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

Eficiența consumului de combustibil

VREI SĂ ALIMENTEZI MAI PUȚIN?

9640 km
BRNO - DORTMUND - NURENBERG - MILANO
68 km/h
VITEZA MEDIE
12T
MARFĂ
23,7
L / 100 km
CONSUM MEDIU

5200 km
ROMÂNIA - ANGLIA - ROMÂNIA
72 km/h
VITEZA MEDIE
13T
MARFĂ
23,8
L / 100 km
CONSUM MEDIU

5418 km
PITEȘTI - SIBIU - ORADEA
60,3 km/h
VITEZA MEDIE
18T
MARFĂ
27,5
L / 100 km
CONSUM MEDIU

Îmbunătățim în mod continuu caracteristicile camioanelor noastre, iar astăzi Volvo FH oferă mult mai mult decât oricare dintre variantele anterioare.
Vă prezentăm versiunea Volvo FH Fuel & Efficiency, special configurată pentru a reduce consumul de combustibil, deja pusă la încercare de clienții noștri în România și în Europa cu rezultate excelente. **Încearcă și tu!**
Și, pentru ca eficiența să fie maximă, Volvo FH 460CP vine la pachet cu servicii care fac diferența: contract de service Volvo Gold pentru 3 ani, abonament Dynafleet pentru 1 an cu 4 servicii incluse, curs pregătire șofer.

Pentru mai multe detalii contactează reprezentantul tău Volvo Trucks, **www.volvotrucks.ro**

VOLVO FH FUEL & EFFICIENCY

Volvo Trucks. Driving Progress

VOLVO

Dacă eram mai uniți...

Bogdan este un transportator tipic. A deschis firma în urmă cu aproape 20 de ani și a știut să treacă peste momentele dificile cu realism și să rămână cu picioarele pe pământ, atunci când piața părea să ofere oportunități fantastice. A dezvoltat firma încet, către ceea ce am putea cataloga, astăzi, o companie medie de transport (conform standardelor românești).

Se plânge și el, ca majoritatea transportatorilor, de condițiile tot mai grele – șoferi, infrastructură, fiscalitate, prețul motorinei, legislația europeană și românească... Și ajungem, adesea, la sintagma „dacă eram mai uniți..."

În ultima vreme, aud tot mai mulți oameni vorbind despre unitatea slabă în rândul transportatorilor. Dar, oare, este adevărat? Atât cât am putut vedea, breasla transportatorilor este una dintre cele mai unite din țara noastră și acest lucru s-a putut vedea cel mai bine în momentele „dificile". Și, mai mult decât atât, avem o stabilitate extraordinară la nivelul asociațiilor patronale. Practic, aceleași asociații sunt active de ani de zile și rezistă pe o piață care le este, mai degrabă, ostilă, cu cotizații plătite doar atunci când sunt probleme de rezolvat și autorități care, în lipsa unor strategii pe termen lung, iau decizii surprinzătoare, punând mediul de afaceri într-o postură permanent defensivă.

Adevărul este că, de fiecare dată când apare un catalizator real, capacitatea asociațiilor patronale de a performa este repede activată și puterea unității nu poate fi negată. Supraacciza pe carburant, tarifele exagerate la RCA, atribuirea traseelor naționale pentru transport călători, blocarea „artificială" a unor segmente de infrastructură... sunt câteva dintre momentele „de forță".

Ar fi nevoie de mai mult? Cu siguranță, însă pe ce alte subiecte s-ar mai putea atinge „unitatea", în condițiile în care avem, în continuare, deosebiri radicale în modul de funcționare a afacerilor (în funcție de regiune și caracter)? Cum ar putea o asociație patronală să găsească terenul comun între o afacere care, încă, depinde de sprijinul „organelor de stat și de partid"

și alta care se bazează doar pe argumentele economiei de piață?

Sau ce unitate asigură o firmă care plătește cotizația la patronat o singură lună, pentru a achiziționa RCA la un tarif mai mic, sau a încuraja rezolvarea unei probleme punctuale și personale, iar, apoi, nu numai că rupe relațiile, dar chiar pune sub semnul întrebării legitimitatea asociației?

Ar fi multe spus, iar părerea mea este că unitatea și stabilitatea oferite de actualele asociații patronale sunt mult peste ceea ce era de așteptat, în mod realist.

Și, mai mult decât atât, în ultima vreme se simte o abordare tot mai profesionistă, un curent de modernizare, iar acest lucru este extrem de important, mai ales în contextul negocierilor privind legislația, la nivel european.

Dar, poate, cel mai important aspect este faptul că, în sfârșit, se pare că a fost realizat pasul către o atitudine cu adevărat „patronală".

Bogdan nu este membru în nicio asociație patronală, însă îl apreciez pentru faptul că nu le pune la îndoială utilitatea și, mai ales, nu încearcă să îi convingă și pe alții de justețea deciziei sale.

Mi-ar plăcea să cred că, până la urmă, va decide să devină membru, însă știu că sunt șanse foarte mici să se întâmple asta. Așa că... baftă tuturor transportatorilor!

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Transport Company of the Year PASSENGER

Echipamentul Anului în România

Editor General
Meda Iordan
meda.iordan@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:
EVEREST TIPOGRAFIA

Revistă editată de
ZC Trans Logistics Media

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

ISSN 2069 - 069X

ZIARUL CARGO

SUMAR

ȘTIRI 6, 8

ACTUALITATE

INCERTITUDINE
la nivel european 10-11
Noua atitudine... patronală 12-13
Au început lucrările
la Podul peste Dunăre
la Brăila 28-29
INTERNAȚIONAL
Surprinzătoarea Indie! 32

ANTICORUPȚIE

M.A.I. pregătit, M.A.I. integru! 14-15

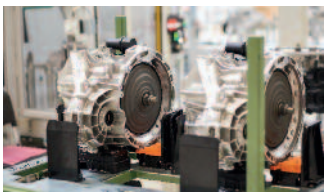
PIAȚĂ ȘI COMPANII

Moment de cumpănă
în transportul expres 16-17

CAMIOANE ȘI SERVICII

MHS TRUCK & BUS
Accent pe servicii 18-19

O nouă cutie de viteze
high-tech va fi produsă
la Sebeș 20-21



RENAULT TRUCKS
Investiție într-un nou centru de
dezvoltare 22-23

VOLVO TRUCKS
Protecția bicicliștilor și a
pietonilor în trafic urban 24-25

INTERVIU

SCHMITZ CARGOBULL
Extra, mai bun sau diferit 26-27

CONSULTANȚĂ

Ce înțeleg șoferii prin respect? 30-31

ȘTIRI 34-35

LOGISTICĂ

Criză, corecție
sau stagnare? 36-37
2019... PRUDENȚĂ... 38-43

MARVI LOGISTIC
Nou depozit la Vâlcea 44-45

CONTINENTAL
Shuttle-uri autonome
și roboței cu patru picioare 46-47

Ergonomia STILL – ingineria umană
48-50

ȘTIRI 52-53

ACTUALITATE

Negocieri la Ministerul
Transporturilor 54-55
Starea în transportul
de călători: ceață deasă 58-60
Acord UE pentru reducerea
emisiilor de carbon 62

PIAȚĂ ȘI COMPANII

Transportul de persoane,
în cifre 56-57

INEDIT

Autovehiculul intuitiv 64-65

SFATUL AVOCATULUI

50, 70, 90, 110... 66

ÎNTREBAREA LUNII

Despre asociații patronale 66

BursaTransport
din 2001

VA DEVENI

123 cargo

SUB NOUL LOGO:

123 cargo
Global brand of
BursaTransport
since 2001

CUGETARE

„Amânarea e hoțul timpului.”
Proverb românesc

Consultanță

FRANȚA – autostrăzi mai scumpe

Ratele de taxare a autostrăzilor au crescut, începând cu februarie, în Franța, ratele de majorare variind de la 0,87% la 2,04%, în funcție de zone. Majorarea este superioară celei aplicate în 2018, când media s-a cifrat la 1%. Este vorba despre o nouă creștere, chiar dacă autostrăzile generează profituri, în ultimii ani. Dar astfel de decizii au devenit o tradiție, de la privatizarea autostrăzilor, în 2006. Anual, începând cu 1 februarie, ratele de taxare sunt în creștere, iar 2019 nu reprezintă o excepție.

DAR CINE BENEFICIAZĂ DE ACEASTĂ CREȘTERE?

Statul francez operează aproximativ 2.000 km de autostrăzi, alți 9.000 fiind integral operați de concesionari (SCA), din 2006. Concesiunile, făcute pe 25 sau 30 de ani, în cele mai multe cazuri, vizează finanțarea, construcția, întreținerea și exploatarea autostrăzilor de către companii private, remunerate prin intermediul taxelor rutiere. În urma ultimelor scumpiri, tariful a ajuns la un nivel istoric, profiturile atingând, în același

timp, cote maxime. Conform unui raport al autorității de reglementare a traficului rutier (ARAFER), profitul SCA a crescut cu 25%, în 2016, la peste 2,8 miliarde de euro. În aceeași perioadă, s-au plătit dividende de miliarde de euro acționarilor. ARAFER a arătat, încă din iunie 2018, că „majorările tarifelor la taxele de trecere planificate depășesc nivelul corect pe care ar fi legitim să îl impunem utilizatorilor”. Autoritatea privind concurența atrăgea, de asemenea, atenția cu privire la existența unui puternic dezechilibru între companiile de autostrăzi și Stat, în această afacere „extrem de profitabilă”. Conform acordurilor încheiate, concesionarii au trei pârghii pentru a crește ratele de taxare: integrarea a până la 70% din inflație pentru anul precedent, pentru taxa plătită statului, dar, mai ales, pentru a integra costul lucrărilor suplimentare efectuate dincolo de angajamentele asumate în contractele de concesiune. ARAFER a atenționat, deja, concesionarii, cu privire la supraestimarea costului unor lucrări... Cu siguranță, atunci când contractele vor fi renegociate, statul francez va acorda mai multă atenție clauzelor.

DESPRE GRAP INTERNATIONAL

GRAP International se ocupă cu reprezentarea societăților de transport străine pe teritoriul francez, conform Legii MACRON. Compania oferă, în plus, consultanță 24 de ore din 24, pentru orice altă problemă pe care cărăușii o pot întâmpina în țările unde se vorbește limba franceză.

Pascale RICAILLE
office@grap.eu.com
Contact limba română Adrian Gegiu:
0033 645 666 694

BUGETUL TRANSPORTURILOR, MAI MARE CU 74,4%

Guvernul a adoptat, în 8 februarie, proiectul Legii Bugetului pe 2019, aflându-se, la data închiderii ediției, în Parlament. Premierul Viorica Dăncilă a anunțat că „2019 va fi anul investițiilor, pentru care alocăm 49,65 miliarde de lei, adică 4,86% din PIB, în creștere cu 45% față de anul 2018”. Ministerul Fondurilor Europene are un buget „record”, de 2,3 miliarde de lei, din care 2,09 miliarde credite bugetare alocate proiectelor europene. O creștere semnificativă este prevăzută pentru Ministerul Transporturilor, care va avea un buget de 14,2 mld. lei, cu 6 mld. mai mare față de anul trecut (+74,4%). Conform raportului privind situația macroeconomică pe 2019, Produsul Intern Brut este stabilit la 1.022 de miliarde lei, creșterea economică la 5,5%, inflația la 2,8%, veniturile bugetului general consolidat la 342,7 mld. lei (33,5% din PIB), cheltuieli BGC de 368,8 mld. lei (36,07% din PIB), deficitul la 26,1 mld. lei (2,55% din PIB), un număr de 287.000 de șomeri și un câștig salarial mediu de 3.085 de lei. Administrațiile locale vor primi 47,9 mld. de lei, cu 19,3% mai mult decât în 2018. „Impozitul pe venit colectat la bugetul de Stat merge 100% la bugetele locale, respectiv 22,2 miliarde de lei, comparativ cu 15 miliarde, cât s-a repartizat în anul 2018”, a precizat Viorica Dăncilă. Bugetul de pensii este, pentru prima dată, pe excedent (0,02% din PIB), după trecerea contribuțiilor de la angajator la angajat, începând cu anul 2018.

PIAȚA ASIGURĂRILOR A CRESCUT, ÎN 2018

Piața asigurărilor a înregistrat un avans de 2,1%, în primele 9 luni ale anului 2018, față de aceeași perioadă a anului anterior, până la o valoare de 7,47 miliarde de lei, în anul 2018, potrivit datelor prezentate de președintele Autorității de Supraveghere Financiară (ASF), Leonardo Badea. „Un prim set de date preliminare de care dispunem (neauditate și care mai pot suferi rectificări), la nivelul anului 2018, indică o creștere cu aproximativ 4,5% a volumului primelor brute subscrise, comparativ cu anul anterior, depășind, în anul 2018, pragul de 10 miliarde de lei. Creșterile de peste 4% se remarcă atât pentru segmentul asigurărilor generale, cât și pentru asigurările de viață”, a precizat șeful ASF. În anul 2019, sunt de așteptat o încetinire a ritmului de creștere economică în Europa și o potențială instabilitate, generată de evenimentele manifestate la nivel global, după contextul dificil de anul trecut: atenuarea ritmurilor de creștere economică pentru statele membre UE, negocierile privind Brexit-ul și îngrijorările cu privire la un potențial acord, tensiunile comerciale dintre SUA și China, a mai spus președintele ASF.

EDIȚIA ANIVERSARĂ RENAULT TRUCKS T480 & T HIGH 480

Sărbătorim 20 de ani de Renault Trucks în România cu o ofertă specială:

■ Start&Drive **Excellence**: 3 ani, 130.000 km/an; ■ Asigurare tractare intl.: 3 ani. ■ Optifleet: Map + Check, 1 an. ■ Training șoferi.
■ **Leasing operațional** 3 ani: **T480** - rată 1493 €/lună+tva,
T High 480: rată 1563€/lună+tva. ■ Sunt incluse CASCO, RCA.
■ **Leasing financiar/credit extern** 5 ani: 3,35% dobândă.

Oferta se supune unor termene și aprobări ale finanțatorului.
Campanie valabilă pentru comenzi între: 01.01.2019 – 31.03.2019

Pentru oferta completă, contactați un reprezentant Renault Trucks:
București - 0735 312 353/0723 505 456, **Bacău** - 0734 222 316, **Cluj/Oradea** - 0723 131 528, **Sibiu/Brașov** - 0736 300 537, **Constanța/Buzău/Galați** - 0736 300 537, **Craiova/Pitești** - 0723 505 456, **Arad/Timișoara** - 0755 063 778

renault-trucks.ro

RENAULT TRUCKS

DAIMLER TRUCKS, REZULTATE REMARCABILE

Daimler Trucks, liderul mondial pe segmentul camioanelor, a înregistrat, în 2018, unul dintre cei mai buni ani în materie de vânzări din istorie. Conform rezultatelor inițiale, volumul total de vânzări realizat la nivelul diviziei a crescut, atingând peste 500.000 de unități comercializate în 2018, mai mare decât în 2017, când cifra a fost de 470.000. Având în vedere condițiile pozitive de piață, divizia Trucks a Daimler și-a majorat numărul de livrări cu 11%, atingând aproximativ 466.900 unități la sfârșitul lunii noiembrie 2018, față de rezultatele înregistrate în aceeași perioadă a anului precedent (ianuarie – noiembrie 2017: 422.500). În regiunea UE30 (Uniunea Europeană, Elveția și Norvegia), vânzările Daimler Trucks au crescut cu 4% în 2018, în intervalul ianuarie – noiembrie fiind vândute aproximativ 76.200 de unități, față de aceeași perioadă a anului precedent (73.600 de

unități). Mercedes-Benz Trucks și-a menținut poziția de lider în segmentul autovehiculelor comerciale medii și grele, cu o cotă de piață de 20,4%.
La nivelul pieței locale, divizia Trucks & Buses a Mercedes-Benz România își menține poziția de lider pe piața de camioane din România pentru al cincilea an consecutiv, cu 1.718 de unități înmatriculate și o cotă totală de piață de 21,65%. Mercedes-Benz România este lider în segmentul de autocare cu lungime mai mare de 12 m, în segmentul de autobuze interurbane cu lungime mai mare de 12 m, precum și în întregul segment al vehiculelor de transport persoane mai lungi de 12 m, rezultând o cotă de piață de 36%.

ÎNMATRICULĂRILE DE VEHICULE COMERCIALE ÎN UE AU CRESCUT

Înmatriculările de vehicule comerciale noi au crescut cu 3,2% în anul 2018 față de 2017, în Uniunea Europeană, la un volum de 2,48 milioane de unități, informează ACAROM. În luna decembrie, înmatriculările au scăzut cu 4% față de decembrie 2017, ajungând la un volum total de 198.537 unități.
În 2018:
- topul țărilor europene este condus de Franța, cu 519.266 unități (+4,9%), Marea Britanie, cu un volum de 417.196 unități (-1,9%) și Germania, cu un volum de 386.282 unități (+4,6%) vehicule comerciale noi înmatriculate;
- pe segmente: LCV-urile (vehiculele comerciale ușoare <3,5 t) reprezintă un volum de 2 milioane de unități, o creștere de +3,1%; MHCV (vehiculele comerciale medii, între 3,5 și 16 t) reprezintă un volum de 383.968 de unități, o creștere de +3,5%; HCV (vehicule comerciale grele >16 t) reprezintă un volum de 311.959 de unități, o creștere de +3,4%, iar segmentul microbuzelor și autobuzelor reprezintă un volum de 41.992 de unități, o creștere de +1,3% față de 2017;
- în Romania, au fost înmatriculate 25.812 vehicule comerciale noi, reprezentând o creștere cu +11,5% față de 2017.

DACIA ȘI-A MĂRIT PRODUCȚIA

Dacia a produs, la uzina de la Mioveni, 32.807 vehicule în ianuarie 2019, cu 14,3% mai multe față de aceeași lună din anul precedent, potrivit datelor comunicate de ACAROM.
Pe modele, producția se prezintă astfel:
- Dacia Duster = 25.442 unități;
- Dacia Logan = 3.159 unități;
- Dacia Sandero = 2.648 unități;
- Dacia Logan MCV = 1.558 unități.
La cele de mai sus, se adaugă caroserii vopsite cu destinația Algeria, în volum de 2.688 unități.

MANNHEIM ȘI HEIDELBERG ALEG ECITARO

Trei autobuze Mercedes-Benz eCitaro circulă, din prima săptămână a lui 2019, pe străzile orașelor Mannheim și Heidelberg, sub operarea Rhein – Neckar – Verkehr GmbH.
În Heidelberg, autobuzele vor circula între orele 9:00 și 22:00, iar în Mannheim între 6:00 și miezul nopții. Aceste intervale corespund unei autonomii zilnice de aproximativ 200 km sau mai mult per autobuz. Energia electrică necesară va fi furnizată de 10 baterii litiu-ion, modulare, cu o capacitate totală de 243 kWh. Dintre acestea, șase module sunt poziționate pe acoperișul autobuzului, iar celelalte patru sunt amplasate în locul motorului și al transmisiei clasice. Tehnologia de reîncărcare disponibilă pe eCitaro este adaptată condițiilor din depourile RNV. Autonomia de peste 200 km pentru fiecare autobuz electric poate fi atinsă doar cu o încărcare rapidă în pauzele de funcționare. În timpul acestor pauze, un alt eCitaro va circula în Heidelberg și Mannheim pentru îndeplinirea necesităților transportului public. Încărcarea autobuzelor se realizează utilizând o priză combi-2, situată deasupra roții din dreapta față. Prin noul standard ISO 15118 pe care aceasta îl îndeplinește, sunt oferite funcții extinse care permit autentificarea automată a autovehiculelor fără un card de reîncărcare separat. Cu ajutorul tehnologiei de transmitere a datelor, Mercedes-Benz a dezvoltat o funcție prin care se realizează controlul automat al setărilor prin cablul de încărcare. Încărcătorul recent dezvoltat are o putere de până la 150 kW și va fi livrat o dată cu eCitaro, pentru a garanta cea mai simplă, rapidă și economică variantă de încărcare.

International Alexander HOLDING

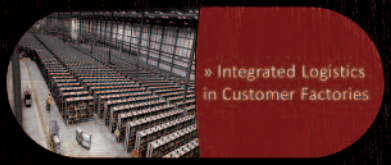
» FTL Transport

» Express Transport

» Web Platform

» Distribution
» Warehousing
» Groupages

Transport & Logistics
Experience
Ambition
Motivation



» Integrated Logistics in Customer Factories

» Air & Sea Transport

» Real Estate

» 4PL Integrated Services

»Professional washing crates machine

» Service & Recovery

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

INCERTITUDINE la nivel european

Acesta este cuvântul care caracterizează, probabil, cel mai bine cadrul în care se desfășoară, în ultima perioadă, transportul rutier, la nivelul Uniunii Europene. Pe lângă măsurile restrictive impuse de statele din Vest, Pachetul Mobilitate 1 ar putea reduce semnificativ șansele de competitivitate ale cărăușilor din Est. În același timp, Brexit-ul va da multe bătăi de cap cărăușilor care operează pe relația Marea Britanie.

Orice amânare privind votul în plenul Parlamentului European (PE) cu privire la Pachetul Mobilitate 1 este binevenită, în acest context.

Românii, alături de ceilalți susținători ai amânării luării unei decizii pe acest subiect, au obținut, pe 14 februarie, o mică victorie. Conferința Președinților Parlamentului European a decis AMÂNAREA discuțiilor pe marginea Pachetului Mobilitate 1 pentru 7 martie, și nu trimiterea textului de lege către Plen. Dosarul urmează, în acest context, să se întoarcă în TRAN.

Lupta din spatele acestei amânări a fost, însă, foarte aprinsă. Transportatorii români, reprezentați de APTE 2002, FORT și UNTRR, alături de asociații din Bulgaria, Lituania și Polonia, au protestat, pe 10 ianuarie, la Bruxelles, asociațiile autohtone de profil făcându-și, de asemenea, simțită prezența și prin transmiterea de documente către oficialii europeni.

Scrisoare comună pentru amânarea votului

Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România (UNTRR), împreună cu asociațiile transportatorilor rutieri din Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Polonia și Ungaria, au semnat și retransmis o scrisoare comună către Președintele Parlamentului European, Antonio Tajani, și către Președinții celor 8 grupuri parlamentare din PE, prin care solicită ca Pachetul Mobilitate 1 să fie lăsat pentru următoarea legislatură parlamentară europeană.

Cele 8 asociații arată că nu pot accepta propuneri care nu au nicio legătură cu o abordare echitabilă, echilibrată și bazată pe dovezi. „Dezbaterile actuale se îndreaptă într-o direcție politizată, populistă și, chiar, radicală, înaintea alegerilor europene, fără a face o evaluare a impactului măsurilor propuse asupra industriilor, consumatorilor și statelor membre ale UE”, se precizează în documentul citat.

Conflicte de interese și abuzuri

De asemenea, Asociația Patronală a Transportatorilor – Europa 2002 (APTE 2002) a transmis președintelui Parlamentului European o solicitare, pentru sesizarea Comitetului Consultativ pentru Conduita Deputaților (Advisory Committee on the Conduct of Members), cu privire la un grav conflict de interese existent în cazul eurodeputatului Ismail Ertug, care are calitatea de raportor al Pachetului Rutier 1, pe regulamentele ce privesc exclusiv companiile de transport. Eurodeputatul este, în același timp, și membru al Vereinte Dienstleistungs-gewerkschaft (VERDI), cea mai mare uniune sindicală a șoferilor de vehicule comerciale din Germania (și din Europa). APTE 2002 acuză, în documentul oficial, atitudinea

Măsurile protecționiste din Pachetul Rutier 1:

I. Aplicarea detașării la transportul rutier internațional, cu toate cerințele administrative însoțitoare.
II. Interzicerea odihnei săptămânale în vehicule, fără o infrastructură de parcări adecvată.
III. Întoarcerea acasă obligatorie a camioanelor.
IV. Piața supra-restricționată la cabotaj.

nerăbdătoare a lui Ismail Ertug privind urgentarea nelegală spre adoptare în plenul Parlamentului European a întregului Pachet Rutier 1.

În plus, la sfârșitul lunii ianuarie, APTE 2002 acuza, în cadrul unui comunicat de presă (preluat integral pe site-ul www.ziuacargo.ro), un abuz incredibil care o avea ca autor pe președinta TRAN, Karima Delli, care recomanda președintelui Parlamentului European și Conferinței Președinților să transpună cele trei rapoarte ale Pachetul Rutier 1 pe agenda plenarei Parlamentului European, arătând, într-o scrisoare oficială, că, în cadrul grupurilor politice ale comisiei TRAN, s-a creat o largă majoritate în acest sens. Președintele TRAN nu respecta, astfel, termenul limită pentru luarea unei decizii, stabilit în cadrul ședinței TRAN, iar înregistrarea video a discuțiilor demontează existența unei largi majorități cu privire la Pachetul Rutier 1.

Amânarea, până pe 7 martie, a luării unei decizii cu privire la introducerea în plen a dosarului reprezintă, fără îndoială, o victorie, dar războiul continuă.

Implicații ale Brexit-ului în transporturi

De la sfârșitul lunii martie, Brexit-ul ar putea, pe de altă parte, da mari dureri de cap cărăușilor de internațional. UNTRR atenționează, în cadrul unei analize, asupra faptului că probabilitatea unui Brexit dur, „fără acord", este foarte mare.

„Toate produsele pe care România le va importa din Regatul Unit vor fi mai scumpe. Estimările arată că toate costurile vor crește între 10 – 18% tocmai din cauza timpilor de așteptare, a procedurilor administrative și a costurilor cu taxele vamale pentru produsele care vor fi transportate din Regatul Unit și UE", a apreciat Radu Dinescu, Secretar General UNTRR.

Formalități vamale

La 30 martie 2019, Regatul Unit nu va mai fi un stat membru al UE și va deveni o țară terță. Acest lucru va implica formalități vamale. Mărfurile vor trebui declarate pentru import și export. Chiar și în cazul în care operatorii de transport nu vor efectua formalitățile vamale ei înșiși, vor trebui, cel puțin, să se asigure că toate documentele au fost completate corect, înainte de începerea cursei. În cazul în care autovehiculul va fi oprit pentru control, toate documentele trebuie să fie completate corect.

Autorizații de transport?

Tot de la 30 martie 2019, licența de transport/comunitară nu va mai fi suficientă pentru operatorii de transport care au firme cu sediile în UE și SEE și care efectuează operațiuni de transport către și din Regatul Unit.

