare metodă având avantaje sau dezavantaje; atunci de ce să nu abordam și exercițiile practice la un nivel cat mai avansat?

De ce să nu ne protejam afacerea și, totodată, să nu creștem nivelul de conștientizare a riscurilor și modul de intervenție corectă și eficientă în rândul societății civile?

Exercițiul care să conducă la un rezultat cât mai bun (să poată fi replicat într-o situație reală) trebuie să implice cât mai multe simțuri:

■ Văz – flăcări deschise, închise, artificiale, fum, manechine, etichete substanțe periculoase etc.;
■ Miros – fum general, substanțe chimice;
■ Auz – sunete specifice scenariului realizat: explozie, foc, gaz, persoane în pericol;
■ Tactil – utilizare echipamente de stingere, utilizare echipamente de protecție etc.

Este posibilă atingerea acestui deziderat, astfel încât să fie posibil ca:

■ rezultatul instruirii să fie cel dorit;
■ scoaterea din program să fie cât mai mică;
■ costurile să fie accesibile;
■ toată activitatea, instalațiile și substanțele folosite să fie prietenoase cu mediul. *(Va urma)*

Daniel ALEXA
alexa.daniel@safety-health.ro

PUBLICITATE

STILL RX 20

Electrizează-ți afacerea!

Specialistul în intralogistică STILL a lansat, la sfârșitul lunii ianuarie, în cadrul unui show cu adevărat... electrizant, o nouă versiune a best-seller-ului său electric, RX 20. Înnoit în proporție de 80%, modelul este mai compact, oferă o ergonomie îmbunătățită și un nivel superior de confort al operatorului, o capacitate optimă, un grad mai mare de precizie și o putere mare de transbordare. Pe scurt, un model care îți „electrizează" afacerea, pentru a o face mai eficientă, din toate punctele de vedere.

„Cu noul stivuitor electric din seria RX 20, stabilim un nou punct de referință pe piață și facem dovada modului în care puterea de transbordare optimă și gradul ridicat de disponibilitate pot fi obținute prin interacțiunea perfectă a tuturor caracteristicilor de utilaj relevante. În prezent, oferim, deja, clienților noștri eficiența necesară pentru provocările de mâine", explică Thomas A. Fischer, Director Distribuție, Marketing și Service (CSO) la STILL GmbH. „În același timp, am acordat atenție costurilor de exploatare mici pentru componente și, în consecință, am stabilit noi puncte de referință privind valoarea totală a deținerii (Total Cost of Ownership – TCO)".

Pentru orice (electro)aplicație

Noua serie RX 20 este alcătuită dintr-un total de 13 tipuri de utilaje – inclusiv șapte stivuitoare cu trei roți și șase stivuitoare cu patru roți – și este proiectată pentru încărcături de 1,4 până la 2 t, cu un centru de greutate al sarcinii de 500 mm. Aparatele multifuncționale inteligente sunt ideale pentru utilizarea mixtă în interior și la exterior și pentru transportul de mărfuri cu o viteză maximă de deplasare de 20 km/h, rapid și în siguranță, chiar și pe distanțe mai lungi. RX 20 face dovada capacității sale chiar și atunci când se stivuiesc paleți pe rafturi aflate la înălțime. De exemplu, RX 20-16L ridică o sarcină de 1,6 t cu o viteză maximă de ridicare de 0,53 m/s, la o înălțime de până la 7.900 mm.

Pachetul de energie eficient a fost conceput pentru o varietate de aplicații și este prima alegere în cazul utilizărilor în două sau trei schimburi, cum ar fi logistica, ingineria mecanică, industria automobilelor, industria chimică, industria cauciucului și materialelor plastice, precum și în comerțul de produse alimentare. Datorită modului constructiv

extrem de compact, modelul este foarte potrivit pentru aplicațiile unde este nevoie de lățimi mici ale culoarului de lucru, cum ar fi în sectorul de băuturi și în cel de materiale de construcții, în zona preliminară a depozitului în timpul încărcării și descărcării camioanelor, containerelor și a rafturilor drive-in, precum și în depozitele monobloc.

(electro)Puternic și performant

Utilajul are un modul de tracțiune complet nou, în care sunt integrate două motoare de tracțiune trifazate, care nu necesită întreținere, cu răcire activată și o nouă generație de convertizoare. Acest lucru nu numai că asigură o performanță ridicată, dar și o mai bună capacitate de urcare în rampă. De asemenea, tracțiunea față oferă modelului RX 20 o performanță excelentă. În funcție de capacitatea portantă nominală, stivuitorul se poate deplasa în rampe cu gradient de maxim 20 %, la sarcină maximă. Au fost îmbunătățite accelerația, capacitatea de deplasare, vitezele de ridicare, precum și frânarea electrică. Astfel, utilajele sunt mult mai agile decât predecesoarele lor.

Clientul poate alege între cea mai bună eficiență energetică sau putere de transbordare ridicată, prin apăsarea unui buton. În fiecare program de deplasare, viteza, accelerația și frânarea electrică pot fi setate când se schimbă direcția de deplasare.

(electro)Manevrabil și compact

STILL răspunde cerințelor de lățime a culoarului de lucru și înălțime liberă de trecere minime, cu un loc de muncă mărit la maxim. Pentru clienții care au nevoie de utilaje ultra-compacte, cu capacități portante de 1,4 sau 1,6 t, RX 20-14C și RX 20-16C, foarte ușor de manevrat, reprezintă alegerea perfectă.

La stivuitoarele cu patru roți, o punte oscilantă mixtă îmbunătățește

Povestea unui produs

Ce înseamnă, de fapt, să dezvolți un nou produs sau să îmbunătățești fundamental unul deja existent? Toată lumea vorbește despre investiții, despre cifre, despre timp. Dar care sunt resursele implicate? Cum se desfășoară, propriu-zis, acest proces? Ce eforturi presupune? Despre acest lucru ne-au povestit Alexander Wünsch și Jürgen Wrusch, directori de produs în cadrul STILL. Astfel, am aflat că dezvoltarea produsului pornește de la cerințele clienților, recoltate de către o echipă de 15 ingineri, alături de managementul de produs. „Am abordat clienți diferiți, din domenii diferite, pentru a delimita cât mai precis aceste cerințe, i-am întrebat unde se situează acum, unde se văd peste câțiva ani, care le sunt procesele, apoi ce anume putem optimiza împreună și cum anume ar trebui să arate un nou produs", povestește Alexander Wünsch. „Apoi, discutăm cu diferite departamente, cum ar fi cel de piese de schimb, sau cu tehnicienii de service și cu cei din departamentul de producție. Este posibil ca aceștia să aibă o viziune diferită, atât asupra produsului, cât și asupra necesităților clienților. Astfel, toată lumea contribuie la dezvoltarea produsului."

Jürgen Wrusch

PESTE 100 DE CLIENȚI INTERVIEVAȚI

La rândul său, Jürgen Wrusch, subliniază că, în recoltarea cerințelor, sunt implicați peste 100 de clienți. După conturarea produsului, se merge mai departe, împreună cu 10-20 dintre aceștia, din diferite industrii, cu diferite aplicații, pe diferite piețe din diferite țări. Apoi începe proiectarea produsului. Se realizează studii de concept, cu ajutorul inginerilor proiectanți, apoi sunt implicate, pas cu pas, și alte departamente în acest proces. Astfel, echipa devine din ce în ce mai mare.

