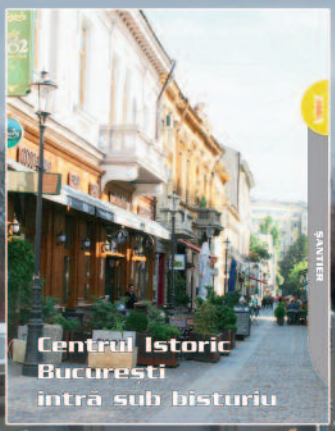
# ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică februarie 2013 numărul 2 (49)

## Diurna se impozitează



# Mercedes-Benz Arocs
# Detalii menite să facă diferenţa... şi în construcţii

DACĂ NU TE CONVINGE CULOAREA, POATE TE CONVING CELE

24 DE LUNI FĂRĂ GRIJA LUI

Modelul din imagine este cu titlu de prezentare

2 ANI
- contract de service Volvo Blue
- abonament Dynafleet
- consiliere combustibil
- curs de condus economic
- asigurare VTA

Cu pachetul special creat, vei primi un **contract de service Volvo Blue** pe 2 ani, care te va scuti de grija filtrelor, a uleiului și a reviziilor periodice, un abonament pe 2 ani la sistemul informațional **Dynafleet**, care îți va spune tot ce trebuie să știi despre camion și activitatea șoferului și, pentru că știm cât de importanți sunt șoferii în cursa pentru eficiență, am inclus și un **curs de condus economic**. Iar la final, pentru a te scuti și de alte griji pe traseu, am adăugat o **asigurare Volvo Truck Assistance**, valabilă în toată Europa, care îți va oferi asistență în cele mai diverse situații, tehnice sau administrative.
Și încă ceva: autocamionul Volvo FH, 4X2, EEV, 460 CP este deja optimizat pentru consum redus de combustibil. A dovedit-o la ultimul test: 27,13 litri/100 km pe ruta București-Nădlac și retur.

Pentru mai multe detalii contactează reprezentantul Volvo.

Volvo Romania
Tel. 021 202.96.30
www.volvotrucks.ro

Volvo Trucks. Driving Progress

VOLVO

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 Everest 2001

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



# Regatul meu... pentru un cal?

În ultima vreme am asistat la multe furtuni... și, poate, la meandrele Istoriei, desfășurându-se chiar în fața ochilor noștri. Prima dată în 1000 de ani, Papa se retrage, lăsând locul vacant. Pentru prima oară în istoria modernă, de 200 de ani, a Țărilor de Jos, Olanda va avea Rege, în loc de Regina. Dar... se pare că e mai interesant să ne preocupe, în locul Istoriei... carnea de cal. E și asta o modă... De care se pare că nu scăpăm, oricât am vrea.

În fond, și asta poate fi o „boală" aristocrată. Caii au fost pe vremuri strămoșii transporturilor moderne, iar azi - luxul rezervat celor cu venituri peste medie. Dar nu asta e problema. Ci scandalurile alimentare ale ultimelor zile și tentația - deja nu prea nouă - a vesticilor de a da vina pe estici pentru tot ceea ce nu merge bine.

Nu că am da-o în paranoia, dar se pare că și de data asta România are în ochii cui nu ne vrea în Schengen ditamai prăjina, când de fapt „paiul" lor e destul de măricel. Dar să nu ne grăbim cu concluziile, totuși, de vreme ce anchetele cabalino-alimentare ale lumii moderne încă își urmează cursul.

Cel mai deranjant este, de fapt, propaganda negativă nefondată. Om avea noi bubele noastre, s-o fi umplut Europa de concetățeni ce nu ne fac cinste... Ne-or judeca alții după exemplele altor estici ce au aderat înaintea noastră, de au năvălit pe job-urile englezilor și nemților ca popoarele migratoare, de acum ni se interzice peste tot dreptul de a ne câștiga o pâine cinstită. S-or pune contra intrării noastre în Schengen pe teme de bulbi de lalea contaminați de intenții necurate... de nici nu mai știi de unde pornește gâlceava. Dar... hai să fim serioși, chiar s-au terminat argumentele de au ajuns unii să eticheteze carnea noastră de cal drept carne de vită (cu sau fără teorii ale conspirației)?

