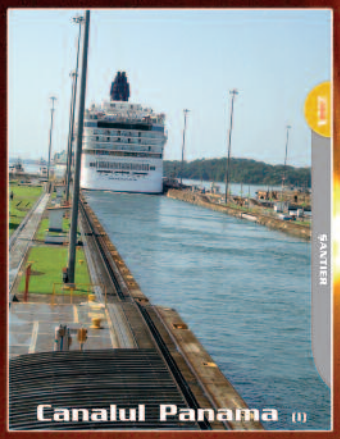
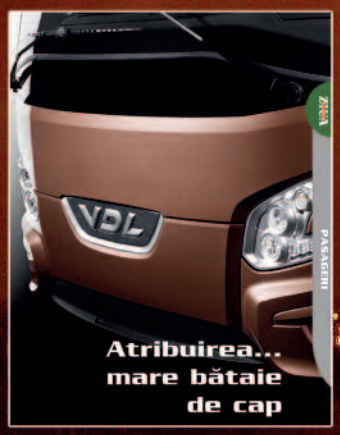
ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică ianuarie 2012 numărul 1 (36)

Motorina putea depăși 6 lei pe litru



Canalul Panama (1)



Atribuirea... mare bătaie de cap

Provocările anului în industria auto

AHEAD IN INTERNATIONAL LOGISTICS
www.essers.ro
email: info.ro@essers.com

Offered services : international / national transport • intermodal • logistics • warehousing • customs • national distribution
BUCHAREST
Prologis Park Bucharest A1
Str. DC147,087150 Joita,jud Giurgiu
Telephone: + 40 (0)21- 369 70 39
FAX: + 40 (0)21- 369 70 33
SIBIU
Park Industrial Sura Mica
Str. Garii nr. 5-7
Telephone: + 40 (0)269- 577 380
FAX: + 40 (0)269- 577 219
ORADEA
Soseaua Borsului Nr. 40
410605 Oradea, jud. Bihor
Telephone: + 40 (0)259 - 470 026
FAX: + 40 (0)259 - 475 906
GROEP H.ESSERS
ORADEA BUCHAREST SIBIU ROMAN TIMISOARA

SĂRBĂTORIND 25 ANI DE PERFORMANTĂ

Cu noul Volvo FH16 de 750 CP și 3.550 Nm

DRUMURILE LUNGI DEVIN MAI SCURTE

Noul Volvo FH16 750. Își arată întregul potențial mai ales pe teren deluros, cu viteze medii crescute și o remarcabilă experiență a condusului. Aflați mai multe pe www.volvotrucks.ro

Volvo Trucks. Driving progress

Director General
Mihai Pâlșu

ZIUA CARGO

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactor Șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro
Membru
în Juriul Internațional
European Transport Company of the Year

Corespondent internațional
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Redactori
Magda Severin
magda.severin@ziuacargo.ro
Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Secretar General de Redacție
Cristina Tobescu
cristina.tobescu@ziuacargo.ro

FOTO-VIDEO:
Jean-Mihai Pâlșu

DTP și PRE-PRESS
Top O'Rush Graphic Design

Art Director
Adrian Baltag

Tipar executat la RH Printing

Revistă editată de ZC Trans Logistics Media

Adresa redacției:
Bdul Timișoara nr. 92, Sector 6, București
Tel./fax: 021.444.00.96
Website:
www.ziuacargo.ro
ISSN 2069 - 069X

Blestemul transportatorilor

Sisif, fiul lui Aeolus, rege al cetății Corint, considerat cel mai viclean dintre muritori, și-a atras mânia zeilor și, astfel, a fost pedepsit în Infern: el a fost sortit să urce un deal împingând veșnic o stâncă uriașă, care, o dată ajunsă în vârf, se rostogolea din nou la vale și cazna era reluată.

Chiar și legendele antice ne pot învăța câte ceva... Iată un exemplu de pedeapsă cumplită - să o iei permanent de la capăt, să pleci iarăși și iarăși de la zero.

În ultimii 22 de ani, transportatorii români au demonstrat că pot „împinge stânca" la deal, și încă destul de repede. Au fost însă găsite modalitățile de a limita riscul rostogolirii înapoi?

Nici măcar nu au fost căutate în mod serios.

În ultimii doi ani, mulți au fost nevoiți să o ia de la capăt, dar se pare că nimeni nu a învățat nimic.

Multe firme și-au închis activitatea, parcul de autovehicule comerciale s-a diminuat, iar clienții de transport se plâng că nu găsesc camioanele de care au nevoie. Aparent, traversăm un moment oportun pentru transportatori, care au toate premisele pentru a-și consolida poziția pe piață, și totuși... Parcă niciodată concurența neloială nu s-a manifestat mai puternic, iar tarifele, deși în general au crescut, nu acoperă nici măcar majorarea prețului motorinei. Nu putem merge atât de departe încât să spunem că transportatorii „se vând ieftin", dar calculele pe care și le face fiecare afectează piața în general. Concurența este bună și tarifele scăzute la transport sunt un lucru benefic pentru economie, însă, în această perioadă, în care stabilizarea financiară preocupă pe toată lumea, este de neconceput o politică de vânzări distructivă în transporturi. Și totuși are loc... Neștiință în calculul costurilor? Nu cred. Pur și simplu, o atitudine păguboasă.

Prea mulți deținători de flotă au mers pe principiul minimei rezistențe. Este adevărat că, în general, transportatorul are o putere mică de negociere, atât în fața furnizorilor cât și a clienților. Dar acceptarea ar trebui să se oprească înainte ca firma să intre în zona de pierderi. Însă, în România, s-a dezvoltat un concept „special" și nu numai în transporturi - obține ce venituri poți și, ulterior, costurile sunt ajustate pentru a rezulta profitul (nu neapărat în acte). De aici și aparenta permisivitate.

În România, prețul motorinei a crescut rapid și continuă să crească fără a deranja prea tare. Legislația se schimbă în ritm amețitor, iar firmele manifestă un dezinteres îngrijorător. Infrastructura lasă mult de dorit dar companiile preferă să se bazeze în totalitate pe iscusința șoferilor.

Pentru motive mult mai mici, am văzut drumuri blocate la nivel național în țări precum Franța sau Grecia. Sunt oamenii de acolo mai viteji sau poate mai nervoși? Ori poate că firmele de acolo nu cunosc sau nu vor să apeleze la alternative „rușinoase". Trebuie să își plătească șoferii cu salariul stabilit la nivel de ramură, motorina o cumpără doar de la pompă, taxele și impozitele către stat nu pot fi evitate...

Câte firme românești de transport au fost cumpărate de mai puternicele companii din Europa de Vest? Ne-am temut întotdeauna că un asemenea fenomen va apărea și va căpăta proporții semnificative. Și totuși, nimic nu s-a întâmplat, nici măcar în ultima perioadă, atât de propice investițiilor.

Au trecut 22 de ani de la evenimentele din decembrie 1989. În curând, vom asista și în România la schimbul de generație la conducerea firmelor și cred că fiecare patron își va dori să lase copiilor o activitate sigură, 100% legală și, de ce nu, vandabilă.

Este evident faptul că problemele actuale nu pot fi rezolvate în totalitate de către fiecare firmă în parte. Dar câți vor putea trece peste mândrie și vor iniția dialogul?

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

ŞTIRI 6

ÎNTREBAREA LUNII
Despre alegeri 7

STATISTICI
Un an slab pentru expedițiile europene 8-9

TENDINŢE
Provocările anului în industria auto 10-11

INTERVIU
■ Comisia de dialog social... fără dialog 12-13
■ Motorina putea depăși 6 lei pe litru 14-15

FOCUS
Companiile petroliere, amendate cu 205 milioane euro 16

ACCIZE
Motorina ia foc și aprinde și benzina 18-19

FINANŢE
■ Noua taxă auto, în vigoare 20-21
■ Taxele și impozitele, înghețate și anul acesta 22-23

EVENIMENT
Protecție la creșterea prețului motorinei 24

TROFEU
■ Noul Actros este Truck of the Year 2012 26-27
■ Renault Kangoo Zero Emission a fost ales Van of the Year 2012 28-29

DE-ALE ŞOFERILOR
Despre noroc și ghinion 30-31

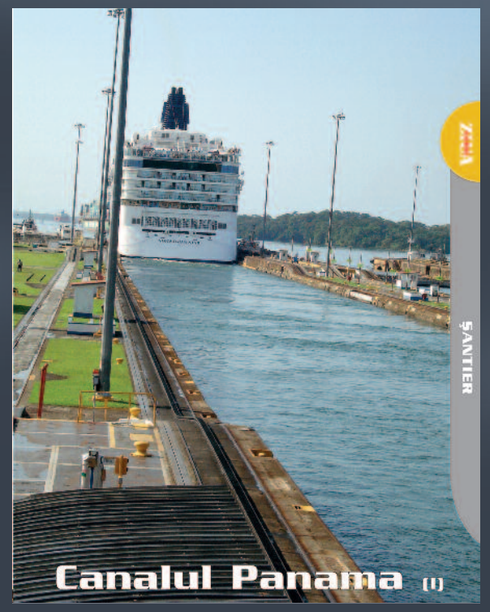
LOGISTICĂ
GTI Logistic
Next day delivery 32-33

INTERVIU
Promptitudine, calitate, profesionalism 34-35

EVENIMENT
Rebranding la FM Logistic 36

STUDIU DE CAZ
BEST PRACTICES
BT Group, eficiență îmbunătățită prin servicii de livrare programate 38-39

CONCURS
Măsoară-ți cunoștințele de logistică! (26) 40



ŞTIRI 42

INAUGURARE
Biblioteca Națională, gata după 25 de ani 44-45

PROIECT
București, orașul cu tuneluri și pasaje 46-47

FOCUS
Locuințe ANL cu investitori privați 48-49

INVESTIŢII
Un sfert de milion de apartamente, anvelopate pe bani europeni 50-51

INEDIT
Canalul Panama (I) 52-54

ŞTIRI 56-57

ACTUALITATE
Atribuirea... mare bătaie de cap 58-59

INTERVIU
Adrian Criț, director general AMTB: „Timp de o oră se va putea circula cu orice operator de transport“ 60-61

INTERVIU
Internetul nu mai poate fi neglijat 62-63

TROFEU
VDL Futura - Coach of the Year 2012 64-65

HOROSCOP DE CĂLĂTORIE
15 ianuarie - 15 februarie 2012 66

NOU DIRECTOR GENERAL VOLVO ROMANIA

După 5 ani petrecuți la conducerea companiei Volvo Romania, Christian Coolsaet preia funcția de Director Commercial Trucks pentru Germania, Austria și Elveția din cadrul Volvo Trucks Region Central Europe. Noul Director General, Sigurd Wandel, va prelua noua funcție la 1 februarie 2012. Înainte de sosirea în România, în decembrie 2006, Christian Coolsaet a fost la conducerea reprezentanței Volvo Trucks din Ucraina. „Pe perioada șederii mele în România, ciclul economic a fost ca un carusel, de la un nivel înalt, pe care nimeni nu și l-ar fi imaginat, la unul foarte scăzut. Dar, drumul de atunci și până acum a fost fantastic - plin de realizări notabile și experiențe valoroase: am analizat cu cea mai mare atenție, am luat decizii îndrăznețe și am fost fermi în implementare. Iar astăzi Volvo Romania este o referință indiscutabilă pentru excelență operațională în toate disciplinele. Este o mare plăcere să lucrezi zi de zi la Volvo Romania și să faci parte din această echipă", a declarat Christian Coolsaet, la încheierea misiunii sale în România. Noul director, Sigurd

Wandel, care va prelua conducerea începând cu data de 1 februarie 2012, lucrează în cadrul companiei Volvo Trucks din anul 2000, iar în ultimii cinci ani a ocupat funcția de Director de dezvoltare a rețelei Volvo Trucks pentru regiunea de Est. De asemenea, are o experiență bogată privind piețele din Asia, având atribuții suplimentare ca președinte al Consiliului de Administrație pentru țările din Asia Centrală. „Este atât o onoare, cât și o provocare să preiau operațiunea Volvo Trucks în România. Aștept cu nerăbdare să iau contact cu particularitățile pieței de transport din România și să-i întâlnesc pe cei care ne-au ales drept parteneri, și anume clienții noștri."

MULŢUMIM, FORT!

Redacția Ziua Cargo mulțumește FORT (Federația Operatorilor Români de Transport) pentru ajutorul oferit unei familii aflate într-o situație limită. Astfel, prin implicarea FORT și a membrilor săi, pe data de 20 decembrie, 8 copii minunați au primit vizita lui Moș Crăciun, încărcat cu pachete de haine, jucării și rechizite. Reamintim, cu o lună în urmă, prin amabilitatea lui George Ungureanu, patronul Ștefi Spedition, companie membră FORT, a fost realizat un transport gratuit de BCA destinat construcției unei noi clădiri pentru cei 8 copii care stau împreună cu mama și bunica într-o casă cu o singură cameră, ce s-ar putea prăbuși peste ei în orice moment. Pentru a-i ajuta, mai multe persoane s-au mobilizat, realizând demersuri privind oferirea de sponsorizări și contractarea de lucrări pentru construcția unei noi locuințe. O firmă de construcții va face lucrările fără onorariu, iar cele mai multe materiale de construcții fac obiectul unor sponsorizări. Au rămas de strâns 10.000 de euro sau materiale de construcții, care totalizează aproximativ această sumă. Fiecare ajutor contează în această cursă în care solidaritatea noastră este vitală. Ziua Cargo susține aceste demersuri iar cei care vor să se implice în acest caz pot lua legătura cu noi la tel 021.444.00.96, 0757.074.395 sau la adresa de e-mail redactie@ziuacargo.ro. Doamne ajută!

FORT PROPUNE INTRODUCEREA GO-BOX

Transportatorii rutieri de mărfuri și de persoane au înregistrat anul trecut pierderi de peste 50 milioane de euro din cauza stării infrastructurii rutiere, a creșterii costurilor cu carburanții și a haosului legislativ, se arată într-un comunicat FORT. Federația Operatorilor Români de Transport a transmis o scrisoare Guvernului României în care solicită ca încasarea taxei de drum aferentă utilizării infrastructurii rutiere să se facă după modelul austriac - utilizând GO-Box-ul. Implementarea acestui sistem ar optimiza costurile pe care transportatorii comerciali le înregistrează din cauza neutilizării infrastructurii rutiere ca urmare a restricțiilor de circulație impuse, precum și a obligativității de a respecta timpii de odihnă și conducere. Sistemul GO-Box este singurul ce oferă 100% garanția că plătești în funcție de cât utilizezi. Comparativ cu țări precum Bulgaria, unde costul/km cu taxa de drum este de 0,008 euro cenți, transportatorii români plătesc 0,15 euro cenți/km. În 2007, un transportator român efectua anual aproximativ 110.000 km cu un autovehicul comercial pe teritoriul național, iar în 2011 media kilometrilor efectuați la transportul de mărfuri a scăzut la 70.000 km/vehicul, ceea ce ne arată în mod clar, mai ales în contextul creșterii continue a costurilor cu carburanții, că statul trebuie să aplice o serie de măsuri care să salveze ce se mai poate din transporturile comerciale românești. Măsuri precum returnarea accizei sau implementarea sistemelor de încasare a taxei de drum în funcție de numărul de kilometri parcurși trebuie să reprezinte pentru Guvernul României o prioritate sectorială în 2012, concluzionează FORT.

Spune-ţi părerea!

Despre alegeri

Credeţi că alegerile din acest an vor afecta transporturile în mod negativ?

1. Da.
2. Nu.

Puteți transmite comentariile dumneavoastră direct pe site-ul www.ziuacargo.ro la secțiunea „Întrebarea lunii".

Noul control unic nu beneficiază de încredere

„Credeți că inspectorii ISCTR, care ar trebui să asigure controlul unic în transporturi, din luna decembrie, vor reuși să combată eficient concurența neloială din domeniu?"

Aceasta a fost întrebarea lunii decembrie iar răspunsurile arată în mod clar faptul că noul corp de control nu beneficiază de încrederea transportatorilor. Doar 21% dintre respondenți cred că ISCTR va desfășura o activitate eficientă, în timp ce 79% se îndoiesc că acest lucru se va întâmpla.

„Nu am prejudecăți, totul depinde de modul în care ISCTR va înțelege să colaboreze cu patronatele. Sper că noul organism va înțelege că doar colaborând cu noi va putea să înțeleagă pe deplin necesitățile reale ale transportatorilor și, în acest mod, se va putea acționa împreună pentru combaterea acestui fenomen. Dacă se vor lua măsuri unilaterale, acestea nu vor avea efectul scontat, deoarece vor continua doar pe linia de pedeapsă, fără a lua în considerare o activitate comună cu patronatele, de prevenire, îndrumare și combatere eficientă", a spus Mayer Siegfried.

Neîncrederea are la bază și binecunoscutele carențe legislative.

Costi consideră că atâta timp cât nu există o lege unitară privind transporturile rutiere comerciale, care să includă orice autovehicul care realizează transport comercial, nu va exista transparență și concurență loială.

„Referitor la transportul de persoane, peste 30% se face cu autoturisme de până la 9 locuri ce nu pot fi controlate sau, mai bine zis, nu se vrea să fie controlate", a completat Costi.

De altfel, „pirateria" reprezintă dintotdeauna cea mai mare problemă pentru transportul de călători.

„Dacă ISCTR va lua măsuri privind pirateria în transportul de persoane, atunci transportatorii nu vor mai avea alte griji decât cele de a respecta legislația în vigoare, nu de a păzi traseele de grija piraților", a concluzionat Mihai.

Credeți că inspectorii ISCTR, care ar trebui să asigure controlul unic în transporturi, din luna decembrie, vor reuși să combată eficient concurența neloială din domeniu?

1. Da - 21%
2. Nu - 79%

Un an slab pentru expedițiile europene

2011 a fost un an destul de slab pentru expedițiile europene, parțial din cauza spectrului unei noi crize în zona Euro. După aproape doi ani de creșteri incontestabile și după ce începutul de an nu arăta foarte rău, s-a ajuns, către sfârșit, să se înregistreze adevărate scăderi ale pieței.

Ca în fiecare an, încercăm, cu ajutorul Danske Markets Equities, Compania de analiză a Danske Bank (Banca Daneză), și a Indexului European de Expediții (European Freight Forwarding Index) pe care îl realizează în fiecare lună, să vă prezentăm pe scurt situația din acest domeniu extrem de sensibil la orice schimbare economică la nivel global.

Indexul din luna ianuarie 2011 arăta semne timide de stabilizare. După o toamnă 2010 în care piața părea că era gata de cădere, în decembrie și ianuarie activitatea începuse să crească. Astfel, valoarea indexului era de 56, mai bună decât în ianuarie 2010 (50).

În luna martie, s-a înregistrat din nou o dezvoltare pozitivă atât a situației pieței, cât și a așteptărilor participanților la sondaj. Astfel, valoarea indexului a crescut de la 63, în februarie, la 64. Pe segmente, piața expedițiilor maritime își revenise substanțial (de la 58 la 71), în timp ce expedițiile rutiere se caracterizau printr-o relativă stabilitate (de la 63 la 68). Numai expedițiile pe aerian au înregistrat o scădere efectivă (de la 63, la 47 - ceea ce marchează un ușor declin).

Indexul a continuat să se îmbunătățească în luna aprilie, cu o valoare de 67, comparativ cu 64 în luna martie. Pe segmente de transport, cea mai semnificativă recuperare a prezentat-o, în luna aprilie, domeniul aerian, cu o creștere de la 47 în martie, la 58, în timp ce domeniul rutier și cel naval erau relativ stabile (de la 68 la 70 pe rutier și de la 71 la 69 pe maritim). Țările Benelux au înregistrat un index în ușoară scădere, de la 77 la 75, Danemarca a crescut de la 63 la 74, Finlanda de la 64 la 75, iar Europa de Est de la 50 la 64, una dintre cele mai substanțiale dezvoltări. Germania este și ea în scădere, de la 75 la 66, în timp ce Norvegia s-a prăbușit de la 75 la 40.

Valoarea indexului a scăzut, în mai, de la 67 la 63, estimările coborând, la rândul lor, de la 66 la 62. Singura categorie pe care valoarea indexului a crescut în luna mai este aceea de „alte moduri de transport", în timp ce expedițiile aeriene au înregistrat cea mai mare „cădere", valoarea indexului coborând chiar sub 50 (index 45 în mai), ceea ce marchează o scădere adevărată a volumelor de mărfuri. În domeniul rutier și cel naval, indexul nu a scăzut atât de sever (de la 70 la 64 și respectiv de la 69 la 67).

Începutul declinului

Conform datelor furnizate de Danske Markets Equities, indexul de expediții in luna iunie a înregistrat din nou o scădere importantă, de la 63 la 54. Pe segmente de transport, indexul a scăzut atât pentru transportul rutier (de la 64 la 57), cât și pentru expedițiile maritime (de la 67 la 61). Expedițiile aeriene au rămas relativ constante și încă se situează sub valoarea de creștere reală (50), ceea ce indică, în mod evident, o scădere a volumelor.

În luna iulie, volumele s-au deteriorat sever, indicele căzând la 43, de la 54, marcând prima adevărată scădere de aproape doi ani (aproximativ 50 s-a înregistrat în februarie 2010, sub 50 ultima dată situându-se în septembrie 2009). Această valoare a fost generată, în special, de scăderile de index manifestate de sectoarele rutier și maritim (de la 57 la 40 pe rutier și de la 67 la 61 pe maritim, dar, în acest ultim caz, volumele se află încă în trend pozitiv). Segmentul aerian rămâne constant, dar pe scădere (index 45 atât în iunie, cât și în iulie). Demn de remarcat este faptul că, în aceste condiții, în care putem vorbi aproape de o prăbușire a volumelor de pe majoritatea pieților europene, numai Europa de Est și Elveția au înregistrat o creștere a indicelui, și încă substanțială (de la 53 la 64 în regiunea noastră și de la 33 la 50 în Elveția).

În august, lucrurile încep să se miște, cu un indice în creștere de la 43 la 46, ceea ce indică o scădere a volumelor mai puțin accelerată. Piața maritimă, după o scădere accentuată (ajungând la un 47), crește la 51, rutierul își revine o idee (de la 40 la 46), în schimb aerianul e... în aer (de la 48 la 33). Nivelul așteptărilor rămâne oarecum constant (56-57). E rândul Europei de Est să scadă, de la 64 la 46, în timp ce Benelux înregistrează un indice record, de... 13.

În fine, o dată cu sosirea toamnei, indicele de expediție revine pe creștere autentică în septembrie (de la 46 la 53), apoi scade din nou, la 52, în octombrie, un declin mai puțin puternic decât cel anticipat. Dar adevăratul declin avea să se producă în noiembrie, când efectiv piața cade, de la valoarea indexului de 52, la 40, remarcându-se, astfel, o adevărată scădere a expedițiilor europene, valoarea situându-se sub 50. Pe rutier, scăderea a fost de la 62 la 46, pe maritim de la 52 la 44 și pe aerian a crescut de la 37 la 38.

În fine, în decembrie, s-a manifestat o ușoară revigorare a indicelui în sine, de la 40 la 41, dar acest lucru înseamnă doar că scăderea efectivă a pieței a încetinit, nu că activitatea înregistrează din nou creșteri.

Rămâne de văzut ce ne va aduce noul an, mai ales în contextul în care așteptările operatorilor de expediții nu sunt extrem de optimiste. Dar, oricum, perioada sărbătorilor de iarnă a fost întotdeauna puțin mai lentă decât media anuală...

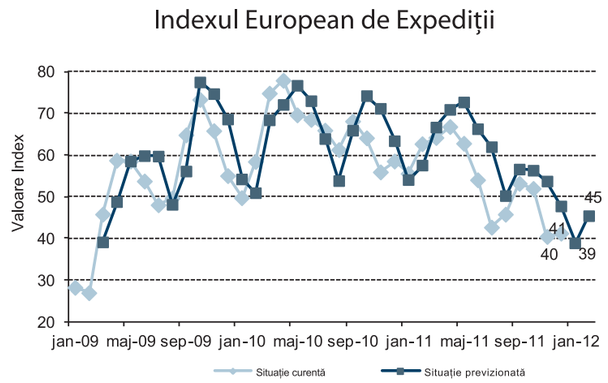
Cum se calculează

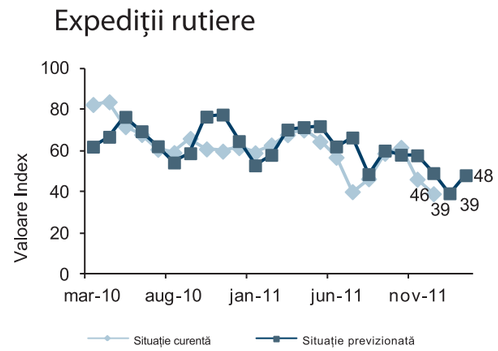
Studiul, la care participă mari operatori europeni din domeniul expediției de mărfuri, se canalizează pe două întrebări principale. Prima dintre ele se referă la volumele de mărfuri operate în mod curent, comparativ cu ultimele două luni, cu ajustările necesare sezoniere (mai reduse, la același nivel, mai mari). Cea de-a doua întrebare vizează așteptările în privința volumelor operate în următoarele două luni, și în acest caz, cu ajustările sezoniere necesare (mai puțin, la fel, mai mult).

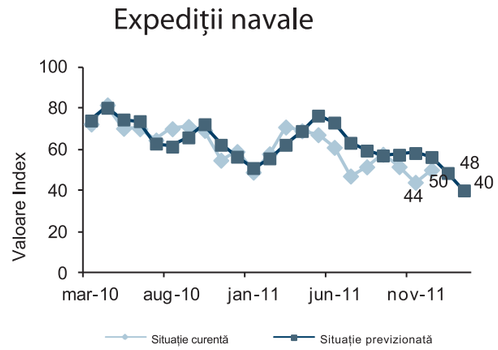
Numărul de participanți a ajuns, la sfârșitul anului trecut, la 119 respondenți, un nivel destul de scăzut în comparație cu 2010. 40% dintre aceștia sunt în domeniul rutier, 30% pe maritim, 12% pe aerian și 18% pe alte moduri de transport. Danemarca deține 20% dintre votanți, 13% sunt din Europa de Est, 12% din Marea Britanie, câte 10% din Germania și Suedia, 9% din Finlanda, 8% alte state, 7% Norvegia, 6% Benelux și Elveția - 5%.