„Următorul pas este dezvoltarea primului prototip, pentru a ne face o idee în legătură cu modul în care va arăta vehiculul, cum stă la capitolul ergonomie etc., menținându-se contactul permanent cu clienții, pentru a obține o evaluare și un feed-back în legătură cu aceste dezvoltări. Prototipul este testat în mod extensiv; este supus la probe de anduranță in-house, cu operatori proprii, care se concentrează pe fiecare aspect nou implementat. De asemenea, construim o serie limitată pentru clienții cheie, din domenii speciale, aplicații dificile sau care necesită o mișcare rapidă. Primim foarte mult feed-back, în urma căruia încercăm să implementăm sugestiile acestor clienți. Urmează realizarea unei pre-serii, în care sunt testate procesele liniei de producție, după care urmează producția de masă", subliniază Alexander Wünsch.

PROVOCAREA: CERINȚELE CONTRADICTORII

Jürgen Wrusch adaugă că „în topul cerințelor din partea clienților se află ergonomia, siguranța, dar și raza de întoarcere, manevrabilitatea echipamentelor și, cea mai importantă dintre ele, flexibilitatea. În ultima vreme, se manifestă tot mai mult o tendință de concentrare pe managementul energiei, al bateriilor, dar și pe flexibilitate. Clienții își fac planuri pentru viitor, doresc să mute echipamentele dintr-un depozit într-altul sau dintr-o facilitate de producție într-alta. Acest aspect se manifestă din ce în ce mai mult."

Cei doi manageri de produs sunt de părere că una dintre cele mai mari provocări cu care s-au confruntat a fost legată de cerințele contradictorii, de exemplu ca echipamentul să fie manevrabil și să aibă, în același timp, un compartiment mai mare destinat bateriilor, sau să fie puternic, dar și economic în același timp.

„Un alt aspect interesant este echilibrul dintre menținerea elementelor deja foarte apreciate la vechiului model și adoptarea unor inovații, pentru a răspunde cerințelor în schimbare ale clienților. Dar, în privința noului model, cred că am păstrat 20% dintre vechile elemente. Se numește tot RX 20, dar, pentru noi, este, de fapt, RX 20.1", a arătat Alexander Wünsch.

În ceea ce privește comercializarea RX 20, „cu acest produs, dorim să abordăm o piață largă, toate domeniile de activitate, de la automotive, la industria chimică, alimente etc. Deci, a trebuit să avem în vedere o gamă largă de versiuni, adaptate mai multor tipuri de aplicații. Echipa de vânzări se focalizează pe a le explica clienților noile beneficii de care se pot bucura o dată cu noul model. Practic, abordarea trece de la cât de bun este produsul, către cât de bun poate deveni clientul folosind acest produs, concentrându-ne pe faptul că, acum, nu trebuie să mai facă niciun compromis, putând obține exact produsul de care are nevoie, până la nivel de detaliu", a încheiat Jürgen Wrusch.

lățimile culoarului de lucru. Comparativ cu predecesorul său, stivuitoarele cu trei roți au până la 29 mm, iar stivuitoarele cu patru roți au o lățime a culoarului de lucru mai mică de 171 mm.

Noile RX 20 au, deja, o înălțime standard de 2.035 mm, adecvată pentru utilizarea de containere. În cazul aplicațiilor cu viteze foarte mici la trecerea prin porți sau vagoane de marfă, utilajul este disponibil și pentru o înălțime a plafonului de protecție de numai 1.949 mm.

Un nou concept de baterie

Conceptul nou de baterie asigură un domeniu de aplicare vast și disponibilitate maximă. Stivuitoarele electrice de 48 V cu șasiu standard pot, acum, să accepte bateriile de 625 Ah în circuitul A sau B, permițând operatorului să utilizeze în continuare bateriile existente și, în funcție de profilul aplicației, să profite de beneficiile oferite de fiecare baterie. STILL realizează variația ridicată a bateriei prin compartimentul dublu, care este, până în prezent, unic pe piață.

Datorită acestui compartiment dublu, clientul este pregătit pentru viitor, pentru utilizarea unor tehnologii noi, ca de exemplu bateriile litiu-ion.

Cu o baterie litiu-ion (49 kWh), RX 20 are cel mai vast domeniu de aplicabilitate din clasa sa. Clientul poate comuta între bateriile plumb-acid și litiu-ion, după cum este necesar. Ca și în cazul modelelor anterioare, și la modelul RX 20 bateria poate fi ușor și rapid înlocuită, cu ajutorul unui cărucior de ridicare, acest lucru fiind un factor de succes. Nu există deplasări la și de la stația centrală de încărcare. Timpul câștigat poate fi folosit pentru o muncă productivă.

Vizibilitate (electro)perfectă și ergonomie

STILL a optimizat designul și a combinat, în mod inteligent, puterea de ridicare cu vizibilitatea optimă prin catarg. Profilele de catarg, rezistente la încovoiere și răsucire, asigură o manipulare sigură și rapidă a sarcinii, chiar și în cazul încărcăturilor grele, cu capacități portante reziduale mai mari. RX 20 oferă o vedere excepțională asupra încărcăturii, nu numai la nivelul catargului teleloop, ci, în special, la nivelul catargului triplu. În plus, plafonul de protecție al operatorului a fost proiectat pentru vizibilitate optimă.

Locul de muncă al RX 20 oferă șoferului multă libertate de mișcare. Acest lucru începe cu urcarea fără efort, prin intermediul unei trepte de mari dimensiuni. Înălțimea spațiului pentru picioare este coborâtă cu aproximativ 60 mm, iar locul de muncă al operatorului este cu 50 mm mai jos. Înălțimea cabinei din interior a fost mărită cu 16 mm, oferind chiar și operatorilor înalți mai mult spațiu la nivelul capului. Un mâner de prindere mai mare, o mușama cauciucată anti-alunecare și o margine de treaptă aderentă îmbunătățesc siguranța la urcare și coborâre.

Spațiul pentru picioare este foarte generos și, de asemenea, în jurul pedalelor, STILL a acordat atenție unui spațiu liber mai mare, astfel încât operarea este sigură chiar și cu încălțăminte de siguranță de uz profesional voluminoasă. Pedalele sunt la înălțime mică și aproape la același nivel, pentru a reduce la minim mișcarea piciorului la momentul operării pedalelor.