Până la urmă... a cui e vina? Când nu știm să ne domolim conflictele interioare din cauza cărora până acum n-am reușit să ne prezentăm ca o insulă de stabilitate în mijlocul unui ocean de crize? Mai ales când știm că depind atâtea de - măcar aparenta noastră - stabilitate. A cui e vina când de ani de zile am lăsat să ni se vadă numai latura negativă? Când documentarele - documentate - ale vesticilor ne prezintă ca pe o țară de țigani săraci care au nevoie de haine la mâna a doua și de mâncare de proastă calitate strânsă din caritatea cetățenilor medii europeni? Sau când se vorbește de România la posturile radio și tv ale nemților, italienilor, olandezilor, francezilor și spaniolilor numai atunci când ba unul, ba altul, fură telefoane mobile de la bătrâne naive sau haine din magazine... Și nimeni nu face nimic, din păcate. Până și amintirea Nadiei și a lui Hagi pălesc, încet-încet, pe măsură ce pe Facebook încă nu a câștigat niciun român aurul olimpic sau alte distincții... Violuri? Furturi? Răspunsul - români cinstiți plătind în Italia cu agoniseala lor de ani sau chiar și cu viața greșelile altora, investitori retrăgându-se, fonduri deturnate... Și tăcerea cui ar trebui să militeze pentru noi, toți ceilalți.

Poate că n-am dreptate, dar vă întreb, unde ne sunt diplomații? Unde ne sunt consulii, oamenii de marketing, ambasadorii, când ni se terfelește imaginea peste tot cu orice ocazie? Și vă mai întreb... Oare și de data asta merităm să ne vindem „regatul"... pentru un cal?

Există, în sociologie, o teorie a etichetării sociale. Noi ne-am primit eticheta de mult (mai mult sau mai puțin) pe nemeritate. Românii încă rămân cerșetorii, hoții și - mai nou - vânzătorii de carne de cal ai Europei. Culmea, ca și carne de cal, deși se pare că alții sunt cei care pun etichete false. Și pe carne, și pe noi. Măcar în al 12-lea ceas, ar cam trebui să facem ceva să schimbăm eticheta.

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

SUMAR


## ŞTIRI 6

## ÎNTREBAREA LUNII
Despre diurnă 7

## ACTUALITATE
Povestea edy continuă 8-10

## INTERVIU
Vânzările pot fi externalizate cu un partener corect
Dana Dumitru, managing partner Hermes Forwards 12-13

## PREZENTARE
- KLG este TRANSPORTATOR 14-15

- Mercedes-Benz Atego în straie noi 18

## EVENIMENT
Târgul ofertelor speciale 16

## GHID DE REDUCERE A COSTURILOR
- Este mai ieftin să îţi cumperi proprii paleţi de pe piaţa neagră? 20-22
- Transportatorii iau în calcul angajarea de şoferi străini 24
- Criza de şoferi 26-27
- Premium Truck Racing 2013: Combustibil puţin, senzaţii tari 28
- Reţeta Arabesque pentru şoferi: Respect şi supraveghere 30-31
- Pregătire profesională cu Volvo Trucks 32-33
- Schwarzmüller recomandă vehiculele noi 34-35