Operatorii de transport rutier de marfă și operatorii de logistică ar trebui să evalueze de urgență impactul asupra operațiunilor lor actuale și să încerce să estimeze numărul de autorizații necesare pentru diferitele tipuri de operațiuni de transport pe care le efectuează.

Din 30 martie 2019, utilizarea autorizațiilor CEMT ar putea fi singura modalitate de a efectua anumite operațiuni de transport către Regatul Unit.

În prezent, aceste autorizații sunt limitate la număr și nu sunt disponibile pentru operațiunile de transport către și din Regatul Unit. Autorizația CEMT se utilizează pentru 3 curse, după care vehiculul trebuie să ajungă în țara de origine, astfel că sunt avantajate companiile britanice, spre deosebire de cele românești care operează, de exemplu, relația Marea Britanie – Franța sau Marea Britanie – Germania.

Acestea sunt doar câteva dintre implicațiile Brexit-ului în transporturi. Analiza poate fi citită integral pe site-ul Ziua Cargo.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

Noua atitudine... patronală

Problemele transportatorilor români capătă o dimensiune europeană, iar asociațiile care îi reprezintă trebuie să răspundă noilor provocări. Am discutat despre legislația europeană și noua atitudine a patronatelor cu Alin Crețu, președintele Asociației Transportatorilor de Mărfuri Bucovina, patronat care a reușit o mobilizare impresionantă, pentru protestul din luna ianuarie, de la Bruxelles.

Ziua Cargo: Avion închiriat, 148 de persoane participante... Cum ați reușit mobilizarea într-un timp atât de scurt?

Alin Crețu: Reprezentant al unei asociații sau transportator, toată lumea este interesată de viitorul transportului internațional. Și, în acest sens, am avut câteva discuții în urma informărilor și dezinformărilor care au ajuns la noi și am stabilit să ne întâlnim, pe data de 8 ianuarie, toți membrii asociației, pentru a vedea ce putem să facem. Am stabilit, atunci, să ne alăturăm celorlalte uniuni patronale, UNTRR și APTE 2002.

Am hotărât să mergem la Bruxelles, iar închirierea unui autocar ni s-a părut, de la început, nepotrivită. Ar fi însemnat, practic, o săptămână, având în vedere distanța. Inițial, s-a propus ca fiecare dintre noi să trimită un reprezentant, însă nu era în regulă să ne trimitem angajații acolo, în condițiile în care durerea este a noastră.

Atunci, a apărut ideea de a închiria un avion. Fiecare dintre noi sponsorizează acțiuni umanitare, însă de această dată, era ceva în interesul afacerilor noastre – cu siguranță trebuia să găsim resursele necesare.

Oricum, costurile nu au fost exagerate, în final ajungându-se la un preț/persoană asemănător cu un bilet la o companie aeriană de linie. Practic, întregul program a fost realizat astfel încât să ajungem exact la protest și apoi să ne întoarcem acasă.

Și toate acestea în trei zile?

Seara am stabilit programul, a doua zi am căutat oferte pentru charter, a treia zi transportul era achitat. În același timp, ne-am procurat veste, ecusoane, pancarte, pentru că am dorit să exprimăm exact ceea ce trebuie:

Suntem administratorii unor afaceri și tragem un semnal de alarmă asupra pericolului pe care îl reprezintă preconizatele schimbări legislative.

Nu a crezut nimeni că vom reuși să ne mobilizăm într-un timp atât de scurt. Nu a fost ușor – a fost ca o nuntă în care, în două zile, a trebuit să găsim și mireasa, și nașii, și nuntașii, și să iasă și totul bine.

Presa locală din Belgia chiar a comentat că a fost unul dintre puținele proteste în urma căruia rămâne piața curată și fără nici un incident.

„La firma noastră, lucrăm cu doi șoferi pe camion, la o medie de 130.000 km pe an. Oare așa arată dumpingul social?”

Noi am fost 148 de persoane și ni s-au mai alăturat colegi care erau în zonă (Belgia, Olanda) și au venit cu mașinile personale.

Nu ne dorim să fim noi „cei mai”... Am vrea, în schimb, ca mobilizarea noastră să inspire și alte asociații din țară.

Nu sunt transportatorii din Bucovina mai îngrijorați decât alți transportatori români – avem interesul comun de a rămâne pe piața europeană.

Organizatorul protestului a fost o organizație din Bulgaria, cu care am ținut legătura.

La protest, am fost întâmpinați, inițial, de ministrul Transporturilor din Bulgaria și de toți europarlamentarii bulgari, de ministrul Transporturilor din Polonia și o parte din europarlamentarii polonezi și de trei europarlamentari români.

A fost atins scopul protestului?

Pe moment, cred că ne-am atins scopul. Procedural, la acest moment, nu poate trece niciunul dintre cele trei rapoarte. Suntem bucuroși că ne-am unit și suntem pregătiți să participăm și la alte proteste, în număr și mai mare, alături de celelalte asociații ale transportatorilor din România. Trebuie să ne protejăm interesele noastre, ca membri ai comunității europene. Dacă am renunța acum, ar trebui să ne mutăm cu firmele în Vestul Europei.

Prezența noastră la protest, în Piața Luxemburg din Bruxelles a contat foarte mult. Dacă noi nu ne exprimăm clar poziția, apar numeroase confuzii și riscăm modificări legislative care să ne afecteze. Chiar și așa, au apărut confuzii, existând reprezentanți ai presei care au transmis că la protest au participat șoferii.

Din păcate, europarlamentarii nu sunt la curent cu problemele noastre,

Asociația Transportatorilor de Mărfuri Bucovina este membră FORT, Alin Crețu ocupând și funcția de prim vicepreședinte al acestei federații.

iar presiunile exercitate de mediul de afaceri din Europa Centrală sunt mai consistente. Practic, până acum, discuțiile s-au concentrat pe ceea ce ei au numit dumping social. De fapt, nu există dumping social. Ei continuă să afirme că salariile șoferilor din Est se situează în jurul sumei de 300 de euro. Noi respectăm legislația și, dacă se va decide, la nivel european, renunțarea la diurne, ne vom alinia și, în consecință, tarifele de transport vor fi majorate.

Dacă ne corelăm la costuri, trebuie să ne corelăm și la tarife. Dorința noastră este să avem drepturi egale.

În ceea ce privește șoferii, toată lumea le vrea binele.

Cabotajul, întoarcerea acasă a camioanelor, dormitul în cabină... care credeți că sunt principalele aspecte ce pot afecta operatorii români?

Nu considerăm cabotajul o problemă majoră. Fiecare țară poate să își organizeze distribuția internă așa cum dorește. Noi suntem interesați de un transport internațional nerestricționat. Europa este o piață liberă.

Întoarcerea camionului la trei sau patru săptămâni este imposibilă. La ora actuală, șoferii au de ales – pot să se întoarcă acasă în fiecare săptămână și realizează curse tur – retur, pot realiza tur – retur împreună cu câteva curse intermediare și se întorc acasă la trei săptămâni, sau pot realiza transport intracomunitar, și atunci ajung acasă după o perioadă mai lungă.

Însă obligația de a ajunge cu camionul acasă la fiecare trei sau patru săptămâni anulează conceptul de piață liberă. Practic, ajungi în situația de a refuza curse, pentru că nu te încadrezi în termen. În mod cert, o asemenea prevedere înseamnă falimentul firmelor românești, sau mutarea acestora în țări din centrul Europei. Avem, deja, antreprenori români care și-au deschis firme în alte țări europene și au angajați din acele țări, respectând legislația de acolo. Dumpingul social este realizat prin firme de tip letter box – o problemă creată de firmele occidentale.

Ce se întâmplă mai departe?

Urmărim fiecare pas și este o mare realizare faptul că ne-am întâlnit cu europarlamentarii români. Am păstrat legătura cu aceștia și ne țin la curent cu ceea ce se întâmplă. Este firesc ca patronatul să aibă dialog cu reprezentanții din Parlamentul European și, acum, am atins această normalitate. În opinia mea, anul acesta nu se va întâmpla nimic, ceea ce reprezintă o ușurare, în special în raport cu angajații noștri. De altfel, și ei au înțeles situația cu care ne confruntăm.

Din păcate, noi, românii, ajungem la unitate când ne ajunge cuțitul la os, așa cum s-a întâmplat în 2016, cu RCA. De multă vreme am anticipat ceea ce urmează să se întâmple la nivel de UE, însă nimeni nu s-a agitat. Ultimele luni i-au făcut pe patroni să înțeleagă că se pot întâmpla lucruri care să ducă la distrugerea afacerilor lor. Transporturile reprezintă o industrie importantă, care aduce venituri semnificative României, iar cel mai important aspect este legat de numărul mare de oameni care lucrează în acest sector. Dacă Statul vrea să schimbe legislația sau se dorește o nouă directivă europeană, trebuie să fim anunțați din timp, pentru a putea să ne pregătim.

Există un „teren comun" pentru a împăca dorințele transportatorilor Est-europeni cu cele ale companiilor occidentale?

Aruncând în față câteva excepții întâlnite printre colegii noștri, ei le tratează ca pe reguli.

De exemplu, cei care fac cabotaj și nesocotesc regulamentele nu sunt reprezentativi pentru noi, iar noi, ca patronat, nu îi reprezentăm.

Există excepții printre noi – cei care sunt prinși cu diferite manipulări, iar aceștia sunt scoși în față și se spune că transportatorii români sunt toți la fel. Însă nu este adevărat. Cabotajul este o problemă pentru ei și acest tip de transport trebuie reglementat. De asemenea, suntem complet de acord cu tahograful inteligent. Vom fi avantajați, astfel, pentru că aceia, mulți, care lucrează corect nu vor mai fi opriți și tratați ca niște infractori. Activitatea fiecăruia va fi urmărită în mod transparent. În ceea ce privește dormitul șoferilor în cabină, nu poți să impui unei industrii ca șoferii să doarmă la hotel, în condițiile în care nu există infrastructura necesară și legislație în acest sens. Ar fi nevoie de hoteluri cu parcare păzită, iar, în momentul de față, nu sunt suficiente și, în plus, asigurarea CMR nu funcționează dacă șoferul nu este la camion. Oricum, majoritatea șoferilor nu sunt de acord să meargă la hotel. La nivel de venituri ale șoferilor, renunțarea la diurnă ar putea fi stabilită prin regulament european și, din anumite puncte de vedere, ne-ar avantaja acest lucru. Tarifele s-ar corela și am scăpa de numeroase discuții legate de concurență neloială cu firmele din Occident, sau discuții cu șoferii legate de cât de mare ar trebui să fie și ce reprezintă diurna. În ceea ce privește stabilirea unei perioade maxime de stat în afara țării, aceasta nu poate fi de numai trei săptămâni, având în vedere suprafața Europei. Operatorii și-ar pierde din flexibilitate și, implicit, eficiența transporturilor rutiere ar avea mult de suferit. Astăzi, șoferii își decid singuri programul de lucru. O îngrădire riscă să ducă la o reîntoarcere la sistemul cu autorizații, când doar anumite firme aveau „dreptul" să facă transport.

Crește încrederea transportatorilor în patronate?

Sper să reprezentăm un semnal care să contribuie la schimbarea mentalităților vechi. Prea mulți au, în continuare, impresia că nu putem influența lucrurile, că nu putem rezolva nimic... Este adevărat că, în doi ani și jumătate, de când m-am implicat în activitatea patronală, am văzut puține acțiuni în care toate federațiile să ajungă la consens. Pentru că, dacă toate federațiile ar fi unite, am avea un cuvânt mai greu. Interesele comune ale transportatorilor ar trebui să primeze.

Însă orice fenomen trebuie să aibă un început și sper ca acesta să fie un exemplu, în primul rând în țară, și, apoi, la nivel de Estul Europei.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

M.A.I. PREGĂTIT, M.A.I. INTEGRU!

Educația este acțiunea care „trebuie să dezvolte în fiecare individ toată perfecțiunea de care este el capabil” (Immanuel Kant). Pornind de la această definiție dată educației, Direcția Generală Anticorupție a demarat, în anul 2018, un amplu proces de formare și dezvoltare a atitudinilor și comportamentelor integre, cu personalul Poliției Rutiere.

Poate vă întrebați de ce Poliție Rutieră? De ce educație anticorupție cu colegii noștri? Sunt ei mai predispuși la a greși sau la a fi supuși unor tentații? DA și NU!

Pentru că „educația constă NU în a transmite virtutea sau adevărul, ci în a păzi inima de viciu și spiritul de eroare!” (Jean-Jacque Rousseau).

Nu sunt mai predispuși greșelilor, dar, sigur, sunt supuși tentațiilor.

Astfel, pentru a-i învăța cum să reacționeze în fața unor tentații, am apreciat că se impune să desfășurăm cu prioritate activități preventive.

În urma acestor sesiuni de formare, ne-am propus ca numărul polițiștilor din cadrul structurii de poliție rutieră implicați în fapte de corupție să scadă și, eventual, să crească și numărul denunțurilor formulate de aceștia privind situațiile în care cetățenii le promit, le oferă bani sau alte foloase.

Poate nu știați, dar promisiunea, oferirea sau darea de bani sau alte foloase constituie infracțiune de dare de mită și ***se pedepsește cu închisoare de la 2 la 7 ani***.

Un exemplu, în acest sens...

... îl constituie următorul caz: *„în data de 12 decembrie 2017, inculpatul R.O.C., după ce a fost depistat, în trafic, conducând un autoturism neînmatriculat și cu un număr fals de înmatriculare, i-a promis unui agent de poliție suma de 500 de euro. Ulterior, la sediul poliției, acesta a introdus în documentele predate polițistului suma de 300 de euro.*

Loredana Marin

La data de 28 ianuarie 2019, procurorul de caz din cadrul Parchetului de pe lângă Tribunalul Cluj a încheiat acordul de recunoaștere a vinovăției cu inculpatul R.O.C., persoană fără calitate specială, cercetat într-un dosar penal instrumentat de lucrătorii de poliție judiciară ai Direcției Generale Anticorupție, și a propus condamnarea acestuia la pedeapsa de 1 an și 7 luni închisoare cu suspendarea sub supraveghere a executării pedepsei pe un termen de supraveghere de 2 ani, pentru săvârșirea infracțiunii de ***dare de mită****.*

Totodată, prin acord, s-a stabilit ca persoana condamnată să urmeze un program de reintegrare socială, să presteze o muncă neremunerată în folosul comunității pe o perioadă de 70 de zile și să plătească suma de 400 lei cu titlu de cheltuieli judiciare.”

Probabil, disperarea te poate face să greșești...

Și mă refer, aici, atât la polițiști, cât și la conducătorii auto. Poate că frica de rigorile legii te poate determina să modifici un comportament integru sau o atitudine a unuia dintre partenerii de dialog: participantul la trafic (conducătorul auto) și, respectiv, omul legii (polițistul).

Pentru a dezvolta caractere integre, DGA a abordat corupția prezentând colegilor de la poliția rutieră cazuri în care au fost implicați colegi de-ai lor și consecințele acestor fapte. Impactul emoțional al acestora poate determina modificarea atitudinii; când familia e afectată, când valori precum libertatea, onestitatea sunt puse la îndoială sau, chiar, îngrădite, începi să vezi lucrurile diferit.

Poate că și conducătorul auto ar trebui să vadă diferit aceste valori, poate și el ar trebui să fie MAI pregătit, MAI informat, să facă față acestor provocări, acestor tentații, și astfel va începe să înțeleagă că privarea de libertate între 2 și 7 ani nu îl va mai duce acasă la familie, ci într-un „sens unic”, la închisoare. Nu va mai fi tentat „să pună mâna” pe portofel, pentru a oferi sume de bani, sau va ști cum să reacționeze în fața unor tentații sau chiar potențiale „solicitări/insinuări” ale unor angajați M.A.I.

Dacă, totuși, polițistul nu înțelege ce înseamnă să fii M.A.I. integru, atunci conducătorul auto poate reacționa și „pune mâna” pe telefon sesizând faptele la call-center 0800.806.806.

Și tot acest demers este realizat de DGA pentru că LIBERTATEA ARE PRIORITATE și pentru că, educând, formăm caractere, formăm atitudini, formăm comportamente, astfel încât să spunem, în orice situație, INTERZIS Corupției!

Loredana – Florentina MARIN
Comisar de poliție
DGA – Direcția Prevenire – Serviciul Prevenire

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

Moment de cumpănă în transportul expres

Transportul comunitar realizat cu autoutilitare de 3,5 t își încetinește ritmul de dezvoltare. Se apropie o criză, sau există alte cauze?

Un sondaj realizat de Kefren Expres în rândul firmelor românești de transport expres arată că 72% dintre acestea și-au dezvoltat activitatea în 2017, 44% în 2018 și doar 36% vor să se dezvolte în 2019 și, în plus... nu mai puțin de 50,8% dintre firme consideră că 2019 va fi un an de criză.

Cert este faptul că venim după o perioadă lungă în care costurile au crescut, fără ca acest lucru să se reflecte în tarifele practicate.

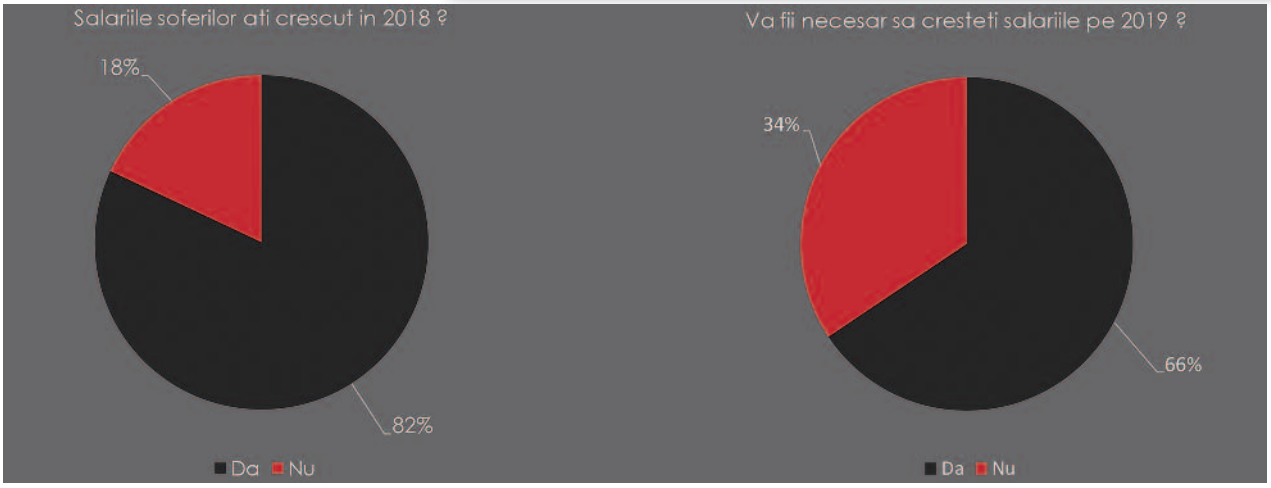
Astfel, în 2016, s-a atins echilibrul între profitul mediu pe vehicul și venitul șoferului, acesta din urmă continuând să crească.

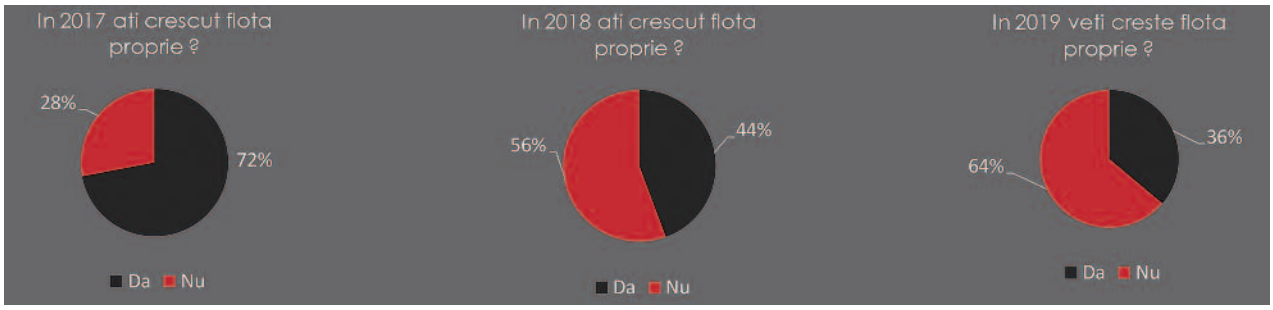
„În perioada 2013 – 2018, tarifele pe care lucrează transportatorii au rămas aproximativ neschimbate. În schimb, salariile șoferilor au crescut continuu și, între 2015 și 2016, s-a ajuns la punctul în care profitul pe mașină s-a intersectat cu salariul șoferului. De atunci, profitul pe mașină este în scădere, iar salariile șoferilor în creștere. Sigur, trebuie să avem în vedere modul în care se calculează profitul, existând tendința în rândul firmelor de a majora capitolul costuri cu elemente care nu au legătură directă cu activitatea”, a arătat Zsolt Gogucz, Managing Director Kefren Expres.

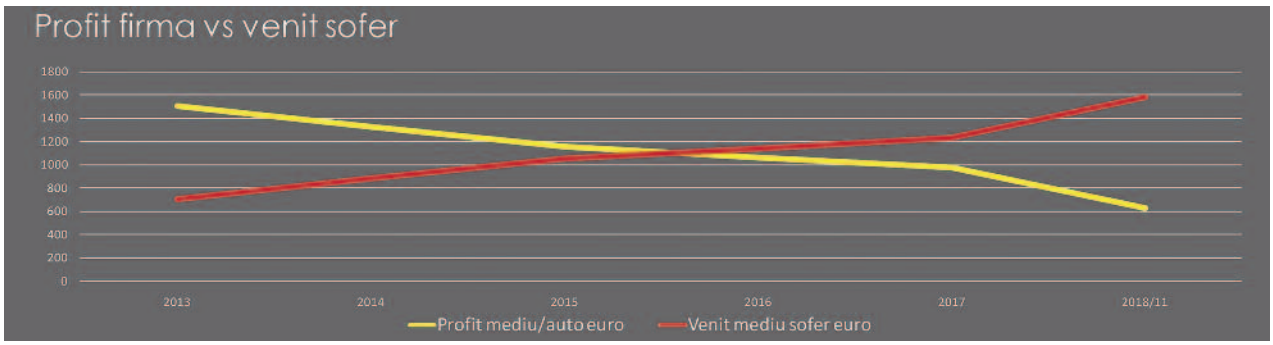
Un lucru rămâne clar – patronii câștigă tot mai puțin la fiecare mașină exploatată, iar trendul va continua, dacă nu se reușește majorarea tarifelor. Însă este greu de anticipat o asemenea majorare, în condițiile unei concurențe a-

Zsolt Gogucz, Managing Director Kefren Expres:

„Astăzi, problemele apar, în majoritate, din lipsa cunoștințelor. Transportul expres este ușor accesibil și au intrat pe acest segment persoane care nu au o minimă pregătire. Mulți nu știu să își determine corect costurile, afectând întreaga piață.”







cerbe. „Pe lângă parcul mare de autoutilitare, acest segment are de suferit și din cauza proastei gestiuni. Este elocvent faptul că majoritatea firmelor din acest sector nu își face bugete și calculează rentabilitatea pe cursă sau, în cel mai fericit caz, pe lună. Astfel, canibalismul în piață este la un nivel foarte ridicat", a completat Zsolt Gogucz.

Mai puține firme

Volumele de mărfuri sunt în scădere și, aparent, am intrat în ciclul economic specific unei recesiuni. În plus, noile reglementări pentru reducerea poluării au, de asemenea, ca efect o încetinire a economiei.

Conform sondajului realizat de Kefren Expres, din 2016 și până în 2018, costurile transportatorilor pe mașină s-au majorat în medie cu 439 euro la fiecare 10.000 km parcurși. Carburantul contribuie cu 189 euro la această majorare, iar veniturile șoferilor cu 250 euro.

„Mă aștept ca, începând cu 2019, să scadă numărul firmelor ce operează pe acest segment. Dacă nu faliment, oricum vom asista la o reorientare către alte activități. S-a ajuns la un nivel în care, fără o abordare profesionistă și o strategie corectă de business, se pierde controlul", a declarat Zsolt Gogucz.

Un conflict devenit clasic pe piața transportului expres a apărut între casele de expediții și transportatori. Pe scurt, transportatorii sunt nemulțumiți de casele de expediție, care le diminuează profitul, iar acestea din urmă au probleme cu transportatorii care nu știu să își facă bine treaba.

„În general, transportatorii nu pot lucra direct cu clienții mari, mai ales că unii dintre aceștia plătesc nu la 30 sau 60 de zile, ci de două ori pe an. În cazul contractelor mari, nu putem vorbi de termene de plată rezonabile. Faptul că o cursă trece, de multe ori, prin mai multe case de expediție nu reprezintă neapărat o situație negativă. Contractele încheiate cu producătorii, polițele de asigurare deținute pentru riscul de neplată, auditurile realizate sunt aspecte care oferă caselor de expediție posibilitatea de a finanța termenele mari de plată. Este greu de crezut că un transportator va putea să facă aceste lucruri. În plus, producătorii mari nu au logistica necesară să lucreze direct cu un număr mare de operatori mici de transport. Mulți transportatori nu percep acest lucru și s-a ajuns la o înverșunare în piață. Sigur, sunt și case de expediție care, doar din gestionarea fluxului de informații și, eventual, câteva relații personale, reușesc să se interpună între clientul final și transportatori, fără a aduce plus valoare", a explicat Zsolt Gogucz.

Legislația europeană afectează și transportul mic

Legislația europeană afectează și transportul expres. Germania, de exemplu, nu mai este o piață liberă pentru transportul de 3,5 t, din punct de vedere al cabotajului. „Controalele și restricțiile sunt în creștere, chiar dacă sunt anumite aspecte de neînțeles. Pe de o parte, există, la nivelul țărilor Vest-europene, o lipsă importantă de șoferi, însă, în același timp, descurajează și, chiar, blochează acele soluții de transport care ar putea ameliora problema cu care se confruntă. O asemenea abordare va duce la majorarea tarifelor de transport, afectând, astfel, întreaga economie", a spus Zsolt Gogucz.

Impactul va fi unul semnificativ, mai ales că, începând cu 2012, flota românească destinată transportului expres pe comunitate a crescut mult.