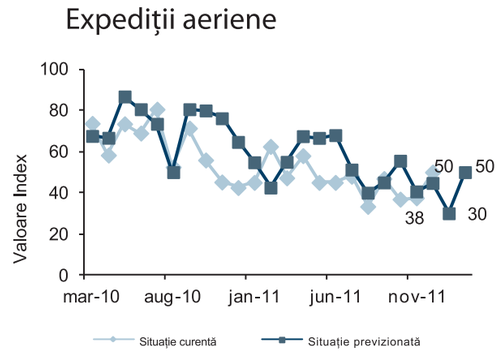
Răspunsurile au fost traduse de specialiștii danezi într-un indice a cărui valoare variază între 0 și 100, cu valorile peste 50 indicând o creștere marcată de companiile participante.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro









Provocările anului în industria auto

Creșterea modestă în industria auto la nivel global va continua în 2012, pe măsură ce cererea în piețele emergente se va tempera iar vânzările în majoritatea piețelor dezvoltate vor stagna. Toate acestea anunță o expansiune modestă a pieței auto la nivel internațional, de doar 3% pentru acest an, se arată într-un studiu realizat de Ernst & Young.

Ca în orice domeniu, și industria auto a fost afectată serios de dezechilibrul economic ce s-a instaurat la nivel mondial, de aceea sunt câteva elemente care pot influența serios evoluția pieței auto în următorul an.

Puncte critice în 2012

Deși perspectiva pe termen lung rămâne pozitivă, încetinirea creșterii piețelor emergente va fi un motiv de îngrijorare pentru industria auto în 2012. Așteptările privind evoluția celor mai importante piețe auto din lume vizau o revenire la nivelul din 2007 până anul acesta. Cel mai probabil însă, piețele auto dezvoltate din Europa vor înregistra în continuare vânzări modeste, ca urmare a crizei datoriilor suverane, în timp ce creșterea vânzărilor în Statele Unite rămâne deocamdată incertă. La nivel global, s-a intensificat competiția între producătorii de piese auto OEM, lucru ce va pune presiune pe lanțul de aprovizionare din industria auto. Economiile emergente, în special China, au devenit cele mai mari piețe pentru o serie de producători de piese cu operațiuni globale. În consecință, acești producători se confruntă cu situația în care trebuie să își apere cota de piață în țările de origine, concomitent cu nevoia de a câștiga teren în piețele emergente. Industria auto își va reveni în 2012, după impactul celor două dezastre naturale care au generat o penurie severă de piese în ultimul an - cutremurul din Japonia și inundațiile din Thailanda. Deși au cauzat reduceri importante ale stocurilor, aceste evenimente au oferit companiilor ocazia unică de a evalua procesul de producție și de a stabili procese pentru a răspunde unor astfel de provocări în aprovizionare pe viitor. O constantă rămâne și incertitudinea privind prețurile materiei prime. Acesta va continua să fie un motiv de îngrijorare pentru furnizorii din sectorul auto și în 2012. În acest context, aceștia vor fi nevoiți să analizeze diverse scenarii, de la structurarea unor contracte de stabilire a prețurilor, până la strategii de aprovizionare în comun (joint supply strategies).

Tendințe din 2011 ce se continuă și în 2012

În contextul unui nivel estimat al vânzărilor stabil spre pozitiv, majoritatea companiilor auto va urmări o creștere sustenabilă a profiturilor iar tendința generală de a crește transparența privind situația lanțului de aprovizionare se va manifesta și în 2012. Totodată, producătorii din industria auto vor continua să colaboreze pentru a dezvolta motoare și vehicule cu emisii scăzute pentru a răspunde presiunilor legislative. Cu toate acestea, cererea va rămâne în continuare scăzută. Creșterea marginală a listărilor generată de activitatea companiilor chinezești va continua în 2012. Deși fuziunile, achizițiile și activitatea de „private equity" au stagnat în 2011, există un apetit neașteptat pentru tranzacții în industria auto în următorul an, așa cum a relevat cel mai recent Capital Confidence Barometer realizat de Ernst & Young în octombrie 2011. „Tendințele care se conturează pe piața auto pentru 2012 la nivel global și regional se vor regăsi într-o anumită măsură pe plan local. În România însă, evoluția cererii și a vânzărilor va fi nuanțată de cadrul legislativ intern, care a marcat piața auto în mod semnificativ în ultimii ani. Este vorba despre noua formulă a taxei auto care va descuraja puternic tranzacțiile cu mașini second-hand înmatriculate înainte de 2007 și despre gura de oxigen pe care o reprezintă programul Rabla pe piața internă. Dacă 2011 a însemnat un an de stabilizare a vânzărilor după picajul din perioada 2008-2010, anul acesta se înscrie într-o anumită continuitate, cu evoluții rezervate, dar pozitive și apetit pentru sustenabilitate", a explicat Andra Cașu, Tax Senior Manager la Ernst & Young România.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Despre Ernst & Young

Ernst & Young este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 152.000 de angajați în 700 de birouri din 140 de țări și venituri de aproximativ 22,9 miliarde dolari în anul 2011. Rețeaua este bine integrată la nivel global, iar resursele din cadrul acesteia ajută la acordarea clienților de servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, Ernst & Young este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 450 angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Compania are birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara și Chișinău.

Comisia de dialog social... fără dialog

La începutul acestui an, demarează discuţiile pentru o nouă lege a transporturilor, chiar dacă actuala lege a intrat în vigoare pe data de 4 decembrie 2011. În aceste condiţii, un dialog social eficient ar trebui să reprezinte principala premisă pentru a spera la realizarea unei legi stabile, pe care măcar câteva luni de zile să nu încerce nimeni să o modifice. Despre modul în care se desfăşoară la ora actuală dialogul social între patronate şi Ministerul Transporturilor am discutat cu Augustin Hagiu, preşedinte FORT (Federaţia Operatorilor Români de Transport).

Ziua Cargo: Cum caracterizaţi modul actual de funcţionare a comisiei de dialog social?

Augustin Hagiu: În legătură cu comisia de dialog social, sunt doi factori care merită menționați. Unul este legat de organizare, iar cel de-al doilea de modul în care se finalizează comisiile de dialog social. Legat de organizare, ne confruntăm cu foarte multe probleme, care țin de modul în care suntem percepuți și respectați ca organizații patronale. Dacă până la jumătatea anului trecut accesul la comisia de dialog social se făcea pe la intrarea principală a Ministerului, pe bază de listă nominală și lucrurile funcționau corect, din toamna trecută lucrurile s-au schimbat și am ajuns în situația de a fi anunțați că această comisie are acces pe la Poarta C, iar de acolo să fim trimiși la poarta A, la polul opus. Un al doilea aspect este că listele nu sunt complete. Ceea ce trimitem noi ca prezență, de cele mai multe ori nu se regăsește pe listele de la poartă. Sala care este anunțată se schimbă cu câteva minute înainte ca această comisie să își înceapă lucrările. Actele normative ne vin de cele mai multe ori cu o zi înainte sau, în cel mai fericit caz, cu 2-3 zile înainte. Dar în ultima perioadă, cu o zi înainte de comisia de dialog social, au fost introduse acte normative pe ordinea de zi suplimentară, făcând practic imposibilă temporizarea cu membrii noștri, obținerea unor informații utile pentru reprezentarea corectă a intereselor lor pe actul normativ prezentat. La ultima ședință, am întâlnit acte normative care sunt supuse comisiei de dialog social fără a fi redactate, practic fără a fi puse deloc la dispoziția noastră. La ultima comisie, a fost vorba despre lista drumurilor de 11,5 t care au fost reabilitate și nu am avut o astfel de listă la dispoziție în cadrul comisiei.

> **„Cel mai grav lucru este că nu se întocmește un proces verbal coerent care să cuprindă toate opiniile exprimate și care nu neapărat să fie atunci eliberat către cei prezenți, dar măcar să fie publicat pe site într-un anumit termen sau pus la dispoziția partenerilor de dialog social.“**

În aceste condiții, este nefiresc să nu ne manifestăm repulsia și să nu cerem o mai bună organizare. Am discutat aceste aspecte de fiecare dată, la începutul ședințelor de comisie cu directorul comisiei de dialog social, l-am rugat să informeze pe cine trebuie și, de fiecare dată, a ridicat din umeri.

Legat de aspectul organizatoric, aș mai menționa un singur lucru. Suntem, pur și simplu, călcați în picioare și umiliți de modul în care s-au închis zonele de acces chiar și către sala în care se organizează de regulă comisia de dialog social. Nu putem merge nici măcar la toaletă fără ca o persoană să ne însoțească pentru a ne deschide cu o cartelă accesul.

Consider că acest lucru se face conștient și se dorește continuarea acestei stări de fapt, pentru a ne face să renunțăm să mai mergem la această comisie.

> **„De fiecare dată, reprezentanții ministerului spun că mandatul lor în cadrul comisiei este să susțină proiectul în forma respectivă și că nu pot modifica nimic, pentru că acesta este ordinul primit. În acest context, nu înțelegem de ce mai este prezentat proiectul în dezbatere publică și care mai este rolul comisiei. Deschiderea este zero și ei trebuie să bifeze doar că a avut loc comisia.“**

Din ce cauză s-a ajuns la această situație?

Cred că această degradare s-a întâmplat pentru că suntem desconsiderați, pentru că nu contăm și pentru că pe parteneriatul social care ar trebui să acționeze între cele trei instituții - Minister-sindicate-patronat - nu dă nimeni din Minister doi lei. Noi suntem pentru ei o formă fără fond. Până acum măcar, prin modul de organizare al comisiei, arătau totuși respect față de patronate și de sindicat. În momentul de față, acest respect a dispărut total. Suntem tratați ca niște cerșetori la poarta Ministerului care sunt verificați și reverificați.

Cum se desfășoară discuțiile în interiorul comisiei?

De cele mai multe ori, secretarul de stat a lipsit de la comisia de dialog social. Am constatat cu stupoare că discuțiile din punct de vedere tehnic sunt coordonate de același personaj, pe care, de altfel, l-am și contestat. Dacă ești șeful comisiei de dialog social înseamnă să administrezi organizarea în condiții optime și ai grijă ca tot ceea ce a fost menționat să fie consemnat în procesele verbale, ca materialele să fie complete, dar nu îți dă dreptul statutul comisiei să faci considerații tehnice sau să răspunzi la întrebări de ordin tehnic sau juridic care se ridică în cadrul comisiei de dialog social. Aceasta ar trebui să aibă un alt interlocutor, și anume o persoană de specialitate desemnată de Minister să participe la această comisie. Ca director al comisiei, să iei cuvântul pe probleme tehnice și să blochezi chiar lucrările comisiei, intervenind cu tot felul de probleme, acest lucru nu poate fi permis. Dar nimeni nu face nimic.

O altă problemă de fond extrem de importantă este că, în ultima vreme, au dispărut cu totul procesele verbale. Minutele și procesele verbale care se încheie nu corespund celor ce se menționează și, de multe ori, recapitulăm cele discutate tocmai pentru a fi trecute în procesele verbale. Este vorba despre aspecte care se menționează a fi acceptate și, ulterior, nu se regăsesc în forma finală a actului normativ adoptat.

Un alt exemplu este faptul că sunt acte normative care sunt deja publicate în Monitorul Oficial la momentul prezentării în cadrul comisiei. Și ni se mai cere votul pe aceste acte normative.

Ați încercat dezvoltarea altor forme de dialog?

S-au organizat și subcomisii, dar, din păcate, efectul a fost același. Doar la normele pentru OG 27/2011 a existat o anumită deschidere, care s-a manifestat prin preluarea în forma finală a normelor, a câtorva puncte pe care le-am propus. Dar cu foarte mare dificultate am reușit să determinăm persoana prezentă din partea Direcției de reglementare să ceară aprobarea pentru a-și putea da acordul de principiu pe ceea ce noi încercam să convenim în cadrul comisiei. Acest lucru este nefiresc. În comisia de dialog social, trebuie să vină un om care are posibilitatea ca, în mod justificat, să poată avea un punct de vedere respectat și care să se găsească ulterior în forma finală a materialului. Atâta timp cât nu avem nici măcar un secretar de stat acolo care să poată să intervină, să își prezinte punctul de vedere și să adopte punctul nostru de vedere dacă acesta este bun și, ulterior, pentru a putea semna o formă convenită de comun, este foarte dificil ca această comisie să existe și să funcționeze.

Reprezentativitatea patronatelor în contextul noii legi privind dialogul social ar putea fi unul dintre motivele acestei degradări?

Problema este că nu au apărut normele la această lege, iar în acest context foarte multe lucruri nu pot fi puse cap la cap. Unul dintre aceste aspecte este cel legat de reprezentativitate - cel mai important lucru care nu poate fi rezolvat în absența normelor. Am avut niște discuții la Ministerul Muncii, în care am menționat niște puncte de vedere legate de obținerea reprezentativității și de modul simplu în care această problemă poate fi tratată. Aici dau drept exemplu chestiunea legată de numărul de angajați pentru care trebuie să stăm la coadă la inspectoratele teritoriale de muncă pentru a le cere să ne vizeze tabelele cu numărul de angajați. Este un aspect care s-ar putea rezolva foarte simplu, printr-un singur click în programul electronic. Timpul se scurge în defavoarea noastră.

Totuși, într-un moment important, dialogul social a funcționat. Mă refer la normele pentru OG 27/2011, noua lege a transporturilor.

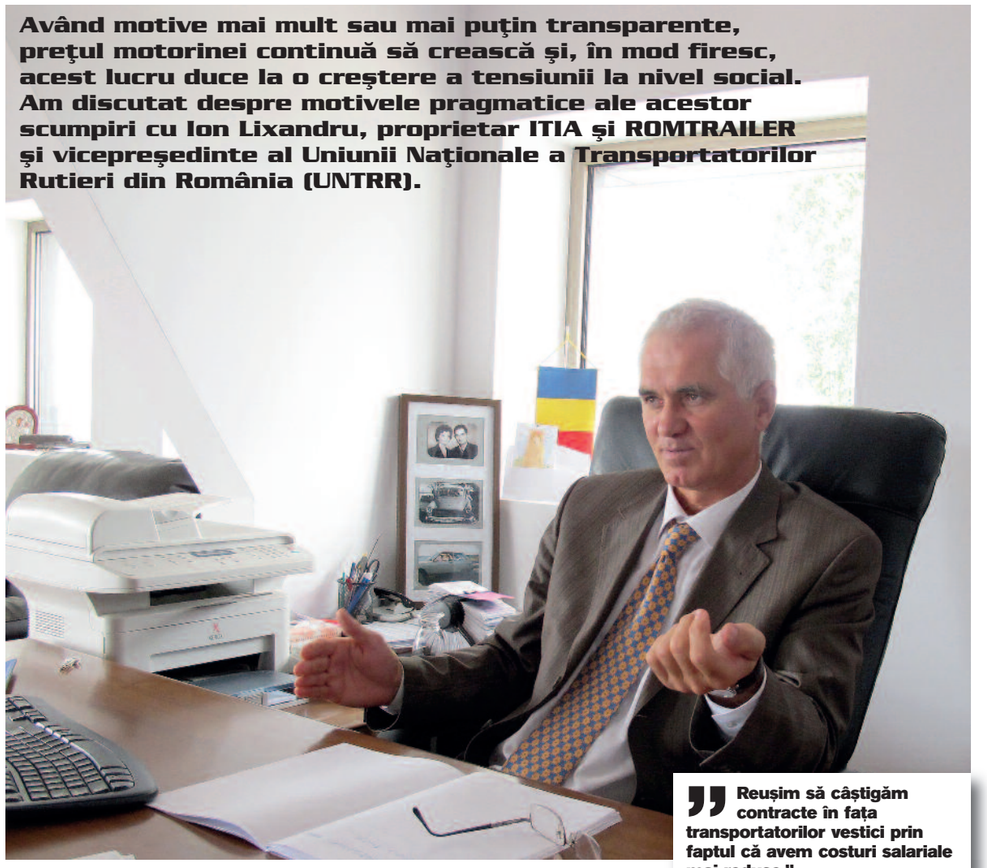
Au fost admise o parte dintre solicitările noastre. Într-un moment crucial, parțial a funcționat acest dialog social, contrar tuturor așteptărilor. A funcționat foarte bine și relația inter-patronală. Poate că nimeni nu s-ar fi așteptat să existe o coordonare atât de bună între patronate și lucrul acesta s-a văzut.

La ora actuală, după cum s-a promis, încep din nou discuțiile pentru o nouă lege a transporturilor, care vor avea loc la Minister.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Motorina putea depăşi 6 lei pe litru

Având motive mai mult sau mai puţin transparente, preţul motorinei continuă să crească şi, în mod firesc, acest lucru duce la o creştere a tensiunii la nivel social. Am discutat despre motivele pragmatice ale acestor scumpiri cu Ion Lixandru, proprietar ITIA şi ROMTRAILER şi vicepreşedinte al Uniunii Naţionale a Transportatorilor Rutieri din România (UNTRR).



Ziua Cargo: Creșterea prețului carburanților îngrijorează pe toată lumea. Credeți că acestea au în spate motive reale, legate de majorarea costurilor pentru companiile petroliere?

Ion Lixandru: Am avut o serie de discuții cu reprezentanți la cel mai înalt nivel ai celor mai importante companii petroliere prezente în România. Concluziile la care am ajuns sunt foarte interesante. Prețul motorinei a crescut dar, din fericire, nu pe măsura presiunilor. Se aștepta un preț de 6 lei și motorina încă este sub 6 lei la pompă. Asta în condițiile în care, în ultimele luni, leul a pierdut cam 5% în fața euro. Tariful pentru carburanți în România este influențat de prețul mediteranean - ceea ce se întâmplă în jurul Mediteranei. Așa se calculează prețul de bază în Europa. Pentru România, acest preț s-ar putea calcula luând în calcul prețul petrolului autohton, prețul petrolului din Kazahstan sau Rusia și, bineînțeles, sunt și celelalte mari tranzacții. Libia, Egipt, Siria sunt țări importante în industria petrolului care au creat probleme în zonă anul trecut și traficul a fost perturbat. La acestea se adaugă și ceea ce se întâmplă acum cu Iranul. Astfel, au apărut premisele pentru creșterea prețului petrolului. Totuși, în țări precum Franța, Germania, Austria, prețurile au stagnat (au crescut puțin sau au scăzut puțin, dar nu mai sunt șocurile din 2009). În Ungaria, o influență importantă se va simți probabil din cauza creșterii TVA-ului. Este posibil ca ungurii să vină să ia motorină din România. Consumatorii mari din Ungaria beneficiază de recuperarea de accize, dar consumatorii mici sunt puternic afectați.

> **„Reușim să câștigăm contracte în fața transportatorilor vestici prin faptul că avem costuri salariale mai reduse."**

Pe lângă contextul internațional, există și specificul pieței românești care influențează costurile companiilor petroliere.

Prin rafinare se produc 30% benzină, 30% motorină, iar diferența este acoperită de alte produse. Țara noastră are un consum de 70% motorină și 30% benzină. Astfel, ca să poți să obții necesarul de motorină din producție internă, ai ajunge în situația să nu ai unde să stochezi benzina care rezultă în urma procesului de rafinare. În aceste condiții, se rafinează, de regulă, cantitatea de petrol necesară pentru acoperirea nevoii de benzină. Diferența de motorină necesară pe piață este adusă din Ungaria, Cehia, Serbia, Slovenia sau Austria. În momentul în care consumul este asigurat din import, nu din ceea ce se produce, profitul companiilor petroliere se face din petrol, din extracție, nu din vânzarea la pompă. Iar la pompă ori se iese pe zero, ori pe pierdere - acest lucru convine marilor companii petroliere, având în vedere că profitul total generat este mare.

Creșterea accizei a influențat, la rândul ei, semnificativ prețul final al carburanților.

Mai mult decât atât, trebuie să ne facem calculul gândindu-ne că în anul 2013 vom ajunge să avem minimul de accize obligatorii la motorină, ceea ce înseamnă că se va echilibra piața în Europa pe minim de accize. La momentul acesta, prețul cu tot cu TVA din Slovenia este egal cu cel din România, dar există diferențe, în Slovenia acciza fiind 450 euro/tonă iar la noi 316 euro/tonă. Diferența o face TVA-ul, ei având 19%. S-ar putea ca la anul transportatorii români să nu mai fie avantajați să umple rezervoarele la ieșirea din România.

Cum priviți recentele amenzi pe care Consiliul Concurenței le-a dat companiilor petroliere?

Afacerile bazate pe carburant sunt unele dintre cele mai profitabile în România. Piața locală este undeva la 7 miliarde de litri de benzină și motorină, care aduc aproape 8 miliarde de euro în intrări, din care, sigur, o parte din TVA se deduce. Din aceste 8 miliarde doar 35% reprezintă prețul combustibilului, diferența de aproximativ 5 miliarde este venit cash rămas în bugetul Ministerului de Finanțe, din acciză și TVA. Amenda primită de curând nu le va afecta activitatea - 3% din cifra de afaceri din 2010. Oricum, companiile petroliere vor lua în calcul posibilitatea ca această sumă să trebuiască să fie plătită, iar, în final, totul se va regăsi în costuri, preț la pompă. Conform legii, companiile amendate care contestă amenda sunt obligate să plătească o cauțiune iar diferența până la contravaloarea amenzii să fie provizionată. În traducere, câțiva bani pe litru în plus la pompă. Cine a pierdut și cine a câștigat? Într-o formă sau alta, aceste amenzi care vor fi sau nu plătite vor afecta buzunarul consumatorului, iar încasările la buget vor crește.

> **„S-ar putea ca începând cu 2013 transportatorii români să nu mai fie avantajați să umple rezervoarele la ieșirea din România."**

Sunt benefice recentele schimbări legate de controlul în transporturi?

ISCTR reprezintă una dintre propunerile mele, susținute și de către colegii din CNR (Consiliul Național Rutier) din 2008. Între timp, am fundamentat-o mai bine, a venit noul ministru Anca Boagiu și am reușit să îi fac propunerea. Prin unificarea bazelor de date, am propus ca acest sistem unitar să verifice rovinieta, cartea verde, ITP, licență, autorizații transport... și atunci vor fi oprite camioanele care se știe că nu sunt în regulă. Nici nu mai este nevoie de filtre. Etapa următoare este să treacă și Poliția în același sistem, împreună cu Fiscul și cu Vama. Faptul că acum ARR este regionalizat este un alt câștig și totul se va face online. Din punctul meu de vedere, cred că ministrul Anca Boagiu va rămâne, așa cum s-a întâmplat și cu Ministerul de Justiție, indiferent că s-a schimbat Guvernul. Va rămâne pentru a-și continua investițiile în infrastructură, fiind alocați deja bani europeni mulți.

Creșterea prețului motorinei și, implicit, al cuantumului pe care aceasta îl reprezintă în total costuri duce și la o mai mare strictețe în ceea ce privește monitorizarea consumului?

Pe partea de consum, de când am montat sondele de urmărire a nivelului motorinei din rezervoare, cheltuiala cu motorina a scăzut cu 12% - atenție! - cheltuiala, nu consumul.

Avem o fluctuație destul de mare de șoferi la ora aceasta, pe lângă nucleul de șoferi deja format, cei care au plecat au lăsat multe găuri, pentru că nu se adaptează la un nivel de disciplină. Eu nu pot să tolerez furtul, iar cel care închide ochii și acceptă așa ceva nu este un manager concurențial pe termen lung. Trebuie ca și șoferii să înțeleagă costurile, faptul că o companie pentru a-și putea finanța investițiile și a-și menține clienții trebuie să aibă costuri reale.

Astăzi, 70% din piață este educată la sistemul de transport internațional în comunitatea europeană unde nu ai ce să păcălești. Ești verificat, alimentezi pe card, plătești cu cardul și lucrurile sunt închise. Iar bătălia se dă în a fi cel mai eficient. Se fac cursuri de conducere economică, de care nici nu se auzea cu puțină vreme în urmă, trebuie să ne uităm de la primul,... ca să ajungem la ultimul ban, nu mai luăm cabine Megaspace ci luăm ceea ce este standard pentru un maxim de eficiență. În comunitate, acum, transportatorii estici i-au destabilizat pe cei italieni, austrieci sau germani, acest lucru a condus la controale drastice din partea autorităților din aceste țări. Transporturile lor au căzut, nu mai au clienți în service-uri, și orice neregulă poate fi extrem de costisitoare. Pentru fiecare chestie găsită se deschide dosar, care costă, bineînțeles, și uite așa am ajuns să plătesc 700 euro pentru o siguranță fuzibilă.

Totuși, în ciuda problemelor, transportul intracomunitar este tot mai vizat de către operatorii români.

La momentul acesta, este convenabil pentru cei care au mai multe camioane noi să ducă mașinile la muncă în comunitate, pentru că acolo se câștigă mai bine. Le fac asigurări cap-coadă și nu le mai aduc acasă, ci schimbă șoferii. Atunci când au de făcut revizii le fac acolo pentru că nu este rentabil să le aducă aici. Asta este, ne ducem unde găsim de muncă. Reușim să câștigăm contracte în fața transportatorilor vestici prin faptul că avem costuri salariale mai reduse.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Companiile petroliere, amendate cu 205 milioane euro

Consiliul Concurenţei a sancţionat, la 10 ianuarie, marile companii petroliere cu o amendă de 880 milioane lei (205 milioane euro), reprezentând 3% din cifrele de afaceri realizate în anul 2010.

Firmele sancționate sunt OMV Petrom, OMV Petrom Marketing SRL, Rompetrol Downstream, ENI Romania (care operează benzinăriile Agip), MOL Petroleum și Lukoil Romania, pentru că s-au înțeles să scoată de pe piață cel mai ieftin sortiment de benzină existent în anul 2008: Eco Premium.

Potrivit președintelui autorității de concurență, Bogdan Chirițoiu, probele sunt indubitabile: schimburi de mesaje, de e-mail-uri și minutele întâlnirilor Asociației Române a Petrolului. În apărare, petroliștii susțin că au vrut să elimine un produs poluant, care făcea rău oamenilor și mediului.

Șeful Consiliului Concurenței a amintit că investigația pe piața carburanților este pornită din 2005, când existau suspiciuni legate de un posibil cartel al prețurilor, iar în 2009, la o inspecție inopinată, desfășurată simultan la toate companiile, au fost găsite documente revelatoare pentru anchetatori.

În opinia lui Chirițoiu, este nu numai cea mai mare amendă pe care a dat-o autoritatea de concurență, ci singura aplicată companiilor petroliere în Europa. „Suntem singurii din UE care am găsit dovezi directe ale unor înțelegeri între companii. (...) Nu negăm dreptul niciuneia de a vinde cum vrea și unde vrea, cu condiția să nu comunice cu concurentul direct“, a precizat el.