## ŞTIRI 36-37

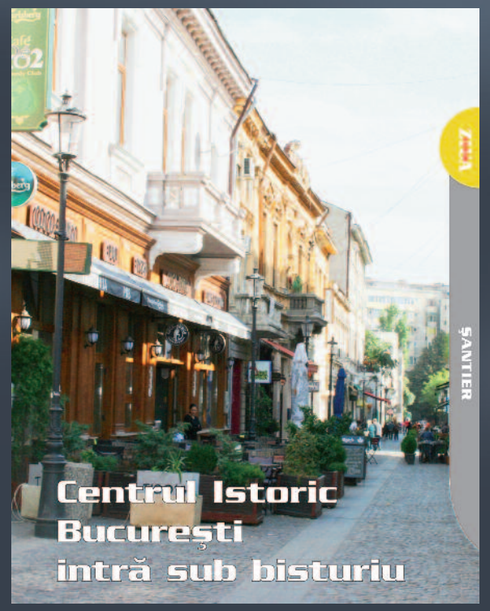
## LOGISTICĂ
Cum se vede 2013? 38-44

## EVENIMENT
ARILOG pentru copii
În vizită la Meda 45

## INTERVIU
Atuurile unei afaceri de familie
Ivo Marechal, CEO al H.Essers 46-47

## CONCURS
Măsoară-ţi cunoştinţele de logistică! (39) 48



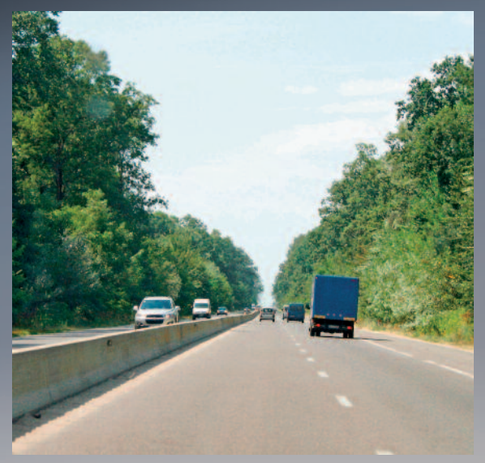





## ŞTIRI 50

## LANSARE
Mercedes-Benz Arocs
Detalii menite să facă diferenţa...
şi în construcţii 52-53

## INFRASTRUCTURĂ
350 de km de autostradă în execuţie, licitaţie şi pregătire 54-55


## INEDIT
Centrul Istoric Bucureşti intră sub bisturiu 56-58

## ŞTIRI 60

## EVENIMENT
Întrebări fără răspuns 62

## INTERVIU
- „Reînnoim parcul auto inclusiv cu autobuze de capacitate mică
  Adrian Mihai Câmpurean, directorul general al RATB 64-65
- 4 ani cu East Roots. 7 muzicieni într-o sferă
  Mihai Para, membru fondator East Roots 72-73

## PREZENTARE
Otokar mizează pe transportul urban 66-67

## FOCUS
Operatorii o iau înaintea legii 68-69

## DRIVE-TEST
Adevăratul familist 70-71

## HOROSCOP DE CĂLĂTORIE
15 februarie - 15 martie 2013 74

## DIURNA SE IMPOZITEAZĂ

Diurna se impozitează de la 1 februarie, fiind considerat venit de natură salarială tot ceea ce depășește suma reprezentând 2,5 ori nivelul stabilit pentru indemnizația de deplasare pentru personalul din instituțiile publice. Prevederea a fost inclusă în Ordonanța 8/2013 publicată în Monitorul Oficial în 23 ianuarie, care a intrat în vigoare la începutul acestei luni. Conform noilor reglementări, în capitolul sume care nu sunt incluse în veniturile salariale și nu sunt impozabile, în înțelesul impozitului pe venit intră „sumele primite de angajați în condițiile prevăzute de lege sau de contractul de muncă aplicabil, pe perioada delegării și detașării în altă localitate, în țară și în străinătate, în interesul serviciului, ca indemnizații și orice alte sume de aceeași natură, în limita a de 2,5 ori nivelul legal stabilit prin hotărâre a Guvernului pentru personalul din instituțiile publice, precum și cele primite pentru acoperirea cheltuielilor de transport și cazare“.
De exemplu, pentru deplasările pe teritoriul țării diurna nu va fi impozitată doar în limita a 32,5 lei (13 lei x 2,5). Altfel spus, această prevedere s-ar putea traduce pentru companiile de transport care își plătesc șoferii într-o mare măsură pe baza diurnei în contribuții sociale suplimentare aplicabile salariilor, ceea ce potrivit actorilor din piață va avantaja firmele de transport care își plătesc șoferii cu bani la negru.
Tot începând cu 1 februarie 2013, pentru mijloacele de transport persoane care au cel mult 9 scaune de pasageri, incluzând și scaunul șoferului, cheltuielile cu amortizarea sunt deductibile, pentru fiecare, în limita a 1.500 lei/lună.
Ținând cont că durata de amortizare poate fi de 4-6 ani, deducerea cheltuielilor cu amortizarea autoturismelor este limitată la 20.000 de euro. Vom reveni asupra modificărilor aduse codului fiscal atât prin materiale publicate pe site-ul www.ziuacargo.ro cât și în următorul număr al revistei Ziua Cargo.