„La început, informația fiind mai redusă, s-a lucrat prin case de expediție și contacte românești. Pe măsură ce transportatorii români au crescut, au acumulat experiență și, totodată, expeditorii străini au sesizat creșterea flotei românești s-a ajuns la contracte directe (pentru majorarea marjei la transport și scăderea costurilor pentru expeditori). Astăzi, sunt multe firme din Germania care lucrează cu flote considerabile românești, de 3,5 t. Iar, preponderent, aceste flote sunt utilizate pentru curse domestice în Germania. Domeniul coletăriei este campion, în acest sens, și nu știu în ce măsură se va putea reglementa problema cabotajului", a arătat Zsolt Gogucz.

În plus, de câțiva ani, se realizează controale privind activitatea zilnică. Primul stat a fost Germania, care a introdus foile de somn, prin care un conducător auto de 3,5 t poate dovedi timpul de lucru (faptul că nu lucrează mai mult de nouă ore). De anul trecut, a introdus și Franța o prevedere similară.

„Firmele de transport expres ar trebui, în primul rând, să își pună întrebarea unde se văd peste 3 – 4 ani, luând în calcul modificările importante de pe piață – legislative, de tehnologie, resurse umane... Companiile care vor să rămână pe piață trebuie să contureze răspunsuri la aceste schimbări", a subliniat managerul Kefren Expres.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

MHS TRUCK & BUS

Accent pe servicii

Vânzările de camioane noi MAN au crescut, în 2018, cu 35% față de anul precedent, în contextul creșterii pieței totale de vehicule comerciale grele cu 14%.

Astfel, anul trecut, MHS Truck & Bus Group a înregistrat o cifră de afaceri cu 30% mai mare față de anul precedent.

Rezultate 2018

Cota de piață înregistrată, în 2018, de MHS Truck & Bus Group, în ceea ce privește vânzările de vehicule comerciale grele noi, a fost de 19%, în condițiile eliminării înmatriculărilor de vehicule vândute de organizațiile din afară. Aceasta a reprezentat o creștere de 35% pentru vânzările de camioane noi, în comparație cu anul precedent. De asemenea, grupul a înregistrat o cifră de afaceri în valoare de 120 de milioane de euro, cu 30% mai mare față de 2017.

MHS Truck & Bus Group a livrat, în 2018, câteva flote de peste 30 de unități, iar majoritatea camioanelor livrate au fost destinate transportului internațional. De asemenea, a fost înregistrată o creștere de 2,4% față de anul precedent pentru vânzările de vehicule specializate din gama medie și mare. Modelul cel mai solicitat a fost autotractorul MAN TGX 18.500 EfficientLine3, precum și basculanta MAN TGS 41t, 8x4.

În 2018, MHS Truck & Bus Group a oferit clienților săi trei ediții speciale de autotractoare destinate transportului internațional, acestea având dotări speciale, în funcție de ediția aleasă: Ediția Centenară, Ediția FC Viitorul MAN, Ediția Bavareză.

Pe segmentul autocarelor și autobuzelor, compania a livrat un număr de 12 unități, dintre care 8 unități au fost destinate licitațiilor.

Activitatea grupului în domeniul camioanelor rulate a fost, de asemenea, de succes, în 2018 fiind livrate aproximativ 400 de unități din această categorie. Optimizarea continuă a platformei online de prezentare a ofertelor de camioane rulate disponibile în stoc permite accesul extrem de facil al clienților la toată gama de oferte disponibile. De asemenea, cele mai multe vânzări au fost realizate în centrele second-hand din Otopeni, Sibiu, Brașov și Timișoara. Rezultatul obținut în anul precedent a fost sprijinit și de un proces de reorganizare și optimi-

zare a întregului departament de vânzări a camioanelor rulate MAN.

12% creștere la vânzarea de piese

Creșteri s-au înregistrat și în activitatea de After Sales, și anume: o creștere a intrărilor în service cu 4% față de 2017, precum și o creștere a orelor de manoperă prestate cu 10% față de anul precedent. Vânzările de piese și accesorii originale realizate prin rețeaua națională MHS Truck Service au crescut, în 2018, cu 12% față de 2017. O îmbunătățire semnificativă, care atestă încrederea și loialitatea clienților față de rețeaua de service MHS Truck Service, o reprezintă dublarea contractelor de service Comfort și ComfortPlus încheiate în 2018. Contractele de service Comfort și ComfortPlus cuprind toate operațiunile de mentenanță preventivă care sunt enumerate în planul de revizii al autovehiculului, cel din urmă oferind și reparațiile mecanice și electrice ale tuturor sistemelor care echipează vehiculele comerciale MAN. Fiecare contract de service achiziționat include și un curs gratuit MAN ProfiDrive.

În anul 2018, activitatea de After Sales s-a caracterizat și printr-un grad ridicat de ocupare a service-urilor, susținut de campanii permanente pentru piesele de schimb originale MAN, programul de garanție extinsă a pieselor de schimb, oferte speciale trimestriale de soluții complete de reparații (pachete pentru piese de schimb și manoperă adecvate modelului și sezonului). MHS Truck Service oferă, în mod constant, tarife speciale de manoperă pentru vehicule cu vechime mai mare de 6 ani.

Unul dintre elementele importante de garantare a calității la cel mai înalt nivel a serviciilor oferite de MHS Truck & Bus Group clienților săi îl reprezintă dezvoltarea continuă a 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, calitatea serviciilor oferite acestora este menținută la cel mai înalt nivel. Un alt element de garantare a calității 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 practice.

Programul de instruire pentru tineri, dezvoltat de către Departamentul de training al MHS Truck & Bus Group, înregistrează, anul acesta, a șaptea generație de cursanți. Acest sistem atractiv de internship oferă posibilitatea participanților de a deveni specialiști în domeniile mecanică, electrică, tinichigerie și vopsitorie pentru autovehiculele MAN.

Parteneriate sportive

În 2019, MHS Truck & Bus Group sărbătorește 10 ani de parteneriat cu Academia Gheorghe Hagi, fiind principalul sponsor pentru mijloacele de transport necesare echipelor sale.
De asemenea, în 2018, MHS Truck & Bus Group a devenit sponsor oficial și al echipei de rugby campioană națională a României, Timișoara Saracens.

Primul an de activitate VW vehicule comerciale

Dealerul VW vehicule comerciale ușoare din cadrul MHS Truck & Bus Group, inaugurat în a doua jumătate a anului 2017, a înregistrat, anul trecut, vânzări de peste 200 de unități vehicule noi și rulate, înscriindu-se pe locul trei în topul dealerilor VW vehicule comerciale ușoare din România.

Sediul dealerului se află în locația reprezentanței 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.

Perspective pentru 2019

2019 reprezintă un an dedicat dezvoltării investițiilor aferente rețelei naționale de service-uri MHS Truck Service. Astfel, un nou centru de competență MAN va fi deschis în partea de Vest a țării, la Oradea, acesta oferind atât servicii de vânzare, cât și servicii de After Sales clienților din zona respectivă.

„Dezvoltarea continuă și îmbunătățirea serviciilor de After Sales oferite clienților prin rețeaua națională de service-uri reprezintă o preocupare constantă pentru compania noastră. În anul 2019, dorim extinderea rețelei de service, prin deschiderea unui nou centru de competență MAN la Oradea. Astfel, vom asigura, prin dezvoltarea rețelei de service-uri proprii MAN și cu sprijinul rețelei partenerilor de service autorizați, o prezență mult mai activă, în întâmpinarea solicitărilor clienților noștri”, a declarat Michael Schmidt, președinte MHS Holding.

În 2019, MHS Truck & Bus Group se va concentra, la fel ca și în anul precedent, pe a-și sprijini clienții și activitatea acestora, prin îmbunătățirea continuă a serviciilor oferite. „În 2019, dorim să avem aceeași performanță ca și anul precedent. De aceea, pe lângă produsele premium, fiabile, oferite clienților, lucrăm constant la îmbunătățirea serviciilor de After Sales, pentru a asigura simplificarea activităților derulate de companiile acestora”, a adăugat Claudia Iordache, CEO MHS Truck & Bus.

Pachetul de servicii After Sales include MAN Mobile 24, contractele de service special concepute ținând cont de specificul activității clienților, oferte speciale pentru piesele originale MAN și manoperă, precum și garanție extinsă 24 de luni pentru piesele originale MAN, ecoline și accesoriile originale MAN, garanția fiind disponibilă atât la nivel european, cât și la nivel internațional.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

O nouă cutie de viteze high-tech va fi produsă la Sebeș

Cu acest nou produs, se inaugurează fabricarea cutiilor de viteze automate cu opt trepte, cu dublu ambreiaj, în România. Pentru fabricarea noii transmisii, Daimler a construit, la Sebeș, două noi hale de producție.

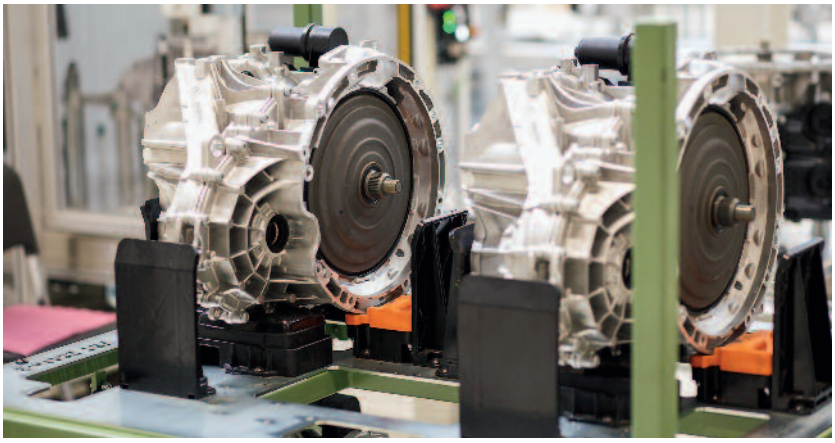
Cutia 8G-DCT, ce urmează să echipeze modelele Mercedes-Benz Cars, extinde portofoliul de produse din cadrul unității de producție din Sebeș, dar și suprafața acesteia, cu aproximativ 54.000 mp.

Fabricate în România, livrate în toată lumea

Unitatea de la Sebeș este prima și singura locație din rețeaua de producție powertrain Mercedes-Benz Cars care fabrică noua transmisie în opt trepte, cu dublu ambreiaj. „Pentru această responsabilitate, ne-am pregătit intens și am făcut toate demersurile necesare pentru a livra cutii de viteze Mercedes-Benz de cea mai înaltă calitate. Angajamentul și investițiile grupului Daimler în ceea ce privește dezvoltarea locațiilor din România, de la Sebeș și Cugir, reprezintă o puternică declarație de încredere în echipa noastră extrem de bine pregătită și devotată, precum și o recunoaștere a muncii remarcabile”, a spus Klaus Eichhorn, Director General Star Transmission și Star Assembly.

Mai multe trepte, mai mult cuplu

Noua transmisie a fost prezentată pentru prima dată în conexiune cu motoarele diesel care echipează noul model al clasei B, livrat clienților înce-



până cu februarie 2019. Și alte modele din noua familie de autoturisme compacte vor fi echipate cu 8G-DCT. Cutia de viteze a fost creată pentru un cuplu de până la 520 Nm. În comparație cu transmisia 7G-DCT, greutatea cutiei scade cu circa 3,6 kilograme. Rapoartele de transmisie sunt mai scăzute, datorită treptei de viteză suplimentare, care crește ușurința în schimbarea vitezelor, oferind, astfel, posibilitatea de a folosi motorul în cei mai buni parametri de funcționare posibili. În același timp, treapta a opta are un raport de transmisie mai mare și, la viteze constante pe șosea, de exemplu, rotațiile pe minut scad, crescând eficiența și atenuând zgomotul.

Frank Deiss, Director Producție Powertrain Mercedes-Benz Cars:

„Extinderea producției de cutii de viteze la Sebeș subliniază importanța, flexibilitatea și performanța ridicată a centrelor de producție din România în cadrul rețelei globale powertrain Mercedes-Benz Cars. Unitatea din Sebeș joacă un rol cheie în strategia de furnizare a transmisiilor de ultimă generație către fabricile de autoturisme Mercedes-Benz din toată lumea, într-un mod flexibil și eficient.”

De la lansarea pe piață, în 2005, și până în prezent, Mercedes-Benz a produs peste 1,5 milioane de vehicule din clasa B. În 1997, clasa A a inițiat segmentul actual de automobile compacte Mercedes-Benz; de atunci, mai mult de șase milioane de mașini compacte au fost livrate clienților din întreaga lume. În 2018, peste 609.000 de clienți din toată lumea și-au primit noile modele din clasele A sau B, CLA, CLA Shooting Brake sau GLA. Astfel, rezultă că unul din patru vehicule vândute de Mercedes-Benz în 2018 a fost o mașină compactă. Cele mai mari două piețe pentru modelele compacte vândute anul trecut au fost China și Germania.

Rețeaua de producție

Rețeaua globală de producție powertrain Mercedes-Benz Cars reunește mai multe locații, atât în Germania, cât și internaționale, toate având ca fabrică de referință unitatea de producție din Untertürkheim, Germania. Aici, sunt produse motoare, cutii de viteze, axe și componente conexe. Locația este, de asemenea, în curs de tranziție către o unitate high-tech pentru componente electrice. Aceasta include o nouă linie de producție a bateriilor și linii de asamblare a modulelor electrice de transmisie pentru punțile față și spate. Locația devine, astfel, un centru de competență pentru integrarea în producție a întregului sistem electric de transmisie. Asemenea locații sunt și unitățile Daimler din România, Star Transmission și Star Assembly, pentru asamblarea transmisiilor și producția de piese și componente.

Despre Star Assembly și Star Transmission

Star Assembly și Star Transmission, subsidiarele Daimler de la Sebeș și Cugir, sunt piloni cheie în rețeaua globală de producție powertrain Mercedes-Benz Cars și numără, în prezent, peste 3.000 de angajați. În cadrul Star Assembly, sunt asamblate cutii de viteze automate, cu dublu ambreiaj, în șapte și opt trepte, precum și transmisii cu nouă trepte de viteză pentru Mercedes-Benz. La sediul Star Transmission, sunt produse roți dințate, componente prelucrate mecanic pentru motoare, transmisii, țevi de înaltă presiune și sisteme de direcție. În plus, aici funcționează Centrul de Tehnologii, precum și un spațiu de instruire. Subsidiara Star Assembly a fost înființată în anul 2013, la Sebeș, iar lansarea producției cutiei de viteze automate cu cinci trepte s-a realizat în același an. Producția cutiei de viteze automate cu nouă trepte, 9G-Tronic, este realizată în același spațiu. Cu sprijinul Guvernului României, Star Transmission este una dintre primele companii din România care oferă un sistem de învățământ dual, pe baza modelului Baden-Württemberg.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Ștefan-Radu Oprea, Ministrul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat:

„Suntem, astăzi, martori la încă un rezultat pozitiv al parteneriatului de lungă durată dintre Daimler și România, ca locație de producție. Salutăm decizia companiei, unul dintre cei mai mari jucători din lume ai industriei mobilității, de a implementa un nou proiect semnificativ, în România. Profit de această ocazie pentru a exprima, din nou, sprijinul deplin al Guvernului față de toate proiectele de investiție demarate în România”

PUBLICITATE

RENAULT TRUCKS

Investiție într-un nou centru de dezvoltare

Renault Trucks, producător francez cu sediul în zona Lyon, construiește un nou centru ecologic de cercetare – dezvoltare, în Saint Priest (Franța). Acesta se va extinde pe o suprafață de 11.300 mp și se anticipează a se deschide în prima jumătate a anului 2021.

Proiectul major va crește și mai mult reputația locației de la Lyon, al doilea cel mai mare centru de cercetare – dezvoltare al Grupului Volvo.

Acest centru este parte a unui program ambițios de construcții, de 5 ani, lansat de către Renault Trucks și Grupul Volvo. Obiectivul este de a pregăti această marcă pentru inovație și de a aduna în același loc experiența companiei, în cele mai bune condiții posibil.

Diferitele departamente ale companiei vor lucra împreună, într-o clădire complet redesenată și reorganizată, pentru a dezvolta proiecte pentru Renault Trucks și pentru alte mărci ale grupului.

Proximitate, împărtășire de cunoștințe, fluiditate

Pentru a crea sinergii, pentru a propulsa inovația și pentru a asigura succesul următoarelor game de produse ale Renault Trucks și ale Grupului, noul centru de cercetare – dezvoltare de la Saint Priest va găzdui peste 1.000 de experți (din cei 1.400 de ingineri de la locația din Lyon). Acest fapt îl va face unul dintre cele mai mari 10 centre de acest gen din Franța. Inginerii și cercetătorii vor lucra alături de echipele de Achiziții. Scopul este de a facilita interacțiunile dintre angajați și de a accelera validarea și realizarea de proiecte de dezvoltare pentru viitoarele camioane.

O abordare complet nouă a organizării clădirii cu trei etaje va permite o cooperare trans-sectorială între echipe, care este critică pentru succesul proiectelor și inovațiilor produse pentru această marcă.

De la birouri, la spații deschise și la zone creative, întreaga clădire a fost proiectată să promoveze inovația și împărtășirea de cunoștințe.

100% made in Lyon

Noile clădiri vor fi construite de către compania ARCHIGROUP, susținută de un expert în dezvoltare durabilă (ETAMINE). Acestea vor consuma cu 25% mai puțină energie decât limita impusă de legislația franceză. Noul centru este proiectat în conformitate cu cele mai recente și mai stricte recomandări ale standardului High Quality Environmental (NF HQE Certificare de Mediu pentru Clădiri Sustenabile).

Pentru a optimiza investiția de 33 milioane de euro, pentru construcția acestui proiect, a fost luat în calcul întreg ciclul de viață, incluzând nu numai costurile de achiziție, ci și întreținerea, energia, consumabilele și managementul deșeurilor.

Acest nou centru de cercetare – dezvoltare va începe a fi construit în vara anului 2019 și este reprezentarea unui producător inovativ, dedicat eficienței și sustenabilității. Deschiderea este preconizată pentru prima jumătate a anului 2021.

Adaptarea: Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

VOLVO TRUCKS

Protecția bicicliștilor și a pietonilor în trafic urban

Numărul victimelor accidentelor în care sunt implicate vehicule grele de transport marfă este în scădere. Totuși, cercetările Volvo Trucks arată că nu aceeași reducere se manifestă și în cazul accidentelor în care sunt implicați biciclişti și pietoni. Este nevoie de măsuri pentru a reduce numărul acestor accidente. Noile tehnologii, combinate cu actualizarea legislației, cu un grad mai înalt de conștientizare în domeniul siguranței și cu îmbunătățirea vizibilității pot face traficul urban mai sigur. Mai ales în condițiile în care, peste tot în lume, în medie trei milioane de oameni se mută în zone urbane, în fiecare săptămână.

„Utilizator vulnerabil al infrastructurii rutiere" reprezintă un termen care vizează un grup de utilizatori ai drumurilor are înregistrează o rată înaltă de răniri sau decese în accidente rutiere, în special pietoni, biciclişti și motociclişti.

Volvo Trucks a făcut din siguranță una dintre valorile sale esențiale, pe parcursul istoriei sale de 90 de ani, și își asumă o abordare multifațetată a siguranței traficului. Aceasta se extinde de la cercetările din domeniul siguranței, la dezvoltarea tehnologiilor pentru vehicule, cum ar fi sistemul de asistență pentru menținerea benzii de circulație, sau cel de prevenire a coliziunilor frontale cu frânare de urgență, până la training pentru șofer și la proiectarea unor vehicule mai sigure. Programele de conștientizare, cum ar fi „Stop Look Wave" și „See and be seen", concentrate asupra copiilor și bicicliștilor, reprezintă o altă parte importantă a acestei activități.

Standard de Vizibilitate Directă

În prezent, multe municipalități aleg să abordeze această provocare pe un front mai larg. Zeci de metropole, la nivel mondial, au adoptat această „viziune zero" în ceea ce privește rănirile în urma accidentelor. În Londra, de exemplu, autoritatea de transport a orașului, Transport of London, are ca obiectiv de a avea zero răniri grave și decese pe străzile sale și de a face 80% dintre londonezi să se deplaseze pe jos, cu bicicleta sau utilizând transportul în comun, până în 2041.

Pentru a-și îndeplini această viziune, Londra implementează un număr mare de măsuri de îmbunătățire a siguranței rutiere, de la reducerea nivelului limitelor de viteză, la creșterea gradului de aplicare a legii, precum și la reproiectarea unor străzi și a celor mai periculoase intersecții și joncțiuni din oraș. „Transport for London" a așezat reducerea pericolelor rutiere în centrul adoptării deciziilor și lucrează în colaborare strânsă cu grupări de utilizatori vulnerabili ai infrastructurii rutiere și cu producătorii de vehicule, printre care se numără și Volvo Trucks, pentru a găsi soluții.

Metode de protecție

1. DESIGN MAI BUN AL STRĂZILOR
Reducerea vitezei vehiculelor și separarea vehiculelor motorizate de utilizatorii vulnerabili ai drumurilor, prin intermediul unor trotuare înălțate, sau protejarea pistelor pentru bicicliști. În proiectarea intersecțiilor – acordarea unei atenții speciale reducerii conflictelor, la joncțiuni, între bicicliști și vehiculele care trebuie să vireze.
2. CREȘTEREA CONȘTIENTIZĂRII ÎN DOMENIUL SIGURANȚEI
Training de siguranță pentru șoferi și campanii de educare a celor vulnerabili. Programele Volvo Trucks „Stop Look Wave" și „See and Be Seen" – puse în practică în 20 de țări.
3. NOI TEHNOLOGII
Tehnologia de detectate a utilizatorilor vulnerabili, aflată, deja, în curs de dezvoltare, vehicule echipate cu elemente laterale de protecție etc.
4. MAI MULTĂ VIZIBILITATE
Ferestre, oglinzi îmbunătățite, camere de luat vederi, utilizarea, în orașe, a unor vehicule cu șasiu coborât etc.

O inițiativă majoră în derulare la „Transport for London" este dezvoltarea primului Standard de Vizibilitate Directă (Direct Vision Standard – DVS) din lume pentru vehiculele comerciale grele, în orașe. În cadrul propunerii – proiect, toate vehiculele de transport marfă de peste 12 t vor trebui să demonstreze niveluri înalte de vizibilitate directă la nivelul cabinei, sau alte măsuri de siguranță echivalente, pentru a putea opera, în Londra, începând cu anul 2020.

Asigurarea unei vizibilități excelente din cabină reprezintă o parte importantă a filosofiei Volvo Trucks în domeniul siguranței. Aceasta este în mod special importantă în proiectarea vehiculelor destinate mediilor urbane, precum noua versiune a Volvo FE Low-Entry Cab, care are un șasiu coborât și oferă opțiunea unor ferestre cu dimensiuni extinse, care acoperă o mare suprafață a ușilor cabinei. Ferestrele suplimentare oferă șoferului vizibilitate directă în părțile laterale ale vehiculului. „Acesta este vehiculul care maximizează vizibilitatea directă, deoarece, ca șofer, te afli aproape la același nivel cu bicicliștii și pietonii de pe drum", precizează Claes Avedal, Safety Manager la Volvo Trucks.

Tehnologii de detectare

Camioanele care operează în orașe trebuie să devină mai sigure și prin intermediul unor tehnologii mai bune de detectare a utilizatorilor vulnerabili ai infrastructurii rutiere din jurul vehiculelor. În cadrul proiectului Xcycle, finanțat de către UE, Volvo Trucks colaborează cu companii din domeniul tehnologiei și cu institute de cercetări, iar una dintre tehnologii implică un sistem de detectare a bicicliștilor.

„Aproape 40% dintre accidentele în care sunt implicați un camion și un biciclist se produc pe partea pasagerului, care reprezintă o zonă critică, în timpul virajelor în direcția respectivă. În cadrul proiectului Xcycle, dorim să aflăm cum anume putem reduce aceste tipuri de accidente, prin combinarea sistemelor de detecție de pe vehicul și a sistemelor inteligente de trafic din orașe, utilizând conexiunea Wi-Fi. Atât șoferul camionului, cât și biciclistul vor primi un semnal de avertizare, în cazul unei situații periculoase", spune Jerome Vigneron, Project Manager Xcycle la Volvo Trucks.

Pentru viitor, se așteaptă mai multe regulamente de siguranță. Până în 2023, Comisia Europeană dorește să implementeze standarde tehnologice pentru detectarea participanților vulnerabili. Vor veni, de asemenea, standardele de vizibilitate pentru vehiculele grele de transport marfă.

Adaptarea: Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

SCHMITZ CARGOBULL
Extra, mai bun sau diferit

Piața transporturilor se confruntă cu provocări tot mai importante, iar adaptarea la noile realități presupune implementarea inovațiilor într-un ritm accelerat și optimizarea activității în fiecare aspect. Am discutat despre aceste schimbări cu Roland W. Schacht, Managing Director Schmitz Cargobull Romania.

Ziua Cargo: Care sunt așteptările pentru acest an, în România?

Roland W. Schacht: Suntem, în mare măsură, influențați de ceea ce se întâmplă în jurul nostru. România este membră UE și parte a comerțului mondial și este, astfel, influențată de numeroase aspecte externe, cum ar fi relațiile dintre China și SUA, Brexit sau situația economică din Italia.

Referindu-ne strict la industria noastră, cererea mare înregistrată la nivelul întregii Europe a dus la creșterea semnificativă a termenelor de livrare, în special în prima parte a anului 2018. Acum, termenele au mai scăzut, însă, în continuare, cererea este ridicată în Franța, Italia, Spania, precum și în unele țări din Estul Europei (Lituania, Republica Cehă, Ungaria). Nu știm, însă, dacă acest nivel ridicat al cererii va continua.

Credem că, din punct de vedere al vânzărilor noastre în România, în 2019 vom avea un nivel asemănător cu cel de acum doi ani (un nivel foarte bun), însă, bineînțeles, sub ceea ce am trăit în perioada pre-criză – 2007 și 2008.

ROLAND W. SCHACHT este Managing Director Schmitz Cargobull Romania, fiind, de asemenea, responsabil pentru piețele din Moldova, Grecia și Cipru. După studii de Managementul Informației, cu focus pe Marketing, a ocupat poziții de conducere în industria automotive, în diferite companii multinaționale, timp de mai bine de 25 de ani. În cazul ultimei poziții ocupate, în cadrul unui mare fabricant german de vehicule comerciale, a fost Senior Vice Președinte și Șef Regional de vânzări pentru Europa de Est/CIS. Principalul său domeniu de experiență este managementul de marketing și conducerea activităților de vânzări. Managementul schimbării și aptitudinile de conducere transformațională sunt cele mai importante puncte forte pe care le are.
Și-a dezvoltat, de asemenea, în mod semnificativ, aptitudinile culturale, lucrând în peste 30 de țări europene diferite.