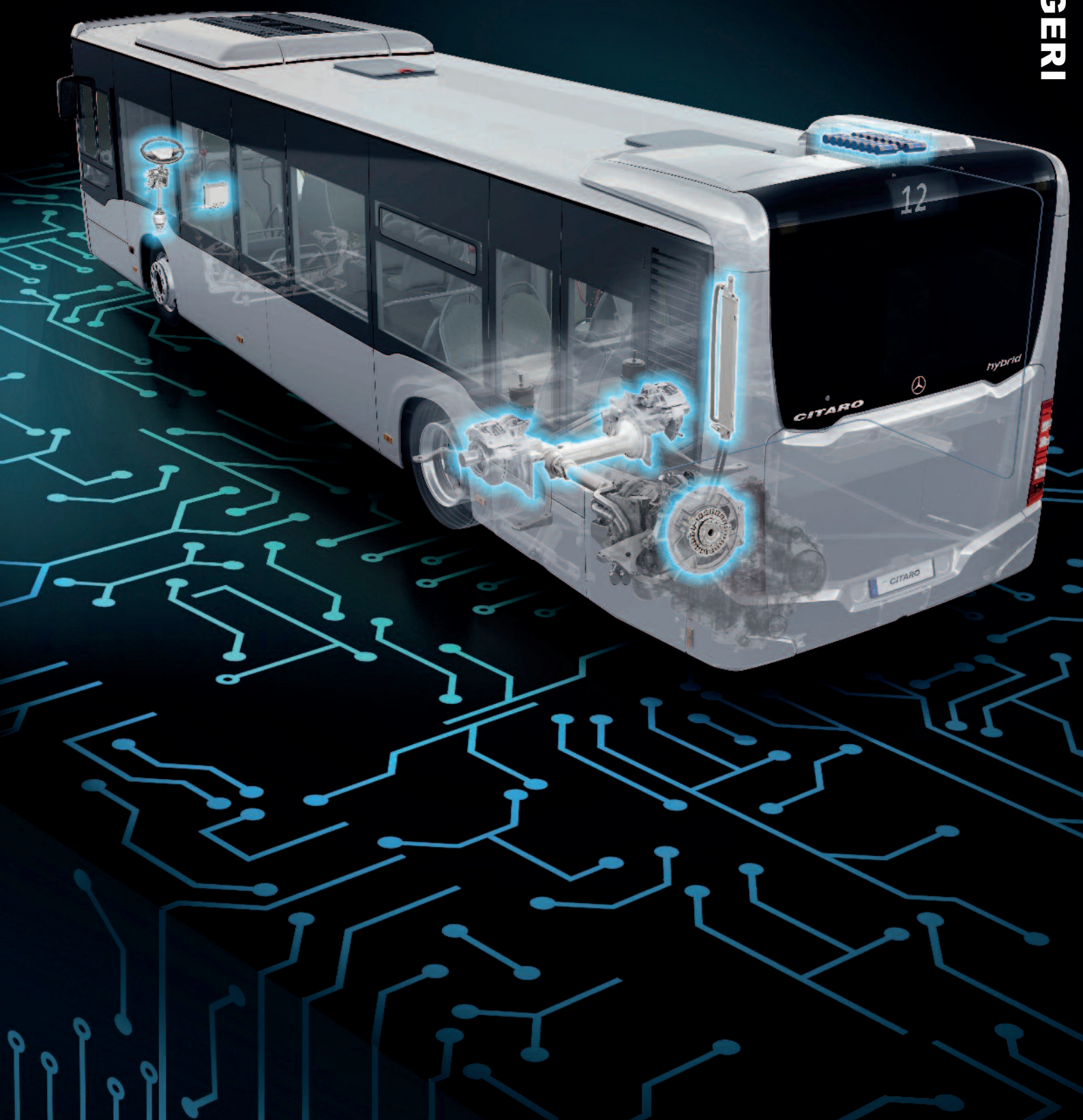
Precizia îmbunătățește siguranța

STILL EASY Control, o unitate de afișare și operare complet nouă, acționează ca un centru de securitate și comunicații. Afișajul color complet grafic, cu reglare automată a luminozității, este protejat cu o folie anti-zgârieturi. Operatorul vede dintr-o singură privire nu doar toți parametrii utilajului, cum ar fi viteza de deplasare, unghiul de înclinare, starea bateriei, consumul de energie etc., ci, datorită unei comenzi cu meniu și unor butoane preferate, acesta poate accesa direct programele de conducere și de ridicare, afișajul cu timpul de funcționare rămas pentru baterie și multe alte funcții – chiar și cu mănuși de lucru. Un indicator de al direcției de deplasare de pe afișaj îmbunătățește puterea de transbordare și siguranța.

Numeroasele funcții de asistență, ca de exemplu afișarea stării de stabilitate pe afișaj, precum și reducerea vitezei când suportul pentru furci este ridicat, nu numai că îmbunătățesc siguranța, dar contribuie și la manevrarea precisă a încărcăturii, care îmbunătățește și mai mult puterea de transbordare. La RX 20 sunt utilizate și funcții de asistență familiare, cum ar fi Curve Speed Control, care adaptează în mod automat viteza în curbe la unghiul de direcție.

Raluca MIHĂILESCU
Hamburg, Germania
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

CITARO HYBRID
Versiunea economică



ZARGA

PASAGERI

AUTOBUZE CNG ÎN RÂMNICU VÂLCEA

ETA SA, societatea de transport public local a Primăriei Râmnicu Vâlcea, a primit trei autobuze cu podea joasă, pe gaz natural comprimat (CNG), contractate în urma licitației realizate în luna mai 2017, devenind primul operator de transport public urban din România care are în dotare astfel de autobuze ecologice, informează Asociația Gazului Natural pentru Vehicule – NGVA România. Autobuzele IVECO au costat 1.430.000 lei (cca. 100.000 euro fiecare) și au fost achiziționate din fonduri proprii. Ele sunt propulsate exclusiv pe CNG și au o autonomie de 200-300 km, suficient pentru a putea realiza programul de transport zilnic înainte de a trebui realimentate. Suplimentar față de economiile realizate în principal datorită carburantului mai ieftin, vehiculele nu doar că îndeplinesc standardul de poluare EURO 6, dar vor reduce și poluarea cu particule fine (cu peste 95%), emisiile cu efect de seră și – lucru nu mai puțin important – vor diminua poluarea fonică, îmbunătățind semnificativ calitatea vieții locuitorilor municipiului, fie ei călători sau doar pietoni.
Cu o capacitate de 16 locuri pe scaune și 20 în picioare, autobuzele au toate caracteristicile de confort modern specifice clasei lor, printre care: podea joasă pentru acces facil, climatizare, suspensii pneumatice pe ambele axe.
Conform directorului general ETA, Andi-Ștefan Davidescu, această achiziție reprezintă doar prima fază a unui program mai amplu de înnoire a flotei cu autobuze pe CNG, plan ce are în vedere investiții de circa 10 milioane de euro, accesând fonduri europene.

BLUE AIR SE RETRAGE DE LA TIMIȘOARA

Linia aeriană low-cost Blue Air nu va mai opera niciun zbor de pe Aeroportul Timișoara. „Din cauza fricțiunilor create de către Aeroportul Internațional Traian Vuia din Timișoara, suntem nevoiți să vă informăm asupra deciziei companiei Blue Air de a anula zborurile Timișoara-Iași-Cluj, cu efect imediat. Este păcat ca, după o lungă colaborare, să ajungem într-un asemenea punct, dar se pare că prezența companiilor românești pe piața din România deranjează din ce în ce mai tare. Operarea zborurilor pe această rută se suspendă începând cu data de 17 februarie 2018”, a anunțat operatorul aerian, pe Facebook. Administrația aeroportului s-a declarat surprinsă de această decizie și a anunțat că va purta discuții lămuritoare.

AUTOBUZE ELECTRICE, LA CLUJ-NAPOCA

Primăria Cluj-Napoca va achiziționa 11 autobuze electrice, care vor fi puse în circulație până în luna mai, a anunțat primarul Emil Boc. Potrivit acestuia, măsurile dedicate transportului și eficientizării traficului beneficiază de sume consistente, respectiv de aproximativ 50% din bugetul de dezvoltare al orașului. „Prioritățile sunt legate de trafic; din această perspectivă, realizarea centurii metropolitane a Clujului, cu primii pași care se fac în 2018, de departe este cea mai importantă preocupare pe care o avem. În al doilea rând, este supralărgirea și lărgirea unor străzi, pentru a se putea permite o descongestionare a traficului, în al treilea rând – realizarea unor parkinguri subterane și supraterane în diverse zone ale orașului, care, de asemenea, să ajute la descongestionarea traficului. Nu în ultimul rând, la fel de importantă este politica de a continua liniile dedicate pentru transportul în comun. Ceea ce s-a făcut anul trecut va fi continuat, în sensul că vom avea și alte trasee cu destinație specială pentru transportul în comun”, a declarat Emil Boc. De asemenea, în buget se regăsește și o alocare pentru realizarea unui studiu prefezabilitate, care să arate oportunitatea construirii metroului în Cluj-Napoca.