## LA O MAȘINĂ NOUĂ, DOUĂ SECOND-HAND

Piața auto din România a scăzut anul trecut cu 20,9% față de 2011, la 87.505 unități, iar la autoturisme noi, cu 23,7%, până la 72.179 unități și la vehiculele comerciale, cu 7,4%, la 14.076 de unități.
A fost influențată negativ de importul masiv de autovehicule rulate, care au ajuns la 175.000 de autoturisme și 43.000 de vehicule comerciale, în creștere cu 85% și respectiv 40% față de 2011, a anunțat Asociația Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA).
Practic, la fiecare autoturism nou vândut în România, au fost importate două autoturisme rulate și, ceea ce este mai grav, 44% dintre acestea sunt mai vechi de 10 ani, precizează APIA, care speră însă la un avans de 5% în 2013.

## CFR MARFĂ, PRIVATIZATĂ PÂNĂ ÎN IUNIE

Consiliul Suprem de Apărare a Țării (CSAT) a aprobat aprobarea strategiei de privatizare a CFR Marfă, solicitând privatizarea cu un investitor strategic, astfel că operațiunile au intrat în linie dreaptă. Potrivit calendarului, în 20 iunie vom cunoaște câștigătorul licitației. Ca să evite eșecul Oltchim, garanția de participare a fost stabilită la 10 milioane euro. Va fi o privatizare cu plic închis.
Relu Fenechiu, ministrul Transporturilor, a anunțat că „la ora actuală, compania are datorii totale de 1,89 miliarde lei, din care 1,33 miliarde reprezintă datorii către stat, din care 678 milioane lei către bugetul de stat și cel al asigurărilor sociale și 583 milioane lei către CFR SA”. Acestea se vor șterge.
Ministrul a insistat că statul român nu va vinde infrastructura feroviară sau active fixe ale CFR Marfă, ci doar obiectul de activitate ale companiei, care are 30.000 de vagoane, 900 de locomotive și deține 60% din piața de transport feroviar de marfă din România. Autoritățile estimează că vor câștiga cel puțin 270 milioane lei din vânzare.

## AU CRESCUT AMENZILE DE CIRCULAȚIE

Majorarea cu 50 de lei a salariului minim, la 750 de lei, începând cu 1 februarie, a dus la creșterea automată a cuantumului amenzilor de circulație, deoarece un punct de amendă reprezintă, potrivit legii, 10% din salariul minim brut pe economie. Astfel, cea mai mică amendă (până la 1 iulie, când ar urma o nouă majorare a salariului minim, tot cu 50 de lei) va fi de 150 de lei, iar cea mai mare, de 7.500 de lei.
Iată clasele de sancțiuni și valorile amenzilor:
• clasa I: 2 sau 3 puncte-amendă, 150 sau 225 lei
• clasa a II-a: 4 sau 5 puncte, 300 sau 375 lei
• clasa a III-a: de la 6 la 8 puncte, între 450 și 600 lei
• clasa a IV-a: de la 9 la 20 puncte, între 675 și 1500 lei;
• clasa a V-a: de la 21 la 100 puncte, între 1.575 și 7.500 de lei.

## RCA CU MODIFICĂRI

Comisia de Supraveghere a Asigurărilor (CSA) a modificat Normele privind asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru prejudicii produse prin accidente de vehicule (puse în aplicare prin Ordinul nr. 14/2011 al președintelui CSA) astfel încât tarifele de primă la polițele auto RCA vor fi stabilite ca subscrierile estimate pentru următoarele 12 luni să acopere riscurile asumate, cheltuielile aferente și marja de profit a asigurătorului.

## Spune-ți părerea!
# Despre diurnă

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

**Noile reglementări privind impozitarea diurnei vor afecta industria transporturilor?**

**1. Da. Puternic.** **2. Doar într-o mică măsură.** **3. Nu.**

## Românii încep să se gândească la șoferi străini

Șoferii străini nu reprezintă o variantă de luat în calcul pentru cei mai mulți dintre cei care activează pe piața transporturilor. 66% dintre respondenți au răspuns negativ la întrebarea „Credeți că angajarea de șoferi străini poate reprezenta o soluție pentru firmele românești de transport în cazul unei eventuale crize a conducătorilor auto profesioniști?“. Totuși, faptul că pentru 34% această variantă trebuie luată în calcul indică probleme semnificative pe piața forței de muncă de profil, care se acutizează.