Rezultatele pentru anul trecut sunt la același nivel ca în 2017?

2018 a adus o ușoară dezvoltare față de anul 2017. Această creștere are legătură atât cu piața, cât și cu noile produse și servicii pe care le-am lansat. O dezvoltare foarte bună a cunoscut segmentul after-sales (în special vânzarea de piese) și, totodată, o creștere importantă a vânzărilor am înregistrat-o pe zona produselor speciale – kit-uri pentru suprastructuri, montate pe vehicule de către carosieri locali. Comercializarea kit-urilor a atins 10% din cifra noastră de afaceri și crește în continuare. Practic, oferim soluții individuale prin care carosierii pot realiza suprastructurile solicitate de către clienții lor finali. Nivelul de adaptare este foarte ridicat și se adresează unui număr mare de aplicații, de la dube frigorifice și până la soluții dedicate curierilor. Cel mai important ingredient al acestui produs este reprezentat de panouri (podea, plafon și pereții laterali), ce asigură o calitate ridicată a produsului final.

Care sunt cele mai solicitate produse?

Suntem lideri de piață în România, cu o cotă de peste 40%, iar produsul nostru principal este semiremorca cu prelată, care, de altfel, reprezintă aproximativ 80% din piață. 10% reprezintă soluțiile pentru transport frigorific și 10% construcții și agricultură. Luând în calcul interesul în creștere la finalul lui 2018, proiectele noi despre care se discută, credem că la jumătatea acestui an vom înregistra creștere pe segmentul construcțiilor.

De altfel, construcțiile își revin peste tot, în Europa. Trebuie să avem în vedere că, la debutul crizei, exista o mare capacitate de transport, iar aceste vehicule sunt utilizate pe o perioadă mai lungă de timp... Astfel, după aproximativ 10 ani de stagnare, cererea pentru vehicule destinate transportului în construcții intră în normalitate. Pe celelalte segmente de transport, observăm o stabilizare a cererii.

Cum arată viitorul?

Este tot mai dificil să te adaptezi la schimbările din ce în ce mai rapide ale pieței. Este foarte greu să anticipezi ce urmează să se întâmple. Schmitz Cargobull urmărește trendurile și încearcă să se adapteze la noile solicitări.

Astăzi, legislația la nivel european se schimbă în direcția documentării tot mai precise a activității și nu este vorba doar despre orele de condus și odihnă. Poziționarea, situația mărfurilor, ETA... tot mai multe informații sunt solicitate și aici intervine soluția telematică. Alături de exploatarea camionului, condițiile în care marfa este transportată sunt, de asemenea, importante. Iar transportatorii trebuie să poată oferi clienților lor informații

documentate despre mărfuri. De asemenea, operatorii pot și trebuie să-și planifice corect capacitatea de transport și să aleagă în mod optim echipamentele necesare.

Dacă ai o singură marfă încărcată, este simplu, însă, adesea, ai mai multe mărfuri, pentru optimizarea capacității de transport. Astfel, ținta este aceea de a avea informații separate pentru fiecare partidă de marfă în parte, cu ajutorul unor transpondere individuale. Acestea vor putea însoți marfa inclusiv după descărcarea din camion. Astfel, în viitor, vom avea tot mai multe date, pe care va trebui să le gestionăm într-un mod structurat. Primul pas este acela de a oferi aceste date. Avem senzori în interiorul mărfii, în afara acesteia, pe vehicul... Ținta este asigurarea unei transparențe totale.

Cu ajutorul noilor servicii lansate, credem că putem răspunde unei noi generații de solicitări, ce sunt pe cale să apară.

Un aspect la care lucrăm foarte intens este securitatea mărfurilor. Există solicitări, în acest sens, în legătură cu un număr foarte mare de aspecte, ce vin din partea mai multor entități, de la autorități și până la clienții de transport. Astfel, avem regulile Daimler, reguli pharma realizate de instituții private de audit, standarde individuale stabilite de numeroase companii... Cea mai mare provocare pentru noi este să reușim să realizăm un mix între aceste reguli. Apoi, apare necesitatea de a putea dovedi că îndeplinești aceste solicitări. Schmitz Cargobull printează documentele inclusiv pe interiorul vehiculului, pentru a fi siguri că sunt permanent prezente și ușor de accesat.

Servicii de calitate vs. preț competitiv la vânzare – unde se plasează Schmitz Cargobull Romania?

Este un echilibru ce include vehiculul, prețul de vânzare și serviciile și, în calitate de lider de piață, trebuie să lucrăm la toate reglajele. Trebuie să ai un nivel logic al prețurilor și, în același timp, să oferi ceva extra, mai bun sau diferit. Încercăm să oferim clienților pachetul complet, prețurile noastre sunt competitive, dar, la final, nu este vorba doar despre preț, ci despre costuri. Acest vehicul va opera mai mulți ani și urmărim întregul tablou – există o investiție inițială, însă vehiculul va opera patru, șase sau mai mulți ani. Astfel, discuția legată de TCO (Total Cost of Ownership) are mare importanță, iar integrarea corectă a vehiculului în activitatea transportatorului are un impact superior prețului de achiziție. În acest sens, există o zicală – nu sunt destul de bogat pentru a-mi permite produse ieftine. De ce ai alege o semiremorcă ieftină, însă care se dovedește mai costisitoare pe perioada utilizării, sau nu corespunde tipului de transport realizat?

40% cotă de piață pentru Schmitz Cargobull dovedește faptul că operatorii români de transport au înțeles importanța unui produs de calitate.

Este important să te uiți la întregul pachet – garanție, acoperire rețea service, disponibilitate piese, tehnologie, soluții... Iar, la capitolul soluții de transport, prin certificările oferite, Schmitz Cargobull oferă posibilitatea de a acoperi trei sau patru tipuri de transport cu același vehicul.

Contractele de service pot fi încheiate pe o durată de până la opt ani și acoperă toate costurile de service, inclusiv anvelope.

Serviciile adiționale oferite – telematică, contracte de full service, leasing – reprezintă, la ora actuală, 5 - 10% din veniturile Schmitz Cargobull Romania. Acest segment va crește, pentru că transportatorii realizează importanța deținerii fără riscuri a unui vehicul.

Noile tehnologii, influxul mare de informații, soluțiile IT – sunt aspecte greu de asimilat de către o piață aparent conservatoare. Vor reuși transportatorii să se adapteze?

Putem identifica trei tipuri de clienți. Unul este reprezentat de cei care nu răspund deloc la noile tehnologii – „întârziații". Al doilea grup este format din adepții rapizi. Aceștia urmăresc trendurile și adoptă ceea ce găsesc pe piață. Și mai există grupul celor care inovează – testează, experimentează, încearcă să traseze trenduri. Acest grup este foarte restrâns. În România, există, poate, 10 companii ce pot fi încadrate în acest segment.

Realitatea este că majoritatea firmelor de transport este insensibilă la inovații și le acceptă doar dacă sunt forțate și există riscul ca acestea să nu poată face față schimbărilor accelerate ce au loc pe piață. Abordarea noastră este de a încerca să îi consiliem, însă misiunea este foarte dificilă. Sunt firme care trăiesc în propria lume și noi o respectăm, însă această lume este pe cale să fie schimbată. Dacă nu ești parte dintr-un grup mare de companii, care are fonduri disponibile pentru inovare, nu vei putea supraviețui. Legislația tot mai

„Viziunea noastră este să devenim consultantul de încredere pentru piața de transport. Țintim, în primul rând, să vindem soluții, și nu doar produse."

stufoasă, cerințele tot mai complexe ale clienților de transport, nevoia de a dovedi documentat calitatea serviciului de transport, autorizațiile ce trebuie obținute... va fi imposibil pentru firmele mici să facă față singure acestor schimbări.

Bineînțeles, Schmitz Cargobull se adresează tuturor segmentelor de transportatori, însă, pentru zona de inovație și dezvoltare, trebuie să ne concentrăm pe segmentul care înțelege și dă curs acestei nevoi de schimbare.

Misiunea noastră nu este doar să vindem, ci și să atragem atenția tuturor clienților asupra aspectelor care vor deveni tot mai importante, în viitor.

Să luăm, de exemplu, achiziționarea unei semiremorci frigorifice, care are o perioadă medie de utilizare de 4 – 6 ani. La finalul acestei perioade, nu vei putea să revinzi acest vehicul, dacă nu are echipamentul pentru telematică. Pentru că, astăzi, deja, marii clienții de transport solicită un nivel de documentare ce nu poate fi acoperit fără telematică.

Care sunt următorii pași în dezvoltarea soluției telematice?

Oferim, deja, prin serviciile de telematică, informații legate de partea de rulare (frâne, presiune anvelope, încărcare etc.) și suprastructură (senzori uși, sisteme de blocare/deblocare etc.). Ceea ce urmează este oferirea de informații legate de marfă. De exemplu, măsurarea temperaturii în interiorul mărfii. Nu discutăm doar de supravegherea mărfii, ci și de situația mărfii în sine. Avem noi senzori amplasați în marfă și oferim posibilitatea de a urmări individual diferitele tipuri de mărfuri transportate.

Chiar dacă, la prima vedere, transportul frigorific este principalul beneficiar al soluțiilor telematice, și pentru semiremorcile cu prelată și basculante vedem nevoia de telematică în creștere. Deja, toate semiremorcile frigorifice noi vândute sunt acoperite 100% de servicii telematice, iar, până la finalul anului sau în 2020, același lucru se va întâmpla pentru prelate și basculante. Astfel, în următorii ani, toate produsele comercializate vor fi 100% smart.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

INFRASTRUCTURĂ

Au început lucrările Podului peste Dunăre, de la Brăila

Lucrările pregătitoare pentru construirea podului peste Dunăre în zona Brăila au început, după ce Ministerul Transporturilor a emis autorizația.

Prima etapă de realizare a investiției presupune execuția celor două turnuri ale podului, pe malul Dunării (fundații și elevații), în zona județelor Tulcea și Brăila, precum și a primelor lucrări la zona de ancoraj a podului, situată în județul Tulcea.

„Acestea reprezintă partea cea mai importantă a infrastructurii podului suspendat peste Dunăre, pentru că de cele două turnuri de susținere se va lega toată suprastructura podului", precizează reprezentanții Ministerului Transporturilor.

Amplasamentul podului este situat la kilometrul fluvial 165,8 (kilometraj pe Dunăre, măsurat de la Sulina), peste fluviul Dunărea în zona Brăila, pe teritoriul localităților Brăila și Vădeni, iar, în județului Tulcea, pe teritoriul localităților Smârdan și Jijila.

Lungimea totală a podului va fi de 1.974 m, cu o deschidere centrală de 1.120 m și două deschideri laterale de 489 și, respectiv, 364 m. Valoarea lucrărilor autorizate în această primă fază este de aproape 140 de milioane de lei, fără TVA. Durata de execuție este de 17 luni. Valoarea totală a investiției este de 1,99 miliarde de lei, fără TVA, cu tot cu cele două drumuri de legătură. Asocierea Astaldi SpA - IHI Infrastructure Systems CO. Ltd a câștigat, în noiembrie 2017, licitația pentru realizarea ei.

Podul suspendat peste Dunăre la Brăila va fi cea mai amplă lucrare de infrastructură din România în ultimii 28 de ani și printre primele cinci poduri din Europa, ca deschidere centrală. Durata totală a contractului este de 48 de luni, din care 12 luni proiectare și 36 de luni execuție. Perioada de garanție a lucrărilor va fi de 120 de luni. Podul suspendat va fi poziționat între kilometrii 4,6 și 6,6, pe drumul principal Brăila – Jijila, respectiv la kilometrul 165 pe fluviul Dunărea (kilometraj pe Dunăre, măsurat de la Sulina).

Contract pentru Centura Timișoara Sud

CNAIR a semnat contractul pentru Varianta de Ocolire Timișoara Sud, de 25,7 km, ce va fi construită între piciorul rampei de Sud a podului peste canalul Bega și nodul rutier de la kilometrul 549 (pe DN6) și va completa centura rutieră existentă. În valoare de aproximativ 272,5 milioane de lei (58 mil. euro), fără TVA, la un cost/km de 2,25 mil. euro. Finanțarea este asigurată din fonduri europene nerambur-

sabile. Constructorul este Tirrena Scavi SpA., care s-a angajat să facă proiectul în 6 luni și să execute lucrările în 24 de luni. Garanția este de 10 ani.

Șoseaua va avea câte două benzi pe sens, 8 poduri/pasaje și 3 noduri rutiere: Nodul Calea Șagului, la km 5,4 unde se va intersecta cu DN 59 – DJ 593, Nodul Calea Buziașului – km 18 la intersecția cu DJ 592 și Nodul rutier Timișoara Est, la km 25,7, unde se va intersecta cu DN 6.

Traseul va fi pe raza municipiului Timișoara și a localităților Sânmihaiu Român, Șag, Giroc, Moșnița Nouă și Ghiroda. Investiția va fluidiza traficul intern și internațional care intră în țară prin Stamora Moravița, se desfășoară pe DN 59, ajunge în zona Timișoara și se îndreaptă către centrul țării pe DN 6 sau pe viitoarea Autostradă Arad – Timișoara – Lugoj.

Lotul 3 al Autostrăzii de Centură București, adjudecat

Asocierea Aktor SA – Euro Construct Trading 98 SRL va proiecta și construi Lotul 3 al Autostrăzii de Centură București, secțiunea sudică. A câștigat licitația cu o ofertă de aproximativ 853,4 milioane lei, fără TVA, sumă ce va fi asigurată din fonduri europene nerambursabile. Cei aproape 18 kilometri ai acestui lot de autostradă trebuie proiectați în 12 luni și construiți în 30 de luni de la semnarea contractului. Garanția lucrărilor este de 5 ani.

Lotul 3 este împărțit în două sectoare – de 15,4 km (sectorul 1, aferent Centurii de Sud), respectiv 2,5 km (sectorul 2, aferent Centurii de Nord). Va porni după intersecția cu DN6, pe direcția Nord – Vest, trecând la Sud – Vest de localitățile Clinceni și Domnești. La kilometrul 93, va traversa calea ferată București – Craiova, apoi râul Sabar, la Vest de Dârvari, și canalul de aducțiune Argeș. În continuare, traseul autostrăzii va traversa pădurea Berceni, va intersecta DJ601 (km 98), pârâul Ciorogârla (km 99,9) și DJ602 (km 100) și se va termina în proximitatea Autostrăzii București – Pitești (A1).

5,3 km de autostradă, până la PTF Borș

CNAIR a semnat contractul pentru proiectarea și construirea a încă 5,3 km din Autostrada Transilvania, spre Punctul de Trecere a Frontierei (PTF) Borș. Este vorba despre Lotul 3 (km 59 – km 64), ce se va desfășura între localitățile Biharia, Satu Nou și granița româno – maghiară, intersectând, la Nord de Biharia, DN19 (Oradea – Satu Mare), la km 59,6.

La km 60, este prevăzut Nodul rutier Biharia, cu 5 bretele și 3 pasaje. În apropierea acestuia se află calea ferată CF402 Oradea – Satu Mare, pe care o va intersecta la km 60. Traseul se va termina la granița româno – ungară, la km 64,5 a DN19. Lotul 3 de autostradă va avea 5 pasaje: două peste DN19 la km 60, unul pe bretea, în afara autostrăzii, încă unul peste calea ferată și altul pe drumul de exploatare peste autostradă, la km 63.

Constructorul este Asocierea Trameco SA – Vahostav SK AS – Drumuri Bihor SA – Drum Asfalt SRL – East Water Drillings SRL. Valoarea contractului este de 134,2 milioane lei (28,5 mil. euro) fără TVA cost/km de 5,3 milioane euro). Sursa de finanțare: fonduri europene nerambursabile. Durata de realizare a investiției este de 19 luni, din care 4 luni sunt pentru proiectare. Garanția lucrărilor este de 10 ani.

Contract semnat pentru Centura Bacău

CNAIR a semnat cu Asocierea Spedition UMB SRL – Tehnostrade SRL contractul pentru Varianta Ocolitoare a Municipiului Bacău. În lungime de 30,8 km, din care 16,3 km la profil de autostradă, investiția, în valoare de peste 668 de milioane de lei (142 mil. euro), fără TVA, este finanțată din fonduri europene. Șoseaua va fi realizată în 36 de luni, din care 6 luni sunt alocate proiectării. Garanția lucrărilor este de 7 ani.

Centura Bacău va traversa lunca dintre râurile Siret și Bistrița, tranzitând localitățile Luizi – Călugăra, Sărata, Nicolae Bălcescu, Letea Veche, Săucești, Itești și Hemeiuș. Pe traseu vor fi construite 12 poduri și pasaje, precum și un nod rutier, la intersecția cu DN2F, care va asigura atât accesul spre și dinspre autostradă, cât și legătura cu centrul orașului. Lucrarea este amplasată la Sud, Est și Nord de Bacău și presupune realizarea unui sector comun cu traseul Autostrăzii Moldova, a unor conexiuni cu DN2 la Sud și la Nord de Bacău, precum și cu DN15 și cu DN11, la Vest. Centura va facilita legătura între localitățile de lângă Bacău, inclusiv pe DN2F, DN2G, DJ119 și DJ207F.

Secțiunea 4 a Autostrăzii Sibiu – Pitești, la licitație

CNAIR a lansat licitația pentru proiectarea și execuția Secțiunii 4 Tigveni – Curtea de Argeș a mult așteptatei Autostrăzi Sibiu – Pitești. În lungime de 9,86 km, această secțiune va fi construită între km 81,9 – km 91,7 și va avea un tunel de 1,35 km în zona de traversare a dealului Momâia. Durata contractului va fi de 120 luni, din care 16 luni perioada de proiectare, 44 luni perioada de execuție a lucrărilor și 60 de luni perioada de garanție a lucrărilor. Este cea de-a treia porțiune scoasă la licitație, după Lotul 1 Sibiu – Boița (13 km) și Lotul 5 Pitești – Curtea de Argeș (30 km), licitate încă din iunie 2017, dar încă neatribuite vreunui constructor. Pentru Secțiunile 2 și 3, cele mai grele (circa 70 de kilometri în zonă montană), CNAIR urmează să scoată la licitație completarea studiilor geotehnice.

Licitație pentru Centura Dej

A fost lansată și licitația pentru proiectarea și execuția Variantei de Ocolire Dej, de 5,45 km, în valoare estimată de 104,5 milioane lei, fără TVA. Durata contractului va fi de 24 de luni, din care 5 luni perioada de proiectare. Necesitatea acestei investiții constă în eliminarea traficului de tranzit (predominant greu și foarte greu) din municipiul Dej, care ajunge, în prezen, în oraș, pe relațiile DN1C (E58) și DN17 (E576).

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Ce înțeleg șoferii prin respect?

Cu toții am auzit această idee, „șoferii vor mai mult respect”, în diferite reviste, site-uri, pe grupuri de Facebook, în parcare și în firmă. Așa că, am pornit un sondaj pentru a afla care sunt așteptările șoferilor cu privire la respectul pe care îl așteaptă din partea firmei.

Răspunsurile șoferilor le-am împărțit în trei categorii:

1. Șoferi care au așteptări în limite posibile, între o firmă și un angajat

- Mesajul/e-mail-ul care conține adresa de încărcare/descărcare să fie urmat de „drum bun”, „baftă”. Șoferul înțelege empatia dispecerului că drumul nu e întotdeauna ușor și gândurile pozitive de a fi totul bine.
- Bună dimineața/O seara bună/Weekend plăcut. Sintagmele folosite într-un mail, cu colegii, colaboratorii, de ce nu le-am folosi și în comunicarea cu șoferii?
- Să primească diplome, să fie recunoscuți pentru experiența și vechimea în firmă.
- Când vin din cursă, își doresc să vorbească cu managerul, deoarece ei știu că aspectele pozitive nu prea le află și atunci vor să aibă ocazia să le comunice.
- Își doresc ca șeful să îi salute, să îi întrebe dacă totul este bine sau dacă au nevoie de ceva.
- Când este o cursă – limită, să le fie explicată situația, pentru a nu staționa mai mult timp într-o benzinărie, de exemplu, și apoi să existe un conflict pentru timpul oprit.
- Respectarea timpilor de mers de către firmă.
- Dispeceri bine pregătiți.
- Șoferiță: „Personal, am renunțat la două firme din cauza dispecerilor aroganți. La firma la care lucrez, ni se adresează cu «domnul, doamna; vă rog frumos; doar dacă se poate; vă faceți programul cum știți pentru a fi la ora stabilită; vă mulțumesc». Pot lucra lejer și lucidă la minte, astfel încât să mă pot concentra la trafic. Psihicul șoferului contează foarte mult, când pornește în cursă”.

2. Șoferi care au așteptări nerealiste

„Într-o firmă de transport, nu trebuie să existe noțiunea de șef – dispecer – șofer, ci trebuie să fie o echipă”, este cea mai comună afirmație.

Echipa – conform definiției din DEX – reprezintă un grup de oameni care, sub îndrumarea unui șef, îndeplinesc o muncă sau o acțiune comună. O echipă funcționează în mod corespunzător atunci când este coordonată de către un lider, care are rolul de a delega responsabilități și sarcini fiecărui membru al echipei și de a se asigura că fiecare membru conștientizează importanța apartenenței la grup. Cu alte cuvinte, rolurile sunt bine stabilite într-o firmă de transport, în ordine ierarhică, iar șoferul, conform fișei postului, este subordonat dispecerului. De aceea, pregătirea unui dispecer este foarte importantă, dar asta este o altă discuție.

Dispecerul monitorizează transportul, nu șoferul.

Tot dispecerul răspunde de transport sau de activitatea șoferului atât în fața managerului, cât și a clientului. Fiecare trebuie să își facă partea de responsabilitate cât mai bine, pentru ca totul să funcționeze fără prea mult stres și într-o atitudine pozitivă, motivantă.

Scopul firmei este să se dezvolte, să facă profit și prin asta înțelegem salarii la timp personalului. Șoferul, prin activitate negativă, poate contribui foarte mult la blocarea rulajului firmei. Dacă o firmă cu 150 de camioane are 50 de șoferi într-o lună cu diferite daune, amenzi etc., toți cei-

lalți au de suferit, pentru că o mare parte din încasări merge în alte părți decât cele stabilite de obiectivul comun. La o firmă cu 10 camioane, blocajul poate fi simțit și mai puternic, într-o astfel de situație.

Tot în sondaj apare ideea că „șoferul trebuie să fie rugat să se deplaseze". Aici, este necesar ca șoferul să își cunoască rolul din fișa postului. În mesaj, se comunică șoferului încărcarea/descărcarea. El asta trebuie să facă, să livreze marfa în diverse locuri, cu tot ce presupune acest lucru. Dacă dispecerul nu are o atitudine colaborativă, șoferul nu e necesar să plece din firmă sau să intre în conflict. Poate să se exprime managerului pentru situația de comunicare defectuoasă și astfel, să se găsească o soluție.

3. Șoferi începători care nu sunt informați...

... și astfel, sunt influențați de colegul din parcare.

Cele mai multe aspecte legate de percepția șoferilor despre respect țin de atitudinea și comunicarea dispecer – șofer, de formulele de adresare. Iar, în acest context, trebuie să luăm în calcul modalitățile de comunicare inițiate de dispeceri.

Niciun șofer nu a răspuns că respectul din partea firmei are legătură cu plata la timp, într-o dată fixă, sau cu corectitudinea.

Așadar, avem o categorie de șoferi căruia îi putem arăta respectul nostru, prin comunicare, prin atitudine.

Să fi în trafic atât de mult timp generează iritabilitate. Astfel că șoferii pot percepe exagerat comunicarea obiectivă cu ușurință și implicit, pot apărea conflictele și stresul. Puteți să produceți schimbarea atitudinii șoferului cu minim de resurse, care nu costă, teoretic, nimic, doar implicare.

Bineînțeles, după toate acestea, ne punem, retoric, întrebarea și cât la sută dintre șoferi sunt deschiși către comunicare și oferă respect.

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

Ungaria: modificări în taxarea rutieră

Luna februarie a debutat cu introducerea unor modificări în sistemul de colectare a taxelor de drum HU-GO. Iar orice astfel de schimbare generează semne de întrebare privind efortul suplimentar pe care îl presupune. Lucrurile pot fi, însă, mult mai simple...

Concret, din 3 februarie s-a instituit o obligație nouă de încărcare a datelor în sistemul de colectare a taxelor de drum HU-GO, pentru o încadrare corectă în categoria de poluare, însoțită de o modernizare a verificării. Societatea națională care gestionează sistemul, NTPS, a inițiat un program de dezvoltare pentru depistarea încadrărilor necorespunzătoare în categoriile de poluare, fiind avută în vedere dezvoltarea verificării și modernizarea încasării taxei rutiere.

Corect, rapid...

WebEye România oferă, încă din 2012, companiilor de transport posibilitatea să efectueze corect și rapid toate formalitățile și să evite, astfel, amenzile, printr-o soluție care permite raportarea taxei de drum pentru vehiculele cu MMTA egală sau mai mare de 3,5 tone. De altfel, furnizorul de servicii telematice este cel mai mare operator, pe acest segment.

Serviciul este disponibil prin unitățile de bord OBU conectate la bricheta de bord sau prin unitățile de bord cu instalare fixă (unitățile WebEye), iar dispozitivele pot fi simplu instalate, cu ajutorul specialiștilor WebEye.

... asistență în limba română, optimizarea plăților...

Furnizorul de servicii telematice oferă asistență în limba română pentru înregistrarea pe platforma HU-GO și pentru completarea formularului online pentru plata vinietei, persoane dedicate aflându-se la dispoziția celor care au nelămuriri.

De menționat că taxa este variabilă, depinzând de numărul axelor și al kilometrilor parcurși de vehicul în Ungaria, pe anumite sectoare de drum. Per total, este vorba despre peste 6.500 de kilometri de autostrăzi și drumuri naționale, iar, fără soluția WebEye dedicată acestui segment, nu dispui de libertatea de a alege traseul optim, pentru că ești legat de traseul ales la intrarea în țară. WebEye alege rutele în funcție de traficul de la frontieră, pentru a evita ambuteiajele.

Pachetul de servicii este destinat atât clienților WebEye, cât și transportatorilor care utilizează unități OBU. ***(Meda IORDAN)***

INTERNAȚIONAL
Surprinzătoarea Indie!