PESTE 54,3 MILIOANE DE CĂLĂTORI CU TRENUL, ÎN 2017

Peste 54,3 milioane de pasageri au utilizat trenurile CFR Călători în 2017, cu aproximativ 1,4 milioane mai mulți față de 2016, informează compania.
Creșterea este generată și de acordarea gratuității către studenți, la clasa a doua. Aproape 200 de milioane de lei au costat călătoriile gratuite oferite studenților, bani pe care CFR încă așteaptă să-i recupereze de la Guvern, prin Ministerul Transporturilor. Peste 1.200 de trenuri au circulat, zilnic, pe întreg teritoriul României, iar majoritatea au fost arhipline, în condițiile în care CFR are un deficit de cel puțin 300 de vagoane față de media Uniunii Europene. Pe de altă parte, numărul românilor care utilizează serviciile CFR a scăzut de aproximativ opt ori față de cel din 1990, când se înregistrau aproximativ 400 de milioane de călători cu trenul într-un singur an. În ultimii ani, au apărut și transportatorii privați – Regio Călători,

Transferoviar, Softtrans, Astra Transcarpatic sau Interregional Călători.

APROAPE 13 MILIOANE DE PASAGERI LA OTOPENI ȘI BĂNEASA

Traficul aerian a crescut cu 16,8% anul trecut, față de 2016, la Aeroportul Internațional „Henri Coandă" și Aeroportul Internațional „Aurel Vlaicu" – Băneasa, peste 12,84 milioane de pasageri tranzitându-le. De asemenea, numărul decolărilor și al aterizărilor a depășit bariera de 130.000, în creștere cu 7,7% față de rezultatul înregistrat în 2016. Creșterile au venit din „noua abordare managerială, orientată către atragerea de noi companii aeriene, extinderea numărului de rute operate de la București, creșterea frecvențelor de operare pe rutele existente și, nu în ultimul rând, către optimizarea calității și siguranței infrastructurii aeroportuare", potrivit Companiei Naționale Aeroporturi București. CNAB a înregistrat, în 2017, venituri totale de peste 1,08 miliarde lei, cu 8,3% mai mult decât în 2016, și un profit brut de 389,7 lei, cu 45% mai mult decât în 2016. Aeroportul Otopeni a fost clasat, de către Airports Council International – Europe, în top 5 european cu cea mai mare creștere a traficului aerian în primele zece luni ale anului trecut. A avut, la categoria aeroporturilor cu 10-25 milioane de pasageri pe an, o creștere de 16,7%, astfel că a ocupat locul 5, surclasând aeroporturi precum Lisabona, Berlin, Bruxelles, Atena, Milano, Praga sau Budapesta.

AEROPORTUL TIMIȘOARA, ÎN 2017

Aeroportul Internațional „Traian Vuia" Timișoara a fost tranzitat, în anul 2017, de 1.621.529 pasageri, cu 40% mai mulți față de anul precedent, dar a înregistrat creșteri și la mișcările de aeronave (+25%) și la traficul de marfă (+18%), fiind procesate 4.586 de tone. Dacă, în 2016, au aterizat și au decolat 14.211 aeronave, în cursul anului trecut numărul acestora a ajuns la 17.808 de curse aeriene. Aproximativ 25% dintre pasageri au călătorit pe cursele interne, spre București, Cluj, Iași și Constanța (pe perioada estivală). Totodată, 41.916 pasageri au zburat spre destinații de vacanță (Antalya, Heraklion, Zakynthos și Santorini, Palma de Mallorca și Constanța), cu 20% mai mulți față de anul 2016. Veniturile aeroportului au crescut cu aproximativ 30%: de la 40,7 milioane de lei (în 2016), la aproximativ 53 milioane lei (cifre estimate). La cifra de afaceri, se estimează o creștere de 31%, de la 38,7 milioane lei, la 50,6 milioane. Profitul brut estimat se ridică la 11,8 milioane lei, cu 109% mai mult decât anul precedent.

DAN BACIU, NOUL ȘEF AL CNAB

Dan Baciu, fostul director financiar al Companiei Naționale Aeroporturi București (CNAB), a fost numit director general interimar, la o săptămână după ce Bogdan Mîndrescu, numit în urmă cu un an – tot interimar –, a demisionat. Motivul: Aeroportul „Henri Coandă" Otopeni a rămas fără servicii de curățenie și salubritate începând cu 31 ianuarie, după ce contractul cu Romprest Service s-a încheiat. La noua licitație au fost depuse ofertele, dar nu a fost decis câștigătorul. Conducerea aeroportului a apelat la o soluție de compromis, angajând 91 de femei de serviciu, care, însă, nu fac față.

28.702 MAȘINI ÎN IANUARIE, LA MIOVENI

În luna ianuarie 2018, producția uzinei DACIA de la Mioveni a fost de 28.702 vehicule, potrivit Asociației Constructorilor de Automobile din România (ACAROM). Pe modele, producția se prezinta astfel: Dacia Duster – 17.890 unități; Dacia Sandero – 4.638 unități; Dacia Logan – 3.365 unități; Dacia Logan MCV – 2.809 unități. La cele de mai sus, se adaugă SKD – uri (caroserii semi asamblate cu destinația Algeria), în volum de 4.228 unități.

CONTRACTELE ASIGURĂTORI – SERVICE-URI AFECTEAZĂ CONSUMATORII

Contractele dintre asigurători și service-urile auto partenere au repercusiuni grave asupra consumatorilor, reclamă Asociația Societăților de Service Auto Independente (ASSAI).
ASSAI atrage atenția tuturor păgubiților RCA și asiguraților CASCO asupra faptului că repararea autovehiculelor în baza unei polițe RCA sau CASCO în cadrul unităților service partenere ale firmelor de asigurări afectează semnificativ calitatea lucrărilor de reparații, din următoarele motive: contractele de reparație dintre unitățile service și asigurători conțin discount-uri semnificative la piesele folosite în reparații, situație care face imposibilă folosirea de piese noi, originale sau de calitate. Discount-ul variază în funcție de anul de fabricație al autovehiculului, marca acestuia și poate ajunge chiar și la 70% în relația dintre service-urile partenere și anumiți asigurători.
De asemenea, contractele de reparație dintre unitățile service și asigurători conțin discount-uri la materialele de vopsitorie între 20 și 70% față de prețul de listă al vopselei de calitate. Consecința folosirii unei vopsele ieftine și de calitate slabă o reprezintă exfolierea acelei vopsele după 7-10 spălări ale autovehiculului.
ASSAI precizează că un tarif orar de 55 de lei + TVA, practicat de către asigurători cu unitățile service partenere, nu acoperă costurile salariale ale unor angajați buni, unitatea service având și alte costuri ridicate cum ar fi: curent, gaz, aplicații informatice, leasing, chirie, rate la bănci, taxe, impozite etc.
„Multă lume își pune problema cum poate supraviețui un service auto partener în aceste condiții de prețuri reduse la manoperă, acordarea acestor discount-uri uriașe la piese și materiale de vopsitorie.
Răspunsul este simplu: profitul vine din repararea unei piese care este facturată ca fiind înlocuită, folosirea unor piese din dezmembrări în locul unor piese noi sau folosirea celor mai ieftine piese din piață, pentru a putea include și un profit, fără a depăși costurile decontate de către asigurător", a declarat Dan Barbu, președinte interimar ASSAI.

Prelungirea este aproape... liberalizarea și mai aproape

Anul 2018 este deosebit de important, mai ales că, în această perioadă, autoritățile trebuie să decidă viitorul transportului rutier național de pasageri, în trafic regulat.

Finalul lunii martie este dedicat, în mod special, transportului de călători. Aceasta este perioada în care Ziua Cargo organizează, în fiecare an, evenimentul specializat pe acest segment.

Conferința are loc pe 29-30 martie, la Poiana Brașov, Hotel Sport.

O decizie mult așteptată

Conferința se desfășoară într-un context special, în legătură cu transportul regulat național. La începutul anului, majoritatea operatorilor de transport și-au exprimat dorința, prin patronatele care îi reprezintă, de a prelungi actualul program de transport. Iar conducerea de atunci a Ministerului Transporturilor s-a arătat deschisă față de aceste solicitări, fără a fi luată, însă, vreo decizie.