„Sunt perfect de acord cu angajarea de șoferi din străinătate din cauza faptului că în România nu s-a mai făcut școală profesională pentru șoferi profesioniști din anii 1989. S-au făcut incubatoare de școli de șoferi, fără nici un fel de pregătire. Mai mult, pot să dau un exemplu: în Arad funcționează o școală de șoferi la care patroana a fost casieriță la o bancă... iar acum produce șoferi profesioniști!!! În aceste condiții, firmele de transport nu mai pot să își planifice o nouă investiție pentru anii viitori din cauza lipsei de pe piața muncii a șoferilor pregătiți pentru o profesie pe măsură“, comentează unul dintre cititorii Ziua Cargo. Pe de altă parte, un alt comentariu subliniază faptul că șoferii străini n-au experiență să circule pe șosele precum cele din România (pline de gropi), motiv pentru care ar genera mai multe accidente.

În completare, Laurențiu Mirea este de părere că ar trebui revăzut statutul școlilor de șoferi. „Soluția ar fi să se revadă statutul școlilor de șoferi, cel al polițiștilor examinatori, precum și al celorlalți factori care concură la siguranța rutieră. Eu am condus timp de un an de zile în cadrul Liceului Industrial de Transporturi înainte de a da examen. (…) Ceea ce numim acum școli de șoferi pentru profesioniști nu este mulțumitor... Cu toate acestea, cele mai idioate accidente nu se întâmplă din cauza profesioniștilor ci din cauza amatorilor care se erijează în profesioniști! (…) O adevărată criză a șoferilor de camioane sau de alte autovehicule grele n-ar trebui să existe în România dacă patronatul s-ar gândi că și cei care muncesc la volan au nevoie de bani și pentru alte lucruri nu numai pentru abonamentul RATB! Din această cauză, precum și din multe altele, cei mai mulți șoferi tineri de camioane se gândesc să muncească prin alte țări. La asta ar trebui să se gândească gulerele albe din România!“, afirmă Laurențiu Mirea.
De aceeași părere este și Viorel, care se întreabă ce ar face firmele de logistică dacă ar angaja un italian care ar refuza să schimbe roata sau să doarmă fără climă. „Aș dori să o văd și pe asta, dar cu salariul pe care-l oferă românului, pentru 10 săptămâni de muncă cu o săptămână acasă“, completează el.

În schimb, George este de părere că șoferii străini sunt o opțiune pentru firmele de transport din România. „Ca și în cazul autoturismelor, acestia se pot adapta condițiilor de muncă din țara noastră. Nu trebuie să se adapteze și la unele activități mai puțin corecte ale unora dintre șoferii români (mă refer la bidonari), însă pot reprezenta un real element concurențial și chiar o soluție pentru înlocuirea celor neserioși. Nu cred că drumurile - cu gropi - sunt un element ce va ține în loc venirea șoferilor străini, ci veniturile salariale. Nu cred că există prea multe firme de transport care să-și permită angajarea unor șoferi cu salarii mai mari, chiar dacă mai serioși“, arată el.

# Povestea edy continuă

**Compania edy International Spedition continuă să funcţioneze, iar Adunarea Creditorilor a votat realizarea unui plan de restructurare.**

Astfel, s-au creat premisele pentru salvarea de la faliment a companiei, chiar dacă mai urmează câţiva paşi importanţi care trebuie realizaţi.

Vă amintim că, aşa cum relatam în articolul publicat în luna decembrie, administratorul judiciar a preluat administrarea companiei.

Notabil este faptul că, între timp, a avut loc Adunarea Creditorilor şi s-a votat pentru confirmarea administratorului judiciar, iar persoana aleasă să conducă operaţiunile companiei este chiar fostul CEO al edy, Mircea Ţiplea.

„Toată lumea îşi doreşte ca edy să rămână pe piaţă şi să se relanseze, nicidecum să intre în faliment. Un mare semnal pozitiv este dat de faptul că majoritatea creditorilor au arătat o mare încredere în posibilitatea restructurarii, semnând sau reactivând contractele existente cu edy", a declarat Mircea Ţiplea, General Manager edy International Spedition.