În domeniul creșterii economice, toți ochii sunt ațintiți asupra Indiei și asupra continuei sale ascensiuni către elita celor mai mari economii ale lumii, survenită de la începutul mandatului primului ministru Narenda Modi, în 2014.

India nu a avut niciun an de scădere economică în acest secol și, având în vedere performanțele anului 2018, este de așteptat să depășească Marea Britanie și să devină a cincea mare economie a lumii. Iar acest lucru, așa cum a subliniat presa economică internațională, nu este vorba de o reflectare a Brexit-ului, ci un atribut al accelerării economiei indiene.

Din 2014, primul ministru Modi a prevăzut o creștere la o rată de 7% per an, propulsată de o populație de 1,3 miliarde de locuitori, de trei ori mai mare decât cea a Franței, Marii Britanii, Italiei și Braziliei la un loc. Deloc surprinzător, este o țară unde TAPA cunoaște o creștere importantă, având în vedere necesitatea de a proteja lanțurile logistice în dezvoltare ale acestei țări.

Pași pe drumul securității

2018 a fost un an memorabil, din acest punct de vedere, pentru TAPA. Programele de training pentru Cerințe de Securitate pentru Facilități (FSR) și pentru Transport (TRS) au înregistrat un număr copleșitor de noi participanți.

Mai multe companii indiene cu prezență globală și unele care se dezvoltă rapid peste granițe au participat la training-urile TAPA. Combinația de companii mici și mari devine din ce în ce mai evidentă cu fiecare sesiune de training. Și, de asemenea, nu este surprinzător faptul că ramurile indiene ale unor companii globale care sunt membre TAPA în alte regiuni devin membre și în India.

Datorită unor tehnici de marketing de succes pentru promovarea acestor training-uri, companiile indiene recunosc din ce în ce mai rapid certificarea TAPA ca fiind un element de valoare adăugată și faptul că aceasta îi învață lucruri utile pe angajații cheie din cadrul acestora. Datorită experienței, dublată de certificările menționate, acești specialiști au deschis calea pentru a deveni auditori pentru industria logistică, prin finalizarea celor trei niveluri de certificare TAPA.

Exemple concrete

În 2018, aproape 200 de persoane au finalizat sesiunile de training TSR și FSR în India, iar mai multe nume importante din industrie au devenit membre ale acestei organizații. Printre acestea se numără:

- Reliance Industries, unul dintre cei mai mari operatori de rafinării din lume;
- Flipkart, companie comercială mare;
- Kotak Mahindra Bank;
- Aeroportul Internațional Mumbai – operator privat;
- Escorts – producător de vehicule comerciale;
- Grupul Adani – companie de infrastructură;
- Bajaj Electricals – producător de bunuri de larg consum.

De asemenea, demne de menționat sunt și reprezentanțele indiene ale unor jucători importanți pe piața globală, cum ar fi Gulf Air, Ingram Micro, Amazon, PricewaterhouseCoopers, Dell, Diageo, Roche, Uber etc.

Astfel, nu ne rămâne decât să remarcăm evoluția pozitivă a Indiei ca jucător global și să salutăm certificarea tot mai multor companii importante din producție, transport și logistică, din punctul de vedere al securității. Și să căpătăm din ce în ce mai multă încredere în eventualele potențiale parteneriate cu companiile certificate din această țară.

Sursa: Vigilant, buletinul informativ al TAPA EMEA, ediția din luna ianuarie

Traducerea și adaptarea: Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Camioane blindate, în Mexic

Presa internațională informează că șoferii de camion și operatorii de transport din Mexic investesc aproximativ 27.000 de dolari americani pentru a se proteja împotriva deturnărilor de vehicule.
Infracțiunile violente costă industria transporturilor din această țară aproximativ 4,6 miliarde de dolari americani anual, cu rata incidentelor dublându-se, în ultimii câțiva ani, pentru a ajunge la aproximativ 30 pe zi, implicând, adesea, blocări de drumuri, pentru a opri camioanele.
Unele rapoarte pretind că, mai degrabă decât să avarieze camioanele, hoții targetează șoferii, punându-le viața în pericol. De asemenea, subliniază că unii asigurători refuză să acopere cele mai vizate tipuri de mărfuri, dacă nu există dovezi cum că vehiculele sunt echipate corespunzător pentru a face față unor atacuri înarmate. Astfel, măsurile adoptate de către companiile de transport mexicane includ acoperirea camioanelor cu oțel, echiparea lor cu geamuri anti-glonț și folosirea unor trepte retractabile, pentru a împiedica hoții să pătrundă în cabină.

Criză, corecție sau stagnare?

CTP A ATINS 1 MILION MP DE SPAȚII INDUSTRIALE CLASA A, ÎN ROMÂNIA

CTP, cel mai mare dezvoltator și administrator pe termen lung de parcuri industriale și logistice premium din România și Europa Centrală și de Est, este prima companie de pe piața locală care atinge pragul istoric de 1 milion de metri pătrați suprafață construită, împărțită în 15 parcuri, situate în apropierea Bucureștiului și a altor nouă orașe, amplasate strategic, în România. Și la nivel de grup, la final de 2018, CTP a atins 5 milioane mp. Revenind la România, CTP a crescut și din punct de vedere al portofoliului de clienți, ajungând la 50 de chiriași în cele 15 parcuri pe care le deține în România, rata de neocupare din aceste parcuri fiind sub 5%, procent ce reprezintă un indicator al dezvoltării sănătoase a companiei. Investițiile în România de până acum s-au cifrat la aproximativ 500 de milioane de euro, iar, pentru 2019, se mai așteaptă o investiție de 120 – 130 de milioane, o treime din această sumă urmând să se ducă spre achiziții și restul spre construcții. O direcție interesantă a dezvoltării este aceea din CTP Bucharest West (A1, km 23), unde va exista posibilitatea de a locui (pentru cei ce lucrează în parc), plus o serie de facilități, precum supermarket, servicii medicale, restaurant, promise a fi disponibile spre finalul acestui an.

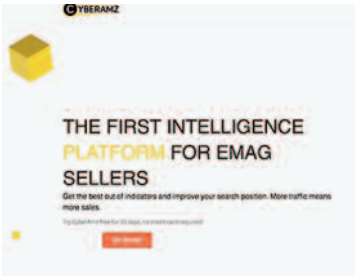
UN NOU CLIENT PREMIUM PENTRU HÖDLMAYR LOGISTICS ROMÂNIA: TOYOTA

Hödlmayr Logistics România începe anul 2019 cu o noutate remarcabilă privind portofoliul său de clienți: Toyota România și-a încredințat o parte din volumul importurilor sale echipei de profesioniști ai companiei Hödlmayr. Aceasta asigură integral depozitarea vehiculelor producătorului auto în țara noastră și distribuirea lor la nivel național. Volumul total anual de vehicule rulate în cadrul acestui proiect este de 15.000 unități. „Este o realizare importantă, care vine în urma investițiilor pe care le-am alocat, anul trecut, pentru modernizarea parcului nostru auto, precum și a depozitului nostru de autovehicule. Acum, îi putem oferi noului nostru client premium, Toyota Romania, o suprafață de depozitare de 120.000 mp și, prin urmare, locuri de parcare pentru 5.000 de vehicule”, spune Tamer Sen, General Manager Hödlmayr Logistics România.

STILL ROMANIA ARE UN NOU MANAGING DIRECTOR

Marek Juhas a preluat funcția de Managing Director al STILL Material Handling Romania cu data de 1 februarie 2019, se arată într-un comunicat al companiei. Marek Juhas a deținut, din 2016, funcția de Managing Director al STILL Norge AS și a jucat un rol esențial în dezvoltarea activității STILL din Norvegia. Cristian Dolinski, care a deținut funcția de Managing Director al STILL Material Handling Romania din anul 2012, ocupă, în prezent, fotoliul de Senior Director Sales Region Eastern Europe, NME, Africa.

CYBERAMZ DĂ „BOOST” VÂNZĂRILOR DE PE AMAZON SAU EMAG



CyberAmz, platforma de IA dedicată companiilor care vând

produse fizice pe marketplace-urile Amazon sau eMAG, se îndreaptă către automatizarea companiilor de e-commerce, prin „lucrători digitali”. Astfel, vânzătorii pot să-și urmărească poziția produselor pentru cuvintele pe care le caută clienții, atunci când doresc să cumpere un produs. O echipă de IT-iști români, formată din Dragoș Ekart și Mihaela Didu, a dezvoltat o aplicație dedicată companiilor românești sau străine care vând produse pe marketplace-uri, precum Amazon și eMAG. Datorită acestei inovații IT, vânzătorii pot să-și urmărească poziția produselor după cuvintele-cheie pe care le caută clienții lor, astfel încât să-și poată optimiza mai bine relațiile cu aceștia și să fie la curent cu tendințele de consum. „Concret, aplicația noastră va comanda singură un nou stoc. Astfel, acțiunile mâncătoare de timp, cum ar fi schimbarea prețului, comunicarea între client și vânzător și analiza produselor, vor fi preluate în întregime de platformă. La un an de la lansarea aplicației, avem, până în prezent, peste 400 de clienți care folosesc aplicația, iar, de curând, putem considera că am ieșit din stadiul de MVP și este disponibilă la nivel internațional, nu doar la nivel național”, declară Ekart Dragoș, co-fondator CyberAmz.

ACORD PROVIZORIU PENTRU FORMAREA PROFESIONALĂ A NAVIGATORILOR

Președinția României a Consiliului Uniunii Europene a ajuns la un acord provizoriu cu Parlamentul European, privind reforma menită să mențină normele UE aliniate la cele internaționale și să eficientizeze mecanismul centralizat de recunoaștere a navigatorilor din țările terțe. Revizuirea documentului legislativ va spori claritatea juridică referitor la recunoașterea reciprocă a certificatelor de navigatori emise de statele UE. Acordul va fi prezentat spre aprobare de către statele membre în cadrul Comitetului Reprezentanților Permanenți al Consiliului. Cadrul internațional în acest domeniu este Convenția internațională a Organizației Maritime Internaționale (OMI) privind standardele de pregătire, certificare și efectuare a serviciului de cart pentru navigatori, mai exact, este vorba de efectuarea unui serviciu de patru ore, executat permanent de membrii echipajului, pe schimburi, la bordul unei nave („Convenția STCW”). Directiva modificată va simplifica procedura de recunoaștere a documentelor emise de către statele membre și terțe. În ceea ce privește recunoașterea navigatorilor din alte state membre, noile norme vor clarifica recunoașterea reciprocă a documentelor, astfel încât să permită navigatorilor certificați de o țară UE să lucreze la bordul navelor care arborează steagul unui alt stat membru al UE.

PUBLICITATE

Criză, corecție sau stagnare?

O perioadă în care piața birourilor devine matură... un moment foarte prielnic pentru retail... un interval în care încep să se tureze motoare noi pe piața industrială... potențial pe piața de investiții... toate dublate de o temperare pe piața terenurilor. Sunt semnale pe care le-au transmis specialiștii Colliers International, în cadrul unei conferințe desfășurate la sfârșitul lunii ianuarie.

Laurențiu Lazăr

Simina Niculiță

Laurențiu Duică

Tabloul de predicții prezentat include două mari provocări generate, potrivit lui Laurențiu Lazăr, Managing Partner Colliers International, de o piață încordată a resurselor umane și de predictibilitatea în scădere. Lipsa forței de muncă și proasta corelare între cerere și ofertă, din punctul de vedere al pregătirii, reprezintă, deja, o problemă reală, mai ales în zonele aflate în Centrul și Vestul țării, unde rata șomajului este extrem de redusă. „Există, însă, potrivit unui studiu realizat de Banca Mondială, premisele unei migrații masive a populației către București și orașele regionale – Timișoara, Cluj, Brașov și Craiova, cărora li se adaugă Iașiul, unde se migrează din Republica Moldova", a explicat Laurențiu Lazăr.

Pe de altă parte, lipsa de predictibilitate generată de incoerența actelor normative emise în ultima perioadă se reflectă, în mod direct, în zona de investiții, companii care luaseră, deja, decizia deschiderii de centre în România aflându-se, acum, într-o perioadă de reevaluare a oportunității investiției.

Piața industrială continuă să surprindă

În ciuda provocărilor, însă, piața industrială continuă să surprindă, atât din punctul de vedere al livrărilor, cât și al închirierilor. „Stocul spațiilor tranzacționate a crescut, în ultimii doi ani, cu 40%, ajungând la aproximativ 4,2 milioane mp și important este că, pe lângă zonele din centul și Vestul țării, și alte motoare ar putea porni mai bine. Aici mă refer la nodurile economice din Iași, Constanța și Ploiești", a arătat Laurențiu Lazăr. În plus, sunt autorități locale din centru sau Vest care au, deja, planuri de atragere a forței de muncă din zonele mai slab dezvoltate.

În opinia lui Laurențiu Duică, Director Industrial Agency, Colliers International, dezvoltarea spectaculoasă cunoscută, în ultimii doi ani, de piața industrială se impunea după o perioadă foarte lungă în care dezvoltatorii au evitat investițiile, ducând rata de neocupare la un nivel extrem de scăzut, dezastruos chiar, care ajunsese, în 2017, la aproximativ 2% în București și 5% în restul țării. Intrarea pe piață a unor nume noi, care abordează mai flexibil zona de investiții, a marcat, însă, o schimbare majoră în ceea ce privește livrarea de spații. „Există premise clare care favorizează, în continuare, creșterea, chiar dacă ritmul nu va mai fi același", a apreciat Laurențiu Duică, menționând că trebuie luată în calcul majorarea costurilor de transport, generată de presiunea în creștere exercitată de Vest asupra cărăușilor din Estul Europei.

„În ciuda problemelor pe care le ridică, România este o țară membră UE și NATO, reprezentând un mediu sigur de afaceri, din acest punct de vedere. Ca investitor, aș alege varianta

Companii logistice din România încearcă, în această perioadă, să atragă pe plan autohton clienți prezenți în Cehia și Ungaria. De asemenea, sunt furnizori care realizau livrări pentru e-commerce din Polonia sau Cehia și care au în vedere deschiderea de depozite în România.

unui depozit în România pentru livrări în alte țări, nu în Turcia sau Ucraina. România va avea, în continuare, cereri, în acest context. O să vedeți, în perioada următoare, mișcări destul de importante pe partea de logistică și studii de relocare. Nu ascund faptul că pot fi închise depozite majore în Ungaria (pentru că e o țară care se poate străbate ușor rutier) și aduse în zona Bucureștiului, pentru că, în România, ai nevoie de două zile ca să ajungi cu camionul din Arad în Constanța."

Dezvoltatorii locali au un cuvânt greu de spus

În opinia lui Laurențiu Duică, un cuvânt greu de spus, în România, pe piața industrială, îl vor avea dezvoltatorii locali, care dețin experiență, au potențial și vor încerca să dezvolte spații pe baza unor pre-lease-uri. „În cazul unui proiect de 50.000 mp, dacă 30 – 35% din spațiu sunt subcontractate, restul poate fi dezvoltat speculativ", a explicat el.

Adiacente spațiului tranzacționat, de 4,2 milioane de mp, sunt spațiile destinate activității de producție abordate prin soluții „build to suit".

Relocarea activităților din spațiile neadecvate aflate în interiorul orașelor, în parcurile industriale construite la periferie, reprezintă o altă tendință care va caracteriza 2019. „Bineînțeles, mă aștept inclusiv la dezvoltarea de soluții de hosteluri, pentru cazarea forței de muncă adusă din afara localității sau, chiar, din străinătate", a mai arătat Laurențiu Duică, menționând că, în 2019, chiriile vor rămâne constante.

Rata de neocupare va crește, însă, tendință care va lucra în favoarea pieței. „În București, vom înregistra un vacancy de 7 – 8 – 10%, un procent controlabil."

Fiecare kilometru de autostradă contează

Ținând cont de focusul important asupra orașelor secundare, fiecare kilometru de autostradă contează. „Sunt luate în calcul noi facilități de producție în România, dar ne aflăm într-o perioadă de tatonare. Chiar dacă sunt fabrici care se închid, cele care ar putea să se deschidă sunt mai multe. Trebuie să ținem cont de faptul că România are, numai în zona Transilvaniei, forță de muncă la un nivel similar celui înregistrat în întreaga Ungarie, iar noi nu gestionăm nici măcar 20% din producția lor din industria auto. În prezent, se manifestă interes pentru Târgu Mureș sau Moldova, în cazul facilităților de producție care nu se confruntă cu timpi foarte strânși de livrare. De exemplu, Varroc Lighting Systems, unul din liderii mondiali în domeniul iluminatului automotive, care a anunțat, anul trecut, un joint venture cu Elba pe piața românească, a luat în calcul dezvoltarea de facilități producție în Târgu Mureș sau în Iași, pentru elemente care nu necesită o perioadă foarte scurtă de tranzit. Pe de altă parte, Constanța poate reprezenta un As câștigător, dacă îl vom juca cum trebuie și cred că o vom face", a mai arătat reprezentantul Colliers International.

- Orașele regionale rămân în lumina reflectoarelor.
- Cluj, Timiș și Iași au adăugat, în 2018, aproximativ 30.000 de locuri de muncă, vs. București, care a adăugat circa 24.000 de job-uri.
- Reducerea ecartului față de București va continua.

În concluzie, România are potențial privind dezvoltarea pe segmentul industrial, dar trebuie să își joace corect cărțile. Să ne uităm doar la Polonia, care înregistra livrări de 4 milioane mp într-un singur an, într-o perioadă în care livrările totale din România se ridicau la 3 milioane mp. Polonia a optat, însă (la fel ca și Ungaria), pentru flexibilitate în relație cu dezvoltatorii, pentru a-i sprijini...

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

Retail vedetă

Retail-ul este vedeta ultimilor ani, cu creșteri anuale de două cifre. „2018 a fost cel mai bun an de după criză, pentru segmentul de retail", a arătat Simina Niculiță, Director Retail Services, Colliers International, precizând că afirmația are la bază rezultatele raportate de actorii care activează pe această piață. La nivelul anului trecut, s-au livrat, pe acest segment, 135.000 mp, cu 35.000 mai mult decât în anul precedent. De menționat că 2018 este primul an în care s-au putut raporta creșteri de 10 – 15% ale chiriilor în centrele comerciale performante. „Ne așteptăm ca stocul de spații să crească, în perioada 2019 – 2020, cu 500.000 mp, o suprafață dublă față de ultimii doi ani", a precizat Simina Niculiță.

2019... PRUDENȚĂ...

... acesta este cuvântul care reflectă, poate, cel mai bine opiniile actorilor din piața de transport și logistică privind anul 2019. Prudența nu înseamnă, însă, lipsa oportunităților și nici oprirea investițiilor... pentru că piața se anunță pregătită, de această dată, să facă față provocărilor. Ca de obicei, în luna februarie, publicăm un articol cu previziuni ale unor operatori importanți din piață.

Întrebările la care am primit răspunsuri:
1. Cum considerați că va fi anul 2019 față de 2018, pentru ramurile de logistică și transport?
2. Care sunt principalele amenințări pe care le identificați?
3. Dar oportunități?
4. Aveți în vedere investiții la nivelul companiei, în acest an? Daca da, pe ce segmente?
5. Cum considerați ca va fi anul 2019, pentru compania dumneavoastră?

Mircea Mănescu, Managing Director Ahead Logistics

Vom investi în flota de camioane

2019 ar trebui să fie un an de creștere, pentru logistică și transport. Mai ales în condițiile în care se va păstra trendul crescător privind consumul, acest an va fi mai bun decât 2018. Există, însă, amenințări, care provin din zona schimbărilor legislative, cu impact important în economie. Din păcate, reglementările sunt destul de volatile și imprevizibile. Pe de altă parte, ca întotdeauna, vor exista și oportunități. În 2019, vom investi în flota de camioane. Bineînțeles, estimăm că, pentru Ahead Logistics, anul acesta va fi unul bun din toate punctele de vedere.

Mircea Vlah, CEO Dumagas Transport

Un an provocator, din perspectiva Brexit-ului

Anul 2019 va fi unul provocator pentru industria de transport internațional, din perspectiva evenimentului așa-numit Brexit. Incertitudinea condițiilor de ieșire ale Regatului Unit din UE creează tensiune și neliniște în rândul companiilor de transport ca, de altfel, în toate ramurile de activitate. Riscul unui Brexit dur, cu reguli de tranzit și, eventual, condiții vamale neclare alimentează scenarii alarmante și reduce apetitul investițional în rândul transportatorilor. De asemenea, o posibilă criză economică alimentată din scenariul unui Brexit dur creează și mai multă neîncredere în piața de transport internațional.

O altă amenințare majoră o reprezintă amendamentele la Pachetul de Mobilitate 1, așa numitul Pachet Rutier. Dacă s-ar adopta aceste două propuneri, atunci s-ar crea un avantaj competițional injust pentru companiile din Vestul Europei, iar decalajul dintre Vest și Est s-ar mări din nou:

1. propunerea de revizuire a Regulamentului 561/2006 privind timpii de conducere și de odihnă ai șoferilor profesioniști (aparținând raportorului Wim van de Camp);
2. propunerea de lege specială pentru aplicarea Directivei Detașării 71/1996 la transporturile rutiere (raportor Merja Kyllönen).

Piața comună europeană rămâne cea mai mare oportunitate creată, până în prezent, pentru transportatorii din România și din Estul Europei, în general. Iar, în acest moment, oportunitatea ar putea fi „non-acțiunea statelor membre" în sensul îngrădirii libertății de mișcare a bunurilor și a oamenilor între țări, netaxarea exagerată a muncii, a combustibilului și a infrastructurii. Suntem într-o perioadă în care majoritatea statelor UE încearcă o supratAxare a serviciilor și produselor, astfel încât să compenseze lipsa lor de proiecte de dezvoltare și incompetența de a genera venituri la buget dintr-o administrare mai corectă și mai transparentă a resurselor existente.

Peste 6 milioane de euro în creșterea și reîmprospătarea flotei

Anul acesta, investim peste 6 milioane de euro în creșterea și reîmprospătarea flotei, prin achiziția a 70 de capete tractor și a 20 de semiremorci. Indiferent de riscuri și de diferitele amenințări enumerate mai înainte, noi ne dorim să rămânem un jucător în piața de transport internațional și național.

Pentru piața de transport intern, vom crește flota prin contractarea în leasing operațional sau închiriere a încă 20 de semiremorci dublă temperatură – aici vom ajunge la o flotă totală de 100 de unități cu dublă temperatură, pentru contractele interne.

Ne-am bugetat, pentru 2019, o creștere de 15% și suntem optimiști că ne vom atinge rezultatele. Ne bazăm pe o echipă solidă de șoferi cu experiență, pe un colectiv cu înaltă experiență la birouri și pe un grup de parteneri de transport și furnizori cu care am trecut greul anilor 2014 – 2015. Anul 2018 l-am încheiat cu un rezultat pozitiv solid, iar asta ne dă speranțe pentru 2019.

Luminița Dobrinoiu, Business Development Manager ID Logistics

Incertitudinea fiscală și economică va induce companiilor din branșă o prudență sporită

Noi considerăm că 2019 va fi un an de creștere, pe plan intern. Principalele domenii care vor fi, în continuare, vedetele industriei de logistică și transport rămân cele de

retail, FMCG, e-commerce și automotive. Însă incertitudinea fiscală și economică va induce companiilor din branșă o prudență sporită și le va îndruma către o analiza mai amănunțită a posibilităților de dezvoltare a business-ului, de îmbunătățire a celui existent și de reducere de costuri. Previziunile cursului de schimb și ale balanței comerciale ne fac să anticipăm creșteri de prețuri, în următoarea perioadă, care vor încetini consumul.

Principalele amenințări sunt legate de impredictibilitatea fiscală, deficitul forței de muncă, anticipat că se va accentua, în următoarea perioadă, și de întârzierile legate de proiectele de infrastructură.

Oportunitățile sunt legate de competitivitate și de proiectele companiilor din domeniile mai sus amintite. Cu atât mai mult acum, este nevoie de logisticieni cu experiență dovedită, care să poată ține pasul cu proiecte de mecanizare, de inovație, pe scurt, de o îmbunătățire permanentă a activității din depozit. De asemenea, ei trebuie să dovedească o politică de resurse umane coerentă, care să susțină activitățile logistice cu personal calificat și fără sincope.

Da, vom investi, în 2019. România este o piață strategică pentru ID Logistics, unde vrem să ne dezvoltam și să investim. Vom continua să investim în Resurse Umane, prin dezvoltarea organizației noastre locale și pregătirea personalului pentru a începe noi activități legate de satisfacerea nevoilor clienților. De asemenea, vom continua să investim în Inovații – una dintre competențele puternice ale ID Logistics – pentru a îmbunătăți calitatea serviciilor și pentru a reduce nevoia de personal.

Pentru ID Logistics, anul 2019 va fi unul de dezvoltare a activității în România și consolidare a business-ului existent. Avem suportul total al grupului, din acest punct de vedere, și ne dorim atragerea de noi parteneri pe parte de retail, FMCG, e-commerce, fashion și cosmetice. Rămâne să punem în practică planurile noastre în acest sens.

Felix Pătrășcanu, Managing Partner FAN Courier

Problema forței de muncă rămâne, și anul acesta, o provocare

Sectoarele transport și logistic vor înregistra, în opinia noastră, un avans și anul acesta, pentru că sunt două piețe care rămân cu potențial de creștere. Avansul, credem noi, este posibil să fie ușor mai temperat decât anul trecut, din cauza imprevizibilității legislative și a politicilor privind investițiile în infrastructura rutieră. FAN Courier și-a mărit, anul trecut, capacitatea de depozitare, prin inaugurarea unui nou depozit, și analizează și alte oportunități în acest sens, ca urmare a deschiderii unui HUB în Ungaria și a potențialului de creștere venit dinspre Uniunea Europeană. Am citit, de asemenea, despre mai multe investiții interesante, făcute de multinaționale, în câteva zone ale țării, iar acest lucru este un semnal pozitiv în ceea ce privește potențialul României de a se transforma într-un HUB regional. Intențiile și planurile pot fi, însă, uneori, puse în așteptare de decizii legislative neclare sau contestate de mediul de afaceri. Companiile, investitorii intră în standby, în momentul în care constată că planurile de investiții publice de pe hârtie nu sunt translatate în bugetul anual și rămân doar la stadiul de intenție.