Companiile vor primi decizia într-o lună și vor avea 30 de zile să se hotărască dacă vor veni în instanță. „Au avut posibilitatea să-și recunoască fapta și să-și scadă pedeapsa. Dacă nu au recurs la acest lucru, înseamnă că vor acționa în instanță - în prima etapă la Tribunalul București, iar în a doua la Curtea de Casație. Din experiența noastră, ar dura vreo 3 ani. În mod normal, ei ar trebui să plătească amenda acum, iar la sfârșitul ciclului procedural fie rămân banii la noi, fie se întorc la companii. Dacă nu se va întâmpla așa, vor trebui totuși să plătească o cauțiune de până la 20%“, a explicat Bogdan Chirițoiu.

OMV Petrom, MOL și Rompetrol au anunțat deja că vor cere în instanță suspendarea amenzii.

În 3 ani, benzina s-a scumpit cu 84%, iar motorina cu 61%

În cazul în care petroliștii decid să scumpească sortimentele de carburanți pentru a-și recupera din bani, tot consumatorul va fi afectat, ca întotdeauna.

Oricum, în ultimii 3 ani, benzina s-a scumpit, în euro, cu 84%, iar motorina cu 61%, potrivit datelor publicate în buletinele petroliere realizate de Comisia Europeană. Astfel, dacă la 12.01.2009 un litru de benzină costa circa 0,66 euro (3 lei), același litru de benzină se cumpăra pe 19.12.2011 cu peste 1,2 euro (5,6 lei).

Datele Comisiei Europene arată că ne situăm pe locul 2 în UE, după Grecia, la scumpirea benzinei, și pe locul 3, după Cipru și Ungaria, la scumpirea motorinei. Anul trecut, s-au produs cele mai multe majorări de prețuri - peste 20. Șeful Consiliului Concurenței a anunțat că în această vară va face public și rezultatul investigației asupra scumpirilor operate de companiile petroliere la carburanții de pe piața românească.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

CENTRUL DE PREGĂTIRE A PERSONALULUI DIN DOMENIUL TRANSPORTURILOR RUTIERE

ProfiTraining

- Conducere Economică
- Siguranţa Conducerii
- Conducere Raţională
- Exploatarea Vehiculelor
- Soluţionarea Urgenţelor
- Administrarea Cursei

ifptr

FORMARE ŞI ATESTARE

- şoferi profesionişti
- şoferi ADR
- şoferi TAXI
- instructori auto
- consilieri ADR
- coordonatori transport

telefon: 0372-777.222, 0372-790.159 • e-mail: profitraining@ifptr.ro, office@ifptr.ro

Motorina ia foc şi aprinde şi benzina

Accizele la motorină au crescut cu 4,4% de la 1 ianuarie - în baza unei ordonanţe de urgenţă adoptate de Guvern pe 27 decembrie, pentru modificarea Codului fiscal - şi, în mod paradoxal, au scumpit şi benzina.

În ciuda estimărilor ministrului Finanțelor, Gheorghe Ialomițianu, potrivit cărora motorina nu se va scumpi cu mai mult de 2%, lucrurile arată altfel la pompă: majorarea a atins cu 2 bani benzina, deși nejustificat, iar motorina a „urcat" cu 9% la preț. Concret, cel mai scump sortiment de motorină a depășit 6 lei, iar benzina se îndreaptă vertiginos spre 7 lei litrul. Reprezentanții Uniunii Naționale a Transportatorilor Rutieri din România (UNTRR) susțin că scumpirile carburanților „au argumente mai puțin plauzibile".

Dar iată justificările autorităților: ministrul Finanțelor susține că „avem obligația ca, în 2013, să ajungem, la motorină, la nivelul accizei minime". „Pentru 2012, de la 1 ianuarie trebuie să respectăm acest calendar, urmând ca și în 2013 să aplicăm prevederea legată de majorare, să ajungem la acciza minimă", a anunțat Gheorghe Ialomițianu. El a precizat că impactul bugetar va fi de 292,3 milioane lei. „Sigur că este și un impact estimat asupra prețurilor. Colegii au calculat un 2%", estima el, la sfârșitul anului trecut.

UNTRR oferă explicații mai detaliate. „Anul 2011 a început cu aplicarea calendarului de majorare a accizelor carburanților - acciza la benzină a ajuns la pragul minim din UE de 359 euro/1.000 litri, încheind perioada de tranziție de 4 ani, iar acciza la motorină majorată la 302,51 euro/1.000 litri își urmează calendarul până la 1 ianuarie 2013, când trebuie să atingă un minim de 330 euro/1.000 litri", au arătat reprezentanții Uniunii.

Transportatorii rutieri mai explică faptul că, la începutul lui 2012, acciza la motorină a înregistrat o creștere de 4,46% în euro, de la 302,51 euro/1.000 litri la 316,03 euro/1.000 litri, iar „datorită diferenței de curs dintre ratele oficiale de schimb euro/leu pentru calculul accizelor pentru anul următor, comunicat de Banca Centrală Europeană în prima zi lucrătoare a lunii octombrie și publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, se va înregistra o creștere de la 4,2555 lei pentru 1 euro în 2011, la 4,3001 lei pentru 1 euro în 2012, adică 0,8%". Va rezulta, astfel „o creștere în lei a accizei de 5,27%, ceea ce poate justifica o mărire de maxim 2% a prețului motorinei, adică 8,53-10 bani pe litru".

Cresc tarifele de transport

Totodată, UNTRR consideră necesară ca, în aceste condiții, să se opereze „o majorare imediată a tarifelor de transport, cu minim 1%". De asemenea, „ținând seama de faptul că ponderea costului cu transportul rutier în valoarea finală a produselor poate reprezenta de cele mai multe ori maxim 5% din valoarea finală a produselor pe raft, estimăm că, din cauza creșterii prețului la carburant, nu este justificată o creștere mai mare de 0,1% a prețurilor finale ale produselor, orice majorare suplimentară fiind datorată altor cauze, care nu implică transportul rutier", mai spun reprezentanții patronatelor în transporturile rutiere.

Însă, cum românii s-au obișnuit deja cu creșterile de preț pe care nu le poate argumenta nimeni - însuși președintele Traian Băsescu criticând faptul că la noi carburanții se scumpesc, în timp ce prețul țițeiului scade -, cei mai pesimiști văd deja benzina apropiindu-se de 7 lei litrul. De altfel, acest tip de carburant costă în România mai mult decât în Germania. De la începutul anului 2011 și până la mijlocul lunii decembrie, România se afla pe locul 8 la nivelul întregii Uniuni Europene la capitolul scumpirii benzinei.

Reprezentanții UNTRR mai arată că, în 2011, „transportatorii rutieri au înregistrat o creștere a prețului la carburanți (motorină) în România cu circa 20%, în baza diferitelor justificări mai mult sau mai puțin plauzibile".

Carburanţi de lux

Anul trecut, costul carburanților a crescut, în medie, cu 7%, dar motorina s-a scumpit cel mai mult, depășind pragul psihologic de 6 lei/litru și ajungând să aibă aproximativ același preț cu sortimentele superioare de benzină.

Scumpirea se va reflecta cel mai mult în buzunarele românilor simpli și va afecta mai puțin companiile, sunt de părere reprezentanții firmelor de transport. „Comparativ cu prețurile din Europa, mi se par normale, dar raportat la puterea de cumpărare și la piață, și la economie, în ansamblu, mi se par nesimțite. Ca și cetățean mă afectează, pentru că plătesc din buzunar. Ca transportator, trebuie ca în tariful prestat să se regăsească orice creștere a motorinei", a declarat Augustin Hagiu, președintele FORT.

În Europa, carburanții costă cel mai mult în Olanda și Italia, unde atât benzina cât și motorina se vând cu aproape 1,7 euro pe litru. La cealaltă extremă, se află Bulgaria și Polonia, unde carburantul costă puțin peste 1,2 euro pe litru.

Prețurile carburanților vor mai fi afectate și de creșterea redevenței pentru operațiuni petroliere de transport și tranzit al petrolului. Astfel, majorarea accizei la motorină va fi numai o componentă a noilor prețuri, iar impactul se va resimți în curând. Executivul a decis, tot în ședința din 27 decembrie, majorarea de la 10% la 15% a redevenței pentru operațiuni petroliere de transport și tranzit al petrolului prin sistemele naționale de transport al petrolului, precum și cea din operațiunile petroliere efectuate prin terminalele petroliere.

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

Noua taxă auto, în vigoare

Normele de aplicare a Legii privind taxa de poluare auto au fost aprobate de Guvern la mijlocul lunii ianuarie, astfel că posesorii de autovehicule care au plătit mai mult pe vechea taxă pot merge la organele fiscale să li se restituie diferenţa.

Dar și pentru mașinile înmatriculate înainte de anul 2007 se va plăti taxă, în momentul în care vor fi vândute, aceasta urmând a fi achitată de cumpărător. Normele metodologice au fost elaborate în concordanță cu prevederile Codului de Procedură Fiscală, astfel că restituirea diferenței de taxă va fi posibilă abia după compensarea obligațiilor fiscale neachitate.

Taxa de poluare a fost redusă cu până la 25% și va fi plătită o singură dată, atât pentru autovehiculele noi, cât și pentru cele second-hand înmatriculate pentru prima dată în România. Taxa constituie venit pentru bugetul Fondului pentru Mediu, din care este finanțată „Rabla“, prin intermediul căreia au fost casate în ultimii doi ani peste 300.000 de mașini mai vechi de 10 ani.

Pentru restituirea diferenței de taxă plătită până acum, contribuabilul va depune la autoritatea fiscală o cerere, cu dovada plății taxei (chitanța fiscală/ordin de plată, extras de cont), plus cartea de identitate a vehiculului și certificatul de înmatriculare.

Cererea va fi soluționată în 45 zile de la înregistrare, termen prevăzut de Codul de Procedură Fiscală. Dacă sunt necesare informații suplimentare, termenul poate fi prelungit cu perioada cuprinsă între data solicitării și data primirii informațiilor solicitate, conform Codului.

Pe site-ul Agenției Naționale pentru Mediu este disponibil un calculator pentru noua taxă, iar ANAF are, la rândul său, formularele respective.

Restituirea, abia după compensarea obligaţiilor fiscale restante

Normele de aplicare stabilesc însă că, după primirea cererii de restituire, organul fiscal va verifica „datele din evidența analitică pe plătitori, sub aspectul existenței unor obligații fiscale neachitate înregistrate de către contribuabil“, iar în situația în care se constată existența unor astfel de datorii, suma solicitată va fi restituită numai după efectuarea compensării acestor obligații fiscale restante.

Prin noul sistem de calcul al taxei auto, Guvernul mizează pe o creștere cu 336 milioane de lei a veniturilor Fondului de Mediu, prin impunerea la plată, în momentul primei vânzări, a tuturor autovehiculelor înmatriculate înainte de ianuarie 2007. Totodată, se estimează o scădere de 240 milioane lei a sumelor de încasat, ca efect al reducerii cu până la 25% a valorii taxei.

Ajustări la vehiculele de pasageri și marfă

Normele mențin, totodată, prevederea conform căreia taxa auto poate fi ajustată atunci când autovehiculul nu se încadrează în parametrii standard, respectiv au un rulaj ridicat, de peste 15.000 km în cazul vehiculelor de transport pasageri cu maximum 8 locuri pe scaune, peste 30.000 km la vehicule transport marfă cu greutate de până la 3,5 tone, peste 60.000 km pentru mașini transport pasageri cu mai mult de 8 locuri pe scaune și vehicule transport marfă cu greutate între 3,5 tone-12 tone și peste 100.000 km în cazul vehiculelor de transport marfă mai grele de 12 tone.

La rulajul mediu sunt luate în considerare și starea generală a mașinii (semne de coroziune a caroseriei, revopsire, situația tapițeriei și a componentelor de bord), dotările standard (aer condiționat, ABS și airbag), vechimea autovehiculului.

Taxa poate fi ajustată pe baza declarației pe proprie răspundere a proprietarului mașinii, document în care acesta susține că rulajul mediu anual real al autovehiculului său este mai mare decât cel considerat standard pentru categoria respectivă de autovehicule. Rulajul mediu anual real este calculat prin raportarea rulajului afișat de indicatorul de kilometraj la vechimea stabilită în funcție de data primei înmatriculări.

Amendă sau închisoare pentru declararea nereală a rulajului

Declararea nereală a rulajului autovehiculului va fi sancționată conform Codului Penal. Pentru fals în declarații, pedeapsa prevăzută este închisoarea de la 3 luni la 2 ani sau amendă.

Taxa va putea fi ajustată și atunci când, pentru un autovehicul rulat, este dovedit pe baza expertizei tehnice efectuate de Registrul Auto Român că deprecierea este mai mare decât cea indicată de grila fixă.

În același timp, dacă proprietarul consideră că deprecierea autovehiculului său este mai mare decât cea rezultată pe baza cotei inițiale de reducere și/sau a cotei suplimentare de reducere a taxei, acesta poate contesta taxa, dar numai în baza rezultatului unei expertize privind evaluarea individuală a mașinii. În acest sens, proprietarul trebuie să solicite efectuarea expertizei de către un membru al Corpului Experților Tehnici, care să înscrie în raport cota reală de reducere a taxei. Pe baza cotei reale de reducere, autoritatea fiscală va calcula taxa.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Monitorizare flotă prin GPS

Vrei să ştii?
- » locația oricărui autovehicul în timp real
- » traseul folosit şi durata cursei
- » consumul de combustibil
- » abaterile de la rută şi program

Află cum pe gps.transmanager.ro sau la 0740.71.73.76

TRANSMANAGER.RO

Taxele şi impozitele, înghețate și anul acesta

La fel ca anul trecut, taxele şi impozitele locale îngheaţă şi anul acesta, modificările aduse Codului fiscal în ultima şedinţă de Guvern pe 2011 fiind nesemnificative în acest sens.

Astfel, dările către primărie vor fi aceleași pentru mașină și casă, cu precizarea că se mențin plățile suplimentare pentru cei cu mai multe locuințe și mașină puternică. Pe de altă parte, au crescut accizele la motorină de la 1 ianuarie, cu 4,4%, de la 358 euro la 374 euro/tonă.

Contribuabilii care desfășoară activitate de transport de persoane și de bunuri în regim de taxi și care în 2011 au fost impuși în sistem real vor avea posibilitatea să opteze pentru determinarea venitului pe bază de normă de venit. Pentru a-și exercita această opțiune, ei vor completa formularul 220 „Declarație privind venitul estimat“ până la 31 ianuarie 2012.

O altă reglementare inclusă în Codul Fiscal din 2012 se referă la menținerea în 2012 a impozitării suplimentare a persoanelor cu mai multe case - cu 65% pentru prima clădire în afara celei de la adresa de domiciliu, cu 150% pentru a doua și cu 300% pentru a treia și următoarele - și a deținătorilor de mașini cu o capacitate cilindrică ce depășește 2.000 cmc, care vor plăti impozit dublu.

Punctul amenzii de circulație a crescut cu 3 lei, o dată cu mărirea salariului minim brut de la 670 la 700 de lei. Impozitele pentru mașinile electrice și hibrid scad în București, la 5%, potrivit unei hotărâri a Consiliului General.

Impozite la autoturisme, autobuze, microbuze

În rest, toate celelalte dări către stat rămân la aceleași cuantumuri de anul trecut. Astfel, motoretele, scuterele, motocicletele și autoturismele de până la 1.600 cmc inclusiv, sunt impozitate cu 8 lei/200 cmc sau fracțiune din aceasta. Autoturismele între 1.601 - 2.000 cmc inclusiv - cu 18 lei/200 cmc, cele între 2.001 - 2.600 cmc, inclusiv - cu 72 lei/200 cmc, cele între 2.601 - 3.000 cmc, inclusiv - cu 144 lei/200 cmc, iar cele de peste 3.001 cmc - cu 290 lei/200 cmc.

Autobuzele, autocarele și microbuzele vor fi impozitate cu 24 lei/200 cmc, iar alte autovehicule cu tracțiune mecanică, cu masa totală maximă autorizată de până la 12 tone, inclusiv, cu 30 lei/200 cmc.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro
FOTO: Jean-Mihai PÂLŞU

Maşini de transport marfă

Autovehiculele de transport marfă vor fi impozitate în funcție de masă, suspensie și tipul de transport - intern sau internațional. Cele cu masa totală autorizată egală sau mai mare de 12 tone vor fi impozitate cu sume între 102 lei și 127 lei. Cele între 13 și 14 tone vor fi taxate între 102 și 352 lei; cele între 14 și 15 tone - între 282 și 495 lei/an; cele între 15 și 18 tone - între 396 și 1.121 lei.
Vehiculele cu 3 axe:
* pentru cele cu masa între 15 și 17 tone, impozitul este între 102 și 221 lei;
* între 17 și 19 tone: 177 și 454 lei;
* între 19 și 21 de tone: 364 și 589 lei;
* între 21 și 23 de tone: 472 și 908 lei;
* între 23 și 25 de tone: 727 și 1.412 lei;
* între 25 și 26 de tone: 727 și 1.412 lei;

Vehiculele cu 4 axe:
* între 23 și 25 de tone: 472 și 598 lei;
* între 25 și 27 de tone: 478 și 933 lei;
* între 27 și 29 de tone: 747 și 1.481 lei;
* între 29 și 31 de tone: 1.185 și 2.197 lei;
* între 31 și 32 de tone: 1.185 și 2.197 lei.

Trenuri rutiere

Vehiculele cu 2 plus 1 axe vor fi impozitate în funcție de transportul intern sau internațional, astfel:
* cele cu masa de cel puțin 12 tone, dar mai mică de 14 sau 16 tone - impozitul 0;
* între 16 și 18 tone: 46 -58 lei;
* între 18 și 20 de tone: 105 -131 lei;
* între 20 și 22 tone: 105 - 307 lei;
* între 22 și 23 tone: 246 - 397 lei;
* între 23 și 25 tone: 318 - 716 lei;
* între 25 și 28 tone: 573 - 1.256 lei;

Vehicule cu 2 plus 2 axe
* între 23 și 25 tone: 99 - 287 lei;
* între 25 și 26 tone: 230 - 471 lei;
* între 26 și 28 tone: 377 - 692 lei;
* între 28 și 29 tone: 553 - 835 lei;
* între 29 și 31 tone: 668 - 1.371 lei;
* între 31 și 33 tone: 1.097 - 1.902 lei;
* între 33 și 36 tone: 1.522 - 2.888 lei;

Vehicule cu 2 plus 3 axe
* între 36 și 38 tone: 1.686 - 2.109 lei;
* între 38 și 40 tone: 1.686 - 2.863 lei.

Vehicule cu 3 plus 2 axe
* între 36 și 38 tone: 1.070 - 1.857 lei;
* între 38 și 40 tone: 1.486 - 2.569 lei;
* între 40 și 44 tone: 2.055 - 3.800 lei.

Vehicule cu 3 plus 3 axe
* între 36 și 38 tone: 609 - 921 lei;
* între 38 și 40 tone: 737 - 1.375 lei;
* între 40 și 44 tone: 1.100 - 2.189 lei.

Taxa de acces în București

a) în zona A:
- între 5 - 7,5 tone inclusiv: 231 lei/zi; 2.000 lei/lună
- între 7,5 - 12,5 tone inclusiv: 452 lei/zi; 4.000 lei/lună
- între 12,5 - 16 tone inclusiv: 903 lei/zi; 8.000 lei/lună
- între 16 - 22 tone inclusiv: 1.355 lei/zi; 12.000 lei/lună
- între 22 - 40 tone inclusiv: 1.806 lei/zi; 16.000 lei/lună
- mai mare de 40 de tone: 2.247 lei/zi; 20.000 lei/lună.

b) pentru accesul și circulația în zona B:
- între 5 - 7,5 tone inclusiv: 63 lei/zi; 500 lei/lună
- între 7,5 - 12,5 tone inclusiv: 116 lei/zi; 1.000 lei/lună
- între 12,5 - 16 tone inclusiv: 179 lei/zi; 1.500 lei/lună
- între 16 - 22 tone inclusiv: 231 lei/zi; 2.000 lei/lună
- între 22 - 40 tone inclusiv: 284 lei/zi; 2.500 lei/lună
- mai mare de 40 de tone: 347 lei/zi; 3.000 lei/lună

Protecţie la creşterea preţului motorinei

DieselCap este un produs pus la dispoziţia transportatorilor de către Vialtis, pentru asigurarea preţului combustibilului.

Vialtis în cifre

- 4.300 milioane euro pe volum de activităţi.
- Peste 6.000 de clienţi.
- 29 ani de experienţă.
- Activează în 29 de ţări.
- 10 filiale în Europa.

Creşterile repetate ale preţului carburantului pun în dificultate firmele de transport, care nu reuşesc întotdeauna să transfere destul de repede şi în totalitate majorările de cost în tarifele practicate. În ciuda faptului că motorina reprezintă unul dintre principalele elemente de cost pentru companiile de transport, clienţii acestora nu acceptă cu uşurinţă majorările de tarif. În această situaţie, apare riscul diminuării sau chiar dispariţiei profitului. Astfel, Vialtis a creat DieselCap.

Tarif garantat

„Chiar dacă piaţa este volatilă, există un trend de creştere a preţului carburanţilor. Vrem să oferim siguranţă pentru unul dintre cele mai importante elemente de cost ale transportatorilor. Astfel, transportatorii pot oferi un tarif fix pe o anumită perioadă de timp, de 6-9 luni“, a explicat Sebastien Schmitt, director general Vialtis.

Utilizând DieselCap, companiile de transport îşi pot proteja bugetul şi profitul, devin mai competitive, îşi măresc şansele de a câştiga licitaţiile la care participă şi pot oferi clienţilor garanţia unor tarife stabile pe o anumită perioadă de timp.

DieselCap utilizează evaluările de preţ şi indecşii de referinţă Platts, metode utilizate pe scară largă în sectorul furnizării de energie şi metale.

Compania de transport trebuie să stabilească trei variabile pe baza cărora va fi hotărâtă prima pe care va trebui să o plătească: preţul pentru care doreşte să se asigure, volumul de carburant şi perioada (între o lună şi doi ani).

În fiecare lună, media indexului este adaptată preţului stabilit. Dacă media este mai mare, valoarea diferenţei este înmulţită cu volumul stabilit lunar, iar compania primeşte despăgubire financiară.

Accesibilitatea primelor şi stabilitatea pe care o asigură fac din DieselCap un produs cu atât mai interesant cu cât preţul motorinei este supus unor puternice variaţii.

Servicii complete

DieselCap face parte dintr-un program complex de optimizare a costurilor oferit de către Vialtis. Astfel, pentru optimizarea costurilor cu motorina, Vialtis colaborează cu 15.000 de staţii în Europa. De asemenea, sunt oferite şi alte servicii precum recuperarea TVA extern, rambursarea accizei pe motorină acolo unde este cazul - Franţa, Belgia, Slovenia, Spania, plata taxelor pentru drumuri şi tuneluri, rezervări pentru feribot şi tren.

„În fiecare an, Vialtis recuperează taxe pentru peste 100 milioane litri motorină. Totuşi, la ora actuală, majoritatea companiilor de transport nu recuperează aceste taxe“, a arătat Sebastien Schmitt.

Vialtis este o societate de servicii destinată transportatorilor rutieri internaţionali, fiind partener IRU (Uniunea Internaţională a Transportatorilor Rutieri, Geneva). Grupul deţine 10 filiale în Europa şi numără peste 6.000 clienţi în peste 40 de ţări.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Sebastien Schmitt, director general Vialtis:

„DieselCap este un tip de asigurare - se stabileşte preţul, volumul şi durata contractului împreună cu transportatorul, iar compania de transport nu trebuie să îşi schimbe furnizorii. Asemenea produse sunt utilizate de companii aeriene şi navale.“

Noul Actros este Truck of the Year 2012

Juriul a decis: Mercedes Benz, brandul cel mai apreciat în cadrul concursului Truck of the Year, a câștigat cea de a patra distincție pentru modelul Actros.

Avantajele noului Actros

Noul Actros este un camion fără compromisuri în ceea ce privește eficiența energetică, confortul, siguranța și grija pentru mediul înconjurător. Noul design sporește atractivitatea modelului de referință Mercedes-Benz. Noul Actros a fost reproiectat de la zero. Acest lucru a făcut posibilă o dezvoltare continuă pe modelul de camion de succes. În primul rând, camionul beneficiază de o scădere a consumului și de o reducere a presiunii asupra conducătorilor auto prin manevrabilitatea crescută și prin confort sporit. Pe de altă parte, acesta deja respectă standardele exigente de emisii de gaze EURO VI. Comparativ cu predecesorul său, noul model consumă cu 6-7% mai puțin în versiunea EURO V și cu 3-4% mai puțin în versiunea EURO VI. Cabina generos redimensionată a noului Actros devine punct de referință în ceea ce privește spațiul și ergonomia, calitatea materialelor și echipamentul. Cabina este, în același timp, loc de lucru, loc de odihnă, sufragerie și zonă de dormit, dimensiunea sa crescând considerabil față de modelele anterioare. Noul Actros este rezultatul a peste 22 de milioane de kilometri de teste și investiții în dezvoltare, precum și costuri totale de tehnologie de peste 2 miliarde de euro.

Cu ocazia târgului „Trailer 2011“ din Kortrijk, Belgia, a fost acordat noului camion Mercedes-Benz Actros titlul „Truck of the Year 2012“. Actros, model de referință al flotei de camioane Mercedes-Benz, a fost desemnat, pentru a patra oară, drept cel mai bun camion al anului. Această aventură a început în 1997 cu primul Actros, ai cărui succesori, au fost, de asemenea, capabili să asigure victoria în competiție și în 2004 și în 2009. Câștigând opt titluri în total, Mercedes-Benz este acum compania cu cel mai mare succes din competiția pentru acest premiu, care răsplătește dezvoltarea tehnologică, criteriul fundamental în procesul de selecție aplicat de juriul Truck of the Year. Anul trecut, la expoziția de autovehicule IAA International din Hanovra, camionul Mercedes-Benz Atego a primit titlul de „Truck of the Year 2011“. „Cu noul lor model de referință, Mercedes-Benz a combinat elemente revoluționare, care ridică ștafeta eficienței, siguranței și confortului pe segmentul de autovehicule de mare tonaj“, a comentat Gianenrico Griffini, președintele juriului, victoria camionului Actros.