Actualul ministru al Transporturilor, Lucian Șova, pare să incline către o altă direcție, aceea a liberalizării pieței. Conferința Ziua Cargo va reprezenta un prilej bun pentru dialog, mai ales că ministrul și-a confirmat prezența. Dezbaterea între cele două variante – liberalizare sau păstrarea actualului model – este veche și argumentele au rămas, mai mult sau mai puțin, aceleași. Contextul este cel care se modifică de la an la an.

Descurajare la nivel de breaslă?

Indiferent de decizia luată, este evident faptul că provocările ultimilor ani și-au pus amprenta asupra transportului rutier de călători. Chiar și firmele care nu suferă din punct de vedere financiar resimt o „oboseală" cauzată de eforturi tot mai mari ce trebuie realizate pentru menținerea funcționalității, fără, însă, a fi resimțite sub aspectul veniturilor.

O presiune semnificativă (și în creștere) vine din partea forței de muncă. Lucrurile au evoluat, an de an, în sens negativ, de la găsirea cu dificultate a unor angajați pregătiți, la situația de a nu mai putea identifica doritori (indiferent de pregătire) pentru posturile libere, iar, astăzi, menținerea chiar și a angajaților cu vechime necesită o atenție specială și „asigură" un nivel ridicat de stres.

Este evident faptul că doar apelarea la metoda clasică – creșterea salariilor – nu mai este suficientă. Mai ales că profitabilitatea a rămas scăzută, la nivelul acestui sector economic.

Nici măcar operatorii de transport public local nu trec printr-o perioadă mai „relaxată", la acest capitol. Dimpotrivă... Creșterile salariilor pentru angajații din primării, combinate cu noua legislație fiscală, care lasă mai puțini bani pentru autoritățile locale, creează un context aproape imposibil, la prima vedere. Negocierile dintre sindicate și managementul societăților de transport își vor găsi cu greu finalitatea.

Pe de altă parte, indiferent de tipul de transport, este general valabil faptul că managementul firmelor s-a angajat, fără rezerve, în procesul de optimizare a costurilor, iar identificarea celor mai bune soluții necesită un efort continuu, și nu doar investițional.

Mai rămâne timp și pentru călători?

Nu se poate afirma că progrese nu ar fi fost realizate în ceea ce pri-

vește calitatea serviciului de transport – cel puțin de către unele companii...

Însă devine tot mai evidentă diferența între așteptările (uneori chiar nerealiste) ale călătorilor și ceea ce oferă majoritatea firmelor de transport. Pur și simplu, în „cursa" dintre dorințele călătorului și oferta transportatorului, distanța se mărește tot mai mult.

Mi-a rămas în minte discuția pe care am avut-o, luna aceasta, cu un transportator, care deține, totodată, o autogară. Îmi povestea că, într-o dimineață, un călător s-a apropiat de el, în autogară, și l-a întrebat dacă cursa spre localitatea X se va realiza în acea zi. Iar el nu putea să îi confirme... În ciuda faptului că a semnalat, în repetate rânduri, către autorități faptul că respectiva cursă nu se efectuează, același transportator (firmă mare) deține licența de traseu și nimeni nu poate face nimic. Bineînțeles, nu discutăm de o situație generalizată, însă... Astăzi, călătorii își doresc autovehicule confortabile, sigure și, chiar, nepoluante. Pretind să poată rezerva locul sau, chiar, să achiziționeze biletul de oriunde: de acasă, de pe computer, de pe stradă (folosind telefonul), din autogară sau de la șofer. Vor să poată plăti cu cardul, iar cursa trebuie să respecte programul la minut. Și, foarte important – atitudinea cu care sunt tratați!

Ce oferă piața, în zona considerată bună? Un site cu informații, un număr de telefon unde pot fi făcute rezervări, o mașină curată, însă veche...

Probabil că tocmai acest decalaj este principalul „vinovat" pentru descurajarea celor care activează în această breaslă.

Acesta este și motivul pentru care, alături de dezbaterile legate de evoluția legislativă, conferința Ziua Cargo aduce în atenția managerilor de transport soluții și sfaturi menite să îmbunătățească activitatea, să optimizeze costurile și să crească veniturile.

Mai mult decât atât, competiția RPTCY (Romanian Passenger Transport Company of the Year) reprezintă, an de an, o bună sursă de inspirație, oferită de elita operatorilor de transport români.

Concursul RPTCY a ajuns la cea de-a cincea ediție, devenind, deja, o tradiție. Vă invităm să votați finaliștii ediției 2018 pe site-ul ziuacargo.ro.

Decernarea premiilor pentru cele mai bune companii de transport se va desfășura în cadrul evenimentului de la Poiana Brașov.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

RPTCY – deja o tradiție

Câștigătorii edițiilor precedente:
2014 – Dacos
2015 – Tabita Tour
Începând cu anul 2016 competiția a fost separată pe trei segmente – transport internațional, transport național interurban, transport local.
2016 – Transport internațional – Pletl
– Transport interurban – CDI
– Transport local – Urbis Baia Mare
2017 – Transport internațional – Comati PSG
– Transport interurban – Normandia Service
– Transport local – STP Alba Iulia

Proiect de Program de transport București – Ilfov

Specialiștii Primăriei Capitalei le-au prezentat asociațiilor transportatorilor de persoane proiectul noului Program de transport public de călători București – Ilfov, elaborat în conformitate cu prevederile PMUD 2016-2030, precum și regulamentul de transport în această regiune, înainte de lansarea în dezbatere publică.

La întâlnirea de la sediul Municipalității a participat și primarul general Gabriela Firea, care le-a spus reprezentanților patronatelor: „Ne dorim ca transportul de călători, atât în București, cât și în localitățile din județul Ilfov, să fie realizat la cele mai înalte standarde de calitate și siguranță. Vom implementa, astfel, un program care prevede 58 de trasee între București și toate localitățile din Ilfov, acestea însumând 1.150 de km, cu 300 de km mai mult decât există în prezent. Vorbim despre București și 40 de localități din județul Ilfov, adică 8 orașe și 32 de comune, care vor beneficia de un sistem de transport eficient, integrat, durabil și sigur, care să contribuie la dezvoltarea economică a zonei metropolitane".

Aceste trasee vor fi asigurate atât de RATB, cât și de operatorii privați, „care sunt partenerii noștri – și doresc, astfel, să vă asigur că Municipalitatea încurajează piața privată și dorește o colaborare legală și exclusiv în interesul cetățenilor zonei metropolitane, care trebuie să beneficieze de un transport modern, de calitate", a adăugat Gabriela Firea.

Primarul general al Capitalei, Gabriela Firea: „Subliniez, încă o dată, că nu eliminăm operatorii privați care respectă legea și își respectă călătorii, iar, în acest scop, vom avea o serie de întâlniri regulate, astfel încât implementarea măsurilor prevăzute de PMUD să fie făcută corect, în beneficiul cetățenilor".

Trasee în 8 orașe și 32 de comune din Ilfov

Cele 40 de localități din județul Ilfov care vor fi conectate cu Bucureștiul prin noile trasee de transport sunt 8 orașe – Bragadiru, Buftea, Chitila, Măgurele, Otopeni, Popești-Leordeni, Voluntari – și 32 de comune – 1 Decembrie, Afumați, Balotești, Berceni, Brănești, Cernica, Chiajna, Ciolpani, Ciorogârla, Clinceni, Copăceni, Corbeanca, Cornetu, Dărăști-Ilfov, Dascălu, Dobroești, Domnești, Dragomirești Vale, Găneasa, Glina, Grădiștea, Gruiu, Jilava, Moara Vlăsiei, Mogoșoaia, Nuci, Periș, Petrăchioaia, Snagov, Ștefăneștii de Jos, Tunari și Vidra.

PMB: „În perioada următoare, se va publica anunțul de intenție privind licitația de atribuire a celor 58 de trasee".