Între principalele amenințări, aș înscrie capacitatea României de a-și adapta, dezvolta sau întreține infrastructura rutieră la standardele necesare viitoarelor investiții asumate de companii private. Infrastructura noastră, atât rutieră cât și feroviară, rămâne, permanent, în urma investițiilor. Creșterea numărului de kilometri de drumuri la standarde europene este o promisiune care rămâne suspendată, de ani de zile, undeva, nu se întâmplă. Acest lucru dăunează atât investițiilor deja existente în cele două sectoare (transport și logistică), dar și celor care se pregătesc să intre. Nu există nici măcar un echilibru fragil între rutier și feroviar, să îți permiți, ca investitor, să iei în calcul o variantă mixtă de transport.

Problema forței de muncă rămâne, și anul acesta, o provocare pentru cele două industrii, și nu doar în România. Personalul calificat continuă să plece din țară, pentru condiții mai bune de viață, nu doar pentru salarii, iar eforturile pe care companiile le fac pentru a-și pregăti noi echipe necesită timp și dau rezultate în ani de zile.

Imprevizibilitatea legislativă rămâne, de asemenea, importantă, deoarece obligă toate companiile și toți investitorii să fie excesiv de prudenți în orice acțiune care implică fonduri pe termen lung.

Recent adoptatele ordonanțe de supratăxare sunt un exemplu pentru întreaga economie, nu doar pentru domeniile în care au fost date. Ce înseamnă o supratăxă? Un cost suplimentar, posibil la clientul final, dar, în același timp, o posibilă diminuare a planurilor de investiții.

Oportunitățile sunt date de potențialul încă mare al pieței, al cererii și ofertei din e-commerce, de diversificarea nevoilor clienților și de capacitatea noastră, a operatorilor, de a acoperi aceste nevoi. Oportunitățile sunt date de numărul din ce în ce mai mare de cereri venite de la clienți din/pentru străinătate. Deschiderea pe care România o are la mare este o oportunitate care va fi, și ea, din ce în ce mai des, valorificată, în viitor.

Am bugetat 15 milioane de euro pentru continuarea proiectelor începute

Experiența ne-a învățat că, fără investiții durabile, o companie nu se poate dezvolta pe termen lung. Este o lecție pe care ne-am însușit-o și pe care o respectăm strict. Astfel că, dacă în ultimii 10 ani, ne-am crescut nivelul investițiilor de 14 ori, iar 2018 a fost anul cu cele mai mari investiții din întreaga noastră istorie de 20 de ani, continuăm și în 2019. Ne-am bugetat 15 milioane de euro pentru acest an, pentru continuarea proiectelor începute, dezvoltarea, modernizarea și tehnologizarea de noi HUB-uri regionale, investiții în flotă, IT și training-ul angajaților.

Dacă 2018 a fost un an al investițiilor, 2019 va fi un an al consolidării, acesta este obiectivul principal. Ne-am propus să ne menținem creșterea pe linia organică din anii precedenți, adică un plus de 15%, față de rezultatul din 2018, care a fost 145 de milioane de euro cifră de afaceri. Vom continua, de asemenea, să creștem echipa, media anului urmând să fie de aproximativ 10%.

Ionel Cipere, Director Practicom

Vom investi în flotă și în depozitare

2019 va fi un an cu creștere, în concordanță cu economia românească și europeană. Principalele amenințări țin de lupta politică internă, ce poate afecta și mediul economic.

Oportunitățile provin din cererea în creștere în domeniul în care activăm.

Vom investi atât în flotă, cât și în segmentul de depozitare. Estimăm că vom înregistra, în 2019, creșteri atât din punctul de vedere al cifrei de afaceri, cât și al profitului.

Alexander Pavlov, Managing Director FM Logistic Romania

Nevoia de spații logistice va crește

Având în vedere că economia românească este pe o pantă ascendentă, iar consumul este în creștere, impactul va fi pozitiv asupra activității de transport și, de asemenea, nevoia de spații logistice va crește.

Principala amenințare cu care ne vom confrunta va continua să fie lipsa forței de muncă. Iar, pentru a sprijini procesul de recrutare, inclusiv pentru persoanele calificate, și pentru a deveni o companie mai atractivă, FM Logistic a implementat o schemă nouă de salarizare.

Ținând cont de principalele sectoare în care operează și de know-how-ul companiei, una dintre cele mai mari oportunități pentru FM Logistic este industria farmaceutică. Pe lângă solicitările clienților existenți, acesta a fost unul dintre motivele pentru care am construit, în zona Bucureștiului, 10.000 mp conform reglementărilor și standardelor necesare pentru produse farmaceutice. Suntem în proces de negociere cu noi clienți pentru depozitul pharma, iar tot mai multe companii farmaceutice doresc să-și externalizeze logistica, pentru a se concentra asupra activității lor principale și a spori controlul asupra lanțului de distribuție.

900 de angajați, până la sfârșitul anului

Transportul este unul dintre segmentele pe care vom miza din ce în ce mai mult; și activitatea de co-packing are un potențial promițător, având în vedere solicitările în număr tot mai mare venite din partea clienților.

FM Logistic se va concentra pe dezvoltarea experienței în logistica dedicată sectorului farmaceutic și produselor proaspete în România și dezvoltarea activității de transport domestic – servicii de grupaj, distribuția în orașe, prin îmbunătățire continuă, inovație și automatizări.

Pentru noul an fiscal, am bugetat o creștere de 15% la nivel de companie, bazându-se pe previziunile afacerilor clienților existenți și pe creșterea portofoliului de clienți – Dalli este un nou client în depozitul FM din Timișoara. Estimăm ca, până la sfârșitul anului, să ajungem la 900 de persoane; în prezent suntem 750 de angajați și căutăm în jur de 130 de persoane pentru activitatea desfășurată în București și Timișoara.

Dana Dumitru, Managing Partner Hermes Forwards

Piața continuă să fie caracterizată de contradicții, ambiguități și incertitudini

Anul 2019 va fi unul de creștere, deoarece mai există spațiu în acest sens, însă ritmul, pe acest segment, va fi unul mult mai prudent. Piața de transport și logistică este, în continuare, la fel ca toată economia, caracterizată de contradicții, ambiguități și incertitudini. Pe de o parte, există o majorare a cererii, generată de creșterea economiei, pe de altă parte, capacitățile de transport, forța de muncă și prețul combustibilului reprezintă surse de sincope și variații majore, fiind aproape imposibil să planifici ceva mai departe de 2 – 3 luni.

Principalele amenințări vin din deficitul forței de muncă, creșterea prețului la combustibil, iar efervescența din mediul politic reprezintă o amenințare importantă pentru creșterea afacerilor. Din păcate, toată această incertitudine din zona fiscală și lipsa investițiilor publice se va face simțită. Deocamdată, putem vedea un număr mai mic de clienți noi care apar în piață, ceea ce înseamnă că investițiile noi

nu mai vin în același ritm, iar capacitățile de producție existente se consolidează sau stagnează, din punct de vedere al volumelor.

Oportunitățile sunt cele pe care și le creează fiecare business și antreprenor în parte

Investițiile noastre viitoare au în vedere oamenii, prin creșterea echipei, și creșterea și diversificarea serviciilor oferite clienților. Suntem, azi, destul de puternici și pe segmentul de transport cu temperatură controlată, și în grupaje. Avem în vedere și alte servicii cu valoare adăugată mai mare, pe care sperăm să le putem demara, în viitor.

Avem încredere în ceea ce dezvoltăm. Deci, în anul 2019, vom continua trendul de creștere!

Mihaela Ianole, Marketing Responsible STILL Material Handling Romania

Anul 2019 va fi unul provocator

Trendul anului 2018 a fost marcat de creștere economică. Ne dorim ca și tendința anului 2019 să fie în același registru de creștere. Totodată, luând în calcul și perspectiva analiștilor economici care prognozează, în 2019, creșteri în proporție mai mică față de 2018, suntem pregătiți să înfruntăm riscurile.

În cazul furnizorilor de echipamente, fiecare companie va decide modul în care va gestiona aceste prognoze generale și, pe baza precedentului din anii trecuți, se va pregăti pentru situații neașteptate în economie. Acest lucru se poate realiza prin efectuarea cât mai realistă a analizelor de risc, printr-o mai bună gestionare a resurselor de orice fel (începând de la capitalul uman, până la cel financiar), dar și prin strategii de fidelizare a clienților existenți și de atragere de noi parteneri.

În contextul previziunilor economice, ne dorim să consolidăm relațiile parteneriale și să construim parteneriate autentice și funcționale, care sa ajute clienții în trecerea cât mai lină prin provocările care s-ar prefigura în 2019. Mă refer la micșorarea costurilor, flexibilitate, agilitate și eficiență.

Oportunitățile sunt legate de oameni

Oportunitățile sunt legate de oameni, de dezvoltarea lor profesională și personală. Acest aspect va conduce la creșterea companiilor, în ceea ce privește cultura organizațională și performanța în muncă, prin investiții în capitalul cel mai de preț: oamenii. Loializarea, școlarizarea continuă a angajaților și specializarea lor vor susține companiile în depășirea provocărilor economice.

Investițiile STILL se îndreaptă, și în 2019, către inovație, performanță și instruire. Vom continua cu înnoirea gamelor de electrostivuitoare și a aplicației de fleet management.

Anul 2019 va fi unul provocator, iar service-ul oferit va continua să facă una dintre marile diferențe pe piața de stivuitoare, un segment unde am înregistrat o îmbunătățire semnificativă. În plus, vom păstra tendința de a oferi clienților ultima tehnologie în materie de inovație, pe segmente cât mai diverse de piață, motiv pentru care vârsta echipamentelor care formează flota de închiriere pe termen scurt (400 unități) este sub 3,5 ani.

Responsabilitatea față de mediu, sustenabilitatea, sănătatea în muncă și ergonomia sunt alte detalii foarte importante, care întregesc soluțiile pe care le furnizăm pieței de logistică.

Global, piața își va continua creșterea, cu siguranță. Procentul de creștere va depinde de mulți factori precum: mediul social, economic și de afaceri, valoarea bugetelor alocate investițiilor, gradul de aliniere al marilor companii la trendul digitalizării și eficientizării proceselor în logistică.

George Bădescu, General Manager Vectra Eurolift Service

Companiile din România au planuri de investiții multianuale. Vor continua investițiile

Considerăm că piața de logistică va înregistra, în 2019, o creștere mai ponderată față de anul trecut. Dacă, în 2018, piața a crescut cu 28%, anul acesta majorarea se estimează a fi în jur de 10%.

Principalele amenințări vin, în special, din zona Euro, care va cunoaște o încetinire a creșterii. De asemenea, o altă amenințare va fi constituită de mărirea prețurilor, din cauza războiului comercial SUA – China și SUA – Europa.

În privința oportunităților, trebuie să ținem cont de existența planurilor de investiții multianuale pe care le au companiile din România. Astfel, vor continua investițiile, în vederea dezvoltării și modernizării depozitelor, a parcurilor logistice, a unităților de producție, în special din zona Auto.

Dacă, în anii trecuți, cele mai mari investiții au avut în vedere construirea celui de-al doilea atelier de reparații la sediul Vectra din București, anul acesta investiția va fi în oameni. În ultimii ani, ne-am consolidat echipele de vânzări și cele de tehnicieni și ne dorim să contribuim la dezvoltarea lor profesională.

Având în vedere contextul economic internațional, anul acesta estimăm că vom înregistra o creștere de 10%.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

MARVI LOGISTIC
Nou depozit la Vâlcea

Asemenea unor piese de puzzle, Marvi Logistic adaugă noi linii de business, ce se completează și întrepătrund. Iar anul 2019, pe lângă dezvoltarea transportului și a rețelei de magazine Super Mercato, va aduce un nou depozit, ce va așeza compania pe harta logisticii din România.

Apărut, inițial, ca o oportunitate pentru echilibrarea TVA, comerțul cu produse din Italia s-a transformat, în câțiva ani, într-o rețea de magazine cu prezență națională.

Rețeaua Super Mercato, dezvoltată de Marvi Logistic, are, astăzi, 24 de magazine în 14 orașe, iar extinderea continuă.

Și, pentru că făceam referire la „completarea" activităților, amintim faptul că Marvi Logistic este, la bază, un transportator specializat pe curse intracomunitare. Astfel, importul produselor destinate magazinelor este realizat cu propriile camioane. În ceea ce privește distribuția la nivel național, compania utilizează Pall-Ex, Marvi Logistic fiind unul dintre membrii apreciați ai acestei rețele.

„Pentru noi, Pall-Ex a reprezentat o mare oportunitate, în condițiile în

Laura Cîrstea, logistic manager Marvi Logistic:

„Logistica a rămas în urmă, în Vâlcea, și noi ne propunem să oferim o soluție modernă, premium. Există o opinie largă în rândul companiilor de transport că în Vâlcea se vine bine, dar se pleacă prost (tarife foarte mici), iar noi vom contribui la schimbarea acestei situații."

care distribuția necesară pentru această rețea de magazine presupune transporturi dese și partide relativ mici de marfă. De exemplu, dacă astăzi ajunge la depozit un camion cu 30 de paleți, noi trebuie să împărțim marfa pe 24 de paleți pentru 24 de magazine răspândite în toată țara. Fără Pall-Ex, ar fi, practic, imposibil să facem această distribuție și, în afară de Vâlcea, distribuția este realizată în exclusivitate prin rețeaua Pall-Ex", a precizat Marius Catrinoiu, general manager Marvi Logistic.

Pentru magazinele Super Mercato, compania introduce în rețeaua Pall-Ex aproximativ 300 de paleți în fiecare lună. În plus, mai sunt aproximativ 1.300 de paleți de la alți clienți (clienți Marvi Logistic pentru rețeaua Pall-Ex pentru județele Vâlcea și Gorj).

„Sunt producători, distribuitori, importatori și, chiar, transportatori care aduc marfa din import și, pentru câțiva paleți, preferă să folosească Pall-Ex, evitând, astfel, deplasarea cu propriul camion în regiuni mai îndepărtate ale țării", a arătat Marius Catrinoiu.

La ora actuală, Marvi Logistic utilizează propriul depozit de 500 mp, iar, în primăvara acestui an, suprafața se va dubla, urmând să fie realizat un nou depozit de 500 mp.

„În plus, special pentru Pall-Ex, vom realiza un alt depozit pentru cross-dock, de 300 mp. Sunt mărfuri care vin, ziua, cu autoutilitarele și pleacă, seara, cu camionul", a completat managerul general Marvi Logistic.

Flotă optimizată

Marvi Logistic are o flotă proprie de 20 de camioane, utilizată, în principal, în transport intracomunitar, la care se adaugă o flotă subcontractată de 35 de camioane.

„Avem nevoie de flota de camioane și pentru propria marfă, destinată rețelei de magazine. În medie, la ora actuală, avem nevoie de două camioane pe săptămână. Bineînțeles, dacă vânzările în magazine vor crește (aceasta este tendința), vom crește numărul curselor", a completat Marius Catrinoiu.

Marius Catrinoiu, general manager Marvi Logistic:

„Încă mai există producători care cred că sunt mai eficienți dacă utilizează propriile capacități de transport, ceea ce este imposibil."

Pentru rețeaua Pall-Ex, compania a achiziționat două camioane tandem. Astfel, se câștigă 5 paleți la volumul de marfă pentru transporturile de noapte, iar, ziua, remorca este decuplată și se realizează distribuție doar cu camionul de 20 de tone.

„Avem tot mai mulți clienți care și-au crescut volumul de mărfuri transportate – număr de paleți și masă. Utilizarea autoutilitarelor de 3,5 t și chiar 7,5 t nu mai este optimă. Modelul este asemănător pentru Vâlcea și Târgu Jiu, iar aceste camioane realizează peste 12.000 km pe lună, fiind operate doar în România. Bineînțeles, pe fiecare camion lucrează câte doi șoferi", a explicat Marius Catrinoiu.

Centru logistic regional

Proiectul privind realizare unui depozit modern la Vâlcea a demarat o dată cu achiziționarea unui teren de 20.000 mp într-o zonă foarte bună, lângă drumul național.

„Ținta noastră este atragerea unor clienți mari, care, eventual, sunt, deja, în România și caută o amplasare mai eficientă. Râmnicu Vâlcea este amplasat aproape în centrul țării și, în plus, un depozit aici poate fi utilizat și ca centru regional. Pitești, Drăgășani, Slatina, Craiova, Târgu Jiu, Sibiu sunt orașe aflate pe un cerc cu centrul la Râmnicu Vâlcea și rază de aproximativ 100 km", a precizat Marius Catrinoiu.

Astfel, la ora actuală, Marvi Logistic poate oferi servicii logistice complete, cu depozitare, distribuție și transport internațional.

„Astăzi, suntem pregătiți să oferim soluții de distribuție la o calitate ridicată, inclusiv pentru alte rețele de retail", a spus Marius Catrinoiu.

O bună oportunitate o reprezintă și posibila externalizare a serviciilor de transport și logistică ale producătorilor din regiune.

„Piața în Vâlcea, pe partea de depozitare, ar putea să se dezvolte mult. Am primit cereri în acest sens. Poziția orașului reprezintă un avantaj important și dezvoltarea infrastructurii (legarea cu o autostradă) va reprezenta un alt impuls important. În plus, Râmnicu Vâlcea este foarte slab reprezentat pe partea de depozite și conceptul de externalizare atât în logistică, precum și în transport este, încă, puțin dezvoltat", a arătat Laura Cîrstea, logistic manager Marvi Logistic.

Pe viitor, compania va continua investițiile, fiind vizat cu prioritate segmentul soluțiilor IT, în plan fiind inclusiv înființarea propriului departament IT.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

CONTINENTAL

Shuttle-uri autonome și roboței cu patru picioare

Din ce în ce mai mulți dintre noi ajung, în fiecare zi, să își facă online cumpărăturile. De la aparatură electronică, la pantofi, cadouri de Crăciun sau, chiar, până la lista de cumpărături pe care o luăm cu noi la supermarketul din colț, totul se poate rezolva, azi, online. Cum ar fi dacă, în locul unui curier, te-ai trezi la ușă cu un roboțel cu patru picioare, un „cățel" autonom, purtându-ți în spinare coletul? Pare un vis îndepărtat, nu-i așa?

Continental a demonstrat, la începutul acestui an, că acest vis este mai apropiat decât credem. Compania a prezentat, la târgul de tehnologie CES 2019, care a avut loc la Las Vegas, în perioada 8 – 11 ianuarie, un concept logistic care implică utilizarea unor vehicule autonome și a unor „cățeluși" robotizați, care livrează coletele către utilizatorul final.

Integrarea continuă a vehiculelor autonome – în acest caz, conceptul Continental Urban Mobility Experience (CUbE) – alături de un robot de livrare prezintă o variantă de distribuție a bunurilor mai eficientă. Vehiculele autonome, așa cum este CUbE, sunt, în general, considerate ca fiind soluții pentru „prima și ultima milă" a mobilității urbane. Acest tip de vehicul – care este, adesea, denumit „robo-taxi" sau „pod" – va fi parte a lanțului valoric de mobilitate.

Obiectivul vehiculelor va fi extins la livrarea de bunuri, pentru o utilizare optimă a capacității de transport și

Ralph Lauxmann, șeful diviziei de sisteme, tehnologii, șasiuri și siguranță a Continental:

„Cu ajutorul livrărilor robotizate, viziunea Continental în ceea ce privește mobilitatea continuă se poate extinde până la pragul ușii tale. Viziunea noastră în legătură cu livrarea robotizată etapizată utilizează un vehicul autonom, care transportă roboți de livrare, creând, astfel, o echipă eficientă de transport. Ambii «actori» sunt electrificați, ambii sunt autonomi și, în principiu, ambii pot avea la bază același portofoliu scalabil de tehnologie. Aceste sinergii creează un potențial interesant pentru concepte integrate de livrare, folosind soluții similare pentru diferite platforme. Dincolo de fundația acestei tehnologii, este rezonabil să ne așteptăm la dezvoltarea unui întreg lanț valoric, în această zonă."

pentru reducerea timpilor morți. Estimările din partea pieței arată că necesitatea de transport mărfuri va depăși, chiar, nevoia de transport pasageri, în zonele dens populate.

Având experiență în tehnologii scalabile și soluții precum senzori, percepția asupra mediului și modelism, localizare, poziționare, analiză situațională, adoptarea deciziilor și servomotoare mecatronice, Continental deține soluțiile și know-how-ul pentru a răspunde acestei necesități.

Sinergii urbane

Livrarea de bunuri și colete în zone rezidențiale implică o piață dinamică, aflată în creștere, propulsată de către vânzările din e-commerce, care avansează an de an. O dată cu creșterea acestui segment, costul orar al livrărilor capătă tot mai multă importanță. Iar acest lucru are ca diferențiator tocmai serviciile de livrare.

Conform mai multor studii, se preconizează că livrarea automată de bunuri va acoperi până la 80% din toate livrările de bunuri business – consumator.

Continental vede livrarea automată de bunuri ca parte integrantă a mobilității urbane a viitorului, ca o completare a livrării de tip convențional. Vehiculele autonome, precum CUbE, pot transporta unul sau mai mulți roboți de livrare și îi pot lansa pentru a se ocupa de ultimii metri ai lanțului logistic de livrare de bunuri sau colete. „Automatizarea livrării de bunuri necesită tehnologii fiabile, robuste, performante și eficiente din punct de vedere al costurilor – un mix perfect reflectat în echivalentul automatizării în industria auto. Iar chiar acest profil de experiență a făcut din Continental unul dintre liderii în furnizarea de sisteme de asistență avansată pentru șoferi și în automatizarea vehiculelor", a afirmat Ralph Lauxmann, șeful diviziei de sisteme, tehnologii, șasiuri și siguranță a Continental.

Cu roboții de livrare existenți servind drept platformă, Continental este gata să transfere și să scaleze tehnologia auto pentru a îndeplini cerințele fabricanților de roboți. „Roboții de livrare vor necesita o tehnologie la fel de avansată și robustă ca soluțiile noastre din domeniul automotive", a subliniat Jeremy McClain, Director de Sisteme & Tehnologie, Continental America de Nord.

În contextul creșterii popularității cumpărăturilor online și a mega-orașelor, vor fi necesare soluții unice de livrare a coletelor. Iar combinația dintre vehiculele autonome și roboții de livrare poate reprezenta soluția perfectă.

Mobilitate continuă pentru Orașe Inteligente

Vehiculele autonome vor reprezenta un element foarte important în Orașele Inteligente ale viitorului. Acestea sunt considerate de către mulți experți un element cheie al conceptelor de mobilitate ale viitorului, pentru rezolvarea provocărilor urbanizării. Un vehicul autonom poate fi utilizat aproape 24 h din 24, 7 zile din 7. Planificatorii orașelor văd aceste vehicule ca pe o completare valoroasă a transportului public de masă, prin eliminarea necesității de a folosi o mașină particulară pentru a ajunge la cel mai apropiat punct de acces la alte mijloace de transport.

„Vor exista vârfuri ale cererii zilnice pentru vehicule autonome. O soluție de a folosi aceste vehicule autonome în afara orelor de vârf este livrarea prin intermediul roboților", a apreciat McClain. „Vedem un mare potențial al tehnologiilor noastre de a sprijini companiile de robotică în dezvoltarea unor roboți autonomi pentru aceste situații de livrare".

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Ergonomia STILL, ingineria umană

Prin ergonomie, se caută să se optimizeze forma și modul de utilizare a obiectelor și echipamentelor, astfel încât acestea să vină în întâmpinarea fiziologiei umane. Ergonomia este cea care face echipamentele ușor de folosit. Spre exemplu, un ciocan ce are coada acoperită cu un material cauciucat va fi mult mai ușor și mai sigur de folosit, deoarece mâna lucrătorului nu va aluneca, iar stratul de cauciuc va amortiza parțial vibrațiile produse de lovituri.

Pentru STILL, ergonomia este, în mod tradițional, de o importanță majoră. Deoarece șoferii de stivuitor sau responsabilii cu transportul pachetelor dau un randament ridicat în mod constant, atunci când munca le este ușurată pe cât de mult posibil.

Funcțiile utilajelor moderne de transport în incintă trebuie să poată fi folosite în mod intuitiv, ușor și sigur.

O ergonomie adecvată are o influență directă asupra randamentului șoferilor. Așadar, aceasta joacă un rol important în obținerea unor procese logistice eficiente și a unei capacități înalte de manevrare.

Prin urmare, STILL are mai mulți specialiști care se ocupă de dezvoltare și exclusiv de aspectele legate de șofer ale portofoliului cuprinzător de produse.

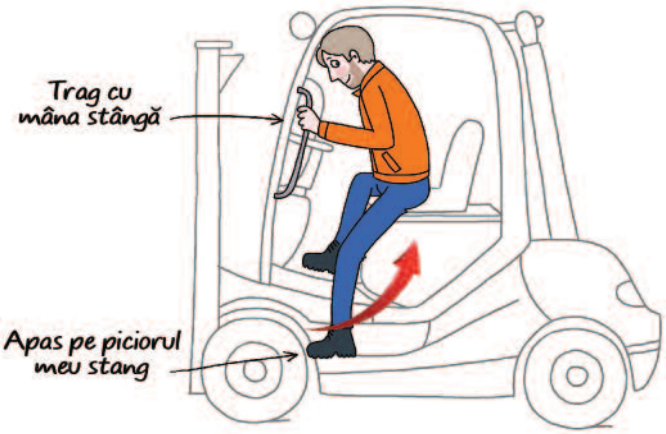
În pas cu evoluția umană

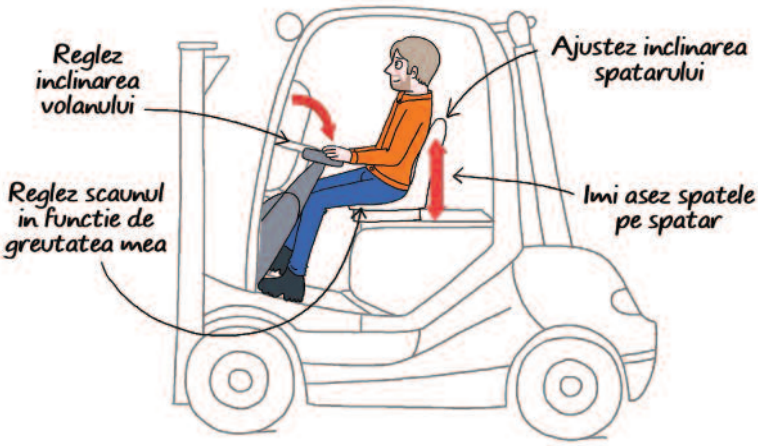
Aspecte importante sunt, de asemenea, și tendințele cu privire la perioade din ce în ce mai lungi ale vieții profesionale active și la șoferii care devin, în medie, mai masivi.