Miza pe tehnologie

Conform regulilor juriului, titlul este acordat anual camionului care aduce cea mai mare contribuție în ceea ce privește inovația pentru transportul de mare tonaj, economia consumului, emisiile de gaze, siguranța, manevrabilitatea și confortul. Cu un total de 161 de puncte, camionul Mercedes-Benz Actros a câștigat concursul, clasându-se cu mult în fața următorului concurent, care a totalizat doar 67 de puncte, în timp ce concurentul de pe locul al treilea a cumulat 50 de puncte. Cu un scor excepțional de mare, experții au premiat tehnologia prezentată pe noul Actros. „Suntem mândri că juriul Truck of the Year ne-a confirmat eforturile prin această distincție. Cei peste 10 ani de dedicare trup și suflet, de efort și multă pasiune din partea întregii echipe au făcut posibilă construcția noului camion. Noul Actros este creat să fie cel mai important camion al nostru pentru anii care vor urma și acest lucru a fost o motivație extraordinară pentru noi în vederea creării unui etalon în acest segment“, a spus Hubertus Troska, Președinte al Mercedes-Benz Trucks, cel care a și ridicat premiul.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Renault Kangoo Zero Emission a fost ales Van of the Year 2012

Renault Kangoo Z.E. a fost desemnat Van of the Year 2012 în urma votului unui juriu alcătuit din 22 de jurnaliști europeni specializaţi în vehicule comerciale. Este pentru prima dată în istorie când un vehicul electric câștigă acest titlu, surclasând numeroase modele cu motoare termice.

Cu 104 puncte din 168 posibile, Kangoo Z.E. a câștigat acest premiu, devansând modele precum Iveco Daily, Fiat Ducato sau Volkswagen Caddy. Prestigiosul trofeu a fost înmânat lui Jean-Marie Hurtiger, Director al Diviziei de Vehicule Utilitare Renault, în cadrul galei de deschidere a celei de-a 14-a ediții a salonului Internațional „Trailer" din Belgia. „Cu Kangoo Z.E., Renault reușește să transforme vehiculul electric într-o ofertă accesibilă clienților de furgonete din Europa. Acest model are și o contribuție majoră la protecția mediului înconjurător, una dintre cele mai importante probleme din domeniul transportului rutier de mărfuri", a declarat Pieter Wieman, președintele juriului. „Acest premiu răsplătește eforturile echipelor Renault care s-au dedicat în ultimii ani proiectului Kangoo Z.E., unul din cele patru modele ale gamei electrice Renault. Compania, în integralitatea sa, a fost implicată în această aventură, fie că vorbim despre centrele de design, uzina de la Maubeuge sau echipele comerciale. Au acceptat această provocare într-un mod remarcabil, demonstrând determinare, creativitate, dar mai ales un spirit extraordinar de echipă", a declarat Jean-Marie Hurtiger.

Cu ajutorul Kangoo ZE, producătorul francez a reușit să scrie încă o pagină în istoria auto, acest model devenind primul vehicul electric care reușește să câștige această distincție.

Pieter Wieman, președintele juriului, înmânând trofeul proaspăt câștigat lui Jean-Marie Hurtiger, directorul diviziei de vehicule comerciale ușoare de la Renault.

Caracteristici Renault Kangoo Z.E.

Gama Renault, numărul 1 în vânzările de vehicule utilitare în Europa începând cu 1998, se extinde prin lansarea Kangoo Z.E., versiunea electrică a modelului Kangoo, comercializat începând cu luna octombrie în Europa. Este prima furgonetă 100% electrică integral produsă de un constructor în uzină. Kangoo Z.E. propune aceleași capacități de încărcare și aceleași dimensiuni ca și varianta sa termică, datorită amplasării bateriei sub planșeu. Gama Kangoo Z.E. include 2 variante de lungime și 3 versiuni, toate produse în uzina MCA Maubeuge din Franța, pe aceeași linie de producție ca și Kangoo termic. Este vorba despre Kangoo Z.E., Kangoo Z.E. Maxi 2 locuri și Kangoo Z.E. Maxi 5 locuri. Această diversitate vine în întâmpinarea unei multitudini de nevoi ale clienților, dedicat atât transportului de mărfuri, cu un volum util de la 3 mc la 4,6 mc, cât și celui de persoane. Kangoo Z.E., primul model din gama Renault Z.E., are un preț de 20.000 euro fără TVA în Europa (fără stimulent fiscal). În Franța, Kangoo Z.E. este propus la 15.000 euro fără TVA datorită bonusului de 5.000 euro oferit de statul francez. Bateria este închiriată începând cu 72 euro fără TVA/lună pentru un contract de 36 luni și 10.000 km. În Franța, bilanțul CO_2 complet, ținând cont de emisiile generate de producția de electricitate, este extrem de favorabil vehiculului electric, numai 12 g de CO_2 pe km.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Despre noroc și ghinion

5 mai 1990 este a doua mea zi de naștere! Explicația urmează. Pe 3 mai, am plecat la Timișoara pentru a încărca două mii de contori monofazați de la IAEM. Trebuie să vă spun de la început că nu cred în semne sau în alte minuni de genul acesta, însă în cursa respectivă am avut parte de două întâmplări premonitorii pentru ceea ce avea să urmeze.

În prima zi de deplasare, după ce am trecut de Turnu Severin și rulam pe viaductul Virciorova, un bulgar cu o cisternă, aflat într-o depășire cel puțin cretină, mi-a tăiat calea și era cât pe ce să mă arunce de pe pod. Până la urmă, nu s-a întâmplat nimic și mi-am continuat cursa până la Buziaș, unde m-am cazat. A doua zi, am încărcat la Timișoara și, pe când mă întorceam la hotel și traversam o localitate numită Cheveres, un nene cu o șaretă s-a hotărât brusc s-o taie prin fața camionului meu. Am cam ajuns prin șanț, dar nici acum nu s-a întâmplat nimic! Pe 5 mai, am plecat din nou la Timișoara, unde mai aveam un rest de marfă de ridicat de la IRE-ul din localitate, am terminat, ne-am întors (eu și delegatul) la Buziaș, ne-am luat catrafusele și am luat-o spre Sibiu.

Ghinion

Era prea târziu pentru a ajunge la București și, oricum, la vremea respectivă, nu exista tahograful care să mă împiedice să plec a doua zi de dimineață devreme, adică pe la unu-două noaptea, pentru a fi la descărcat la șapte dimineața.

Ca să fiu cinstit până la capăt, când am spus că nu exista tahograful, această unealtă nu exista la firma la care mă angajasem în decembrie '86, pentru că, până la data respectivă, lucrând în sistem de trafic combinat auto-cale ferată și cărând transcontainere cam peste tot prin țară, mă împiedicasem destul de des de ceea ce însemna diagramă, ore de odihnă și alte minuni de felul ăsta. Și ca să vă faceți o idee de ceea ce înseamnă lipsa acestei ustensile de la bordul unui camion, am să vă spun că în șase ani la Transcom și ITA București am făcut vreo două sute și ceva de mii de kilometri, în timp ce, din iarna lui 88' și până la data la care am făcut referire în titlu, împlinisem vreo sută opt zeci de mii de kilometri. Cam pe acolo s-a oprit kilometrajul camionului meu cu care era să mă fac praf și pulbere pe lângă Sibiu. Dar, să nu anticipăm! Am ajuns fără nici un fel de incidente în orașul de pe Cibin, însă nu m-am dus nici la vărul meu a cărui curte era ticsită de propriile sale camioane, așa că numai al meu mai lipsea, nici în curtea IRE-ului care oferea găzduire celor aflați în tranzit, ci la Dumbrava Sibiului, unde dormeam de foarte mult timp când eram în trecere, așa cum, de altfel, am făcut-o ani de-a rândul la Conti în Târgu Mureș, apoi la Hotel Tineret în același oraș (atunci când oamenii domnului Tărăcilă, pe atunci ministru de interne, ne-au interzis accesul în centrul orașului ardelean), la Buziaș, la Unirea în Iași sau în propria cabină când mă aflam prin alte părți ale țării. La Dumbrava, ca niciodată, n-am găsit loc de cazare. Mi-am lăsat delegatul la recepție pentru niște degustări din zonă și eu am plecat mai departe până la Curmătura Sibiului, unde speram să găsesc o cameră la vreo pensiune, undeva, după care trebuia să mă întorc și să-mi recuperez tovarășul în caz de reușită. Dacă nu, mergeam și parcam în Sibiu la sediul firmei și dormeam la vărul meu. Nenorocirea s-a întâmplat la Podul Gociului, un loc în care calea ferată îngustă a tramvaiului care leagă Sibiul de Rășinari traversează șoseaua, care face un "S", de pe dreapta pe stânga. Lagărul rulmentului de la intermediar s-a spart, cardanul s-a înfipt în asfalt, eu am pierdut controlul asupra direcției și m-am trezit într-un pom. Mașina s-a făcut praf și pulbere, astfel încât, ulterior, din ea n-am mai recuperat decât motorul și cutia de viteze și cei două mii de contori care, surprinzător, au rămas absolut intacți!

Noroc

Vă rog să mă credeți că absolut tot ceea ce vă voi relata în continuare s-a petrecut, în mintea mea cel puțin, cu încetinitorul. Am văzut parbrizul zburând în decor, unde s-a făcut țăndări după vreo două rostogoliri spectaculoase prin aer, scaunul meu s-a ridicat și s-a lipit de volan de așa manieră încât nici în ziua de azi nu știu cum am scăpat fără vreo fractură în zona bazinului, iar stâlpul din dreapta al cabinei s-a dislocat din plafon și a traversat cabina ieșind în afară prin geamul dormitorului din spatele meu. Punct. Și acum vin întrebările! Am avut ghinion că am făcut praf și pulbere un camion aproape nou ca ani de exploatare, dar cu aproape două sute de mii de kilometri parcurși sau am avut noroc că am scăpat viu și nevătămat, cu excepția unei arcade sparte în momentul când m-am ciocnit cu stâlpul din stânga al cabinei? Am avut noroc că delegatul, om de vreo cincizeci și ceva de ani la vremea respectivă, nu se afla în cabină în momentul accidentului, pentru că nu ar fi supraviețuit în mod sigur acestuia, sau am avut ghinion că din camionul meu n-a mai rămas aproape nimic? Am avut ghinion că m-am întors din cursă cu camionul făcut praf și urcat pe trailer sau am avut noroc că marfa pe care o transportam, și care era de cel puțin trei-patru ori mai valoroasă decât mașina, a rămas intactă? Am avut noroc sau am avut ghinion în după-amiaza zilei de 5 mai 1990 la Podul Gociului? Eu zic că am avut noroc și tocmai de aceea consider acea zi ca fiind o a doua zi de naștere a mea! Rămâne așa: am avut noroc! Trei săptămâni mai târziu, după ce am schimbat șasiul, cabina, punțile și alte "amănunte" eram la Ovidiu, în Constanța, după hârtie...

Soarta

În fiecare dimineață, plec de acasă prin fața pieței Sălăjan până pe Splai, unde virez la dreapta până la podul Timpuri Noi, unde virez la stânga spre Șincai, de unde mai am puțin până la muncă. De foarte multe ori, prind semaforul de la Timpuri Noi pe roșu. În acel moment, de mașină se apropie un cerșetor, destul de tânăr de altfel, și-și cere obolul. Câteodată, îi dau câte ceva. De foarte multe ori, nu! Problema este dacă eu am ghinion că-l întâlnesc în fiecare dimineață pe tipul ăla sau am noroc că guvernarea actuală nu m-a adus, încă, și pe mine în starea acestuia? Dacă stau să mă gândesc bine, eu nu pot să ajung așa, pentru că ar trebui să pierd tot ceea ce am și, în mod sigur, înainte de a se întâmpla așa ceva, tot aș reuși să fac ceva să ajung la închisoare, în urma căruia statul ar trebui să mă cazeze, să mă îmbrace și să mă hrănească o bună bucată de vreme, înainte de a mă declara iresponsabil, ceea ce ar fi în dezavantajul său, pentru că ar trebui să continue cu hrănitul, îmbrăcatul etc sau să mă elibereze pe străzi, situație în care aș recidiva! Știți cum se spune: recunosc fapta și mă gândesc la alta! Dacă, însă, excludem din ecuație ceea ce ar putea sau nu să mi se întâmple mie, revenim la celălalt personaj, și anume cerșetorul. Omul acesta are în mod sigur ghinion pentru că trăiește în interiorul unui stat care este incapabil să aibă grijă de proprii săi cetățeni. În orice țară normală, statul are grijă de cetățenii săi dezmoșteniți de soartă. Oferă protecție, construiește cămine sau azile, face ceva pentru acești oameni, care, în marea lor majoritate, nu sunt vinovați de felul în care au ajuns. La noi, statul taie salarii, mărește TVA, scurtează pensii pentru ca pensionarii să iasă din sistem pe cale naturală și mărește prețul la combustibil, deși pe piața mondială prețul petrolului a scăzut drastic din cauza micșorării consumului determinată de criză. Măsuri disperate, care nu vor duce la nimic bun! Tot ce pot spune este că avem un ghinion profund că locuim în această țară și că domnul Cuza nu poate fi înviat!

Epilog

... De ceva timp, nu mai pot scăpa de domnul Huidu! Toată lumea îl plânge! N-are de ce! Dacă domnul respectiv avea ghinion, se afla pe acel sector de drum într-o zi de lucru și dinspre Brașov ar fi urcat în momentul accidentului nu un Logan, ci un camion. În acest moment, familia Huidu ar fi fost o amintire. Într-o seară, un alt nene de la o televiziune ne-a demonstrat cum se taie curbele la dreapta. Curbele astea nu se taie decât dacă vrei să o iei prin grădinile oamenilor, unde nu ești în pericol să te întâlnești cu nici un autovehicul. Cel mult cu vreo coadă de lopată din partea proprietarului. Curbele la stânga se taie! Dar eu nu pot concura cu domnul respectiv în explicații, mai ales că dânsul are „trilioane" de kilometri străbătuți la volan. Eu, în treizeci și șase de ani de condus, n-am ajuns decât la vreo două milioane, și ăia în majoritatea lor la volanul unor camioane.

Ce să vă spun? Avem mare ghinion că țara e plină de specialiști în orice, numai în ceea ce trebuie, nu!

Laurențiu MIREA
Șofer Electrica

GTI Logistic

Next day delivery

Pentru GTI Logistic, activităţile de cross-docking şi distribuţie se leagă eficient, permiţând practicarea unui sistem „next day delivery“ pentru o mare parte din ţară. În paralel, compania cu acţionariat 100% românesc plănuieşte atacarea altor segmente de transport.

„Distribuția și cross-dockingul sunt activitățile de bază pentru GTI Logistic. Pe zona Moldova, am reușit să ajungem să livrăm la 24 de ore, mai exact „next day“. Suntem printre puținii care, prin sistem cross-docking, pot face livrarea în ziua următoare la un tarif decent, iar acest lucru încercăm să îl generalizăm pe toată țara“, a afirmat Mihai Iancu, director general GTI Logistic. Pentru a putea

gti LOGISTIC

Made in simplicity

Transport ● Distribuție ● Depozitare

Servicii cu valoare adăugată

Adresa: Şoseaua Berceni, nr. 110
Telefon/Fax: +4 021 352 23 44; 0740 148 255
E-mail: office@gtilogistic.ro
www.gtilogistic.ro

atinge acest target, compania a încheiat parteneriate ce oferă avantaje în fața curierilor, care au devenit atenți la acest segment. „Curierii încearcă să atace acest segment de cargo și nu avem altă soluție să îi combatem decât realizând livrări a doua zi. Motivele pentru care un potențial client ar trebui să aleagă GTI Logistic sunt seriozitatea de care dăm noi dovadă și prețul competitiv. Oferim servicii de depozitare și servicii cu valoare adăugată, am investit într-un WMS iar pentru cross-docking dezvoltăm un TMS care va genera o creștere a eficienței“, a precizat Mihai Iancu. Trebuie menționat că, în plin an de criză, GTI Logistic a investit în parcul auto, achiziționând mașini și reducând astfel procentul curselor realizate cu vehicule subcontractate. „Oferim transport full-truck, facem grupaje, asigurăm servicii de cross-docking și distribuție, precum și servicii de logistică. În afară de transportul internațional pe care am început să îl dezvoltăm din acest an, acoperim cam tot ceea ce înseamnă transport rutier“, a spus directorul general al GTI Logistic.

Flota proprie asigură un serviciu de calitate

Potrivit lui Mihai Iancu, în perioada următoare, se va pune accent pe dezvoltarea sistemului de distribuție. „Pe lângă Moldova, unde se face deja livrarea «next day», am dat drumul recent livrărilor de acest tip în Oltenia și Banat, inclusiv în Oradea. Mai avem de dezvoltat zona Ardealului de nord, unde intenționăm să deschidem un hub, în Cluj sau în Dej, dar, la începutul lui 2012, vom livra «next day» și în această zonă. Hub-ul nostru de la Deva este deservit de camioanele proprii, în timp ce, pentru Moldova, transportul este externalizat. Avem în vedere achiziția de camioane proprii și pentru această zonă, pentru a asigura un nivel maxim de seriozitate. Putem face acest lucru numai dacă noi acoperim tot «lanțul». Deja primul camion de 7,5 t a fost achiziționat pentru zona Bacău și vom continua. Apoi, vom trece la al treilea hub, Bucureștiul având deja camioanele proprii. Camioanele mari de 20 t vor face naveta între hub-uri, iar după terminarea achizițiilor vom disponibiliza câteva camioane grele pe care vrem să le redirecționăm către transportul internațional“, a afirmat Mihai Iancu.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

2012 arată bine

După un an de tranziție, GTI a tras concluziile și a trasat strategia pentru 2012. „La final de 2011, putem spune că acest an a fost mai bun decât 2010. Piața s-a stabilizat oarecum, volumele fiind ceva mai mari. Sperăm că acest trend va continua și în 2012, semnalele fiind pozitive, dar nu spectaculoase. Aceste semnale pozitive la care facem referire se bazează foarte mult pe faptul că anul viitor vom avea livrare «next day» pe toată țara. Calitatea serviciului și timpul de livrare sunt elementele care influențează, în acest moment, piața“, a concluzionat Mihai Iancu.

Promptitudine, calitate, profesionalism

Pentru Autonet Import, acoperirea nevoilor logistice în regim propriu a devenit, în timp, un element important de avantaj competitiv. Practic, cele două segmente, comercializarea pieselor şi logistica necesară acestei activităţi, s-au dezvoltat în paralel, asigurându-şi una alteia condiţii cât mai bune de desfăşurare a activităţii. Astăzi, doar calitatea pieselor comercializate nu mai este suficientă, ci este nevoie de un sistem rapid şi precis de preluare a comenzilor, timp cât mai scurt de livrare şi chiar asistenţă tehnică atunci când aceasta este solicitată. Attila Kocsis, director logistică Autonet Import, ne-a explicat cum a reuşit compania să construiască un sistem care se adaptează şi îmbunătăţeşte în permanenţă.

Ziua Cargo: Cum a evoluat Autonet Import în cei 15 ani de existență?

Attila Kocsis: Autonet Import a fost înființată în 1996 și inițial a avut 3 angajați, iar în prezent suntem peste 850 în toată țara. Ne-am extins și către Vest, iar în momentul de față suntem prezenți și în Ungaria. În România, avem peste 30 de depozite de piese auto, dintre care opt depozite care funcționează în regim franciză. Noi operăm toate depozitele. În a doua jumătate a anilor 90, firma era mică, dar s-a dezvoltat într-un ritm destul de rapid. Am încercat întotdeauna să aplicăm ideile din Vest, ne-am uitat la modelele marilor firme din domeniu, care sunt direcțiile pe care le iau și am încercat să punem aceste lucruri în practică, dar cu specificul regiunii și ale situației actuale din România. Am urmărit aceste modele prin contactele pe care le avem noi cu aceste firme. Lucrăm cu peste 100 de fabrici din întreaga lume. Am venit în întâmpinarea clientului. Am aplicat ideile de la partenerii din Vest și am văzut care sunt cerințele clienților de aici.

Partenerii noștri sunt în cea mai mare măsură service-urile. Important pentru noi este ca clientul să fie deservit și, la rândul lor, clienții noștri să își satisfacă cât mai bine clienții, firme sau persoane fizice, fiind vorba despre o afacere day-to-day.

> **„Livrările se fac în maximum 24 de ore, dacă se află în depozitul din Satu Mare, dacă nu, în 48 de ore.“**

Apelați la firme de transport pentru a aduce piesele de la producători?

Pentru transportul pieselor, se apelează la transportatori, prin intermediul unor curse regulate, dar și al curselor ocazionale. Volumele sunt importante. De exemplu, în luna septembrie, am importat peste 1 milion de kg de piese. În general, este vorba despre transport internațional. Colaborăm mai puțin cu fabrici producătoare din România. Chiar dacă producători importanți de piese sunt prezenți în România, trebuie să apelăm la sediul central, de unde ni se indică depozitul de unde trebuie să le ridicăm. Noi apelăm la producători pentru o gamă largă de repere, iar în România ei produc o gamă restrânsă. Astfel, produsele se centralizează la un anumit depozit, de unde sunt distribuite.

> **„Între depozitul central și cele locale avem curse fixe. În mare parte, lucrăm și cu terți. Anul trecut, mașinile operate pentru noi, ale noastre și ale subcontractorilor, au parcurs 16 milioane km. Se utilizează vehicule începând de la mici utilitare până la camioane de 20 t.“**

Sunt piesele foarte ieftine dar cu o calitate îndoielnică o problemă pentru afacerea dumneavoastră?

În ultima vreme, clienții au început să pună accent pe piesele bune, care oferă un foarte bun raport preț-calitate.

Sigur, și în momentul de față probabil sunt firme mai mici care introduc piese de acest gen pe piață. Pentru noi, nu constituie o mare problemă, pentru că avem clienții formați. Service-urile cu care lucrăm garantează pentru calitatea pieselor și serviciilor lor și nu riscă să monteze anumite piese care nu corespund din punct de vedere calitativ. Se pare că s-a mai estompat fenomenul. Sunt și anumite reglementări, lobby din partea producătorilor de mașini ca să nu se accepte acest tip de marfă.

> **Sistemele de management al stocurilor se află în continuă legătură online unele cu altele, iar personalul știe în fiecare moment stocul actual din orice depozit. Programul informatic trimite avertizări persoanei competente în cazul în care vreun produs este pe cale să se epuizeze și trebuie să îl comande, dar plasarea comenzilor este întotdeauna sarcina care ține de factorul uman.**

Ce măsuri ați luat în ultimii trei ani?

Prin restructurări și reorganizare, firma a trecut prin perioada dificilă a ultimilor ani fără să aibă probleme majore. Rulajul nu a scăzut, ci din contră, am trecut prin această perioadă cu o mică creștere. Nu similară cu creșterile anilor anteriori de 30-40%, dar totuși creștere pe cifra de afaceri.

Departamentul financiar a acordat o atenție specială cash-flow-ului, am încercat să optimizăm stocurile care nu s-au mișcat ori s-au mișcat greu etc. Vizavi de clienți, am acordat o atenție mai mare. A fost introdusă o limită de credit pentru aceștia, iar verificările au fost făcute mai atent. Analizele au fost realizate de departamentele juridic, financiar și de vânzări.

Din punctul de vedere al termenelor de plată, este greu de apreciat. În unele cazuri, ești obligat să le reduci. Lucrând cu foarte multe firme, furnizori, clienți, se ia decizia de la caz la caz.

Cum este organizată activitatea logistică?

În momentul de față, avem un depozit central la Satu Mare, aproape de graniță, de unde se face distribuția către depozitele din țară. Strategic și geografic, considerăm Satu Mare o locație bună. La Satu Mare, vorbim de peste 100.000 articole care există pe stoc. În baza noastră de date, avem peste 10 milioane de articole pe care le putem furniza clienților noștri. În România, avem peste 30 de depozite. În 2011, s-au deschis două depozite noi: unul la Sf. Gheorghe și unul la Drobeta Turnu Severin, urmând ca în luna februarie să mai deschidem unul la Vaslui. Fiecare depozit are stocul lui minim, care se reîncarcă zilnic. Avem un departament care se ocupă de stocurile filialelor, pe baza unui WMS. În 2010, a fost implementat un sistem modern ERP, prin intermediul căruia gestionăm piesele și reperele în diferite locații. Clienții au posibilitatea să ne trimită comanda telefonic, pe mail, pe fax sau pe internet - cel mai utilizat sistem. Avem o platformă pe internet, WebCat, în care clienții au posibilitatea să își identifice reperele, să vadă disponibilitatea pieselor respective, dacă sunt pe stoc sau nu și primesc și informații referitoare la livrarea pieselor necesare.

Cum vedeți lucrurile în viitor?

Competiția crește, vin jucători din afara țării. În momentul de față, putem să spunem că acordăm clienților noștri servicii foarte bune, de la consultanță, training, școlarizări pentru mecanici, suport tehnic... Pot apela oricând la noi, atunci când au o neclaritate legată de un anumit aspect tehnic, mai ales în contextul în care tehnologia evoluează în mare viteză.

> **La 1 ianuarie 2010, s-a introdus sistemul ERP, Microsoft Dynamics AX. Acesta ajută la procesarea și onorarea comenzilor precum și la păstrarea inventarului la un nivel optim.**

Ați analizat posibilitatea externalizării serviciilor logistice?

Ne-am gândit la externalizare, dar din cauza faptului că am început acest business în 1996 și departamentul nostru logistic a crescut odată cu cerințele pieței, consider că suntem la același nivel cu logisticienii care activează la momentul de față în România, iar aceștia nu ar putea să ne ofere ceva în plus. Am discutat cu logisticieni, am apelat la consultanți din domeniul logisticii, nu numai din România, dar și din afara țării. Suntem mereu în căutare de a ne optimiza procesele și apar soluții noi zi de zi. Consider că putem ține pasul cu marile firme logistice care oferă servicii de acest gen.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Servicii integrate

Autonet Import comercializează inclusiv scule și echipamente de service și diagnoză și se ocupă cu implementarea software-urilor dezvoltate pentru service-uri. În plus, compania poate să predea ateliere de service la cheie, fiind reprezentant exclusiv la nivel de mai multe țări a rețelelor de service Auto Check Center și Automeister.

Rebranding la FM Logistic

La sfârşitul anului 2011, FM Logistic a adoptat o nouă strategie de comunicare pentru a răspunde evoluţiei pieţei, noilor solicitări ale clienţilor şi dezvoltării companiei.

Noua strategie de comunicare a fost implementată începând din noiembrie 2011 în toate țările în care compania FM Logistic este prezentă, o dată cu lansarea noului website FM Logistic, pentru crearea unei armonii între identitatea vizuală și noua orientare a brandului FM Logistic, transmiterea mesajului unei companii moderne, inovatoare și creatoare de soluții personalizate. Elementele cheie ale acestei strategii sunt brandul FM - considerat o umbrelă pentru celelalte branduri ale companiei, culoarea - albastru, specifică FM Logistic, și mesajul - o companie puternică, dinamică, inovatoare, modernă și cu o prezență internațională.