MT, despre prelungirea programului de transport

UGIR, COTAR și alte asociații patronale din transporturi au solicitat Guvernului, într-o adresă comună, prelungirea valabilității Programului de transport pentru București – Ilfov, a Programului de transport interjudețean și modificarea OG nr. 27/2011 privind transporturile rutiere.

În răspunsul primit de la Guvern, Ministerul Transporturilor precizează, referitor la prelungirea valabilității programului de transport București – Ilfov: „Subliniem faptul că MT, împreună cu MDRAP, CJ Ilfov și Primăria Capitalei, au în intenție revizuirea cadrului de reglementare, având ca scop satisfacerea nevoilor de mobilitate a persoanelor, creșterea siguranței circulației rutiere și eficientizarea transportului rutier de persoane, inclusiv îmbunătățirea accesibilității și buna integrare a diferitelor moduri de transport în regiunea București – Ilfov".

În ceea ce privește OG nr. 27/2011, reprezentanții Ministerului Transporturilor arată că actul normativ urmează să fie aprobat prin lege în Parlament, „context în care apreciem că, pe parcursul procesului legislativ, vor fi avute în vedere toate propunerile ce privesc această categorie de transport, inclusiv recomandările consiliului Concurenței."

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro
Foto: Jean-Mihai PÂLȘU

Un prim pas pentru 42 de autobuze electrice

Consiliul General al Municipiului București (CGMB) a aprobat Studiul de Fezabilitate (SF) pentru achiziționarea autobuzelor electrice care vor înnoi parcul auto al Regiei Autonome de Transport (RATB).

Primăria Capitalei va achiziționa, într-o primă etapă, pentru zona centrală a orașului , 42 dintre cele 100 de autobuze electrice pentru care, în vara anului trecut, consilierii generali și-au dat acordul de principiu, în unanimitate. În urma unei licitații RATB și a elaborării documentației tehnico-economice pentru introducerea de autobuze electrice în sistemul de transport public, Regia a încheiat un contract cu societatea comercială SC FIATEST SRL, în 18 septembrie 2017.

„Din analiza documentației tehnico-economice (studiu de fezabilitate) și a recomandărilor prezentate, prima etapă poate fi sustenabilă din toate punctele de vedere – achiziționarea a 42 de autobuze electrice cu costuri minime și fără investiții și avize suplimentare. În vederea realizării măsurilor din Programul Integrat de Gestionare a Calității Aerului în municipiul București, precum și a celor din Planul de Mobilitate Urbană Durabilă București – Ilfov, Direcția Generală Infrastructură și Servicii Publice – Direcția Transporturi, Drumuri și Sistematizarea Circulației consideră că aplicarea etapei I poate fi implementată pe trasee din zona centrală a municipiului București, trasee care pot fi identificate în urma realizării unui studiu de trafic / circulație”, se precizează în hotărârea aprobată de CGMB.

Toate facilitățile

Potrivit studiului realizat de RATB, „în prima etapă, va fi introdus un număr redus de linii în zona centrală, cu utilizarea depourilor de troleibuze deja existente, urmând ca, în etapa a doua, numărul de autobuze electrice să fie suplimentat, dar cu realizarea unor investiții pentru modernizarea depourilor existente, respectiv depoul Titan de tramvaie, depoul mixt de tramvaie și troleibuze de la Bucureștii Noi, depoul Vatra Luminoasă și depoul Victoria, precum și construirea unuia nou, mixt, pentru autobuze și troleibuze, cu 200 de locuri și amenajarea a două autobaze care, în prezent, sunt dotate cu autobuze diesel”.

Autobuzele vor avea podeaua total coborâtă și vor fi dotate cu instalație de ventilație, aer condiționat și încălzire, precum și cu facilități pentru accesul persoanelor cu handicap. Vor avea, de asemenea, un sistem de infotainment, un sistem de taxare pentru carduri contactless, precum și wifi și sisteme de supraveghere video și de numărare a călătorilor.

Autonomia autobuzelor electrice între două încărcări va fi de minim 250 km în condiții specifice Capitalei, un parcurs suficient pentru o zi de circulație, și este solicitată o garanție de minimum 8 ani sau minimum 480.000 km pentru autobuze și de opt ani pentru infrastructura de încărcare.

Prin înlocuirea autobuzelor diesel cu cele electrice, se vor reduce noxele în centrul Capitalei, pentru că nu emit poluanți. De asemenea, autobuzele electrice sunt silențioase, fără șocuri la demaraj și la frânare și reduc zgomotul și vibrațiile în zona centrală.

Speranța Cliseru, administrator provizoriu în Consiliul de Administrație al RATB:

„Există, în programul de finanțare europeană 2014 – 2020, un capitol de reducere a emisiilor de carbon în orașe, iar noi avem dreptul să depunem proiecte cu o finanțare de până la 200 de milioane euro. Ca atare, până în luna martie, vom finaliza mai multe serii de proiecte, pe care le vom depune pentru finanțare din bugetul european. Vom merge cu niște achiziții de tramvaie, autobuze și troleibuze electrice”.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Citaro Hybrid – versiunea economică

Mercedes-Benz a realizat un nou concept hibrid pentru Citaro. Având motorul electric integrat între motorul convențional și transmisie și utilizând unități de stocare pe termen scurt a energiei electrice, autovehiculul oferă o soluție de echilibru între „economie” și „ecologie”.

Noul autobuz asigură o reducere a consumului cu până la 8,5% și, astfel, amortizarea este rapidă. În plus, în cursul sesiunii de drive-test, am putut confirma faptul că experiența șoferului este similară cu cea trăită la volanul unui autobuz Citaro clasic. Nimic nu arată faptul că este vorba despre un hibrid. De la panoul de bord și comenzi, și până la configurația interioară și experiența la drum, autovehiculul se comportă identic, singura diferență (plăcută) urmând să fie constatată în legătură cu consumul de carburant.

Amortizare rapidă

Principalul atu al noului hibrid Citaro este economia. Conceptul noului model are la bază un obiectiv clar definit: de a aduce modificări minime vehiculului de bază, maximizând, totodată, eficiența consumului de combustibil. Modelul clasic Citaro cu motor diesel este, deja, recunoscut ca fiind foarte eficient, dar combinația ingenioasă a diverselor componente reduce consumul de combustibil al hibridului cu până la 8,5%.

Practic, atunci când autobuzul este decelerat, motorul electric acționează ca un generator și transformă energia de frânare în energie electrică. Ulterior, această energie va fi utilizată de motorul electric pentru a ajuta motorul diesel, în momentul accelerării.

Principalul component al sistemului hibrid este motorul electric, montat între motorul diesel și transmisia automată. Acesta generează o putere maximă de 14 kW și un cuplu maxim de 220 Nm. Motorul electric ajută motorul cu combustie în primul rând atunci când sunt necesare niveluri ridicate de putere, în special la plecarea de pe loc.

Astfel, performanța motorului diesel este îmbunătățită, puterea acestuia fiind reglată în concordanță cu evoluția motorului electric.

În plus, un ușor ajutor venit de la motorul electric, la ralanti, crește eficiența motorului diesel.

Tehnologie de 48 volți

Energia electrică necesară funcționării motorului electric este produsă prin recuperare, în timpul perioadelor de frânare (motorul electric acționează ca un generator). Energia este stocată în condensatoare, acestea fiind potrivite în special pentru comutarea rapidă între încărcare și descărcare – se potrivește foarte bine modului de funcționare a autobuzelor urbane. Frânarea autobuzului de la 50 km/h la oprire este suficientă pentru încărcare.

Unitatea de stocare a energiei electrice constă din două module montate pe acoperiș, cu o capacitate totală de 2 Ah. Un invertor convertește energia stocată în curent alternativ, pentru a pune în funcțiune motorul electric. Invertorul și motorul electric sunt răcite cu apă.