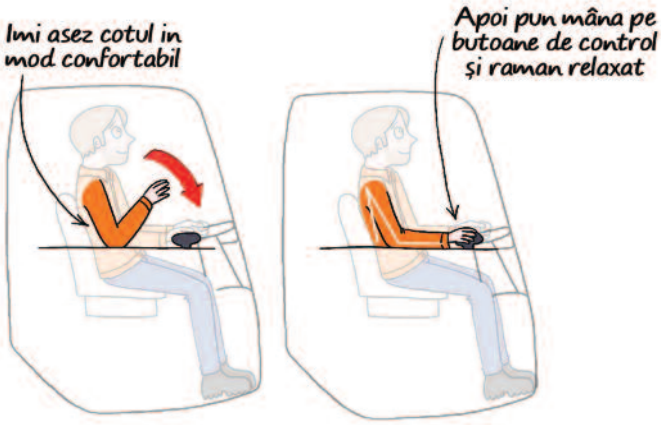
În cazul noului stivuitor electric STILL RX 20, producătorul a acordat importanță gradului ridicat de amortizare a vibrațiilor care acționează asupra șoferului, spre exemplu, prin intermediul elementelor din ebonită plasate între șasiu și modulul șoferului. Echipamentul prezintă cel mai mare spațiu pentru picioare în rândul modelelor din clasa sa, care le permite chiar și șoferilor mai masivi să aibă o poziție de lucru relaxată, așadar sănătoasă.

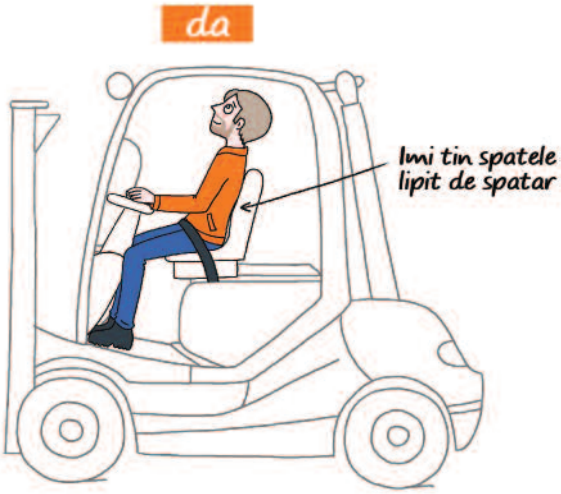
O varietate de unități de operare hidraulice individuale, precum și un afișaj mare, ușurează, de asemenea, munca șoferului. Prin intermediul unui Joystick 4Plus ergonomic, vehiculul poate fi controlat cu precizie. În același timp, noul STILL EASY Control nu numai că informează șoferul asupra tuturor parametrilor stivuitorului, însă îi permite acestuia, de asemenea, să acceseze multe alte funcții, precum programele de control al stivuitorului și cele de ridicare, datorită sistemului de comandă controlat prin meniu și tastelor pentru funcții favorite.

Folosesc stivuitorul fara sa ma ranesc









STILL

Consilierul Dumneavoastra pentru echipamente ergonomice :

STILL Material Handling Romania SRL
Strada Ithaca 420, Bolintin Deal, Judetul Giurgiu
www.still.ro

Ergonomia este importantă și în cazul stivuitoarelor destinate transportului pachetelor. STILL a creat, în acest sens, noi standarde în ceea ce privește modelul STILL OPX, spre exemplu, prin intermediul operării cu volan. Datorită formei unice a volanului modelului STILL EASY Drive, operatorul poate cuprinde volanul perfect în orice situație, astfel că siguranța este sporită cu ajutorul unor mijloace simple, chiar și în cazul mersului în marșarier.

Exemplu de ergonomie STILL: RX 70 și RX 60-60/80

Tranziția demografică este motivul pentru care este nevoie de o regândire a design-ului actual al locului de muncă. În viitor, trebuie să ne pregătim pentru perioade mai lungi ale vieții profesionale active și, prin urmare, și pentru angajați mai în vârstă. În acest sens, punctul de interes nu vizează doar un design al utilajelor de transport în incintă potrivit în funcție de vârstă, ci și menținerea sănătății șoferului pe termen lung – însă nici nivelul bunăstării nu trebuie neglijat.

În cadrul companiei STILL GmbH, cu sediul în Hamburg, lider la nivel mondial în materie de soluții logistice interne realizate la comandă, se ține cont de această situație pentru toate vehiculele, precum este cazul modelelor RX 70 (introdus pe piață în 2013) și RX 60 (introdus pe piață în 2014), care fac parte din clasele de capacitate de încărcare cuprinse între 6 și 8 t și care au o influență și mai mare asupra dezvoltărilor recente în materie de vehicule.

Producătorii de utilaje premium iau în calcul, acum mai mult decât oricând, în proiectarea utilajelor, în pachetul ofertat, nu numai performanța, eficiența, prețul. Ei se adaptează continuu evoluției sociale și tendințelor din sănătate și securitate în muncă. Aceste aspecte trebuie corelate într-o simbioză perfectă, daca ne dorim, în calitate de logisticieni, nu doar KPI atinși și depășiți, ci și angajați mulțumiți și sănătoși.

Realizarea cu ușurință a urcării și a accesului, care reprezintă procedurile inițiale ale oricărei lucrări efectuate cu ajutorul unui utilaj de transport în incintă, este garantată de treptele cu suprafață mare, aflate la îndemână și, de asemenea, vizibile de sus, precum și de mânere mari. Conceptul de lucru ergonomic și unitar prezent la toate vehiculele RX, pozițiile ajustabile individual ale volanului și ale scaunului de la nivelul șoferului, spațiul pentru picioare extrem de încăpător și elementele de operare ajustabile asigură o poziție de lucru ergonomică. Pentru mai puține vibrații la nivelul corpului uman și, prin urmare, o coloană vertebrală sănătoasă, STILL oferă un scaun cu arc pneumatic, care se poate roti, de asemenea, opțional, la 20°, precum și o suspensie orizontală și longitudinală a scaunului șoferului.

Pentru o operare sigură și precisă a tuturor funcțiilor hidraulice, există diverse opțiuni de operare – joystick, o apăsare cu degetul, mini-manetă – care asigură, și în acest sens, o metodă de lucru ergonomică. Afișajul dispus în dreptul direcției privirii combină toate funcțiile la un loc și asigură, așadar, accesibilitate rapidă. Cabina șoferului, deplasată spre stânga, a modelelor RX 70 & RX 60-60/80, care dispun de ferestre transparente mari pe toate părțile, inclusiv încălzire a ferestrei din spate și bare subțiri ale acoperișului de protecție, asigură o perspectivă optimă, de 360°, care nu numai că îi oferă șoferului un sentiment de siguranță pe parcursul cursei, ci garantează și o poziție optimă în timpul tuturor curselor de lucru.

Adaptarea: Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Transportul de persoane, în cifre

TERMINAL NOU, LA TIMIȘOARA

La Aeroportul Timișoara, va fi construit un nou terminal destinat pasagerilor care sosesc cu zborurile externe. Valoarea totală a investiției este de 30,3 milioane de lei, din care aproximativ 50% din fonduri proprii ale Aeroportului, iar diferența din fonduri europene și din bugetul Ministerului Transporturilor. Contractul de finanțare cu credite nerambursabile guvernamentale și europene a fost semnat la finalul anului 2018. Noul terminal va fi o clădire cu fluxuri eficiente, conform cu standardele actuale în materie de confort, siguranță și securitate. Ordinul de începere a lucrărilor a fost

semnat în 14 ianuarie, iar execuția are o durată de 12 luni. Terminalul va avea o suprafață desfășurată de 4.383 mp, 3 fluxuri de pasageri, 3 sisteme de benzi de bagaje, 10 puncte de control al documentelor și 3 de control vamal. Terminalul pregătește aeroportul pentru a susține un flux de aproximativ 3 milioane de pasageri pe an, cifră estimată pentru următorii ani.

ABONAMENTE CU VALIDARE OBLIGATORIE, PENTRU ELEVI

Societatea de Transport București (STB) SA a început emiterea/încărcarea de abonamente gratuite pentru elevi, pe care vor trebui să le valideze obligatoriu la fiecare călătorie, în conformitate cu HCGMB 838/2018. Elevii care frecventează o unitate de învățământ din București beneficiază de abonament lunar urban general cu reducere 100%, indiferent de domiciliu și de forma de învățământ (curs de zi, frecvență redusă). Aceste abonamente nu sunt valabile pe liniile expres și pe liniile speciale.

56 DE TRAMVAIE NOI, PENTRU 4 ORAȘE

Ministerul Dezvoltării cumpără la licitație 56 de tramvaie noi pentru patru orașe. Licitația pentru Iași prevede achiziționarea a 16 vehicule, cu lungimea de 18 metri, în valoare totală estimată de 184 de milioane de lei (38,61 mil. euro). Contractul nu va fi împărțit pe loturi. Termenul limită pentru primirea ofertelor este 12 martie, iar acestea trebuie să fie valabile până la 12 septembrie. Tramvaiele vor avea o capacitate de transport totală de 165 de călători transportați în picioare și de minimum 55 de persoane pe scaune fixe, nerabatabile, din care minim 6 accesibile din low-floor. O altă licitație prevede achiziționarea a câte 10 tramvaie pentru Brăila și Galați și 20 pentru Ploiești. Întreaga achiziție este estimată la 320 de milioane de lei (68,31 mil. euro). Pot fi depuse oferte pentru maximum 3 loturi, până la data de 27 februarie, oferte care trebuie să fie valabile până la 27 august. Durata de viață a vehiculelor va fi de cel puțin 30 de ani, din care 8 ani fără reparații generale.

STB GRATUIT, PENTRU ÎNSOȚITORII PENSIONARILOR

Însoțitorii pensionarilor circulă gratuit cu mijloacele STB (autobuze, troleibuze, tramvaie), însă numai pe durata călătoriei în care se află împreună cu aceste persoane vârstnice. Primăria Capitalei, prin STB, a început procedura de distribuire a formularelor necesare pentru eliberarea abonamentelor de călătorie destinate pensionarilor care beneficiază de gratuitate pe mijloacele de transport în comun. Conform HCGMB 839/2019, persoanele care sunt însoțitoare ale pensionarilor beneficiază de gratuitate pentru călătoria pe mijloacele de transport public pe raza municipiului București. STB anunță că, până la eliberarea cardurilor pentru pensionari, însoțitorii lor pot circula gratuit, cu îndeplinirea cumulativă, de către pensionari, a următoarelor condiții: să aibă vârsta minimă de 63 de ani pentru femei și 65 de ani pentru bărbați, să aibă asupra lor documente de călătorie valabile (ultimul talon de pensie și cartea de identitate cu domiciliul stabil în București) și să confirme, în imediata apropiere, persoana care îndeplinește sarcina de însoțitor.

RELOC REPARĂ LOCOMOTIVE

CFR Călători a atribuit companiei Reloc două contracte pentru furnizarea de servicii de reparație planificată tip RR la locomotivele electrice de 5.100 kW TSAM. Va fi încheiat și un acord-cadru, cu o valoare estimată între 6,75 și 37,27 milioane de lei. Finanțarea va fi asigurată de compania națională, din surse proprii. Primul contract subsecvent are o valoare estimată de 8,07, iar al doilea de 8,3 milioane de lei.

BANI EUROPENI, PENTRU MAGISTRALA 6 DE METROU

Comisia Europeană va finanța 6 din cei 14 km din Magistrala 6 de metrou Gara de Nord București – Aeroport „Henri Coandă" Otopeni, a anunțat Corina Crețu, comisarul european pentru Dezvoltare Regională. „Mă bucur că am aprobat alocarea a peste 517

milioane de euro pentru proiectul major «Construcția liniei de metrou 6 (1 Mai – Tokyo)», care va permite celor 1,8 milioane de locuitori ai Bucureștiului să beneficieze de servicii de transport urban eficiente și moderne". Co-finanțarea europeană este destinată construcției unei secțiuni de 6 kilometri din linia de metrou, dintr-un total de peste 14 kilometri, cât urmează să aibă, la final, magistrala de metrou M6 (Gara de Nord – Aeroport „Henri Coandă" Otopeni) din București. Aceasta va asigura legătura cu linia de metrou M4 (Gara de Nord – Lac Străulești). Proiectul prevede construcția a șase noi stații de metrou subterane între zona 1 Mai și centrul comercial Băneasa (stația Tokyo), precum și achiziționarea a 12 garnituri de metrou, fiecare cu câte șase vagoane. Lucrările pentru magistrala de metrou M6, secțiunea 1 Mai – Tokyo, sunt programate să înceapă în a doua parte a acestui an. Sper ca autoritățile române să găsească soluții pentru finalizarea magistralei M6, astfel încât să se poată circula pe noua linie de metrou de la 1 Mai până la Aeroportul Internațional Otopeni", a concluzionat Corina Crețu.

BILETE ONLINE LA TRENURI INTERNAȚIONALE

CFR Călători vinde online bilete de călătorie internațională, prin aplicația Cumpără bilete de tren online – secțiunea „Trafic internațional". Se pot cumpăra bilete pentru călătorii simple sau dus-întors, dar și pentru o relație internă dintr-o țară străină sau pentru relații între două țări străine, dar acestea trebuie ridicate sau pot fi primite prin curier. Cumpărarea este posibilă într-un interval de la o anticipație maximă de 3 luni, până la 48 ore înainte de începerea călătoriei, dacă se alege ridicarea biletelor de la o stație/agenție CFR Călători; 8 zile înainte, dacă se alege livrarea biletelor prin curier. În situația în care călătoria include trenuri din traficul local, cumpărarea cu anticipație este de maximum o lună.

DOUĂ LINII REGIONALE NOI BUCUREȘTI – ILFOV

Asociația de Dezvoltare Intercomunitară pentru Transport Public București Ilfov (ADTPBI) a înființat două linii regionale, la solicitarea comunităților locale: R447, care operează între terminalul „Piața Presei Libere" și localitatea Gruiu, pe traseul: Sens Gruiu: Bd. Mărăști, Șos. București – Ploiești, Otopeni, Săftica, DN1, DJ101B, Vlădiceasca, Ciofliceni, Ghermănești, Snagov, Gruiu (cu întoarcere la intersecția Șos. Gruiu – Snagov/Str. Marginei); Sens Piața Presei Libere: Gruiu, Snagov, Ghermănești, Ciofliceni, Vlădiceasca, DJ101B, DN1, Săftica, Otopeni, Șos. București – Ploiești, Bd. Mărăști. Linia R448 operează între terminalul „Piața Presei Libere" și localitatea Moara Vlăsiei, pe traseul: Sens Moara Vlăsiei: Bd. Mărăști, Șos. București – Ploiești, Otopeni, DN1, DJ101, Balotești, Căciulați, Moara Vlăsiei, Șos. Eroilor, cu întoarcere la intersecția Șos. Eroilor/Str. Primăverii; Sens Piața Presei Libere: Moara Vlăsiei, Șos. Eroilor, DJ101, Căciulați, Balotești, DN1, Otopeni, Șos. București – Ploiești, Bd. Mărăști, Piața Presei.

140 MILIOANE EURO INVESTIȚI ÎN CABINE

Air France inaugurează noile cabine pentru zborurile pe distanțe lungi, disponibile exclusiv la bordul aeronavelor Airbus A330. Compania oferă o nouă experiență de călătorie pasagerilor în cabinele Business (36 de locuri), Premium Economy (21 de locuri) și Economy (167 de locuri). Printre altele, clasa Economy beneficiază de un scaun nou, cu un nivel ridicat de confort, mai mult spațiu între cotiere, spumă ergonomică și o înclinare de 118° pentru fiecare scaun, spațiu de 79 cm pentru picioare, masă mai mare și ecran LCD de 29,4 cm. Până în anul 2020, vor fi reamenajate complet 15 aeronave, datorită unei investiții globale de 140 de milioane de euro. Primul zbor echipat cu aceste cabine, operat pe ruta Paris, Charles de Gaulle – Accra (Ghana), a decolat pe data de 3 februarie 2019. Până la sfârșitul sezonului de iarnă, pasagerii români se vor putea bucura de aceste cabine în zborurile către Accra (Ghana), Ouagadougou (Burkina Faso) și Houston (SUA). Începând cu sezonul de vară din 2019, noul Airbus A330 va opera curse, progresiv, către Accra (Ghana), Ouagadougou (Burkina Faso), Cotonou (Benin), Lagos (Nigeria), Niamey (Niger), Bengaluru și Delhi (India), Chicago și Dallas (SUA).

TUR VIRTUAL ÎN GOOGLE MAPS, LA AEROPORTUL TIMIȘOARA

Aeroportul Timișoara este primul din România disponibil online în Google Maps Indoor, noua facilitate permițând un tur virtual în interiorul aeroportului, tur care poate fi accesat prin Google Maps de pe PC-ul, tableta sau smartphone-ul utilizatorului, conectate la internet. Aplicația oferă printre funcționalități utile: o hartă interactivă, imagini cu zona de parcare, punctele de taxare parcare, zonele de check-in, magazinele, porțile de îmbarcare, saloane business şi VIP. Pentru a începe turul digital, utilizatorii trebuie să acceseze Google Maps – Aeroportul Timișoara și să plaseze iconița galbenă Pegman (din stânga jos a ecranului) în zona pe care doresc să o viziteze.

Negocieri la Ministerul Transporturilor

Ministrul interimar al Transporturilor, Rovana Plumb, a lansat o serie de întâlniri cu reprezentanții patronatelor din transporturile rutiere, la care i-a chemat și pe șefii Autorității Rutiere Române (ARR).

Prima întrevedere a ministrului a fost cu delegația Federației Operatorilor Români de Transport (FORT). Pe agenda discuțiilor, au fost subiecte precum OMT 1824/2018, situația generată de aplicarea supraccizei pe carburanți, identificarea de soluții pentru problemele existente în domeniul transportului rutier de călători și mărfuri.

FORT: ARR să retragă proiectul Programului de transport interjudețean

Reprezentanții FORT au solicitat retragerea de pe site-ul ARR a proiectului Programului de transport interjudețean cu valabilitate 01.07.2019 – 30.06.2024 și amânarea organizării atribuirii acestuia, cu argumentul principal că nu există nicio bază legală prin care ARR să își asume elaborarea unui astfel de proiect/program și atribuirea. „Este în afara legii", a acuzat Augustin Hagiu, președintele FORT. „Potrivit art. 4, pct. 74 al HG 21/2015 (Ministerul Transporturilor elaborează planul general de transport pentru toate formele de transport din România, în concordanță cu politicile Guvernului și nevoile de dezvoltare a transportului la nivel național), coroborat cu prevederilor Ordonanței 19/1997 și ale OG 27/2011, ARR își poate asuma elaborarea unui Program de Transport numai la solicitarea expresă a autorității publice centrale responsabile cu implementarea politicilor de transport adoptate la nivelul Uniunii Europene, printr-un document asumat de MT. Ori, acest document nu există", a explicat liderul FORT.

Studiu de mobilitate – lipsă

Augustin Hagiu a atras atenția asupra unui alt aspect important: „Proiectul ARR nu are la bază un studiu de mobilitate la nivel național, nu este adaptat nevoilor de mobilitate ale populației, nu corespunde deloc realității curente, este dublat de transporturi nereglementate, care acoperă, însă, mult mai bine nevoia de deplasare și punctele de interes ale pasagerilor, nu se integrează cu celelalte moduri de transport și, mai cu seamă, nu este construit pe baza solicitărilor transportatorilor".

Contradicție cu legislația UE

Totodată, proiectul Programului de transport intră în contradicție cu legislația europeană, deoarece impune obligații caracteristice serviciilor publice (frecvență, regularitate), fără, însă, a genera un drept exclusiv sau o compensație materială. „În întreaga UE, sunt două moduri consacrate de întoc-

Ministrul interimar al Transporturilor, Rovana Plumb: „Vă adresez invitația ca aceste întâlniri să devină parte a unui dialog permanent, în care soluțiile propuse de dumneavoastră să se concretizeze inclusiv sub forma unor inițiative legislative".

4 februarie, întâlnirea cu reprezentanții FORT

5 februarie, întâlnirea cu reprezentanții COTAR

mire a unui program de transport: A. De către o autoritate cu atribuții și competențe la nivel național (tip ARR) sau la nivel local (tip UAT), atunci când impune obligații de serviciu public și este construit în baza unor studii de mobilitate, dar fără nicio intervenție din partea operatorilor ce urmează să participe la atribuirea contractelor de serviciu public. B. În baza solicitărilor operatorilor de transport, atunci când aceștia îndeplinesc condițiile minimale impuse de legislație și își stabilesc singuri capetele de traseu, stațiile, frecvența, regularitatea și capacitatea. Or, proiectul afișat pe site-ul ARR nu se află în niciuna dintre cele două situații", reclamă Augustin Hagiu. Nu în ultimul rând, Programul de transport interjudețean publicat pe site-ul ARR încalcă Ordinul 1824/2018 (de modificare a OMT 980/2011), care produce, deja, efecte.

Întrevederea FORT – Rovana Plumb a survenit după ce reprezentanții Federației au amenințat cu reluarea protestelor la nivel național, începând cu organizarea, în 21 februarie, a unei ample manifestații în Piața Victoriei. Revendicările sunt: renunțarea la supraacciza aplicată carburanților; constituirea urgentă, împreună cu patronatele din domeniu, a unui grup de lucru în cadrul Guvernului, pentru monitorizare și intervenție legislativă la nivel european; modificarea urgentă a legislației pentru combaterea activităților ilegale din transporturi; anularea OMT 1824/2018.

Grup de lucru la MT

După discuțiile cu FORT, Rovana Plumb a declarat: „La Ministerul Transporturilor, suntem conștienți că, în ciuda eforturilor depuse, pot exista, în continuare, situații ce afectează zona transportului rutier. De aceea, am apreciat deschiderea manifestată de patronatele din transportul rutier pentru un dialog constructiv și eficient cu Ministerul și am convingerea că, în ciuda complexității problemelor expuse, vom găsi, împreună, soluțiile viabile pentru depășirea oricăror obstacole". În urma ședinței, s-a decis crearea unui grup de lucru format din reprezentanții celor implicați în transportul rutier, având ca obiect legislația comunitară privind pachetele de mobilitate, pe care România le gestionează în perioada Președinției României la Consiliul UE.

COTAR amenință cu proteste

Ministrul interimar al Transporturilor s-a întâlnit și cu delegația Confederației Operatorilor și Transportatorilor Autorizați din România (COTAR). Printre temele abordate, s-au numărat aspectele referitoare la efectele produse prin intrarea în vigoare a OMT 1824/2018, prelungirea valabilității programului interjudețean 2013 – 2019 pentru o perioadă de 4 ani, trecerea activității de „rent a car" la ARR, aplicarea, în cazul transportului rutier, a aceluiași regim al subvenției pentru elevi și studenți existent în transportul pe calea ferată, precum și modificarea cadrului normativ, în vederea eliminării „pirateriei" din transporturi.

Vasile Ștefănescu, președintele COTAR, nu renunță, însă, la proteste: „Referitor la piraterie, i-am explicat doamnei ministru că activitatea neautorizată, nelicențiată, a luat cea mai mare amploare din 2015 până în prezent. Am cerut să se scoată sintagma «în mod repetat», introdusă de Lucian Șova, care a creat un haos. La MDRAP, există, deja, un proiect de Ordin, care are toate avizele, iar doamna Rovana Plumb ne-a promis că va vorbi cu ministrul interimar al Dezvoltării, Eugen Teodorovici, astfel încât să nu mai existe concurență neloială. Sincer, referitor la activitatea de piraterie, toată lumea este bulversată și nu știu dacă mai putem aștepta. Probabil că vom face un mic protest de avertisment în marile orașe, pe 13 – 14 februarie, iar pe 28 februarie – din nou un miting cu autobuze, autocare și microbuze, în fața Guvernului".

Diurna se mărește

Reprezentanții COTAR au deschis și subiectul diurnei, „care este de 50 de lei, cea mai mică din UE". „Am solicitat mărirea ei, iar d-na ministru mi-a promis ca dl ministru Teodorovici să găsească soluții legale și, în cel mai scurt timp, o să majoreze diurna. În Vest, este de 100 – 150 de euro, dar, dacă la noi va fi 60 – 70 de euro, tot e bine", ne-a declarat Vasile Ștefănescu. „Totodată, am cerut o soluție legală pentru stoparea și abrogarea Ordinului 1824/2018 prin care a fost modificat Ordinul 980/2011 – un abuz al fostului ministru Lucian Șova, pe care l-a dat în decembrie, cu două luni înainte de atribuire. În acest Ordin, nu există un studiu privind autogările și peroanele din țară, dar nu există niciun studiu de mobilitate și de oportunitate – nu știm cererile de mașini, câți pasageri circulă pe fiecare traseu. De asemenea, am cerut ca toată activitatea de «rent a car» să treacă la ARR – și am motivat: din anul 2003, peste 80% din această activitate nu este reglementată, fiecare merge și face ce vrea", a precizat liderul COTAR.

Rovana Plumb a declarat, la final: „Am văzut că ați organizat o serie de proteste legate de inițiativele legislative ale MT, în special cele referitoare la «piraterie». Vă propun discuții periodice și identificarea unor soluții la problemele semnalate. Trebuie să găsim soluția legală care să permită atât dezvoltarea, în condiții de concurență, a operatorilor români de transport, cât și asigurarea unui nivel de siguranță și confort pentru pasageri".

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Transportul de persoane, în cifre

2019 este un an agitat pentru transportul de călători, dar cum se reflectă acest lucru în statistici?

Conform datelor deținute de Autoritatea Rutieră Română, la începutul acestui an sunt 6.154 de firme licențiate pentru transportul rutier de călători. Totuși, merită menționat faptul că doar 3.594 dintre acestea desfășoară activitate de transport contra cost, restul desfășurând transport în cont propriu. Parcul auto este de 32.046 de autovehicule și a înregistrat creșteri importante, în ultimii ani. Numai în ultimele 12 luni, au fost achiziționate peste 1.200 de autovehicule, aspect influențat, bineînțeles, și de anunțata atribuire a programului de transport interjudețean.

Oricum, trendul crescător pentru parcul de autovehicule destinat transportului de călători reprezintă o constantă a ultimilor cinci ani. Astfel, din 2013 și până în prezent, parcul a cunoscut o creștere de peste 45%.

Piața de transport din România este alcătuită, în cea mai mare parte, din firme mici și foarte mici. Astfel, doar 571 de companii au o flotă de peste 10 autovehicule, 28 dintre acestea depășind 100 de unități.