FM în România

FM România este unul dintre cei mai importanți actori logistici din sectorul FMCG - bunuri alimentare și non-alimentare, retail, IT, mărfuri generale și auto și oferă soluții logistice eficiente și de calitate pentru optimizarea operațiunilor din cadrul lanțului logistic, de la depozitare și distribuție până la co-packing/co-manufacturing și vămuire/Supply Chain Management. FM Logistic este pe piața românească de logistică din anul 2003, oferind servicii logistice (depozitare/manipulare, transport intern și internațional, co-packing) unor companii renumite precum Cora, L'Oreal, Yves Rocher (în București) și Nestle, P&G (în Timiș). De la o cifră de afaceri de 4,5 milioane de euro după primul an de activitate, compania și-a mărit valoarea afacerii la peste 20 milioane de euro, are 700 de angajați și aproximativ 80.000 mp suprafață de stocare. Ca pondere în cifra de afaceri, depozitarea și activitatea de manipulare reprezintă 57% din veniturile obținute, activitatea de transport intern 40%, iar cea de co-packing 3%. Serviciile de transport intern sunt oferite principalilor clienți FM Logistic în România, precum și companiilor PROFI Rom Foods, Sarantis, Boromir, Coca-Cola, SCA Packaging, Pepsico, Dufa Deutek, Albalact, Bunge, Rompak, Carrefour etc. În ceea ce privește serviciile de transport internațional, acestea sunt oferite unor companii precum Danone, Unilever, Kraft Foods, P&G etc.

Prezent şi viitor

Pentru anul 2011, cifra de afaceri a fost în creștere cu 10%, de la 20 milioane de euro la 22 milioane de euro, a declarat Cătălin Olteanu Heel, directorul general FM Logistic România, targetul fiind de a ajunge la un business anual de 28 de milioane de euro în următorii trei ani. „Această creștere ar putea să fie corectată de cursul valutar. Elementul care a făcut posibilă creșterea a fost atragerea unui nou client, compania farmaceutică Roche", a spus Cătălin Olteanu Heel. Potrivit acestuia, FM Logistic va investi în continuare între 300.000 euro și un milion de euro, orientate spre nevoile clientului. „Clienții din domeniul pharma, de exemplu, au nevoie de spații de depozitare cu temperatură controlată, ceea ce pe alte segmente nu este cazul", a arătat directorul general FM Logistic România. La scurt timp după inaugurarea primei sale platforme în România, FM Logistic România a inaugurat în 2011 cea de-a doua sa platformă logistică în Petrești - județul Dâmbovița. Această platformă Clasa A, cu o excelentă localizare geografică (lângă autostrada A1 București - Pitești), are în prezent 18.000 mp și va fi extinsă la capacitatea maximă de 120.000 mp conform planului de dezvoltare FM Logistic.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

TelVerde: 0800 803 803 www.brd.ro

Sprijin pentru IMM-uri
în vederea accesării de fonduri
europene

Credite EUROBRD IMM

BRD
GROUPE SOCIETE GENERALE
Tot mai simplu

BEST PRACTICES

BT Group, eficienţă îmbunătăţită prin servicii de livrare programate

Continuăm seria modelelor de bună practică preluate de Supply Chain Management Center de pe www.bestlog.org cu un exemplu privind contribuţia pe care bursele online de transport o pot aduce în cadrul parteneriatelor logistice de colaborare pe termen lung.

BT Group plc deține o rețea de canale de deservire „programată" pentru depozitele companiei din Marea Britanie. Aceste transporturi sunt desfășurate cu vehicule proprii, utilizând în special semiremorci cu punte dublă (double decker), cu prelată, de 13,6 m. Ca operator în interes propriu, BT caută să maximizeze recuperarea costurilor în rețea, taxându-și furnizorii pentru ridicarea bunurilor achiziționate în termeni „ex-works" (așa numitul „preț la poarta fabricii").

Organizația de supply chain a BT avea nevoie de o soluție pentru maximizarea utilizării volumelor pe anumite culoare și pentru respectarea obligațiilor CSR privind minimizarea amprentei de carbon în cadrul diviziei sale de transport. Astfel, compania era în căutarea unei modalități eficiente de promovare a mișcărilor programate ale vehiculelor pe piața logistică, având ca scop identificarea unor parteneri pentru împărțirea capacității.

Programul de Responsabilitate Socială BT este condus de:

- Nevoia unei creșteri economice sustenabile
- Nevoia extinderii implicării în viața socială la toate nivelele
- Nevoia de a face față schimbărilor climatice

Proiectul este în linie cu cele trei dimensiuni ale practicii logistice sustenabile urmărite de bestLog.

BT publică regulat KPI și obiective pentru programul CSR.

Aceste obiective sunt în conexiune cu toate zonele businesslui BT, inclusiv cu activitatea de transport.

Studiul de caz arată contribuția pe care bursele online de transport o pot aduce în cadrul parteneriatelor logistice de colaborare pe termen lung. Acestea pot duce la o reducere semnificativă a traficului de camioane și la îmbunătățirea eficienței pentru toți cei implicați în acest business.

Pe baza exemplului unui furnizor major de servicii logistice, sunt prezentate oportunitățile, provocările și mecanismele folosirii unei burse de transport.

Soluţia

Haulage Exchange este principala bursă de transport din Marea Britanie. Peste 2.000 de companii de transport utilizează această bursă pentru a-și împărți capacitățile de transport disponibile și deplasările vehiculelor la gol, câștigând, prin urmare, venituri suplimentare.

Bursa este total imparțială și operează pe bază de abonament - aceasta asigură faptul că utilizatorii sunt dispuși să încredințeze bursei informațiile lor comerciale sensibile.

Majoritatea deplasărilor sunt pentru distanțe de peste 100 km și sunt în general FTL, deși volumul încărcăturilor parțiale este în continuă creștere.

Peste 0,5 milioane de deplasări sunt „schimbate" anual între membri.

În vara anului 2008, s-a decis dezvoltarea unei noi secțiuni a bursei: „Curse regulate". Bursele de transport s-au orientat în mod tradițional pe piața „spot" sau ad-hoc - totuși, piața logistică britanică este condusă masiv de logistica contractată ce deservește rețele sofisticate de distribuție, multe dintre acestea operând just-in-time.

„Livrările/cursele regulate" permit operatorilor profesioniști precum BT Group să promoveze deplasările programate de vehicule către o audiență largă, compusă din profesioniști în transporturi și, prin urmare, să câștige numeroase beneficii.

Procesul funcționează după cum urmează:

- Clienți precum BT își publică cursele regulate pe website-ul destinat schimburilor de mărfuri, detaliind:
  - locații de pornire/sosire
  - zilele de pornire
  - timpii de pornire & sosire
  - tipurile de vehicule, spațiul disponibil
  - marfa corespunzătoare
  - masele disponibile
- Sistemul acceptă curse multiple pe zi, fiecare cu propriile detalii, dacă este necesar.
- Cursele pot fi vizualizate de către vizitatorii website-ului și de către membrii bursei.
- Se realizează o interogare online în cadrul listei de deplasări - în acest stadiu nu se comunică identitatea titularului cursei.
- Dacă titularul este mulțumit de interogare, validează cererea și demarează negocierile contractuale - acestea se pot înregistra în sistem. Ca parte a procesului de validare, compania ce realizează interogarea acceptă Termenii și Condițiile titularului cursei. Negocierea prețurilor și a detaliilor contractuale se produce exclusiv între cele două părți, platforma fiind total neutră în această zonă.

BT Group plc este unul dintre liderii mondiali în domeniul telecomunicațiilor, deservind clienți din Marea Britanie și din alte 170 de țări.

Supply Chain
management center

Profesionalism, cariera, succes!

Un pas inainte pentru viitorul tau si al companiei tale!

Cursuri de perfectionare
Managementul logisticii si supply chain-ului
Managementul achizitiilor si stocurilor
Managementul depozitarii
Managementul trasportului si distributiei
Managementul operatiunilor

Cursuri IN HOUSE
Programe personalizate in functie de nevoile companiei dvs. in logistica si supply chain

Contact: 021.410.60.61 / 0752.248.161; marketing@supply-chain.ro
www.esupplychain.eu

Utilizati codul curs80 pentru a beneficia de o reducere de 80 de EURO la un curs de perfectionare de lunga durata*

*) Perioada de valabilitate a codului 15 ianuarie – 15 februarie 2012
Se poate utiliza un singur cod de discount /per curs

- Odată publicate Cursele regulate, acestea atrag interogări multiple. Titularul cursei este capabil să creeze o listă de distribuție pentru fiecare Cursă regulată - aceasta îi permite actualizarea statusului zilnic al fiecărei deplasări fără alte introduceri manuale de date.

De aici reies numeroase beneficii pentru companiile care aleg această soluție, printre care:

- Îmbunătățirea utilizării vehiculelor și a profitabilității corespunzătoare
- Comunicare îmbunătățită cu noi parteneri comerciali
- Optimizarea comunicării - atât interne cât și externe
- Reducerea amprentei de carbon printr-un mecanism de colaborare simplu și eficient

Provocări

Colaborarea de succes necesită:

- Disponibilitatea companiilor de a lucra împreună
- Transparența „oportunităților"
- Instructajul personalului
- Conștientizarea publică - deși bursele de transport reprezintă un serviciu cu vechime pe piața de logistică, „Cursele regulate" reprezintă un nou concept.

BT a adoptat aceste practici.

Lecţii învăţate şi factori de succes

Colaborarea eficientă în logistică depinde de mai mulți factori:

- Disponibilitatea de colaborare cu alți parteneri comerciali și de „împărtășire" a volumelor
- Flexibilitate rezonabilă din partea ambelor părți - este imposibil să existe corespondență de 100% cu livrările/cursele unei alte companii
- Dorința de adoptare a unor noi practici de lucru

Se poate concluziona că:

- Pentru operatorii de mici și mari dimensiuni, precum și pentru casele de expediție, bursele de transport reprezintă un mijloc excelent de îmbunătățire a utilizării flotei și, prin urmare, de creștere a profitabilității.
- Bursele de transport contribuie, astfel, la reducerea volumului de trafic și la sustenabilitatea logisticii.
- Costul tranzacțiilor poate fi minimizat prin implementarea unei interfețe directe cu propriul sistem software al companiei, dacă acest lucru este necesar.

Beneficii

Din punct de vedere economic

- Reducerea costurilor
- Venituri/cifră de afaceri mai ridicate.

Din punct de vedere al mediului

- Îmbunătățirea utilizării camioanelor, reducerea emisiilor poluante.

Din punct de vedere social

- Reducerea traficului de camioane pe drumurile publice, în timp.

Transferabilitate

Soluția poate fi transferată în toate țările, indiferent de dimensiunile companiei - singura cerință este aceea de a se programa cursele, iar „proprietarul" cursei să fie dispus către colaborare și suficient de flexibil pentru implementarea unor schimbări pe termen lung.

Limitări

Nu există.

Adriana PĂLĂŞAN
Managing Partner Supply Chain Management Center
www.esupplychain.eu

MĂSOARĂ-ŢI cunoştinţele de logistică! (26)

Câştigătorii lunii DECEMBRIE

Corina Elena Ionel, Ana Harja şi Paul Uzdriş

La întrebările din decembrie, doar 3 concurenţi au răspuns corect, aceştia devenind automat câştigătorii lunii. 33 de persoane au participat la etapa a 25-a a concursului de logistică.

Concursul de cunoştinţe generale în domeniul logisticii lansat de ZIUA CARGO şi compania de consultanţă şi training în logistică Supply Chain Management Center continuă cu etapa a 26-a. În fiecare lună, publicăm 3 întrebări tip grilă, pentru ca, în luna următoare, să dăm publicităţii variantele corecte de răspuns. Câştigătorii sunt stabiliţi prin tragere la sorţi dintre persoanele care răspund corect.

Întrebările lunii DECEMBRIE (etapa 25) şi răspunsurile corecte:

1. Eroarea de prognoză:

a. Se calculează ca fiind cererea actuală - prognoza cererii - CORECT
b. Nu se întâmplă des
c. Se calculează ca fiind prognoza cererii - cererea actuală
d. Nu este importantă pentru îmbunătăţirea performanţei previzionării

2. Stocul de siguranţă se poate reduce prin:

a. Alinierea ratei cererii cu rata producţiei
b. Influenţarea lead-time-ului
c. Plasarea de comenzi mai apropiat de timpul când trebuie să fie primite - CORECT
d. Reducerea mărimii lotului

3. Sezonalitatea se referă la:

a. Fluctuaţiile datorate interacţiunilor cu factorii de influenţă din economie
b. Tipare regulate de fluctuaţie - CORECT
c. Perioade ce durează de obicei între 2-10 ani
d. Temperatura diferită între sezoanele într-un an.

Întrebările lunii IANUARIE (etapa 26)

1. Licitaţiile inverse sunt cele în care:

a. Furnizorii licitează pentru afacerea unui cumpărător
b. Cumpărătorii licitează pentru afacerea unui furnizor
c. Partenerii licitează pentru afacerea unui cumpărător
d. Partenerii licitează pentru afacerea unui furnizor

2. O analiză atentă, adesea chiar complexă, ajută compania să-şi atingă obiectivul legat de proiectarea reţelei: _____ de nivel maxim, cu costuri minime.

a. Servicii
b. Profituri
c. Vânzări
d. Producţie

3. _____ înseamnă analizarea costului real al achiziţiei, utilizării, întreţinerii şi casării unui produs, serviciu, bun de investiţii sau proces.

a. Stabilirea costurilor ţintă
b. Costul total al proprietăţii (Total cost of ownership)
c. Analiza preţului
d. Stabilirea costului cumulat.

Fiecare întrebare are un singur răspuns corect. Puteţi răspunde până pe 10 februarie, prin e-mail la adresa redactie@ziuacargo.ro, menţionând variantele de răspuns şi datele de contact (nume, telefon, e-mail) sau direct pe site-ul nostru www.ziuacargo.ro, pe pagina dedicată concursului. Câştigătorul ediţiei din ianuarie şi variantele corecte de răspuns vor fi publicate în numărul din februarie al revistei ZIUA CARGO.

Premiile sunt oferite de

HENKEL OTZ GTI URSUS BREWERIES IFPTR

Canalul Panama (I)

AUTOSTRADA TIMIŞOARA-ARAD, DESCHISĂ TRAFICULUI

Autostrada Timișoara-Arad, în lungime de 32 km, a fost deschisă circulației la finalul lui decembrie, cu procedura deja consacrată a paharului plin cu apă pe bordul mașinii, la 100 de km/h, cu premierul Emil Boc la volan și în dreapta cu ministrul Transporturilor, Anca Boagiu.
Lucrările au început în vara lui 2009 și au fost executate de consorțiul FCC Construccion și Astaldi. Valoarea acestui tronson din coridorul IV Pan-European este de 482,8 milioane de lei, echivalentul a 135,43 milioane de euro. Sprijinul financiar nerambursabil alocat de Uniunea Europeană a fost de 237.315.751,11 lei.
Autostrada nu este însă tocmai gata, până în luna martie urmând a fi executate operațiuni care nu afectează circulația: montarea de parapeți, amenajarea unor parcări și a unor zone pentru stațiile de combustibil.

DOI DINTRE CONSTRUCTORII A3, PENALIZAŢI

CNADNR va penaliza firmele Euroconstruct Trading 98 SRL și SC Pa&Co International SRL pentru nefinalizarea la timp (15 decembrie 2011) a porțiunilor din Autostrada A3 Moara Vlăsiei - Ploiești.
Penalitățile de întârziere sunt de 0,05%/zi pentru restul lucrărilor rămase de executat. Acestea sunt prevăzute în contract și vor fi calculate de consultantul SC Consitrans SRL, desemnat pentru supervizarea lucrărilor.
Termenul estimat pentru finalizarea tronsonului Moara Vlăsiei-Ploiești este trimestrul doi al anului 2012.
Singurul constructor care a reușit să respecte contractul este Spedition UMB, care a finalizat la termen tronsonul dintre km 48,2 și km 62 al autostrăzii.

CENTURA CARANSEBEŞ, ÎN CIRCULAŢIE

Șoseaua de centură a municipiului Caransebeș, în lungime de 12,08 km, a fost deschisă circulației după 2 ani de lucrări, ce au costat 30,2 milioane euro, fără TVA, și au fost executate de Copisa Constructora Pirenaica SA. Pe traseul variantei de ocolire sunt 10 poduri, pasaje și viaducte de lungimi considerabile, căile ferate CF 917 și CF 900, drumul național DN 68, două pârâuri și mai multe văi, 30 de podețe, 4 noduri rutiere, 5 intersecții cu sens giratoriu și un Centru de Întreținere.
În total, anul trecut au fost finalizate variante ocolitoare în lungime de 45 de km și în valoare de 165 milioane.
Printre șoselele de centură deschise circulației se numără cea a Drobetei Turnu-Severin, Arad, Constanța, Timișoara, Cluj etc.

CENTURA ARAD, PE CÂTE O BANDĂ

Centura municipiului Arad, construită în regim de autostradă, a fost deschisă parțial traficului, astfel că pe cei 12 km se circulă acum pe câte o bandă pe sens. Asta însă până în primăvară, când este programată finalizarea lucrării. Șoseaua este amplasată în Sud-Vestul orașului, iar lucrările costă aproximativ 120 de milioane de euro (429.610.443,00 lei), fără TVA, o mare parte din bani fiind cheltuiți cu un pod peste Mureș și cu alte câteva podețe.
Sprijinul financiar nerambursabil alocat de Uniunea Europeană este de 211.365.803,89 lei.
Lucrările sunt executate de JV FCC Construccion/PORR Bau GmbH, iar Ministerul Transporturilor a emis autorizația de construire în luna aprilie 2009. Șoseaua de centură va permite devierea traficului greu și a celui de tranzit în afara orașului.
În luna mai va fi gata și DN 79 Arad - Oradea, aflat în reabilitare, 80% din lucrări fiind terminate. Constructorii folosesc aditivi speciali în mixtura asfaltică, astfel încât asfaltarea poate avea loc și pe timp de iarnă.
Lucrări similare au fost și sunt în execuție pe 24 de drumuri naționale, însumând 2.300 km, din care 500 km au fost finalizați la sfârșitul anului 2011 și restul vor fi gata în 2012.

Te-ai gândit să realizezi o nouă construcţie sau să consolidezi un obiectiv existent?

Vrei să ştii care e consistenţa şi structura solului?

Ai nevoie de un studiu geo?

Contactează-ne pentru o ofertă de preţ adaptată lucrării tale.

www.geo-serv.ro

021-312.23.75

Biblioteca Naţională, gata după 25 de ani

Noul sediu al Bibliotecii Naţionale a României a fost, în sfârşit, finalizat, după 25 de ani de la începerea construcţiei (în 1986, în perioada comunistă) şi 20 de ani de abandon (între 1990 şi 2009, perioada post-decembristă).

De la modern la postmodern

Potrivit arhitectului Eliodor Popa, șeful de proiect, clădirea preluată din perioada comunistă a fost modificată puțin la exterior, de la stilul modern la cel postmodern. Astfel, cele trei fațade au acum o colonadă clasică pe un soclu din piatră naturală, profilat pe un ecran neutru din sticlă. Spre deosebire de exterior însă, interiorul a trebuit remodelat complet. „Atriumul avea un luminator industrial la 9 metri înălțime, ca la halele industriale. Eforturile de a-l ridica până sus au fost mari și ca tehnică, și ca bani, dar am reușit. Totodată, sala aulei era gândită la parter, și a trebuit să o ridicăm la primul nivel, ca să realizăm spațiul multifuncțional de jos. De asemenea, sălile de lectură erau croite meschin, erau mici, iar noi le-am mărit", a declarat Eliodor Popa. Față de proiectul ceaușist, în clădirea instituției vor mai exista cafenele și spații de spectacole, ce vor fi închiriate.

Deocamdată, în incinta edificiului de pe bulevardul Unirii din București are acces numai Ministerul Culturii, care se mută aici de la sfârșitul lunii ianuarie, împreună cu două instituții din subordine. Publicul mai are încă de așteptat patru luni, până în aprilie, când biblioteca va fi deschisă tuturor iubitorilor de carte.

De la intrarea principală, vizitatorul este primit într-un hol larg, cu lifturi cu pereți din sticlă, ce fac legătura între cele șapte niveluri ale bibliotecii. Pe lângă lifturile spectaculoase pentru public, biblioteca mai are și „lifturi inteligente", care transportă cărțile de la un nivel la altul.

Biblioteca dispune de 16 săli mari de lectură, în suprafață totală de 112.000 mp, de 6 săli de conferință, cu suprafața de 800.000 mp, de spații multifuncționale - săli de expoziții, de audiții, de proiecții, librării, cafenele (de 15.000 mp), de depozite de carte (30.000 mp), de birouri (9.000 mp), precum și de aulă, cu 400 de locuri și anexe, plus spații tehnice.

În noul sediu al bibliotecii vor fi transportate 12 milioane de volume. Procesul de mutare a acestor cărți a început de două luni și jumătate - și va continua cel puțin un an -, dar cea mai dificilă etapă va fi cea a transportării documentelor foarte vechi.

Cititorii vor avea acces în sala de „lecturi ușoare" și vor putea asculta, la căști, muzică „de la Beatles la Beethoven", în sala de audiții a bibliotecii. „Instituția va fi funcțională în totalitate la sfârșitul lunii aprilie 2012, cel mai probabil de Ziua Bibliotecarului - pe 23 aprilie", a anunțat Elena Tîrziman, directorul Bibliotecii Naționale a României.

Clădirea are o parcare de 300 de locuri, un adăpost de apărare, la subsol, și o garderobă.

Ministerul Culturii, în Aulă

Potrivit ministrului Kelemen Hunor, Ministerul Culturii se va muta în Aula Bibliotecii Naționale începând cu luna ianuarie, împreună cu două instituții din subordine - Administrația Fondului Cultural Național și Centrul de Pregătire Profesională în Cultură.

Din primăvară, în noul sediu se vor activa toate funcțiunile caracteristice. Descărcarea tuturor colecțiilor, depozitate și conservate de-a lungul anilor în diverse spații din țară, precum și darea în folosință a tuturor facilităților de care dispune noul sediu vor mai dura însă.

Tot de anul acesta, Teatrul Național de Operetă „Ion Dacian" va avea sediul în Biblioteca Națională, instituția de spectacole urmând să părăsească spațiul din clădirea Teatrului Național București, care este în renovare. Banii provin - ca și în cazul bibliotecii - dintr-un credit acordat de Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei (BDCE) în anul 2008, în valoare de 200 de milioane de euro. Din fondurile respective vor mai beneficia Opera Română și Muzeul Țăranului Român, ce vor intra anul acesta în lucrări de restaurare și modernizare.

Povestea bibliotecii

Povestea construirii unui sediu maiestuos al Bibliotecii Naționale a României datează din anul 1986, când au început lucrările. După momentul '89 însă, clădirea a fost lăsată în paragină timp de aproape 20 de ani. An de an, guvernele post-decembriste alocau fonduri pentru conservarea lucrărilor, în timp ce șantierul-ruină devenise adăpost pentru oamenii străzii și, câteodată, studio de filmare pentru diverse producții cinematografice.

Șantierul abandonat a fost dus la capăt de firma Aedificia Carpați, care a reluat lucrările în 2009 și a reușit să termine clădirea după 25 de ani, cu fonduri europene. Proiectarea - sau, mai precis, reproiectarea - a fost realizată de firma Carpați Proiect și a costat 3 milioane de euro, iar execuția lucrărilor - puțin peste 100 de milioane de euro. Pe durata lor au fost create 1.000 de locuri de muncă, a anunțat premierul Emil Boc la inaugurare. „Nu credeam că vom termina la timp sediul Bibliotecii, dar s-a dovedit că esențele tari se țin în sticle mici", a simțit primul-ministru nevoia să laude constructorul.

În opinia premierului, „ne aflăm în fața unei bijuterii culturale" ce nu se deosebește cu nimic de o bibliotecă dintr-o țară a Uniunii Europene. „Standardele, condițiile, fondul de carte ce va fi transferat aici, precum și infrastructura adiacentă asigură un cadru de manifestare a culturii și este, cred eu, un moment de împlinire pentru toți iubitorii de carte. Este o invitație la lectură nu doar pentru tineri, ci și pentru orice om din orice generație, pentru că va găsi aici atât acces la internet sau la infrastructura ultramodernă, cât și contactul autentic cu cartea, cu colecțiile de ziare sau cu literatura de specialitate de ultimă oră", a spus Emil Boc la inaugurare.

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

Bucureşti, oraşul cu tuneluri şi pasaje

Încă două tuneluri vor fi construite în Bucureşti, pe Calea Griviţei, după cele proiectate în Drumul Taberei, la Piaţa Sudului şi la Piaţa Presei. Va mai fi un tunel pe sub Palatul Parlamentului, pe Diametrala Buzeşti-Berzei-Uranus, altul la Ciurel, iar faimoasa autostradă suspendată - inel median al Capitalei - va avea nu mai puţin de 6 tuneluri şi 14 pasaje.

La capitolul pasaje supraterane, Primăria Capitalei are deja în lucru „gemenele“ de la Mihai Bravu și cel de la „străpungerea Doamna Ghica - Bd. Chișinău“. Primarul general Sorin Oprescu pare fascinat de asemenea construcții, după finalizarea Pasajului Basarab.

Cele două pasaje proiectate la intersecțiile șos. Chitila cu Bucureștii Noi și Ion Mihalache cu Calea Griviței, vor dubla, practic - dar pe sub pământ -, podul Constanța, de peste calea ferată. Valoarea investiției este de 37,8 milioane de euro, potrivit indicatorilor tehnico-economici aprobați de Consiliul General al Municipiului București, iar lucrările de construcție vor dura doi ani.

În prezent, proiectul este în faza de studiu de fezabilitate și Plan Urbanistic Zonal. „Podul Constanța se va mai lărgi cu două pasaje subterane, cu câte două benzi pe sens, construite în paralel cu el, care vor face legătura între Calea Griviței și Șos. Chitila. Cel de pe direcția Calea Griviței - Șos. Chitila va avea în jur de 442 metri, în timp ce pasajul de pe direcția Șos. Chitila - Calea Griviței va fi mai mic, de 264 metri. În plus, se va consolida și podul Constanța, astfel încât să se creeze un flux de circulație corespunzător zonei respective“, ne-a declarat Ion Dedu, directorul executiv al Direcției Transporturi și Sistematizarea Circulației din cadrul Primăriei Capitalei.

Tunel pe sub Parlament

Un tunel rutier este prevăzut și pe Diametrala Buzești-Berzei-Uranus, pe sub Palatul Parlamentului, dar procedura de atribuire a contractului de execuție nu a început încă, din cauză că nu a fost aprobată soluția tehnică. Lucrările la noua arteră de circulație ce se vrea un nou Bulevard Magheru, de 11 km, ce va lega Nordul și Sudul Bucureștilor, de la Piața Victoriei la Gara Progresul, se finalizează pe bucățele. Prima - reprezentând o cincime din etapa I - a fost de curând deschisă circulației. Este vorba despre câteva sute de metri de stradă nou construită între Calea Plevnei și B-dul Știrbei Vodă, cu două benzi pe sens și linie dublă de tramvai pe mijloc.