Mircea Ţiplea a părăsit compania în toamna anului trecut în momentul în care edy a ieşit din insolvenţă (fără protecţia insolvenţei şi având conturile poprite, compania nu a mai avut resursele financiare pentru a susţine activitatea operaţională).

## Semne bune

Reîntoarcerea fostului CEO reprezintă un prim semnal pozitiv, chiar dacă situaţia actuală nu mai are nici o legătură cu cea din vara anului trecut.

Astăzi, edy are o activitate mult diminuată, operând cu 280 de camioane faţă de cele peste 1.000 de care dispunea cu jumătate de an în urmă. Din cele 280 de camioane, 120 sunt în proprietate, iar 160 într-un leasing financiar prelungit.

Atitudinea de suport arătată de majoritatea creditorilor este, fără îndoială, la ora actuală, cel mai important aspect, care dă speranţe că un plan bun de reorganizare va fi susţinut.

De asemenea, în ciuda insolvenţei sau, mai bine spus, datorită acesteia, situaţia curentă financiară a edy este una foarte bună. Practic, compania are suficiente resurse pentru a asigura funcţionarea optimă a flotei, deoarece în această perioadă au fost încasaţi banii pentru activitatea prestată în vara anului trecut. Adică s-au încasat banii pentru activitatea a 1.000 de camioane, în timp ce plata datoriilor vechi a fost oprită ca urmare a insolvenţei.

La ora actuală, doar administratorul judiciar poate aproba plăţi şi este vorba numai de cele curente. Orice alte plăţi trebuie aprobate în Adunarea generală a creditorilor.

„Dacă analizăm strict din punct de vedere al capacităţii de plată situaţia edy de astăzi, cred că e cel mai sănătos transportator din România. Fiindcă nu ştiu pe altul să aibă atâtea resurse pentru a susţine activitatea", a arătat Mircea Ţiplea.

Comentam în articolul publicat în decembrie faptul că lipsa unui dialog sănătos între acţionari a adus edy în această situaţie. La ora actuală, şi acest punct pare rezolvat, în condiţiile în care Adunarea generală a creditorilor a înlocuit practic AGA, iar printre creditori se află persoane cu expertiză în domeniul financiar, precum şi cu o importantă experienţă în industria transporturilor, care supraveghează activitatea edy.

Un alt aspect pozitiv este şi acuratetea cu care îşi plăteşte astăzi edy furnizorii curenţi, ca urmare a condiţiilor impuse de insolvenţă (unii dintre aceştia fac parte dintre creditori).

## Greutăţile restructurării

La ora actuală, aproximativ jumătate din flota de 280 de camioane este utilizată, restul urmând să intre în activitate gradual, până în luna martie preconi-

zându-se ca toate camioanele să fie operate. Cauza acestui fapt este legată de sezonalitate, dar și de dificultăți tehnice (unele dintre camioane nu au fost pornite multă vreme și există și descompletări - piese dispărute).

Oricum, așa cum spuneam, edy International Spedition pornește la drum ca o companie nouă, trebuind să își reinventeze structurile în concordanță cu noile dimensiuni.

„La 280 de camioane, compania a trebuit să-și reducă toată structura de costuri indirecte și toată structura la nivel de management. Nu ne permitem acum să avem decât două nivele manageriale: manager și executant“, a precizat General Managerul edy.

Așa cum era de anticipat, situația de incertitudine din ultimele luni a făcut ca mulți oameni să plece din companie, iar alții să nu mai fie necesari în actualul context.

Presiunea este și va continua să fie extrem de ridicată deoarece edy trebuie să intre pe profit într-un termen foarte scurt, iar în câteva luni va trebui realizat un plan de reorganizare, care să fie aprobat.

Bineînțeles, ulterior, planul trebuie pus în aplicare astfel încât în maxim trei ani de zile să fie rambursate toate datoriile aprobate prin planul de reorganizare.

„Compania trebuie să se stabilizeze, să se relanseze și să se reorganizeze. Facem inventarul, vedem câte roți sunt furate, câte baterii, câte anvelope schimbate, tragem linie și ne apucăm de treabă“, a explicat General Managerul edy International Spedition.