Un avantaj important este faptul că acest sistem hibrid nu presupune o rețea de înaltă tensiune.

Este primul vehicul comercial care vine cu o rețea separată de 48 volți,

similară cu cea utilizată pe autoturismele hibride Mercedes-Benz.

Mai mult decât atât, Citaro Hybrid are o greutate suplimentară redusă, iar sistemul ocupă puțin spațiu, lăsând înălțimea autovehiculului aproape neschimbată.

Configurația interiorului și scaunele pentru pasageri sunt asemănătoare modelului clasic, iar masa suplimentară este de 156 kg.

Astfel, echipat cu sistemul standard, autobuzul hibrid rigid Citaro cu o masă totală de 18 t poate transporta până la 105 pasageri, iar versiunea articulată poate transporta 159.

Componente de la autoturisme, camioane și autobuze

Echipa care a dezvoltat Citaro Hybrid s-a bazat pe componente care și-au dovedit fiabilitatea, fiind deja utilizate pe alte segmente ale grupului.

Motorul electric, de exemplu, este identic cu cel care echipează noul Mercedes-Benz Clasa S.

Pentru a crește în plus eficiența, modelul Citaro Hybrid utilizează o punte motoare cu masă redusă – ZF AV133.

Sistemul suplimentar de răcire și invertorul pot fi întâlnite pe camioanele Mercedes-Benz, iar pompa de apă a fost, de asemenea, preluată de la autoturisme.

Citaro Hybrid este echipat cu un sistem inteligent de direcție. Acest sistem electrohidraulic funcționează numai la cerere, adică numai atunci când conducătorul auto rotește volanul și, astfel, economisește combustibil. Direcția inteligentă poate fi comandată opțional pentru întreaga gamă Citaro și CapaCity.

Noul sistem hibrid este disponibil ca echipament opțional pentru toate modelele Citaro, în combinație cu motorul Mercedes-Benz OM 936 cu șase cilindri în linie, atât în versiune verticală, cât și orizontală.

De asemenea, motorul hibrid este disponibil pentru versiunea Citaro NGT cu motorul pe gaz natural M 936 G – combinația de motor cu gaz cu unitate hibrid este rar întâlnită, iar impactul foarte scăzut asupra mediului reprezintă un aspect semnificativ.

Modelul Citaro Hybrid este compatibil cu transmisiile automate furnizate de ZF și Voith.

Investiție sigură

Toate componentele sistemului hibrid sunt concepute pentru a funcționa pe întreaga durată de exploatare a vehiculului. Existența unității hibride contribuie, în plus, la reducerea uzurii motorului diesel. De asemenea, utilizarea motorului electric ca generator are ca efect suplimentar reducerea efortului asupra frânelor, ceea ce poate prelungi semnificativ durata de viață a acestora.

Citaro Hybrid ușurează lucrurile și pentru service-uri, prin absența componentelor de înaltă tensiune.

Sistemul de 48 volți este clasificat ca tehnologie de joasă tensiune și poate fi manipulat fără risc de rănire. Intervalele de întreținere pentru Citaro Hybrid rămân, de asemenea, identice, la 60.000 km sau o dată pe an.

Radu BORCESCU
Mannheim, Germania
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Orient Express
Poftiți în vagoane!

Orient Express este numele unei linii feroviare de lux, distanță lungă, pentru pasageri, care a fost inițiată de Compagnie Internationale des Wagons-Lits (Compania Internațională de Vagoane de Dormit) după modelul existent în Statele Unite și operate de Compania Pullman. Devenit legendar prin călătorii celebri și datorită romanului „Crima din Orient Express" de Agatha Christie, numele acestui tren a devenit sinonim cu călătoria luxoasă. Cele două orașe de la capetele liniei erau Paris și Istanbul.

Actualul Orient Express nu mai face legătura dintre Paris și Istanbul. Până în 2007 mai unea, într-o o călătorie nocturnă, Paris cu Viena. Ultima călătorie pe această rută a avut loc pe data de 8 iunie, 2007. De atunci, ruta, deși încă se numește Orient Express, a fost scurtată, rămânând doar traseul de la Strasburg până la Paris. În 2013, s-au relansat două curse pe an, utilizând traseul original, sub „bagheta" Belmond Management Limited, care operează Venice Simplon-Orient-Express.

Trenul original

Primul tren Orient Express a fost pus în circulație la 5 iunie 1883 și a unit Parisul de Constantinopole, prin Nancy – Strasbourg – München – Viena – Budapesta – Szeged – Jimbolia – Timișoara – Caransebeș – Vârciorova – Craiova – Piatra Olt – Pitești – București – Giurgiu (2.627 km). De aici, pasagerii erau transportați cu feribotul peste Dunăre, la Ruse, în Bulgaria, pentru a lua un alt tren spre Varna, unde urma o nouă transbordare, pe un pachebot al companiei austriece Lloyd, cu care pasagerii ajungeau, după un voiaj ce însuma 83 de ore și 30 de minute, la Constantinopole (Istanbul). În 1885, o nouă rută a fost deschisă; de această dată, se ajungea la Istanbul pe cale ferată prin Viena spre Belgrad, două transporturi la Niș și Plovdiv și apoi până la Istanbul pe cale ferată. După deschiderea podurilor peste Dunăre, de la Fetești și Cernavodă, construite de inginerul român Anghel Saligny, traseul trenului a fost prelungit până la Constanța, de unde pasagerii erau preluați de vapoarele Serviciului Maritim Român. Istanbul a fost punctul cel mai estic până la 19 mai 1977.

La începutul Primului Război Mondial, în 1914, serviciul pe această linie a fost întrerupt. A fost reluat la sfârșitul ostilităților, în 1918, iar, în 1919, prin deschiderea tunelului Simplon, lung de aproximativ 20 km, s-a permis accesul spre Istanbul via Milano, Veneția și Trieste. Serviciul pe aceasta rută se numea Simplon Orient Express și a fost folosit pentru a descongestiona traficul de pe ruta veche. Tratatul de

la Saint-Germain prevedea ca Austria să accepte acest tren. Înainte, Austria accepta să treacă trenuri pe teritoriul ei doar dacă trenul respectiv trecea prin Viena.

Glorie și decădere

Anii 1930 au fost perioada de glorie a Orient Express-ului, cu trei servicii paralele funcționale: Orient Express (traseul clasic), Simplon Orient Express (prin Italia) și Arlberg Orient Express, care circula via Zurich și Innsbruck spre Budapesta, cu vagoane de dormit rulând, de acolo, spre București și Atena. În aceasta perioadă, Orient Express-ul și-a căpătat reputația pentru confortul și luxul său, având în garnitură vagoane de dormit și vagoane-restaurant, cunoscute pentru calitatea bucătăriilor lor. Principalii clienți erau persoanele regale, diplomații, nobilii și oamenii de afaceri.

Începutul celui de al Doilea Război Mondial a întrerupt, din nou, serviciul, care nu a mai fost reluat până în 1945, la încheierea războiului, excepție făcând varianta spre Atena, unde închiderea graniței dintre Grecia și Iugoslavia a întrerupt acest serviciu. Această graniță a fost redeschisă în 1951, dar închiderea graniței dintre Bulgaria și Turcia, între 1951 și 1952, a întrerupt accesul trenurilor spre Istanbul. După ce s-a lăsat Cortina de Fier, serviciul

a continuat, dar țările comuniste au început să înlocuiască vagoanele vechi cu cele proprii.

Până în 1962, Orient Express și Arlberg Orient Express și-au încetat activitatea, rămânând doar Simplon Orient Express. Acesta a fost înlocuit, în 1962, de un serviciu mai lent, numit Direct Orient Express, care făcea curse zilnice între Paris și Belgrad și de două ori pe săptămână de la Paris spre Istanbul și Atena.