Proiectul Dimetralei este împărțit în 3 etape: Piața Victoriei - Vasile Pârvan; Vasile Pârvan - Piața George Coșbuc și Piața George Coșbuc - Gara Progresul. Etapa a 2-a cuprinde, pe lângă tunelul amintit (ce va ieși în Uranus, imediat după subtraversarea B-dului 13 Septembrie), construirea unei străzi noi, în zona intersecției Berzei cu Vulcănescu, ce se va numi Strada Gării de Nord, ce va ieși direct în fața gării, lângă sediul Ministerului Transporturilor.

Tunel la Ciurel

Oprescu mai vrea un tunel care să lege Splaiul Independenței de autostrada A1, pe la Ciurel, penetrație de 7,5 km ce ar urma să se construiască în conformitate cu un nou proiect. Cel vechi, aprobat de Consiliul General, prevedea trecerea drumului pe la suprafață, ceea ce ar fi însemnat exproprieri de 143 milioane euro. Primarul general a cerut reproiectarea traseului, pe sub pământ, ca să scape de cheltuială. Va urma însă alta, la fel de mare, întrucât un tunel este una dintre cele mai scumpe construcții.

Lucrările au fost începute, până în luna februarie - martie, când a fost rediscutat proiectul, fiind cheltuite 10 milioane de lei. De construcție se ocupa un consorțiu câștigător al licitației organizate pe vremea fostului primar Adrian Videanu, format din Astaldi, Max Boegl și Euroconstruct. Peste râul Dâmbovița urmează să se construiască un pod hobanat, pe modelul celui de la Basarab, dar și un pod cu tăbliere din beton armat.

Întreaga lucrare are termen de execuție 35 de luni de la începerea lucrărilor. Costul total este de 579 milioane de lei (137 milioane euro).

Autostrada suspendată: 14 pasaje și 6 tuneluri

Cât privește autostrada suspendată, ultima variantă - din cele trei analizate - a fost bătută în cuie de curând de arhitecți: va avea 6 tuneluri, 14 pasaje și 4 gări. Astfel, vor rămâne cele două tuneluri pe sub parcul Herăstrău, la o adâncime de 25 m, dar mai scurte, unul de 2 km și celălalt un pic mai mic. Noua arteră va fi realizată în mare parte în vecinătatea căii ferate și va avea pasaje supraterane și tuneluri acolo unde se va intersecta pe traseu cu marile artere.

Iată unde vor fi amplasate cele 14 pasaje supraterane:

- pe Șos. Colentina (după magaziile Europa)
- pe Șos. Andronache spre Bd. Eroilor, peste calea ferată
- pe Str. Călmățui (actuala stradă va deveni arteră parțial suspendată)
- paralel cu Str. Gherghiței, prin Parcul Pipera și peste calea ferată va fi construită o nouă arteră (viitoarea Autostradă A3), care va fi prevăzută cu un pasaj suprateran
- porțiunea cuprinsă între intersecția cu Strada Gherghiței și Șos. Petricani va fi suspendată integral pe un sens
- intersecția Șos. Petricani cu Șos. București Nord
- Șos. Pipera, peste Calea Ferată
- Str. Avionului va fi prelungită și prevăzută cu un pasaj
- B-dul Aerogării, peste calea ferată București- Constanța
- Șos. Nordului - Str. Elena Văcărescu
- Str. Tipografilor - Șos. Străulești
- în apropierea străzii Parcului, o parte din noua autostradă va fi suspendată
- Str. Marginei - Str. Lămâiului (de la strada Marginei va fi construit un pasaj care va supratraversa calea ferată până la strada Lămâiului)
- Splaiul Independenței - Șos. Virtuții.

Iată și tunelurile subterane:

- două pe sub Parcul Herăstrău, câte unul pe fiecare sens, între Bd. Poligrafiei și Bd. Aerogării
- pe Șos. București - Ploiești (cu intrare după Fântâna Miorița și ieșire aproape de intersecția cu Elena Văcărescu)
- pe B-dul Poligrafiei (paralel cu strada Parcului)
- pe B-dul Bucureștii Noi - Calea Griviței
- în zona Crângași.

4 gări și o magistrală de metrou

Pe inelul median vor fi și 4 gări noi: una la Colentina, alta la Pipera, pe Șos. Petricani, alta la Băneasa și una la Chitila, toate cu parcări. Acestea vor funcționa ca adevărate noduri intermodale, fiind alimentate cu linii de transport în comun ce vor face legătura cu metroul.

Pentru gara de la Chitila a fost propusă și o nouă magistrală de metrou - pe traseul Gara de Nord - Gara Chitila, cu posibilitatea extinderii până la aeroport.

În final, prețul pe kilometru a ajuns mai mic decât la Pasajul Basarab: de 70 de milioane de euro pe kilometru. Per total, la o lungime de aproximativ 16 km, autostrada-inel median va costa 1,12 miliarde de euro. Cel mai mult vor costa tunelurile de sub Herăstrău.

Pasajul denivelat D-na Ghica - Bd. Chișinău, reluat

După 3 ani de abandon, lucrările de construire a arterei de legătura dintre șos. Colentina și șos. Pantelimon - inclusiv printr-un pasaj suprateran denivelat - cunoscută ca „străpungerea Doamna Ghica - Bd. Chișinău“, au fost reluate de Primăria Capitalei, urmând să fie gata în septembrie 2012. În 2006, când a început execuția proiectului, investiția costa 5,6 milioane de euro, însă acum s-a triplat, ajungând mai scumpă cu 11 milioane de euro.

În perioada 2006-2008, din lucrare s-a realizat 55%, dar cum au trecut 3 ani, Municipalitatea trebuie să dea acum bani și pentru repararea bucății de bulevard ce fusese executată, pentru că, între timp, s-a degradat.

Pentru reluarea lucrărilor - după rezilierea contractului cu fostul constructor, Lena Engenharia e Construcoes - s-a organizat în această toamnă o nouă licitație, câștigată de consorțiul SCT București SA - TECNIC Consulting Engineering Romania SRL. Noul constructor are de executat în 10 luni lucrările la pasajul denivelat suprateran peste calea ferată - cu o rampă deja executată, dar aflată și ea într-un proces avansat de degradare - plus 600 m de bulevard și refacerea altor 600 m.

Lungimea noii artere, de 2 km, va face legătura între Str. Doamna Ghica și Șos. Pantelimon. Drumul pleacă de la intersecția Str. Doamna Ghica cu Str. Heliade între Vii, trece prin spatele parcului Lunca Florilor, ajunge până la intersecția cu strada Fântânica, traversează calea ferată pe un pasaj suprateran și ajunge în spatele Pieței Delfinului, la intersecția dintre B-dul Chișinău cu Șos. Pantelimon.

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

Locuinţe ANL cu investitori privaţi

Guvernul a decis, prin ordonanţă de urgenţă, atragerea de capital privat, inclusiv prin concesiune de lucrări publice, de către Agenţia Naţională pentru Locuinte (ANL), în scopul construirii locuinţelor cu chirie.

Investitorii privați care vor participa la realizarea blocurilor în parteneriat public-privat (PPP) cu ANL vor primi 30% din chirii. Astfel, statul pune la dispoziție terenul, privatul vine cu banii pentru construire, urmând să-și amortizeze din chirii această investiție sigură, iar tinerii vor putea obține apartamente cu chirii mici, apreciază ministrul Elena Udrea, în subordinea căruia se află ANL. În plus, statul va stimula economia, domeniul construcțiilor fiind cel care a oferit plusul din trimestrul III al lui 2011 pentru cea mai mare creștere economică din 2008 până acum.

Ordonanța de urgență, care modifică Legea 152/1999 privind organizarea și funcționarea ANL, stipulează că sumele încasate din închirierea locuințelor ANL se distribuie 50% ca venit la bugetul de stat, 20% către ANL și 30% către investitorul privat.

De asemenea, actul normativ prevede explicit că, după expirarea contractului de închiriere inițial de 5 ani, chiriașilor care au împlinit vârsta de 35 de ani li se prelungește cu un an contractul, prin recalcularea chiriei. Aceasta va acoperi cheltuielile de administrare, de întreținere și de reparații, impozitele pe clădire și pe teren, recuperarea investiției, în funcție de durata normată, precum și un profit supus negocierii între părți. „Am aprobat în sfârșit, după mai bine de un an de negocieri cu Ministerul Finanțelor și cu alte instituții financiare interne și internaționale, ca ANL să poată construi, prin atragerea capitalului privat, locuințe pe care să le închirieze. Practic, vorbim de PPP-uri pentru realizarea de apartamente pentru tineri, care urmează apoi să fie închiriate celor care corespund criteriilor de acordare“, a declarat Elena Udrea.

Ministrul Dezvoltării a precizat că avantajul major al acestui sistem vine din faptul că statul pune la dispoziție terenul, iar privatul va veni cu banii pentru construirea locuințelor, urmând ca investiția lor să se amortizeze din chirii. „Poate să se meargă și pe varianta concesionării terenului pe o perioadă determinată sau pe finalizarea unor proiecte deja începute. Este un sistem avantajos pentru toate cele trei părți: tinerii vor putea obține apartamente cu chirii scăzute, privații fac o investiție sigură, iar statul își îndeplinește rolul social, dar stimulează și economia. Să nu uităm că domeniul construcțiilor este cel care a oferit plusul din trimestrul trei, pentru cea mai mare creștere economică din 2008 până acum“, a mai spus Udrea.

PPP, colacul de salvare

Ea se declară optimistă în privința succesului PPP-urilor, estimând că, începând din 2012, numărul locuințelor pentru tineri construite în asociere între stat și privat va începe să acopere cererea mare existentă acum. „PPP-urile reprezintă un mare pas înainte. Mă aștept la o creștere exponențială a numărului de apartamente construite spre închiriere, deoarece mulți dezvoltatori imobiliari doresc să investească într-un asemenea program, iar eu cred că el poate să aibă efecte cuantificabile (blocuri finalizate) încă din 2012“, a precizat ministrul Dezvoltării.

Terenurile destinate construirii locuințelor vor fi transferate din domeniul public al statului sau al unităților administrativ-teritoriale în folosința gratuită a ANL, pe întreaga durată de existență a construcțiilor. În program vor putea fi preluate și construcțiile nefinalizate.

Vor fi încheiate contracte de concesiune, toate operațiunile legate de achiziția publică și de atribuire intrând în sarcina ANL. Durata unui astfel de contract va fi de 20 de ani, iar în cadrul lui, finanțarea obiectivului de investiție se va asigura de către investitorii privați. Locuințele vor fi exploatate de către agenții economici, conform contractelor de concesiune încheiate.

Vânzarea a eșuat

În locuințele nou construite vor locui exclusiv tinerii care au nevoie, iar repartizarea lor se va face la nivel local, contractele de închiriere urmând a fi încheiate de către ANL. Chiria va fi calculată în funcție de următoarele elemente: amortizarea imobilului pe 60 de ani, administrarea lui, impozitul pe clădire și asigurarea locuinței. În prezent, ANL construiește unități locative la 341 de euro/mp, cu TVA. Standardele de cost sunt fixate anual de Ministerul Dezvoltării. „Sunt prețurile la care reușim să construim la o calitate bună. Nu vorbim de lux, însă este o calitate bună a finisajelor și a construcției. Noile tehnologii vor face ca prețul să fie mai mic, timpul de construire mic, iar gradul de confort mai mare. La nivelul întregii țări sunt aproximativ 100.000 de solicitări de locuințe“, a mai precizat Elena Udrea.

Încercarea ministrului de a obține bani din vânzarea locuințelor ANL deja construite a eșuat. Au fost scoase la vânzare 21.000 de apartamente, din comercializarea cărora Elena Udrea spera să aducă la buget cel puțin 500 milioane euro.

Acum se îndreaptă către investitorii privați. Tot cu aceștia speră să construiască și megacartierul cu 10.000 de unități locative din cartierul Ghencea, din București, cel mai important proiect social la nivel național. În București sunt în lucru blocuri ANL în Sectorul 2, iar de curând a fost dat în folosință un bloc în Sectorul 4.

Tot anul trecut, ANL a recepționat în luna mai 241 de apartamente în 4 județe și București. De la începutul anului 2010 au fost predate la cheie 318 unități locative, la care se adaugă 24 de locuințe finalizate în cadrul Programului-pilot de construcții utilizându-se tehnologii noi.

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

Un sfert de milion de apartamente, anvelopate pe bani europeni

Blocurile vor putea fi reabilitate termic fără ca proprietarii apartamentelor să mai contribuie cu partea de 20% ce le revine prin lege. Comisia Europeană a acceptat ca fondurile europene nerambursabile rămase necheltuite la diverse ministere să fie preluate de Ministerul Dezvoltării pentru această operațiune.

Elena Udrea susține că este vorba despre 360 de milioane de euro, sume ce vor putea fi folosite de minister începând cu luna mai, pentru anveloparea a 250.000 de apartamente din toată țara. Primăriile au la dispoziție aproape 5 luni pentru organizarea licitațiilor și selectarea constructorilor.

„Până în primăvară, MDRT va derula toate procedurile interne pentru ca proiectele de reabilitare termică a blocurilor să poată fi inițiate și implementate. În paralel, primăriile trebuie să organizeze licitațiile pentru constructori“, a declarat Elena Udrea.

Astfel, din luna mai, fațadele blocurilor din toată țara vor putea intra în anvelopare, iar firmele de construcții vor avea de lucru cel puțin doi ani. Până atunci, trebuie finalizate toate formalitățile. Iată pașii ce vor fi urmați: asociația de proprietari care dorește anveloparea blocului trebuie să solicite acest lucru Primăriei; studiul de fezabilitate și îndeplinirea condițiilor de către asociația de proprietari trebuie să ajungă la minister; documentația tehnică trebuie să treacă prin Consiliul tehnico-economic și să i se aplice standardele de cost.

7 ani fără impozit, la reabilitare pe cheltuială proprie

Locuitorii sectoarelor 1 și 3 care își reabilitează, pe cheltuială proprie, imobilele în care locuiesc, sunt scutiți de la plata impozitului pe clădire timp de 7 ani. Decizia aparține Consiliilor locale ale celor două primării și va fi aplicată începând de anul acesta. Mai precis, cu începere de la data de 1 ianuarie a anului fiscal următor finalizării lucrărilor de reabilitare.
Pentru a putea beneficia de scutirea de la plata impozitului, proprietarii nu trebuie să aibă datorii la plata taxelor și impozitelor datorate bugetului local. Scutirea se acordă în baza procesului-verbal de recepție la terminarea lucrărilor, prin care se constată realizarea măsurilor de intervenție recomandate de către auditorul energetic.
Reabilitarea termică a clădirilor este cea mai eficientă și economică metodă de reducere a consumului de energie. Ea presupune decopertarea unei clădiri și „anveloparea“ ei într-un strat termoizolant, înlocuirea tâmplăriei clasice cu ferestre tip termopan, refacerea hidroizolației terasei și a subsolului blocului.

După aceea, odată proiectul aprobat, urmează licitația, care se face de către Primărie. Potrivit ministrului Udrea, până în prezent, există la nivel național câteva sute de mii de cereri pentru anveloparea blocurilor. „Însă la nivelul României sunt circa 3 milioane de apartamente care așteaptă să fie reabilitate și orice sursă de finanțare este binevenită“, a precizat Elena Udrea.

Programul de reabilitare termică a fost demarat de autoritățile locale în urmă cu trei ani, în baza Ordonanței de Urgență a Guvernului nr. 18/2009, fiind incluse numai blocurile de locuințe, nu și casele. De atunci, s-a reușit schimbarea la față a câtorva sute de blocuri - cele mai multe în București. Astfel, în Cluj-Napoca au fost reabilitate peste 100 de blocuri, în Târgoviște - 84 de blocuri, în Brașov - 36 de blocuri, în Timișoara - 16 blocuri, iar în București - circa 400 de blocuri.

Unele primării au optat pentru împrumuturi

Unii dintre primarii de sector din Capitală (de la Sectorul 1 și Sectorul 4) s-au grăbit să facă împrumuturi, tot pentru preluarea de la asociațiile de proprietari a cotei de 20% ce le revin pentru anvelopare. E drept, tot din bani europeni, dar pe care vor trebui să-i returneze cetățenii, timp de 20 de ani, indiferent că locuiesc la bloc sau la casă, pentru că taxele și impozitele lor se vor duce și către aceste cheltuieli.

Astfel, în Sectorul 1 al Capitalei, edilul Andrei Chiliman a încheiat în toamna trecută un credit de 125 de milioane de euro cu Banca Europeană de Investiții (BEI). Banii vor fi rambursați în 20 de ani, iar împrumutul are o perioadă de grație de 4 ani. Dacă nu va mai fi ales primar, succesorii lui sunt deja buni de plată - din bugetul primăriei, desigur.

Potrivit primarului, Administrația Sectorului 1 va reuși, în acest fel, să anvelopeze termic 365 de blocuri, până la finalul anului 2013. Dintre acestea, 190 urmează a fi finalizate anul acesta. Până acum, au fost reabilitate termic 330 de blocuri în această zonă a Capitalei.

În Sectorul 4 a fost aprobat, o dată cu atragerea unor împrumuturi rambursabile, programul multianual de reabilitare a 320 de blocuri.

Afacerea „polistirenul“

Până anul trecut, costurile de anvelopare au putut fi umflate de primării, astfel că autoritatea locală a Sectorului 1 a ajuns să plătească 30.906 de euro pentru fiecare dintre cele 12 apartamente ale unui bloc de pe bd. Dacia. Cu alte cuvinte, cam cât costul unui apartament. Cea mai ieftină lucrare avizată de primarul Andrei Chiliman este de 7.035 de euro.

Și în Sectorul 5 s-a ajuns la prețuri aberante, de 24.375 de euro pentru anveloparea fiecărui apartament al imobilului din strada Ion Urdăreanu nr. 5.

Potrivit specialiștilor Ministerului Dezvoltării, costul pentru montarea geamurilor termopan și panourilor de polistiren pe pereții exteriori ai unui apartament cu trei camere nu ar trebui să depășească 4.700 de euro. Primăria Sectorului 2 a reușit însă o performanță notabilă: a aprobat lucrări de minim 550 de euro și de maxim 4.300 de euro pe apartament. Primăriile sectoarelor 3, 4 și 6 au reabilitat imobile cu sume cuprinse între 2.500 și puțin peste 7.000 de euro pe apartament.

În Sectorul 2, pe lângă cele 268 de blocuri finalizate sau în curs de execuție, primarul Neculai Onțanu are în plan începerea lucrărilor la alte 252 de astfel de imobile, după finalizarea expertizelor tehnice, auditului energetic și proiectelor tehnice. Primăria nu s-a împrumutat, dar până acum a efectuat lucrările preluând și partea de cheltuieli ale asociațiilor de proprietari.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Canalul Panama (II)

Canalul navigabil Panama are o lungime de 82 km și realizează conexiunea dintre Oceanul Atlantic (prin Marea Caraibelor) și Oceanul Pacific. Canalul este „tăiat“ în Istmul Panama și este un element cheie pentru transportul maritim mondial. Lucrările au început în 1880 și s-au terminat în 1914, substanţiale întârzieri fiind cauzate de febra galbenă.

Canalul a cunoscut o creștere a traficului anual de la aproximativ 1.000 de nave în 1914 la nu mai puțin de 14.702 nave în 2008. În total, până în 2008, au traversat canalul 815.000 nave.

Unul dintre cele mai mari și mai dificil de realizat proiecte de inginerie, scurtătura creată de către Canalul Panama a făcut posibilă trecerea navelor din Atlantic în Pacific în jumătate din timpul necesar anterior, fără să mai fie necesar să ocolească pe la Capul Horn sau să treacă prin Strâmtoarea Magellan.

Prima încercare de a construi un canal la nivelul mării a debutat în 1880, sub conducerea lui Ferdinand de Lesseps, constructorul Canalului de Suez, cu sprijin financiar de la Paris. Dar malaria și febra galbenă la care muncitorii au fost expuși în jungla din Panama au costat mii de vieți și au cauzat întârzieri neanticipate. În total, accidentele și bolile au făcut nu mai puțin de 22.000 victime din rândul muncitorilor. Iar sprijinul financiar francez, după cheltuirea a 287 milioane USD, a fost abandonat în 1890.

Statele Unite au cumpărat concesiunea de la francezi, precum și Calea Ferată Panama, în 1904, pentru suma de 40 milioane USD. SUA a semnat, de asemenea, un tratat cu Statul Panama pentru controlul asupra zonei canalului, în schimbul unei sume de 10 milioane USD și al unei taxe anuale. Excavațiile franceze de aproximativ 23 milioane mc, în principal în Galliard Cut, au fost de folos proiectului american și au fost evaluate la 30 milioane dolari, iar echipamentul francez rămas și studiile realizate, la 10 milioane.

Președintelui american Roosevelt i-au fost prezentate două proiecte, dintre care favorizat a fost un canal cu un sistem de ecluze care să ridice și să coboare navele dintr-un „rezervor“ de dimensiuni mari la 26 m peste nivelul mării. Acest design, prezentat de inginerul șef John Frank Stevens, cu un baraj cu o înălțime

de 35 m (Gatun Dam) a creat cel mai mare lac artificial din lume de la acea vreme.

Un proiect uriaș pentru vremea lui

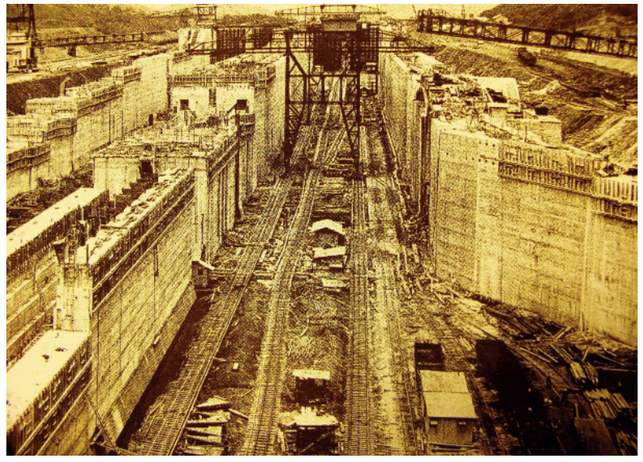
Lacul Gatun este conectat cu Oceanul Pacific prin intermediul unui canal tăiat în munți, la Gaillard Cut. Pentru a construi un canal navigabil prin Galliard Cut, a fost necesară excavarea unui canal în munte în formă de V, cu o lățime de 91 m.

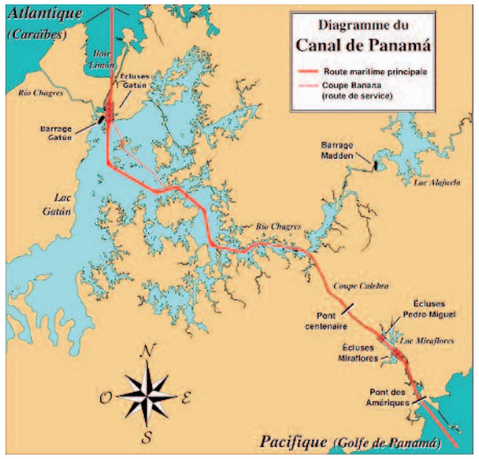
În final, a fost obținut un canal care operează cu un rezervor de nivel ridicat și un sistem de trei ecluze care ridică navele deasupra nivelului mării, pe lacul Gatun și apoi le coboară în celălalt ocean, cu un alt set de trei ecluze, un sistem mai puțin costisitor, mai rapid de construit și mai fezabil ca design decât versiunea originală a unui canal la nivelul mării.

În 1904, a fost început, de asemenea, un program de igienizare și de exterminare a țânțarilor din zonă, responsabili pentru răspândirea febrei galbene și a malariei, cu doi ani de eforturi susținute și încă opt ani de întreținere, programul fiind un succes, decesele de pe urma febrei încetând și malaria fiind redusă substanțial în zonă. Dar cu toate aceste eforturi, tot au murit 5.600 de muncitori din cauza bolilor și accidentelor în timpul fazei americane a construcției.

În 1907, inginerul șef Stevens a demisionat, fiind înlocuit de George Washington Goethals, inginer militar cu experiență în domeniul ecluzelor, care reușește să termine proiectul în 1914.

În final, pe scurt, echipele care au lucrat la proiect au reușit să minimizeze amenințarea țânțarilor, să mute, reconstruiască și să extindă Calea Ferată Panama, au excavat aproape 153 milioane mc de pământ, au construit cel mai mare lac artificial și baraj din lume de la momentul respectiv, au turnat 1,5 milioane mc de beton și au construit trei seturi de ecluze duble (34x300 m).





Folosirea căii ferate, a unor instrumente de săpat cu aburi, a unor macarale uriașe tot cu aburi, a unor crushere gigantice, a mixerelor de beton, dragelor, a găuritoarelor hidraulice pentru găurile necesare explozibililor (din care au fost folosite 14.000 t) - toate acestea au reprezentat noutăți substanțiale tehnologice pentru 1906. Cele mai multe dintre echipamente au fost fabricate în SUA, primul livrat fiind o dragă pe abur, de 900 CP.

În plus, canalul utiliza sisteme de refrigerare uriașe pentru a fabrica gheață, motoare electrice de dimensiuni mari pentru operarea pompelor și controalelor la nivelul ecluzelor, fiind vorba de unul dintre primele proiecte în care au fost utilizate motoare electrice și generatoare la scară atât de largă.

Statele Unite au cheltuit aproximativ 375 milioane USD (echivalentul a 8,6 miliarde acum), incluzând o investiție de 12 milioane dolari pentru construcția facilităților de pază a canalului. Acesta a fost cel mai mare proiect american de inginerie de până la momentul respectiv.

Terminarea canalului a fost sărbătorită printr-o expoziție, timp de doi ani (1915-1916) la San Diego, California.

Statele Unite au controlat zona Canalului Panama și apărarea acesteia până în 1977, când tratatul Torrijos-Carter a prevăzut transferul gradual al controlului către Panama. Din 1979 și până în 1999, canalul a fost sub administrare dublă, americană și panameză, iar pe 31 decembrie 1999 controlul a fost asumat de către Panama Canal Authority, o agenție guvernamentală panameză. În prezent, canalul rămâne una dintre cele mai importante surse de venituri pentru statul panamez.