În ceea ce privește forma de proprietate, la ora actuală, din totalul parcului, avem peste 3.300 de autovehicule în leasing, adică puțin peste 10 procente.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

An de referință	Nr. autovehicule
2013	22.063
2014	23.499
2015	27.425
2016	28.503
2017	30.835
2018	31.079
ianuarie 2019	32.046

Tip deținere

Tip Contract	Număr
Proprietate	26.379
Închiriere	2.362
Leasing	3.305

Numărul operatorilor de transport în funcție de volumul parcului

Descriere	Număr
≤ 5 vehicule	2.590
6 - 10 vehicule	421
11 - 20 vehicule	293
21 - 50 vehicule	191
51 - 100 vehicule	59
≥ 101 vehicule	28

TOP 15 operatori de persoane

Jud.	Denumire	PARC PERSOANE
B	SOCIETATEA DE TRANSPORT BUCUREȘTI STB SA	1.058
B	MADCOM D.L.S. IMPEX SRL	364
AR	PITO TRANS SRL	321
DB	GRUP ATYC SRL	277
B	CDI TRANSPORT INTERN ȘI INTERNAȚIONAL SRL	217
CT	R.A.T.C. CONSTANȚA	209
BV	RATBV S.A.	194
AB	LIVIO DARIO SRL	190
CJ	COMPANIA DE TRANSPORT PUBLIC CLUJ-NAPOCA SA	184
AG	ASTRA TRANSPORT SRL	170
PH	TRANSPORT CĂLĂTORI EXPRESS SA	162
IS	COMPANIA DE TRANSPORT PUBLIC IAȘI SA	156
CJ	FANY PRESTĂRI SERVICII SRL	155
SJ	TUR CENTO TRANS SRL	151
PH	DAN SEPSI S.R.L	150

Număr operatori de transport

Denumire	Număr
Certificat de transport in cont propriu	2.560
Licență pentru transport rutier internațional de persoane cu autocarul sau autobuzul contra cost, în numele unui terț	3.594
Total	6.154

Starea în transportul de călători: ceață deasă

Cuvântul de ordine în transportul de pasageri este „nesiguranță”. Schimbările majore la nivel legislativ fac imposibil de anticipat viitorul transporturilor de călători, chiar și pentru câteva luni.

Totul s-a reconfigurat în transportul de călători anul trecut, în special în a doua jumătate a anului, prin schimbările legislative ce afectează transportul județean și interjudețean.

Augustin Hagiu

Transportul județean capătă un alt chip

Transportul public local ia o cu totul altă direcție, o dată cu publicarea Legii 328/2018, actul normativ de modificare a Legii 92/2007.

O primă observație este faptul că gruparea traseelor la transportul județean pare inevitabilă, în noul context. În plus, devine posibilă atribuirea întregului program județean de transport.

„Legea permite asocierea între firmele private. Evident că gruparea traseelor și realizarea unor programe de transport mult mai complexe face ca, pentru orice operator de transport județean din România, să fie greu să realizeze eforturile investiționale și operaționale pentru a intra la licitație, în vederea contractării întregii rețele de transport județean. Poate, pentru unii, grupările de trasee vor fi mai accesibile, însă un întreg program de transport județean va fi aproape imposibil de acoperit, din punct de vedere logistic și investițional, de către un operator de transport”, a comentat Augustin Hagiu, președinte FORT, în cadrul unei prezentări, realizată la conferința IFPTR, desfășurată la Poiana Brașov, la finalul lunii ianuarie.

Președintele FORT a atras atenția și asupra importanței pe care o capătă, în noul context, capacitatea de a dialoga cu autoritățile.

„FORT încearcă, de mulți ani, să determine transportatorii să se grupeze, la nivel local, județean și regional, în forme asociative. Astăzi, acest lucru a devenit obligatoriu. Dacă, în 2019, nu ai o asociație la nivel județean, în care să te regăsești, ca transportator, dacă nu există un nucleu de firme care să se cunoască între ele și

ZIUA CARGO

ORGANIZEAZĂ

Romanian Passenger Transport Company of the Year 2019

Campania pentru un transport civilizat

28 - 29 Martie 2019,
Poiana Braşov

Parteneri:

Mercedes-Benz
The standard for buses.

ISUZU

TESTAT 99 IFPTR Mereu în Vârf de Formă

SCANIA

TRANSFRANCH MINIBUSE MINIBUS LUXURY BY CRISTI

CENTOGROUP

SyncSys

IVECO BUS

MICHELIN

AVEURO INTERNATIONAL

să lucreze cu autoritățile publice locale, ești pierdut, în perspectiva unei noi atribuiri. Riscurile sunt majore și pot determina firmele să se lase de transport", a precizat Augustin Hagiu.

Un alt aspect important este faptul că operatorilor privați nu li se aplică gestiunea directă.

Gestiunea directă se adresează doar acelor agenți economici înființați de structurile de tip UAT (consiliu județean, local sau ADI).

„Există tendința de a înființa ADI în special pe transport, unde există un flux financiar important. Se cumpără flote, de regulă second-hand și de regulă cu comisioane ascunse... Se merge pe ideea că nu contează cât vor merge acele mașini, important este să scoatem operatorul local pe traseele din ADI și, eventual, pe traseele județene, pentru a avea mai mult de tocat", a comentat președintele FORT.

Oare un asemenea sistem poate fi sustenabil pe termen lung?

„Am mai trăit așa ceva și experiența ne arată că lucrurile se vor prăbuși, la un moment dat, pentru că un astfel de sistem nu este sustenabil, neavând la bază chestiuni serioase", a declarat Augustin Hagiu.

An alt aspect care trebuie menționat este faptul că nu se mai face atribuire electronică la transportul județean. „Intrăm într-o nouă etapă – era achizițiilor publice ale serviciilor publice de transport public de pasageri la nivelul UAT-urilor. Astfel, vom avea două etape importante. Prima este etapa în care te înscrii și trebuie să te califici și, ulterior, în urma participării, vei fi evaluat. Partea de calificare și selecție este prevăzută de legea achizițiilor publice", a arătat Augustin Hagiu.

Un alt aspect esențial – vechimea pe traseu – dispare, atât la transportul județean, cât și la interjudețean.

Astfel, este de așteptat ca majoritatea UAT-urilor să se raporteze la tarife, acesta fiind criteriul pe baza căruia se va realiza departajarea.

Pot susține efortul schimbării consiliile județene?

Publicarea anunțului de intenție în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene reprezintă primul pas pe care consiliile județene trebuie (ar fi trebuit) să îl facă.

„Unele județe nu au făcut acest lucru și, fără această etapă, nu poți organiza atribuire, în următoarele 12 luni. După publicare, trebuie înființate compartimente și servicii specializate de transport, care să evalueze fluxurile de transport. Sunt județe unde nu s-a înțeles diferența între un studiu raportat fluxurilor de pasageri și unul de oportunitate. Fluxurile de pasageri arată nevoia de deplasare a populației într-un areal bine determinat, în timp ce oportunitatea îți arată cum acoperi nevoia de mobilitate, prin ce tip de atribuire, prin ce tip de gestiune, cu ce operator de transport...", a arătat Augustin Hagiu.

Tot consiliile județene ar trebui să elaboreze și să aprobe norme locale și regulamente, să aprobe bugete, să întocmească programe de transport, în baza studiilor amintite, să acopere eventuale diferențe între costul operațional, plus marja de profit rezonabilă, în raport cu tariful impus prin caietul de sarcini.

Bineînțeles, stabilirea modalității de atribuire reprezintă un element esențial.

„După stabilirea acestor etape, consiliul județean trebuie să scape și de eventuale procese în contencios administrativ. Iar, dacă au asociație, operatorii se pot apăra mai bine în fața unor eventuale abuzuri", a precizat președintele FORT.

Trebuie menționat și faptul că acordarea dreptului exclusiv presupune evitarea suprapunerii traseelor, sau a mai multor operatori pe același traseu, sau pe segmente de traseu. Acesta este motivul pentru care se va ajunge, cel mai probabil, la gruparea traseelor.

În ceea ce privește conceptul de transport comercial...

„Ideea de transport comercial (cu excepția curselor regulate speciale, sau a curselor ocazionale) a dispărut, la nivelul transportului public local, unde discutăm doar de serviciu de utilitate publică. Tot ce înseamnă transport local județean sau în interiorul ADI este de utilitatea publică și, astfel, se aplică prevederile Regulamentului 1370", a arătat Augustin Hagiu.

Cursele regulate speciale scapă de licențiere

Un aspect important este scoaterea de la licențiere și autorizarea a curselor regulate speciale.

„Am militat mult pentru acest aspect, pentru a elibera puțin din presiunea exercitată asupra operatorilor de transport. Era nefiresc să mergi la consiliul județean și să ceri ca, pentru un contract încheiat de tine cu o întreprindere privată, să primești drept de operare. Regulamentul european prevede clar că aceste servicii nu fac obiectul unei autorizări. Pe actuala legislație, singurele condiții sunt cele care prevăd un contract de transport, în copie, la bordul autovehiculului și lista persoanelor transportate, ca anexă la contract, angajații fiind obligați să dețină legitimație", a spus președintele FORT.

În ceea ce privește stațiile publice, operatorii vor merge la autoritatea publică locală pentru a cere aviz, prezentând contractul și menționând această nouă lege ca bază legală.

Pentru a completa tabloul extrem de tulbure în transportul de călători, amintim faptul că, la „interjudețean", ordinul privind atribuirea a fost atacat în instanță și, de asemenea, negocierile au fost reluate cu noul ministru interimar al transporturilor. Iar variantele vehiculate sunt atât de multe... Ar fi fost un debut promițător de negocieri, dacă ar fi avut loc cu cel puțin doi ani în urmă.

Astăzi, avem un ordin și, implicit, o atribuire care pare că își urmează cursul, numeroase acțiuni în instanță pentru blocarea ordinului și, deja, investiții importante într-un parc auto nou (pentru orice eventualitate).

Astfel, negocierile purtate, acum, cu Ministerul Transporturilor au un final greu de anticipat.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Un comunicat UNTRR informează că plenul Parlamentului European (PE) a votat, în 14 februarie, măsurile de liberalizare a transportului rutier de persoane în UE, cuprinse în cadrul raportului Comisiei de Transport și Turism (TRAN).
Revizuirea Regulamentului 1073/2009 cuprinde:
- Stabilirea unui echilibru optim între necesitatea protejării serviciilor publice și liberalizarea piețelor de autobuze și autocare în acele State Membre în care competiția este limitată, la acest moment.
- Introducerea prevederii ca, pentru furnizarea de servicii regulate domestice, să fie obligatorie înființarea unei firme în respectivul Stat Membru, pentru garantarea concurenței loiale.
- Reintroducerea noțiunii de „excursie locală" în textul propunerii legislative, ca fiind parte a unui serviciu ocazional internațional, pentru a nu fi confundată cu operațiunile de cabotaj și supusă regimului detașării.
- Asigurarea accesului ne-discriminatoriu la terminalele publice.
- Menținerea derogării de 12 zile de conducere consecutive pentru șoferii care operează transport rutier de persoane.
Din punct de vedere procedural, propunerea legislativă de liberalizare a transportului rutier de persoane în UE este pregătită, la nivelul Parlamentului European, pentru începerea discuțiilor cu Consiliul UE.
Finalizarea acestui dosar legislativ european depinde, acum, de Președinția Română a Consiliului de Transport UE.

Viața de zi cu zi reprezintă o mișcare continuă.

Mercedes-Benz Intouro. Urban. Interurban. Performant. Eficient și cu un consum redus de carburant – doar o altă zi pentru Intouro. Conceput pentru a fi etalonul în transportul interurban, vă puteți baza mereu pe acest vehicul eficient și multifuncțional. Pentru mai multe informații accesați: www.mercedes-benz.ro/autobuze

Mercedes-Benz
The standard for buses.

Acord UE pentru reducerea emisiilor de carbon

Președinția României la Consiliul UE a ajuns la un acord provizoriu cu Parlamentul European privind reforma care va determina reducerea emisiilor de carbon în transport. Acordul a fost aprobat de statele membre, în cadrul Consiliului UE.

Uniunea Europeană stimulează piața pentru vehiculele cu emisii reduse, încurajând utilizarea lor în achizițiile publice. Noile norme vor consolida competitivitatea industriei europene pe piețele globale în expansiune pentru aceste noi tehnologii. Acordul a fost aprobat de către statele membre, în cadrul Consiliului UE. „Acest acord demonstrează angajamentul Europei de a reduce emisiile de carbon în domeniul transporturilor. Sectorul public poate juca un rol major în sprijinirea unor soluții ecologice inovatoare, prin luarea deciziilor corecte în politica sa de achiziții”, a declarat Rovana Plumb, în calitate de ministru interimar al transporturilor din România și de Președinte al Consiliului Miniștrilor de Transport în cadrul Uniunii Europene (UE).

Statele membre vor avea 24 de luni în care să adopte dispozițiile la nivel național, după intrarea în vigoare a directivei europene „vehicule curate”. Acestea vor raporta Comisiei Europene stadiul aplicării normelor la fiecare trei ani, primul raport fiind stabilit la 18 aprilie 2026. Reforma stabilește obiective minime privind achizițiile de autovehicule, camioane și autobuze curate pentru perioada 2025 – 2030. Obiectivele sunt exprimate ca procente minime ale vehiculelor curate în numărul total de vehicule de transport rutier, contractate prin achiziții publice.

Noile norme se vor aplica și unei game mai largi de servicii, inclusiv servicii publice de transport rutier, servicii speciale de transport pentru călători, colectarea deșeurilor, servicii de livrare poștală și colete.

Pașii următori

Președinția României la Consiliul UE a adoptat mandatul ambasadorilor statelor membre pentru a fi prezentat la reuniunea viitoare a Comitetului Reprezentanților Permanenți al Consiliului. Ulterior, va avea loc aprobarea atât în Parlamentul European, cât și în Consiliul UE.

150.000 de mașini electrice, în 2018

În 2018, segmentul mașinilor full-electrice a ajuns la 150.000, în Uniunea Europeană (UE), de la circa 97.000 de unități în 2017, reprezentând un avans de 53 de procente. Din piața totală a UE, Germania a avut o creștere cu 24%, la 36.000 de unități, fiind urmată de Italia, cu 31.000. În Olanda, s-au înmatriculat 26.000 de mașini electrice. Norvegia, datorită situației sale cu totul deosebite, rămâne cea mai mare piață europeană pentru mașini electrice, cu 46.000 de unități înmatriculate anul trecut (+13.000). Dintre țările din regiune, Cehia este în top, cu circa 1.300 de mașini electrice înscrise în circulație. În România, s-au înmatriculat în circulație 605 mașinile electrice, în creștere cu peste 200% față de anul precedent, când au fost 188 de unități. Din întreaga piață UE, țara noastră atinge abia 0,4%.

Motorizarea diesel apune

Datele Asociației Constructorilor Europeni de Automobile (ACEA) arată că aproape 9% dintre mașinile noi vândute în UE anul trecut au fost cu propulsie alternativă. Cele mai multe, 57%, au fost pe benzină, respectiv 8,5 milioane unități, în creștere cu 12,8%. Numai 34% au fost diesel, în scădere cu 18%, la 5,4 milioane, față de 6,6 milioane în 2017. Dintre piețele mari, cea mai mare scădere a fost în Regatul Unit (-30%) și în Spania (-21%). În România, înmatriculările de mașini diesel au scăzut cu 1%, spre 53.000 de unități, iar în Polonia au scăzut cu 2,3%, în timp ce în Bulgaria au crescut cu 0,3%. Înmatriculările de mașini pe benzină au înregistrat, în România, un avans de 45%. Dintre țările mari, cea mai mare creștere a fost în Spania (+30%).

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Termene diferite pentru țările din Est

Potrivit comunicatului unui grup ecologist, Transport & Environment, acordul prevede și faptul că țările mai sărace ale UE vor avea ținte mai reduse decât statele din Vest.
Obiectivele pentru achizițiile publice de autobuze curate vor merge de la 24 la 45% în 2025 și de la 33 la 66% în 2030 – în funcție de populația și PIB-ul fiecărei țări în parte. Grupul a subliniat faptul că autoritățile locale pot să își îndeplinească jumătate din target prin achiziția de autobuze electrice, iar cealaltă jumătate cu ajutorul autobuzelor pe gaz natural comprimat sau lichefiat.
Asta înseamnă că aproximativ un sfert din autobuzele publice noi din Germania sau Suedia ar trebui să fie cu zero emisii, în 2025, în timp ce România și alte țări cu un PIB mai scăzut vor cunoaște o dezvoltare mai graduală – aproximativ o cincime din parcul de autobuze noi în transportul public ar trebui să aibă zero emisii, în 2030.

PRIMA REȚEA DE STAȚII CNG DIN ROMÂNIA

www.cngromania.eu

CNG ROMANIA

CARBURANT ECOLOGIC PENTRU TRANSPORT ECONOMIC

ECOLOGIC ECONOMIC SILENTIOS SIGUR

Proiect realizat de

Denisson Energy
Member of Antares Group

NGVA ROMANIA

Cofinanțat de Uniunea Europeană
Mecanismul pentru interconectarea Europei

Autovehiculul intuitiv

Chiar dacă ne place, chiar dacă nu, în viitorul apropiat, conducerea autonomă va deveni parte integrantă a mobilității. Mercedes-Benz consideră că empatia și încrederea reprezintă factori cheie în acceptarea autovehiculelor autonome, iar, pentru ca oamenii să aibă încredere în mașini, aceștia trebuie să poată intui imediat următoarele mișcări ale autovehiculului autonom.

Pentru a putea interpreta cel mai bine ce se întâmplă și cum ar trebui să se desfășoare lucrurile în viitor, gigantul german cercetează conceptul de „încredere informată” cu ajutorul „autovehiculului interactiv”.

Cunoașterea intuitivă a acțiunilor mașinii

La baza autovehiculului interactiv, se află un autoturism Clasa S, cu semnalizări luminoase 360°. Luminile turcoaz de pe plafon indică modul de conducere autonom și oferă informații cu privire la următoarele acțiuni:

• Lumina permanentă indică faptul că autovehiculul se află în modul de conducere autonom, indiferent dacă se află în mișcare sau staționează.

• Semnalul luminos intermitent indică faptul că autovehiculul frânează.

• Semnalul luminos rapid semnalizează faptul că, în scurt timp, autovehiculul se va pune în mișcare.

De asemenea, sunt testate și concepte alternative de lumini: benzi luminoase de culoare turcoaz pe parbriz, grila radiatorului, faruri, oglinzi exterioare și în partea inferioară a geamurilor le indică pietonilor și celorlalți participanți la trafic faptul că autovehiculul se află în modul de conducere autonom. Rânduri scurte de puncte iluminate pe plafon le semnalizează celorlalți participanți la trafic faptul că au fost recunoscuți. Doar pietonii și bicicliștii al căror traseu coincide cu cel al autovehiculului sunt atenționați lu-

minos. În acest mod, autovehiculul interactiv recreează contactul vizual dintre un șofer și un pieton. Autovehiculul interactiv Clasa S atenționează participanții la trafic din imediata apropiere că se va pune în mișcare, în timp ce încă se află pe marginea drumului. Benzile de lumini din jurul autovehiculului emit un semnal luminos conex. Oglinzile laterale se pliază în exterior, iar partea din spate a autovehiculului, apoi cea frontală se ridică. Aceste mișcări sunt similare unei ființe vii care se trezește și se întinde. Oamenii pot recunoaște această comunicare în mod intuitiv.

Pietonii preferă comunicarea 360° și culoarea turcoaz

Semnalizarea luminoasă 360°este foarte importantă pentru informarea pietonilor. Acestea au fost concluziile mai multor studii realizate de Mercedes-Benz în Sindelfingen și în zona de testare Immendingen (Germania), deschisă în septembrie 2018. Cercetările au analizat reacțiile pietonilor la autovehiculele autonome semnalizate diferit, în diverse condiții de trafic. Astfel, a fost demonstrat faptul că semnalizarea luminoasă are un efect major asupra pietonilor în a accepta autovehiculele autonome și în a se simți în siguranță în apropierea acestora.

Mai exact, oamenii preferă semnalele luminoase în acele situații în care, în mod normal, ar fi interacționat cu un șofer. De exemplu, oamenii sunt obișnuiți să facă contact vizual cu un șofer când doresc să traverseze strada. Dacă semnalul luminos indică faptul că un autovehicul se află în modul de conducere autonom, pietonii se simt în siguranță, chiar dacă pasagerii autovehiculului nu sunt atenți la trafic.

Majoritatea participanților la acest studiu au preferat turcoazul pentru culoarea de semnalizare, iar toți participanții au fost în favoarea semnalizării 360°.

Concluziile cercetărilor efectuate de Mercedes-Benz cu privire la conducerea autonomă contribuie la activitatea desfășurată de SAE International, asociație internațională de inginerie care dezvoltă norme și standarde în domeniul mobilității. Astfel, Mercedes-Benz recomandă utilizarea culorii turcoaz pentru semnalizarea 360°, o culoare care nu a mai fost folosită, anterior, în domeniul auto.

Viziunea viitorului: caroseria autovehiculului ca metodă de comunicare

În afară de studii și concluziile semnalizării luminoase bazate pe autovehiculul interactiv, Mercedes-Benz ia în considerare soluții pe termen lung, cu scopul de a facilita „încrederea informată” între oameni și mașini. În acest context, încrederea informată contrastează cu cea oarbă. În cazul autovehiculului interactiv, întreaga caroserie devine un mediu de comunicare 360°. Caroseria clasică devine un „Exterior Digital”, iar Mercedes-Benz a făcut, deja, un pas în această direcție, în 2015, cu autovehiculul de cercetare F 015. Acest autovehicul dispune de o grilă digitală, care poate fi folosită ca un mediu de comunicare. În anul următor, acest concept a fost preluat și de Vision Van, un studiu pentru un monovolum electric cu drone de livrare integrate, pentru destinația finală. Vision Van are ecrane LED atât în partea din față, cât și în cea din spate. De exemplu, mașina poate emite alerte precum „Autovehiculul se oprește”.

În 2018, Vision URBANETIC, un concept de mobilitate pentru transport eficient, sustenabil, la cerere, a dus acest design și mai departe. Conceptul unei platforme de conducere autonomă, cu module interșanjabile, pentru transportul de bunuri sau cel de persoane, poate comunica prin „digital shadowing” pe caroserie. De exemplu, umbra unui pieton va fi conturată pe caroserie, dacă senzorii 360° au detectat-o în imediata apropiere. În funcție de această interacțiune, pietonul poate avea siguranța că a fost detectat de autovehicul și poate acționa în consecință.

Având ca punct de plecare aceste inovații, Mercedes-Benz lucrează la noi soluții, care oferă pasagerilor și pietonilor aceleași informații cu privire la percepțiile autovehiculului și acțiunile sale ulterioare. Pasagerii ar trebui, de asemenea, să poată decide ce comunică autovehiculul către mediul înconjurător. Astfel, autovehiculul va deveni un spațiu mai sigur și mai protejat pentru pasageri.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Spune-ți părerea!

Despre asociații patronale

Care este principalul motiv pentru care v-ați înscris sau v-ați înscrie într-o asociație patronală?

1. Reprezentarea în fața autorităților.
2. Lupta împotriva abuzurilor ce pot apărea.
3. Obținerea unor avantaje economice, datorate unor înțelegeri pe care asociațiile le-au încheiat cu diverși furnizori.
4. Menținerea și dezvoltarea unui cadru concurențial pe piață.
5. Apartenența la o un grup de firme, unde pot apărea oportunități.

Puteți răspunde la întrebarea lunii, vizitând www.ziuacargo.ro.

2018, un an amestecat

Puțin peste 50% dintre cei care au răspuns la întrebarea lunii decembrie 2018 au înregistrat evoluții pozitive în cursul anului trecut. Pentru 35%, creșterea a fost una ușoară, în timp ce pentru 17% creșterea a fost una puternică. Un procent important, de 20%, a raportat stagnare, în timp ce, deloc de neglijat, alți 20% dintre respondenți au consemnat scăderi importante. Pentru 8%, scăderea a fost ușoară.

50, 70, 90, 110...

Recent, am fost întrebat ce înseamnă aceste cifre (sau altele asemănătoare), afișate pe mijlocul de transport marfă și care este rostul lor. Răspunsul: așa trebuie!

Mijloacele de transport marfă sau persoane cu masa maximă admisă 3,5 t sunt obligate prin lege (OUG 195/2002) sa aibă în partea din spate afișate limitele maxime admise de viteză pentru autovehiculul respectiv. Neafișarea lor se sancționează cu amendă.

Și, totuși, ce înseamnă? Răspuns: limitele de viteză admisă în ordinea categoriilor de drum astfel: în oraș 50, drumuri județene 70, drumuri naționale 90 și autostradă 110.

Consider inutilă această obligație; conducătorul auto știe limitele de viteză și, oricum, el urcă prin față și nu vede bulinele din spatele mijlocului de transport. Ceilalți participanți la trafic văd limitele de viteză doar când mijlocul de transport staționează/este oprit și, oricum, la ce le-ar folosi să le vadă?

Sfatul meu: puneți bulinele la locul lor, ca să nu primiți amendă, în rest, conduceți cu prudență!

avocat George IACOB-ANCA
george@iacob-anca.ro
SCA IACOB-ANCA & ASOCIAȚII

Toți vorbesc. Doar unul acționează. Noul Actros.

MirrorCam. În locul oglinzii retrovizoare standard, noul Actros este echipat cu sistemul MirrorCam revoluționar, proiectat aerodinamic. Acest sistem oferă nu doar o vizibilitate ideală de jur împrejurul camionului, ci și o siguranță mărită la manevrele de parcare, virare și schimbarea benzii de rulare. www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Ford Trucks F-MAX

INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR
FORD TRUCKS
F-MAX
2019

- Câștigătorul Internațional Truck of the Year 2019 (ITOY)
- Preț competitiv și niciun compromis în ceea ce privește calitatea, specificațiile tehnice sau performanța
- Conceput pentru a maximiza confortul șoferului
- Prin performanțele noului F-MAX garantăm creșterea profitabilității și competitivitatea utilizatorilor.

Pentru mai multe detalii sunați
la 021 202 60 00
www.ford-trucks.ro

Ford Trucks
Sharing the load

Ford
TRUCKS

CEFIN TRUCKS

Unic importator
și distribuitor
www.ford-trucks.ro

Autostrada București-Pitești km. 13,2
Str. Italia 1-7, Comuna Chiajna
+40 21 202 60 00 | info@ford-trucks.ro