În 1971, compania Wagon-Lits a încetat să mai ruleze propriile vagoane sub nume propriu și să primească venituri prin suplimentele de pe bilete. Și-a vândut sau închiriat vagoanele spre alte companii naționale, dar a continuat să asigure personal pentru vagoane. În 1976, cursa Paris-Atena a fost anulată, iar în 1977 trenul Direct Orient Express dintre Paris și Istanbul a fost anulat, ultima călătorie dintre cele două orașe având loc pe data de 19 mai a acelui an.

O experiență care face toții banii

În prezent, Venice Simplon-Orient-Express (VSOE) operează o cursă anuală, tur-retur, între Paris și Istanbul, care durează o săptămână, în condiții de lux absolut, și care parcurge șapte țări. Totul este de o calitate și o eleganță excepționale, mesele, vinul, serviciile, tururile din cadrul escalelor, atmosfera etc.

Îmbarcarea se face de la Paris, trenul trecând prin Franța, Elveția și Austria, către Ungaria, pasagerii urmând să petreacă o noapte la un hotel de 5 stele din Budapesta. Apoi România, unde vor putea petrece o zi și o noapte, tot într-un hotel de cinci stele, la București. Urmează o escală în Bulgaria, după care ultima noapte și zi la bordul trenului, înainte de a ajunge în Istanbul.

Călătoriile din acest an se vor desfășura în perioada 24 – 29 august pentru Paris-Istanbul și 31 august – 5 septembrie pentru Istanbul-Paris. Cei interesați trebuie să scoată din buzunar 8.000 lire sterline pentru cabină dublă și 12.800 lire pentru suite, fiind disponibil și un Grand Suite, la cerere.

Sunt disponibile, de asemenea, curse de lux între diferite orașe europene, ceva mai convenabile din punct de vedere al prețurilor.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro
Foto VSOE: Belmond Management Limited

90 de ani de la primul camion Volvo

În primii ani ai deceniului al doilea al secolului trecut, camioanele abia făceau primii lor kilometri, după inventarea automobilului. Modele foarte simple și de modă veche, cu anvelope din cauciuc solid și cu sisteme de tracțiune pe lanț, își expuneau șoferii tuturor intemperiilor și schimbărilor de temperatură induse de capriciile vremii. De aceea, primul camion Volvo, lansat în luna februarie a anului 1928, a fost unul dintre pionierii domeniului: tracțiune pe ax, anvelope pneumatice și cabină complet închisă.

Compania Volvo și-a început activitatea către sfârșitul anului 1926, pregătindu-se de producția de autoturisme, care a demarat în aprilie 1927. Dar a devenit, în curând, foarte clar faptul că, în Suedia, cererea de autoturisme suedeze era, încă, foarte modestă. Era nevoie de un pas înainte.

Astfel, în decembrie 1926, a început, la Volvo, activitatea de proiectare a unui camion de gamă medie (denumit Seria 1), iar, în februarie 1928, primul camion al constructorului suedez a ieșit pe porțile fabricii din Göteborg. În acest stadiu, producția de autoturisme și cea de camioane aveau loc pe aceeași linie de asamblare.

Un succes neașteptat

În contrast cu cererea modestă de autoturisme Volvo, primul camion a repurtat un succes imediat. Planurile inițiale prevedeau producția a 500 unități Seria 1 cu patru cilindri, pentru ca,

mai târziu, să fie introdus un camion mai puternic, cu șase cilindri. Dar primele 500 de camioane s-au vândut în timp record. Astfel, a fost realizat și comercializat încă un lot de 500 de vehicule – Seria 2.

Modelul Seriei 1 nu era un camion puternic, fiind propulsat de un motor modest, pe benzină, de patru cilindri, capabil să dezvolte o putere maximă de numai 28 CP. Sarcina utilă oficială era limitată la 1.500 kg (jumătate din masa totală), dar designul de bază al acestui vehicul era foarte „sănătos”, astfel încât era, adesea, folosit să transporte încărcături de până la dublul prevederilor legale.

Cutie de viteze cu trei trepte

Viteza camioanelor de Serie 1 era limitată la 40 sau 50 km/h (chiar mai joasă, cu încărcătură, în special în regiuni deluroase). Dar condusul era facilitat de către cutia de viteze cu trei trepte și datorită ergonomiei rezonabile, care includea un nivel destul de redus de zgomot.

În cazul acestui camion, ca și al altor camioane de până la jumătatea anilor 30, încălzirea era limitată la cea asigurată de căldura motorului, care pătrundea în cabină prin placa de metal care separa motorul de habitaclu.

Camionul de Serie 1 a fost o încercare modestă, care s-a bucurat de un succes mult mai ridicat decât era de așteptat, datorită designului său simplu, dar solid. Spre deosebire de multe dintre camioanele de la vremea respectivă, acesta era proiectat în întregime de către un singur fabricant, Volvo, inclusiv motorul și cutia de viteze. Dar vehiculul era livrat fără cabină, existând posibilitatea comenzii unei cabine standard realizate de către un carosier independent, Åtvidaberg (care producea, de asemenea, caroseriile autoturismelor), cabină care putea fi montată în fabrica Volvo, înaintea livrării.

Dar majoritatea camioanelor de acest tip au fost livrate fără cabină, clientul comandând, apoi, cabina, conform propriilor sale specificații, la unul dintre mulții carosieri locali.

În mod surprinzător, multe dintre camioanele Seriei 1 s-au păstrat până în ziua de astăzi, ceea ce dovedește înalta calitate de care dădea dovadă Volvo, încă de la primele sale modele.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

ZIUA CARGO

ORGANIZEAZĂ

Romanian PASSENGER Transport Company of the Year 2018

IVECO BUS

Campania pentru un transport civilizat

29 - 30 Martie 2018,
Poiana Braşov

Parteneri:

Mercedes-Benz
The standard for buses.

Garanti Leasing

ISUZU

ATESTAT 99 IFPTR Mereu în Vârf de Formă

SCANIA

SyncSys

AVEURO INTERNATIONAL

BRIARIS

EVW evw holding

NOUL STRALIS NP 460

PURE **POWER**

CEL MAI BUN PENTRU PLANETA NOASTRĂ

Fără combustibil clasic
Reducere de CO_2 de 95% cu biometan
Cu 60% mai puțin NO_x
Cu 99% mai puține particule (pulberi sedimentabile)
Mai puțin de 71 db la testul Piek Quiet Truck

CEL MAI BUN PENTRU ȘOFERI

Până la 50 de tone MMTA
460 CP
Autonomie până la 1.600 km fără realimentare
Spațiu de lucru silențios și fără vibrații
Realimentare curată, rapidă, sigură și fără mirosuri neplăcute

CEL MAI BUN COST TOTAL DE PROPRIETATE PENTRU AFACEREA DVS

Cel mai mic consum de combustibil (-10% față de diesel)
Cel mai ieftin combustibil
Cele mai mari intervale de întreținere (90.000 km)

CEL MAI BUN PENTRU FLOTA DVS

Serviciu de navigație optimizată
Servicii de instruire a șoferilor
Servicii de verificare zilnică

Noul Stralis NP Cursor 13, cu cei 460 CP ai săi, este o modalitate nouă și unică de a vă diferenția serviciul logistic. Acesta afirmă cu putere pe toate drumurile lumii și către oricine respectul deosebit pentru mediu al companiei dvs. Puterea naturii dă mâna cu succesul în afaceri. Emisii și consum minime. Pentru performanțe și rezultate maxime.

RESPECTUL PENTRU MEDIU ȘI PENTRU AFACEREA DVS.
NU A FOST NICIODATĂ ATÂT DE PUTERNIC.

IVECO

Partenerul tău pentru un transport sustenabil