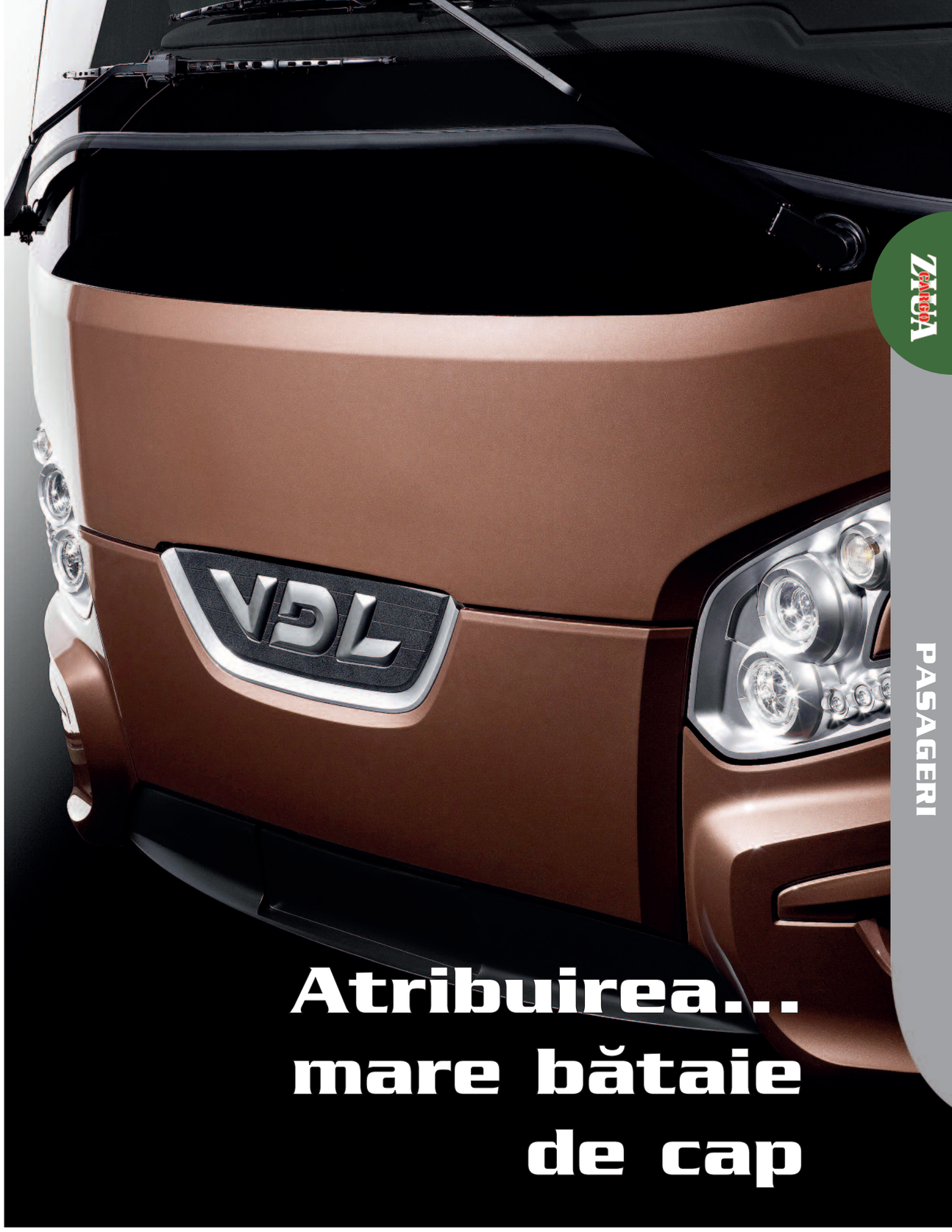
Care e traseul?

De la canalul de intrare în Golful Panama (în Pacific), navele parcurg 13,2 km până la ecluzele Miraflores, pe sub Podul Americilor. Sistemul de ecluze în două etape Miraflores are o lungime de 1,7 km, cu o înălțime totală de ridicare de 16,5 m la jumătatea fluxului. Următoarea etapă este lacul artificial Miraflores, cu o lungime de 1,7 km, la 16,5 m deasupra nivelului mării. Urmează ecluza într-o singură etapă Pedro Miguel, cu o lungime de 1,4 km, cu o înălțime de ridicare de 9,5 m. Trecătoarea Gaillard (Culebra) are o lungime de 12,6 km și este la o altitudine de 26 m deasupra nivelului mării, trecând pe sub podul Centennial. La vest, este râul Chagres, natural, vărsându-se în lacul Gatun. Acesta, lac artificial, poartă navele 24,2 km de-a lungul istmului. Urmează ecluzele Gatun, în trei etape, care readuc navele la nivelul mării, un canal de 3,2 m formând traseul pe partea Atlanticului. Limon Bay, un port natural uriaș, oferă adăpost navelor care așteaptă să treacă prin canal.

Cele mai mari nave care pot traversa canalul sunt denumite Panamax. O astfel de navă are DWT cuprins între 65.000-80.000 t, dar încărcătura este limitată la 52.500 t. Cea mai lungă navă care a traversat vreodată canalul a fost San Juan Prospector, un transportor de materiale vrac (minereu și petrol), cu o lungime de 296,57 m.

În prezent, se află în desfășurare un proiect de lărgire și modernizare a canalului, de dimensiuni impresionante, pe care vi-l vom prezenta într-unul dintre numerele viitoare.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro



Atribuirea... mare bătaie de cap

DAIMLER ŞI GOOGLE LE ASIGURĂ ŞOFERILOR ACCESUL LA GOOGLE MAPS

Daimler și Google au anunțat consolidarea parteneriatului lor strategic pentru a asigura accesul Daimler la pachetul de interfețe pentru aplicații API cunoscut sub numele de Google Maps API pentru afaceri, pentru utilizarea în cadrul aplicațiilor pe vehiculele Daimler. Aceste aplicații accelerează semnificativ procesul de producție al autoturismelor Mercedes-Benz.

Această colaborare permite lui Daimler să folosească Google Maps pe display-urile de pe autoturismele pe care le produce și îmbunătățește integrarea serviciilor Google la nivelul acestor vehicule. Google și Daimler lucrează împreună de mulți ani, în 2011 cu COMAND Online, un sistem telematic care permite folosirea Google Street View și Panoramio pe mașinile Mercedes-Benz.

MARATONUL DE IARNĂ TAROM CONTINUĂ

A doua serie a maratonului de iarnă TAROM continuă, începând din 2 ianuarie 2011, cu un număr de 4.473 de bilete de avion la tarife începând de la 130 EURO (pentru anumite destinații) cu toate taxele incluse pentru un bilet dus-întors. Maratonul de iarnă este valabil pentru călătoriile dus-întors pentru următoarele destinații cu plecare din București: Amman, Amsterdam, Atena, Belgrad, Beirut, Barcelona, Budapesta, Cairo, Larnaca, Londra, Lyon, Madrid, Roma, Paris, Salonic, Sofia, Viena. În această ofertă sunt incluse și călătoriile cu plecare din Cluj-Napoca spre Viena. Astfel, puteți călători la Roma cu 130 de euro, la Cairo cu 159 de euro, la Paris cu 171 de euro sau la Londra cu 182 de euro. Prețurile includ toate taxele, iar locurile sunt limitate. Perioada de achiziție a biletelor este între 2 ianuarie și 15 februarie 2012, iar perioada de călătorie este între 15 ianuarie și 23 februarie 2012. Biletele pot fi achiziționate de pe www.tarom.ro sau din agențiile TAROM.

LICITAŢIE PENTRU TRONSONUL PARC BAZILESCU - LAMINORULUI - LAC STRĂULEŞTI

În vederea realizării obiectivului de extindere a rețelei de metrou a Municipiului București, SC METROREX SA a demarat procedura de atribuire a contractului de achiziție publică „Parc Bazilescu - Străulești. Lucrări de construcții tunel, galerie, stații, depou, terminal multimodal și instalațiile aferente în vederea punerii în funcțiune", aparținând Magistralei 4, Racordul 2. Procedura de achiziție vizează contractarea lucrărilor necesare în principal pentru extinderea rețelei de metrou, respectiv a Racordului 2 al Magistralei 4, cu două noi stații, fiind prevăzute în acest sens lucrările de structură tunel (1,3 km), structura aferentă celor 2 stații (Laminorului și Lac Străulești), depou de metrou, terminal multimodal și Park & Ride, precum și principalele dotări cu instalațiile și echipamentele necesare pentru punerea în funcțiune cu călători a obiectivului. Se urmărește realizarea unui sistem de transport integrat și neconcurențial prin implementarea unor poli de schimb cum va fi cel de la Lac Străulești în ideea de a stimula renunțarea benevolă la folosirea automobilelor personale în favoarea transportului public în comun pentru deplasările intraurbane și urbane. În acest sens, s-a prevăzut amenajarea terenurilor la suprafață prin realizarea unui Nod intermodal în Zona Lac Străulești - parcare și autogară (Park & Ride Străulești) pentru călătorii din zona periurbană a Capitalei. Zona pentru care se prevede extensia rețelei de metrou este într-o puternică dezvoltare urbanistică, necesitățile de asigurare a transportului public fiind într-o continuă creștere. Pe lângă proiectele care vizează dezvoltarea zonei, s-a avut în vedere și dezvoltarea viitoare a localităților limitrofe Bucureștiului din zona de Nord, dintre care cele mai importante fiind Mogoșoaia, Buftea și Chitila. După cum s-a constatat din statistici, aceste localități au cunoscut în ultimii 10 ani o dezvoltare accelerată, atât pe plan socio-economic, cât și din punct de vedere al populației și al fondului funciar. Proiectul a avut, de asemenea, în vedere faptul că DN 1A reprezintă o importantă cale de penetrație în București, considerându-se necesar să se realizeze o parcare pentru cei care doresc să-și continue călătoria spre oraș cu metroul (conceptul Park & Ride). Procedura de atribuire aplicată este „licitație deschisă". Valoarea contractului este de circa 950 milioane lei, finanțarea urmând a fi asigurată din alocație de la bugetul de stat. Se estimează că lucrările vor începe în primul semestru al anului 2012, urmând a fi încheiate în circa 42 luni.

STADIU MONTAJ LIFTURI ÎN STAŢIILE DE METROU

Conform programului de modernizare a metroului, în cadrul contractului de montaj lifturi, se are în vedere montajul a 75 de lifturi în 34 de stații de metrou. În cursul anului 2011 au fost montate un număr de 29 de lifturi interioare și exterioare într-un număr de 13 stații. Stațiile în care au fost montate și puse în funcțiune lifturi de exterior și de interior în anul 2011 sunt: Jiului, Parc Bazilescu, Izvor, Preciziei, Grozăvești, Politehnică, Titan, Piața Sudului, Constantin Brâncoveanu, Crângași, Eroii Revoluției, Republica, Ștefan cel Mare, Dimitrie Leonida, Timpuri Noi. În anul 2012, este programat a fi încheiat montajul tuturor lifturilor; conform contractului respectiv, vor fi montate încă 43 de lifturi exterioare și interioare în alte 20 de stații. Valoarea investiției în montajul lifturilor este de circa 68 milioane lei (fără TVA), iar termenul de finalizare este de 31.07. 2012. În prezent, din totalul celor 51 de stații de metrou aflate în exploatare, 24 de stații dispun de lifturi pentru accesul tuturor categoriilor de utilizatori.

BUSWORLD ASIA AMÂNAT

După ediția anterioară a Busworld Asia, a fost numit un nou CEO al Busworld International - Mieke Glorieux, organizatoarea Busworld Kortrijk. Tatăl ei, Luc Glorieux, fondatorul Busworld și un vechi prieten al industriei chineze, a fost invitat să revină de la pensie și să se implice în Busworld Asia. Iar o reorganizare substanțială a mediului expozițional din această regiune necesită timp și planificare. Astfel, Busword Asia va fi amânat și se va desfășura în perioada 20-22 martie 2012, la Shanghai New International Exhibition Centre (SNIEC). Busworld Kortrijk va avea loc, de asemenea, în 2013, în perioada 18-23 octombrie.

TRAMINO ÎN POZNAN

La începutul acestui an, au intrat în operare mai mult de jumătate din cele 45 de unități Solaris Tramino comandate de către Poznan City Transport (MPK). Restul de unități vor fi livrate până în luna mai 2012. Lansarea tramvaiului cu podea joasă Solaris Tramino, în toamna anului 2009, a fost urmată rapid de prima comandă. MPK a comandat inițial 40 de unități, crescându-și apoi comanda la 45. După teste riguroase cu prototipul acestui vehicul, prima tranșă de tramvaie pentru Poznan a intrat în producția de serie în iulie 2011. Primele 15 vehicule au acoperit fiecare câte 20.000 km până acum, cu un randament tehnic de 99%. Vehiculele au o capacitate de 229 pasageri, cu 48 pe scaune.

INVESTIŢII MAJORE ÎN TRANSPORTUL DE PASAGERI

Patru sectoare majore de transport - sisteme de management al traficului, sisteme publice de transport, infrastructura de încărcare a vehiculelor electrice și sistemele vehicul-la-vehicul - sunt luate în vizor la nivel mondial pentru investițiile în următorii cinci ani - așa cum subliniază Pike Research. Suma totală preconizată se va ridica la aproximativ 13,2 miliarde USD, cu o creștere de la 770 milioane USD pe an în 2011, la aproape 3 miliarde pe an în 2017. Se anticipează că cea mai mare investiție va fi realizată în domeniul infrastructurii de încărcare electrică, avându-se în vedere vânzări de 5,19 milioane USD în 2017, în timp ce tranzitul public și investițiile vehicul-la-vehicul vor adjudeca cea mai mică proporție.

Atribuirea... mare bătaie de cap

2012, 2013 sau poate... Fără îndoială, cel mai sensibil subiect pentru transportul de persoane a rămas atribuirea traseelor interjudeţene şi judeţene, iar prima întrebare este - Când va avea loc?

Răspunsul a întârziat deja nepermis de mult și este interesant sau, mai degrabă, derutant modul în care Ministerul Transporturilor evită acest aspect. Nici în OG 27/2011 (noua lege a transporturilor) și nici în normele pentru acest act normativ nu apare specificată data la care va fi organizată atribuirea.

Și de aici încep speculațiile și bănuielile de interese ascunse, iar neîncrederea în autorități (o problemă extrem de gravă în România) se adâncește tot mai mult. În final, transportatorii sunt cei puși în dificultate, neputând lua decizii sigure în privința investițiilor legate de atribuire.

Pe de altă parte, banii aferenți deconturilor privind transportul pensionarilor și veteranilor au fost plătiți către transportatori integral, la sfârșitul anului trecut. Este greu să mai fi supărat pe Ministerul Transporturilor când una dintre cele mai spinoase probleme a fost rezolvată.

Dificultăţi în stabilirea datei

În ceea privește stabilirea datei la care să se organizeze atribuirea traseelor, situația este cu atât mai încurcată cu cât nici măcar nu se poate spune cu certitudine cine va decide această dată. Reamintim faptul că OG 27/2011 (noua lege a transporturilor) poate suferi modificări în Camera Deputaților, înainte de a fi adoptată. De asemenea, demararea discuțiilor pentru o nouă lege lasă calea deschisă pentru orice deznodământ.

„Nu știm dacă atribuirea are loc anul viitor. Probabil că această chestiune se va decide în Parlament. Mă aștept să iasă legile cu o serie de modificări. Din cauza acestui lucru, este posibil să o luăm din nou de la zero“, a declarat Augustin Hagiu, președinte FORT.

Pe de altă parte, există, cel puțin teoretic, posibilitatea organizării atribuirii în acest an. Ministerul ar putea să își asume această responsabilitate și să se asigure că în Parlament nu apar modificări semnificative la OG 27/2011. Acest scenariu este destul de plauzibil având în vedere că, în ultima vreme, atunci când a dorit, Ministerul Transporturilor și-a impus fără probleme punctul de vedere în fața Parlamentului.

Finalul lui 2012 are și avantajul că dă posibilitatea ca actuala conducere a Ministerului să ducă la bun sfârșit atribuirea. Putem anticipa numeroase posibile probleme dacă organizarea atribuirii ar fi realizată sub un Guvern și finalizată de un altul - în cazul în care (lucru perfect posibil) vom avea un nou Guvern după alegeri.

De altfel, este de așteptat ca actuala conducere a Ministerului să nu înceapă acest proces fără să se asigure că îl poate finaliza. De aici apare o altă întrebare, va exista suficient timp, în cazul apariției unui nou Guvern, pentru ca atribuirea să aibă loc la începutul anului viitor?

„Decât să avem atribuire la începutul anului 2013, mai bine să se organizeze până în luna decembrie a acestui an. Astfel, avem șansa ca actuala conducere a Ministerului să anunțe oficial desfășurarea atribuirii până la finalul acestui an. Din punct de vedere al transportatorilor, nu este o mare diferență între decembrie 2012 și începutul lui 2013. Important este să ne putem baza pe un termen sigur. La ora actuală, nu știm când va avea loc atribuirea. Solicităm ca ședința de atribuire să aibă loc până în luna decembrie a acestui an pentru a putea să realizăm un plan de afaceri coerent. Riscăm să fim anunțați peste noapte fără a avea astfel posibilitatea de pregătire“, a arătat Vasile Ștefănescu, președinte COTAR.

Astfel, atribuirea ar avea loc în 2012 și și-ar produce efectele în 2013, după expirarea valabilității actualelor licențe.

Sigur, rămâne în continuare în picioare și varianta ca atribuirea să nu mai aibă loc sau, în orice caz, termenul să fie prelungit. Iar această variantă nu duce lipsă de adepți.

La prima vedere, șansele cele mai mari sunt ca atribuirea să nu aibă loc în acest an, iar în 2013, Guvernul de atunci va decide cum vor evolua lucrurile. Cert este că actuala conducere nu sprijină în mod hotărât conceptul de atribuire, aceasta fiind singura explicație a „porților lăsate deschise“. Dacă alegerile nu vor duce la schimbarea Guvernului, mă aștept ca în 2013 actuala modalitate de repartizare a traseelor să dispară. Sigur, este doar o opinie personală.

Oricum, a grăbi lucrurile nu înseamnă nici pe departe evitarea problemelor.

„Trebuie să mai discutăm despre programul de transport pe care autoritatea nu vrea să îl facă împreună cu noi, dar nici nu are pârghiile să îl realizeze singură, astfel încât să fie coerent. Discutăm despre interese mari din partea unor entități precum asociația inter-comunitară, consiliile locale sau județene care încearcă prin orice mijloace să tragă tot ceea ce este mai bun în barca lor pentru a produce bani, pentru că este an electoral. Deci, este un an extrem de dificil. După părerea mea, organizarea unei licitații în 2012 este foarte distructivă pentru operatorii de transport. Probabil programele de transport vor fi făcute în funcție de interesele materiale, de culoarea politică a unor anumiți transportatori în anumite zone, în funcție de modul în care aceștia își dau interesul pentru sprijinirea autorităților locale și județene. Deci, din acest punct de vedere, vor fi probleme majore“, a explicat Augustin Hagiu.

Augustin Hagiu, preşedinte FORT:

„Poziția FORT este categorică - să nu mai existe nici un fel de atribuire. De aici se desprind mai departe două curente. Primul este acela al liberalizării, iar al doilea, la care am aderat și noi, este acela al atribuirii directe, pe bază de cerere, adică acela al prelungirii. Dar acest lucru înseamnă remodificarea normelor, amendarea într-un procent de 70%, mai puțin a aspectelor legate de regulamentele de ordin european, a actului normativ aflat în parlament, OG 27/2011.“

Încă o nouă lege. Modificări ale legii 92. Case de marcat amânate

Noua lege a transporturilor, intrată în vigoare pe data de 4 decembrie a anului trecut, nu a diminuat cu nimic apetitul de a legifera al MTI. Astfel, încep din nou discuțiile...

Va exista vreodată o perioadă de liniște din acest punct de vedere?

„Este foarte dificil ca o lege de o asemenea importanță și care afectează atât de multe entități, patronate, sindicate și le pune la lucru, să iasă de la Ministerul Transporturilor. O astfel de lege trebuie să iasă din Parlament și, o dată ieșită de acolo, să nu mai poată fi modificată decât atunci când o impune situația la nivel european sau în urma unor factori foarte importanți. Nu trebuie să apară din Minister pentru că este clar că, de fiecare dată, vor exista probleme și intrăm într-un lanț fără de sfârșit. Niciodată nu o să terminăm o lege a transporturilor care să fie valabilă pe piață pentru operatori și pentru autorități și să împace pe toată lumea. Este nevoie de acea pace socială pe care trebuie să o aducă dialogul social. Iar de această pace socială pare să fim tot mai departe în momentul de față. Anul acesta este crucial pentru transportul de persoane“, a spus Augustin Hagiu, președinte FORT.

Pe de altă parte, de-a lungul timpului, MTI s-a dovedit instituția cea mai în măsură pentru a produce legislație în transporturi, iar așteptările sunt foarte mari.

„Cred că discuțiile trebuie purtate la MTI. Dacă va exista un semnal pozitiv din partea Ministerului este de așteptat ca și în Camera Deputaților lucrurile să urmeze același curs. Ar fi normal din partea MTI să anunțe data de organizare a atribuirii, iar valabilitatea licențelor pentru trasee ar trebui să fie de minim 10 ani. Astfel, putem discuta de un plan de afaceri care să includă investiții în autovehicule noi, amortizarea acestor investiții și, bineînțeles, obținerea de profit“, a declarat Vasile Ștefănescu, președinte COTAR.

Între timp, au început discuțiile și pentru o nouă modificare a Legii 92. Astfel, sunt așteptate schimbări și pe segmentul transportului județean, chiar dacă la acest moment nu au fost conturate cu precizie direcțiile ce vor fi urmate.

„Am avut discuții preliminare cu Ministerul de Interne pentru modificarea Legii 92 și pentru corelarea prevederilor Legii 92 cu cele prezentate în normele la OG 27, în privința atribuirii județene și interjudețene“, a arătat președintele FORT.

O altă veste ce aduce liniște în rândul transportatorilor este legată de amânarea termenului privind obligativitatea dotării autovehiculelor cu case de marcat fiscale și POS-uri. Este vorba de Ordonanța 120/2011, publicată în Monitorul Oficial în data de 28 decembrie. Oricum, o serie de detalii tehnice făcea imposibilă respectarea termenului prevăzut inițial în OG 8/2011, sfârșitul anului trecut.

„Termenul pentru POS-uri și case de marcat s-a prelungit cu un an, până pe 31 decembrie 2012. Până atunci, este posibil să iasă OG 8 din Parlament, cu modificări care să prevadă ca acestea să nu mai fie obligatorii. Aceasta este una dintre țintele pe care ni le-am atins. Dar FORT încurajează transportatorii să utilizeze casele de marcat“, a precizat Augustin Hagiu.

Vasile Ştefănescu, preşedinte COTAR:

„Ar trebui să știm cu minim șase luni înainte care este data exactă a atribuirii. În mod normal, ar trebui ca data atribuirii să se cunoască cu exactitate cu 2-3 ani înainte pentru a putea realiza un plan de afaceri coerent. Piața este bulversată la ora actuală iar Ministerul trebuie să rezolve cât mai repede această situație.“

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Adrian Criţ, director general AMTB:

„Timp de o oră se va putea circula cu orice operator de transport“

Locuitorii Bucureştiului şi cei din judeţul Ilfov vor putea călători de la 1 iunie, pe parcursul unei ore întregi, cu un bilet valabil atât pe mijloacele RATB şi metrou, cât şi pe vehiculele operatorilor privaţi de transport persoane. Până atunci, Autoritatea Metropolitană de Transport Bucureşti (AMTB), nou-înfiinţată în subordinea Ministerului Transporturilor şi Infrastructurii (MTI) şi cu atribuţii de reglementare şi coordonare a serviciilor de transport public de călători în Capitală şi aria sa metropolitană, va pune la punct toate detaliile. La conducerea instituţiei a fost numit Adrian Criţ, fost director general al Regiei Autonome de Transport Bucureşti (RATB) şi fost director tehnic la Registrul Auto Român (RAR). El ne-a oferit, într-un interviu, amănunte despre noutăţile ce vor fi aduse de AMTB publicului călător.

Ziua Cargo: De o lună a intrat în funcțiune AMTB și tot de atunci ați fost numit la conducerea ei. Cu ce se ocupă directorul general al acestei instituții nou-înființate?

Adrian Criț: În momentul de față, mă ocup de partea de organizare, dar și de partea tehnică. Practic, de toate lucrurile ce țin de Autoritate. Pentru că este greu la început, când pornești și ai multe atribuții, când nu ai suportul angajaților, când ai nevoie de angajați competenți - și nu îi ai. E greu să faci munca asta singur. De aceea, mi-am delegat niște oameni - și din RATB, și din Autoritatea Rutieră, de la Metrorex am mai luat niște oameni, o să încerc să iau și din CFR Călători... E greu la început.

Și, preluându-i de la regiile implicate, nu mai faceți concurs?

A, nu, i-am delegat deocamdată de la instituțiile pe care vi le-am amintit, dar pentru o perioadă scurtă de timp. Lucrez la partea de organizare, iar atunci când scoți la concurs un post, trebuie să ai fișa postului, să ai niște chestiuni clare, după care dai concursul. De aceea, am luat personal care s-a ocupat și înainte și se va ocupa și acum de chestiunile acestea organizatorice. Am nevoie și de juriști, economiști, auditori... Legea te obligă să ai personal din toate domeniile.

La fel ca la ISCTR, numai că acolo au fost înființate mai multe posturi.

Exact, numai că acolo condițiile erau clare, ca atribuții. S-au preluat atribuții foarte clare ale unor instituții al căror personal funcționa deja, de o anumită perioadă de timp - vorbim de RAR, ARR și CNADNR - și atunci a fost foarte ușor să se facă documentația de concurs. La AMTB însă, este o chestiune mai complexă.

Care va fi prima măsură și când va fi implementată de Autoritate în transportul de persoane din București și aria sa metropolitană?

Strategia de integrare tarifară. Or să fie două modalități: practic, timp de o oră, să poți circula cu orice operator de transport, și al doilea mod ar fi abonamentul integrat, care o să fie valabil între doi operatori - și dau aici ca exemplu RATB-Metrorex sau RATB și un operator privat. Adică, or să fie chestiuni de durată, dar eu zic că, din iunie, sistemul o să fie funcțional măcar între doi operatori.

Practic, va fi o continuare a sistemului de călătorie cu cardul, pe care l-ați implementat la RATB pe vremea când erați director general al Regiei - mai precis în luna mai 2011, când ați decis înlocuirea biletelor din hârtie. Nu va fi, așadar, introdus un nou sistem de tarifare?

Nu, pentru că nu are niciun rost, din moment ce există deja un sistem funcțional și care a costat foarte mult atunci când a fost implementat, în 2006. A costat vreo 15 milioane de euro, dar nu a fost utilizat la capacitatea lui până anul trecut, asta-i realitatea. Dar poate fi funcțional și poate să gestioneze zona tarifară în toată zona metropolitană.

Concret, biletul de călătorie - care, de fapt, este card - va fi valabil timp de o oră, iar călătorul va avea posibilitatea să schimbe orice mijloc de transport în comun în acest interval. Aceasta este noutatea?

Da, aceasta este noutatea, într-adevăr, o să fie și această posibilitate, dar lumea e reticentă. Și operatorii de transport sunt reticenți uneori, dar vor constata că e în avantajul lor, până la urmă. Sunt reticenți, într-un fel, și cei de la stat, dar credeți-mă că se va rezolva, chiar dacă o să fie greu.

Operatorii câștigă, călătorii câștigă, și atunci - de ce să nu dăm drumul la sistemul acesta?

Ați stabilit cât va fi prețul călătoriei?

Încă nu, se află în studiu acum, dar în maxim o lună o să am finalizat prețul, pentru că suntem în negocieri cu operatorii. Încă nu am ajuns în zona privată, pentru că sunt mulți operatori în această zonă.

O să-i chemați la discuții pe fiecare dintre operatorii privați?

Da, așa vom proceda, pentru că sunt detalii de care o să ținem seama. Sunt cazuri particulare.

Cei de la COTAR îi cer primarului general să nu mai acorde subvenție RATB-ului, acuzând de concurență neloială. Cum apreciați?

Transportul public este subvenționat peste tot, fie că vorbim despre București, despre Paris sau despre Londra. Peste tot există subvenții, diferențe de tarif. E adevărat că nu se subvenționează doar un operator de transport. Poate că ei au dreptate, pe undeva. Dar, pe de altă parte, e adevărat că și ei, ca operatori privați, dacă doresc această diferență de tarif, trebuie să circule de la 5 dimineața, chiar dacă nu sunt călători; să acopere și ei latura socială. Și la 5 dimineața, și la 7 dimineața, și la prânz, nu să meargă doar în orele de vârf și doar pe traseele care le convin.

Sunt chestiuni sensibile, iar ei le înțeleg. Spre binele transportului public și pentru un viitor mai strălucit în transportul public este bine să fie integrați și ei în acest domeniu.

Ce se va întâmpla cu RATB și Metrorex, vor rămâne subordonate instituțiilor de până acum?

Bineînțeles, RATB va rămâne în subordinea Consiliului General al Municipiului București, iar Metrorex în cea a Ministerului Transporturilor și Infrastructurii. Autoritatea va avea rol de reglementare, și tot noi suntem cei care propunem ministrului Administrației și Internelor și ministrului Transporturilor și Infrastructurii programul de transport în zona metropolitană.

Programul se va întinde pe o perioadă lungă de timp, numai că va fi în funcție de cererea de transport și de integrarea diferitelor moduri de transport. Cel mai economic și cel mai ecologic transport știm cu toții că este cel de pe calea ferată. În condițiile în care de la asta se pleacă, vom promova cât mai mult transportul pe calea ferată, cu metroul și cu tramvaiul, apoi, în ordinea descrescătoare, celelalte mijloace de transport - troleibuzul, autobuzul.

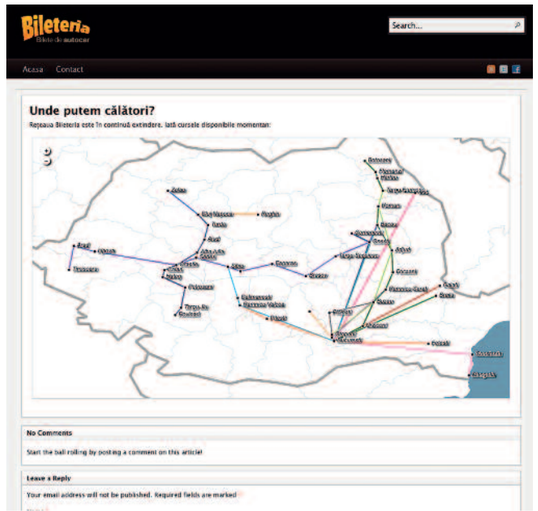
Va investi Ministerul Transporturilor în refacerea căii ferate aflate în apropierea șoselei de centură?

Va fi refăcută, dar nu pot să vă dau suma ce va fi investită sau dacă s-a făcut un studiu de fezabilitate. În orice caz, este o prioritate pentru ministrul Transporturilor. Și pentru mine ar fi o prioritate. Dacă se rezolvă chestiunea aceasta este un lucru benefic și pentru călătorii din zona metropolitană, pentru că atunci pot să circule, inclusiv pe calea ferată, din București către muncă - pentru cei care lucrează în Ilfov - și invers. Decât să traverseze Bucureștiul, mai bine să meargă pe centură.

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

Internetul nu mai poate fi neglijat

Faptul că firmele de transport au neglijat multă vreme Internetul este un lucru binecunoscut. Cu toate acestea, pe segmentul de transport călători, utilizarea aplicaţiilor de rezervare şi vânzare a biletelor pe net devine încet, dar sigur, o necesitate. Despre cât de mult s-a dezvoltat acest segment am discutat cu Paul Cranja, administrator Autogari.ro.



Ziua Cargo: Cui se adresează Autogari.RO?

Paul Cranja: Autogari.RO se adresează în primul rând călătorilor, ca o principală sursă de informare cu privire la mersul autobuzelor interorăşenesc şi internaţional. Pe cealaltă parte, ne adresăm companiilor de transport persoane, oferindu-le servicii de promovare, rezervări on-line şi vânzări de bilete on-line. Pe lângă site-ul www.autogari.ro, firma noastră mai oferă companiilor de transport servicii de vânzări bilete prin platforma Bileteria şi aplicaţii software din familia REZMax.

Platforma Bileteria este un ansamblu de aplicaţii software pentru tranzacţionarea biletelor de călătorie. Ea face legătura dintre mai mulţi ofertanţi şi mai mulţi agenţi ce vând aceste bilete. Prin intermediul unei console, companiile de transport ofertează un număr de locuri la cursele sale şi pot urmări în timp real situaţia vânzărilor.

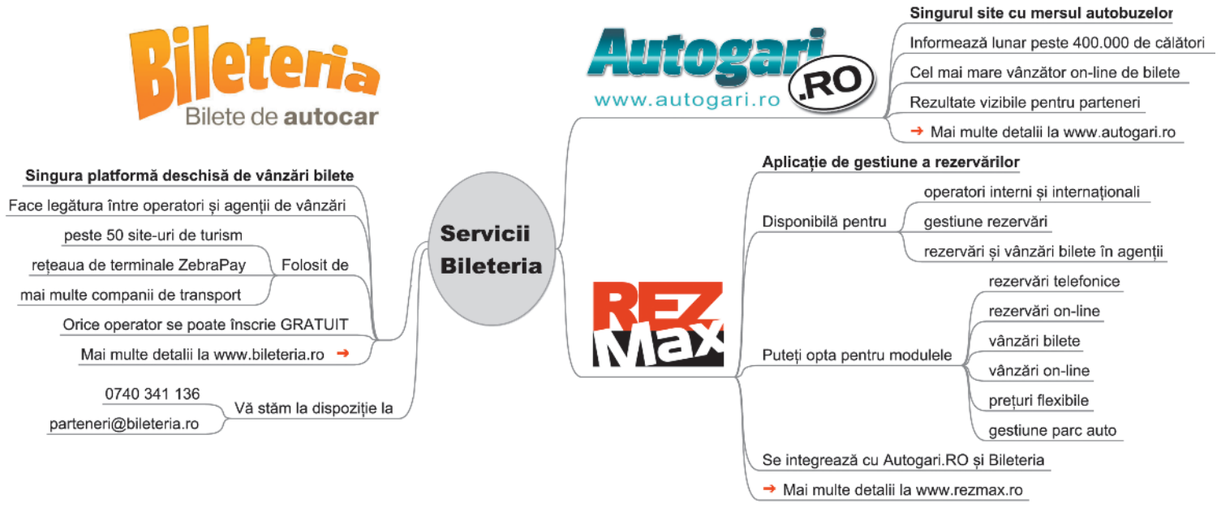
Astfel, accesul la serviciile de transport public este dramatic îmbunătăţit datorită acestei platforme şi călătorii vor putea cumpăra bilet la orice cursă, fie de acasă, fie de la colţul străzii. Nu se va mai apela la transportul public doar din necesitate, ci şi din comoditate. Apoi, prezenţa în această platformă este gratuită şi imediată, singurul cost fiind comisionul aferent vânzărilor. Ar mai fi efortul companiei de transport de organizare interioară pentru rezervarea şi verificarea biletelor vândute, unde ajutăm şi noi cu materiale pentru informarea angajaţilor.

Unde pot fi cumpărate bilete prin intermediul Bileteria?

Momentan, au aderat la platforma Bileteria mai multe agenţii turistice prin site-urile acestora şi reţeaua de terminale ZebraPay care numără peste 500 de terminale în toată ţara.

Cum funcţionează aplicaţia REZMax?

Aplicaţia REZMax este destinată celor ce doresc o gestiune internă a rezervărilor sau a biletelor ce vin din mai multe surse. Fiind o aplicaţie on-line, aceasta poate fi folosită de orice agenţie, de call-center sau chiar de dispeceri. Un mare avantaj al acestei soluţii este că ea se integrează instantaneu cu www.autogari.ro şi platforma Bileteria şi este indispensabilă pentru companiile ce doresc să adopte politici de preţuri flexibile. Astfel, cu modulul FlexPrice, companiile pot configura politici de genul: pentru vânzări cu cel puţin 2 zile înainte, când mai sunt peste 10 locuri libere şi nu este sâmbătă sau duminică, preţul este cu 30% mai mic.



Cât costă o astfel de aplicaţie?

Dat fiind că aplicaţia se îmbunătăţeşte în mod constant, am optat să oferim această aplicaţie ca un serviciu. Adică aplicaţia rulează pe serverul nostru dedicat, unde este întreţinută şi actualizată în mod constant de echipa noastră, fără nici o grijă din partea clientului. În acest fel, investiţia într-o astfel de aplicaţie este zero, singurul cost fiind abonamentul care porneşte de la 30 euro/lună în funcţie de modulele necesare şi numărul de utilizatori.

Vânzarea biletelor cu anticipaţie reprezintă o soluţie pentru optimizarea veniturilor/cheltuielilor?

În Europa şi nu numai, sunt operatori privaţi de transport care practică oferta promoţională la fiecare început de an. În România, aceste oferte sunt cunoscute cu precădere în domeniul transportului aerian („Maratonul de iarnă“ - „2764 bilete de avion la tarife începând de la 130 EURO*; la această ofertă, locurile sunt limitate“), în transportul rutier de persoane sunt puţine firme care practică o astfel de politică.

Ipotetic vorbind, începând cu 1 ianuarie 2012, firma X pune în vânzare 9.000 de bilete cu anticipaţie la numai 55 lei pe ruta Y, promoţie valabilă până la 15 februarie 2012. 9.000 de bilete reprezintă 25% din capacitatea de transport pentru 6 luni, 55 lei reprezintă preţul redus pentru călător. Firma X va vinde să zicem 60% din biletele din ofertă şi va încasa 5400*55=297.000 lei, sumă ce poate fi folosită pentru diverse plăţi urgente, exemplu leasing.

Cu o strategie bună de marketing şi o aplicaţie flexibilă on-line, orice companie de transport poate să treacă foarte uşor peste perioadele mai grele dintr-un an, când fluxul de pasageri scade destul de mult, iar ofertele pot fi gândite pe mai multe rute în funcţie de diverse criterii. Atenţie, pot fi şi abonamente.

Poate creşte, prin utilizarea unor astfel de aplicaţii, piaţa de transport rutier de persoane?

Da, poate creşte, dacă pasagerul este sigur că o anumită cursă va fi efectuată, dacă companiile de transport colaborează între ele (din păcate, nu avem huburi integrate de transport şi un călător are o problemă suplimentară, inclusiv de ordin financiar, pentru a ajunge de exemplu din Nordul oraşului în Sud). De asemenea, este important ca în toate autogările să se vândă bilete şi, totodată, să fie oferit acces la internet fie gratuit, fie contra cost.

Orientarea către necesităţile pasagerilor este importantă.

Care sunt planurile de viitor?

Dezvoltarea în continuare a aplicaţiilor din familia REZMax şi extinderea reţelei Bileteria sunt principalele ţinte pe care le avem.

Totodată, platforma Autogari.RO va trece la un nou design şi vor apărea noi funcţionalităţi pentru călători precum şi pentru companiile de transport, agenţiile de turism şi un nou „jucător“ - autogara.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Date statistice

- Google a numărat circa 5.500.000 vizite pe www.autogari.ro în 2011, cu 30% mai multe decât în anul anterior;
- aproximativ 100.000 lei a fost suma decontată către companiile de transport care au vândut bilete on-line prin Bileteria
- circa 50.000 rezervări au fost făcute în 2011 prin intermediul Autogari.RO şi Bileteria
- Romtelecom a continuat să folosească Autogari.RO ca principală sursă de informare pentru transportul auto
- ZebraPay a lansat împreună cu Bileteria serviciul de vânzare a biletelor auto la peste 500 de terminale în toată România
- Normandia Service a informatizat tot serviciul de rezervări folosind REZMax şi a lansat vânzarea on-line de bilete pe site-ul propriu
- Sir Trans a fost prima companie care foloseşte tarife variabile, graţie modulului FlexPrice din REZMax
- Antares Transport a fost marea câştigătoare a premiilor Autogari.RO 2011
- Facebook a înregistrat aproape 13.000 de fani Autogari.RO

VDL Futura - Coach of the Year 2012

După adjudecarea titlului de Autobuzul Anului 2011, cu modelul Citea Low Floor, VDL Bus&Coach și-a învins concurența și anul acesta, câștigând și titlul de Coach of the Year 2012.

Modelul Futura a fost învingătorul absolut al „Coach Euro Test 2011“, desfășurat în Norvegia anul trecut. Conform comunicatului constructorului, membrii juriului, jurnaliști din 19 țări europene, și-au bazat decizia pe conceptul total al autocarelor participante, cu un special focus pe aspectele practice, finisaje și eficiență.

Membrii juriului au considerat VDL Futura ca pe un autocar eficient din punctul de vedere al costurilor, cu un design atractiv, un nivel înalt de confort oferit pasagerilor, un lanț cinematic optim și un bun raport calitate-preț.

Futura se remarcă în special prin ușurința sa în utilizare. Șoferul se poate adapta foarte repede la particularitățile vehiculului și beneficiază de un confort ridicat în conducere, mai ales datorită transmisiei AS Tronic și instrumentarului de bord plasat ergonomic. De asemenea, raza scurtă de întoarcere a modelului îi adjudecă puncte importante din punctul de vedere al manevrabilității.

Mai mult decât atât, un aspect unic al modelului Futura cu două axe este masa proprie scăzută (cu tot cu consumabile), care oferă beneficii în termenii consumului de combustibil și permite versiunii de 12,9 m să transporte până la 57 pasageri în limitele masei maxime admise de legislație în transport internațional.

Remi Henkemans, managing director al VDL Bus&Coach, este foarte mândru de acest model și de echipa pe care o conduce: „Faptul că acum ne putem lăuda cu titlul de International Bus of the Year 2011 pentru Citea și International Coach of the Year 2012 pentru Futura demonstrează că ne numărăm printre constructorii europeni de top. De asemenea, demonstrează că ne dezvoltăm produsele pe baza dorințelor clienților noștri și că am făcut alegerile potrivite.“

Futura - transportul viitorului

Noul Futura a fost lansat în septembrie 2010, dar reprezintă un nume cu tradiție în cadrul VDL Bus&Coach, fiind dezvoltat pe baza unei lungi istorii de succese și pe baza cerințelor și necesităților șoferilor și pasagerilor. Gama Futura pune la dispoziția clienților diverse versiuni de lungimi, ampatamente, motorizări, configurații interioare și detalii opționale, iar construcția modulară flexibilă face posibilă customizarea unei variante de vehicul pentru orice necesitate de operare.

Modelele de bază sunt autocare cu 2 axe, cu punte înaltă, cu lungimi de 12,2 și 12,9 m, disponibile cu diferite configurații de scaune, care oferă o capacitate totală de până la 57 pasageri. Seria este completată de trei versiuni Futura cu trei axe, cu lungimi cuprinse între 13,1 și 14,8 m.

Designul exterior dinamic, detaliile pline de stil și finisările de calitate superioară oferă un aspect unic câștigătorului titlului de International Coach of the Year 2012, dar și un look care poate fi recunoscut ca fiind VDL dintr-o singură privire.

Postul de conducere pune accentul pe ergonomie, siguranță, logică în aranjamentul instrumentelor de bord, dar și un design futurist, numai bun să se potrivească perfect cu numele modelului.

VDL Bus & Coach

VDL Bus&Coach este parte a VDL Groep, companie internațională cu sediul în Eindhoven, Olanda, specializată în dezvoltarea, producția și vânzarea de autobuze și autocare semi-finite sau finite. Grupul dispune de 7.600 angajați și are 79 de subsidiare în 16 țări la nivel mondial.

Divizia Bus&Coach fabrică autobuze, autocare, module de șasiu, mini și midibuse și, de asemenea, se ocupă de comercializarea de vehicule second-hand de transport pasageri. Divizia de produse finite include sisteme de suspensie pentru industria auto, sisteme de încălzire, răcire și aer condiționat, sisteme automatizate, sisteme pentru industria petrolieră sau petrochimică, sisteme pentru sectorul agricol, echipamente de manipulare a containerelor, mașini de fabricare și împachetare trabucuri, componente pentru manipularea materialelor vrac și sisteme de protecție la foc și explozie.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

VDL Futura

Dimensiuni și mase	FHD2-122	FHD2-129	FHD2-131	FHD2-139	FHD2-148
Lungime totală	12.195 mm	12.875 mm	13.145 mm	13.945 mm	14.845 mm
Lățime totală	2.550 mm	2.550 mm	2.550 mm	2.550 mm	2.550 mm
Înălțime totală	3.700 mm	3.700 mm	3.700 mm	3.700 mm	3.700 mm
Ampatament	6.150 mm	6.830 mm	6.150 mm	6.530 mm	7.430 mm
Înălțime interioară	1.920 mm	1.920 mm	1.920 mm	1.920 mm	1.920 mm
Rază întoarcere	20.528 mm	22.096 mm	20.566 mm	21.440 mm	23.480 mm
Masă tehnică totală	19.100 kg	19.100 kg	25.100 kg	25.100 kg	25.100 kg
Capacitate compartiment bagaje	circa 10 mc	circa 12 mc	circa 11 mc	circa 12 mc	circa 14 mc

Motorizări
- PR 265 U1 - 9,2 l, EURO 5, putere maximă: 361 CP, cuplu maxim: 1.450 Nm/1.100-1.700 rpm
- MX 300 U1/U4 - 12,9 l, EURO 5/EEV, putere maximă: 410 CP, cuplu maxim: 2.000 Nm/1.000-1.500 rpm
- MX 340 U1 - 12,9 l, EURO 5, putere maximă: 460 CP, cuplu maxim: 2.300 Nm/1.000-1.500 rpm

15 ianuarie - 15 februarie 2012

BERBEC (21 martie - 20 aprilie)

Perioada debutează cu trăiri deosebite în plan personal-relațional, însă obligațiile profesionale vă determină să renunțați la romantism. Și cum resursele energetice sunt în scădere, lucrurile încep să scârțâie și la serviciu. Încercați să evitați excesele, agitația și graba pentru a vă eficientiza activitatea. Atenție la volan: nu intrați în conflicte cu partenerii de trafic.

LEU (23 iulie - 22 august)

Ați descoperit că nu există suflete-pereche, dar sunt persoane cu care relaționați foarte bine. Una dintre aceste persoane vă împlinește în plan personal. În plan profesional, se anunță realizări extraordinare, în urma coordonării unui proiect de succes. Veți călători foarte mult în această perioadă. Conduceți cu prudență și nu uitați să purtați centura de siguranță.

SĂGETĂTOR (22 noiembrie - 21 decembrie)

Este o perioadă favorizată de comunicare optimă și inovații. Din punct de vedere profesional, se întrevăd oportunități de avansare sau chiar schimbare avantajoasă a locului de muncă. Apar noi idei de afaceri și investiții. Veți călători mult: conduceți cu prudență și nu apăsați prea tare pedala de accelerație. Evitați excesele de orice natură!

TAUR (21 aprilie - 20 mai)

Mai mult ca niciodată, intrați acum într-un vârtej pasional, în care vă doriți să simțiți cu tărie gustul aventurii. Continuați să vă bucurați de satisfacții și împliniri în plan profesional, iar cota dumneavoastră de popularitate este în creștere. Aveți un surplus de energie care trebuie consumat: se recomandă plimbări în natură și mișcare fizică moderată.

FECIOARĂ (23 august - 22 septembrie)

Din punct de vedere energetic, înregistrați un vârf atât în plan personal cât și în plan profesional. Perioada este propice pentru a încheia contracte noi și profitabile, iar rețeta succesului este asigurată de combinația echilibrată dintre noroc și strategie. Nu veți călători foarte mult. Totuși, atenție în trafic: nu apăsați prea tare pedala de accelerație.

CAPRICORN (22 decembrie - 19 ianuarie)

Din punct de vedere profesional, sunteți pe val. Succesul vine neîntârziat, meritele vă vor fi recunoscute și recompensate financiar. Și acesta este doar momentul de început al succeselor în plan profesional. Perioada este favorizată de studiul în noi domenii de activitate. Călătoriți moderat. Nu se întrevăd evenimente rutiere nefericite, dar nu strică niciodată să fiți prudenți.

GEMENI (21 mai - 20 iunie)

În plan personal, lucrurile trenează. Ar fi indicată o pauză relațională, o perioadă de analiză sentimentală. Apar motive de bucurie în plan profesional: câștiguri suplimentare provenite din activități lipsite de profitabilitate până acum. Veți călători destul de mult. Atenție însă în trafic: nu vă lăsați "conduși" de stările de anxietate și furie care vă caracterizează în această perioadă.

BALANȚĂ (23 septembrie - 22 octombrie)

Perioada debutează pentru dumneavoastră cu profunde stări de visare. Totuși, nu vă veți lăsa copleșiți de emoții, pentru că aveți foarte mult de lucru, în ritm impus. Stresul va fi contracarat prin intuiție și mult simț practic. Beneficiați de un moral bun, însă aveți grijă de sănătatea dumneavoastră: evitați excesele. Călătoriți mult. Conduceți cu prudență.

VĂRSĂTOR (20 ianuarie - 18 februarie)

Inima tinde să vă bată mai repede decât de obicei. Mare atenție: vă puteți îndrăgosti foarte ușor și vor apărea probleme ulterior. În plan profesional, lucrurile trenează. Nu sunt probleme de natură financiară, ci doar întârzieri în ceea ce privește consolidarea relațiilor de lucru. Călătoriți moderat. Aveți grijă în trafic: conduceți cu prudență.

RAC (21 iunie - 22 iulie)

Este o perioadă excelentă pentru dumneavoastră în plan personal și profesional. Relația este marcată de armonie și se întrevăd câștiguri suplimentare, provenite în special din activități de muncă în echipă. Totuși, stresul pare să vă acapareze. Veți călători moderat. Atenție în trafic: conduceți cu prudență și verificați din timp starea tehnică a autovehiculului.

SCORPION (23 octombrie - 21 noiembrie)

Nu este cea mai grozavă perioadă pentru dumneavoastră. De fapt, veți trece chiar prin cele mai ciudate momente ale vieții dumneavoastră. Totuși, lucrurile nu vor sta chiar așa de rău dacă veți mânui informația cu abilitate și veți respecta toate regulile jocului. Călătoriți mult: conduceți cu prudență, nu apăsați prea tare pedala de accelerație și purtați centura de siguranță.

PEȘTI (19 februarie - 20 martie)

Această perioadă este caracterizată de acțiuni motivate rațional, însă se întrevăd ceva complicații - evoluții contradictorii și diverse blocaje. Totuși, dacă aveți posibilitatea de a coordona o echipă de lucru, succesul nu va întârzia să apară, în special pentru că părerile dumneavoastră vor fi ascultate și respectate. Călătoriți mult. Conduceți cu prudență.

UN SERVICE PENTRU CEI GREI

ROMTRAILER SERVICE

GAMA DE ACTIVITĂȚI:

- reparații în garanție și post-garanție pentru semiremorci SCHMITZ CARGOBULL, SPITZER SILO;
- reparații post-garanție pentru orice tip de remorci și semiremorci;
- service autorizat HYVA GEORG HYDRAULIK, KNORR-BREMSE, WABCO, GARDNER&DENVER;
- reparații în caz de accidente;
- derulare directă prin asigurator;
- reparații structuri frigorifice, suprastructuri, prelate, caroserii, ferroplast și sasiuri;
- montaj suprastructuri pentru camioane de distribuție;
- eliberare certificate ATP (service agreat de TUEV München); montaj și reparații instalații hidraulice HYVA;
- montaj și reparații instalații de frânare KNORR BREMSE și WABCO.
- Vânzări piese de schimb originale ale mărcilor de renume: SCHMITZ CARGOBULL, BREMSKERL, BEZARES, BPW, FELDBINDER, GHH-RAND, HYVA GEORG HYDRAULIK, KNORR-BREMSE, SAF, SPITZER SILO, SUER, TITGEMEYER, WABCO.
- Statie ITP

Atelier mobil 24/24 H – Tel: +40 (0) 722.577.678

Ne găsiți în

BUCUREȘTI , Bd. Timișoara, Nr. 92, Sect. 6;
Tel: +40 (0) 21.444.3572/ 73/ 75 ;
+40 (0) 722.577.678;
Fax: +40 (0) 21.444.3579/ 74;
E-mail: info@romtrailer.ro

SIBIU, Calea Șurii Mici, nr. 70;
Tel: +40 (0) 369.450.386 ;
+40 (0) 0740.014.278;
Fax: +40 (0) 369.450.387

JUD. BIHOR, Comuna Borș, sat Santion,
Șos. Borș, Nr. 76 (2 Km de Oradea)
TELEFON: +40 (0) 0757.047.029

www.romtrailer.ro

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

PREȚURI REDUSE LA TEMPERATURI SCĂZUTE PENTRU CONFORT MĂRIT!

www.renault-trucks.ro

Gama pornire ușoară

• filtre de motorină • bujii incandescente • electromotoare • cartușe desicatoare

discount până la **30%**

Gama vizibilitate

• stergătoare • oglinzi • parbrize • lămpi

discount până la **50%**

Gama confort

• kit-uri de încălzire

discount până la **30%**

* Pentru oferta completă consultați site-ul www.renault-trucks.ro sau unul din concesionarii Renault Trucks !
Promoție valabilă în perioada 1.11.2011-29.02.2012

RENAULT
TRUCKS