Principiul pe care se pare că l-au acceptat creditorii este acela că mai bine renunță la o parte din datorii decât să riște să piardă tot. Este de așteptat ca un plan de reorganizare realist să presupună concesii importante din partea creditorilor, în caz contrar este greu de crezut ca o firmă de 280 de camioane să poată plăti datoriile consistente ale uneia de 1.000 de camioane.

## Strategia operațională

Din punct de vedere operațional, edy International Spedition își va concentra forțele atât pe transportul intern, cât și pe cel internațional. Astfel, planul este ca 200 de camioane să opereze pe intern, în timp ce 80 vor fi utilizate pentru transport internațional.

**Mircea Țiplea,**
**General Manager edy International Spedition:**

**„Va trebui să completăm echipa cu manageri cu experiență, capabili să lucreze în sistemul milităresc impus astăzi la edy. Lupta e pe viață și pe moarte și dacă un manager nu își atinge ținta poate compromite toată compania. Va trebui să ne putem baza pe ei, așa cum ne bazăm pe o mână de oameni, unii lucrând de 15 ani la edy, și care au văzut tot ce s-a întâmplat și fac tot ce pot să meargă compania mai departe. Au un atașament extraordinar față de companie.“**

În general, strategia legată de transportul domestic va rămâne neschimbată la edy, în condițiile în care contractele au continuat să se deruleze.

În schimb, la transportul internațional, unde din 700 de camioane au rămas 80, lucrurile s-au schimbat radical.

Vechile contracte nu mai pot fi accesate și nici nu ar mai putea fi profitabile. Astfel, se va apela în mare măsură la comenzi spot. În plus, există o anumită reticență manifestată de unii clienți în legătură cu insolvența. În aceste condiții, accesarea clienților la internațional ar putea presupune concesii importante din partea edy.

Oricum, lucrurile sunt în mișcare și edy are deja 15 clienți noi și pe intern și pe internațional, iar șase contracte sunt semnate pe termen lung.

## Reacții în perioada dificilă

Credem că este de interes să prezentăm pe scurt reacțiile clienților edy, precum și ale angajaților în perioada de câteva luni de incertitudine.

Primii clienți care au renunțat la serviciile edy au fost cei internaționali, care au decis că nu își permit să aibă de-a face cu probleme din Europa de Est. Erau exact cei pentru care compania românească de transport, de-a lungul timpului, a făcut cele mai mari sacrificii. Clienți care, în perioada în care prețul motorinei creștea, cereau reduceri de tarif.

Pe de altă parte, există și clienți care și-au oferit suportul imediat ce a început relansarea activității.

În cazul angajaților, reacțiile sunt asemănătoare. Probabil nu este o surpriză pentru nimeni faptul că o asemenea perioadă de haos a făcut ca la relansarea activității să se constate lipsuri la un număr important dintre camioane - unele fără baterii, roți de rezervă, altele fără chei, fără componente în cutia de viteză etc.

## Pe de altă parte...

„Când m-am reîntors în firmă, am găsit și o mână de oameni care au făcut tot ce au putut să țină lucrurile sub control. Au fost chiar exemple de devotament dus mult mai departe decât fișa postului“, a precizat Mircea Țiplea.

Oprirea în mare măsură a activității, neplata salariilor, furturile sunt aspecte cu care s-a confruntat compania în perioada de incertitudine. În plus, o parte dintre furnizori, văzând că nu au un partener de dialog, au recurs la toate metodele posibile pentru recuperarea vehiculelor - au fost chiar introduse în aplicațiile de furt auto la Poliția Română. S-a ajuns astfel și la situații în care unele camioane au fost sechestrate pe drum, mărind astfel și mai mult presiunea asupra angajaților și starea de neîncredere a clienților. Din fericire, acest proces de recuperare a fost finalizat anul trecut.

Înainte de a încheia articolul, ar trebui să încercăm să mai răspundem la o întrebare: Ce efect a avut ieșirea bruscă a 700 de camioane românești de pe segmentul de transport internațional?

„După opinia mea, în transporturi și logistică, cel bogat devine mai bogat și cel sărac mai sărac. Cu alte cuvinte, din căderea lui edy, transportatori mari și firme mari de logistică, care au umplut o parte din locul lăsat gol de cele 700 de camioane, au făcut-o pe bani mult mai mulți decât o făcea edy, iar cei mici și locali (români) au făcut-o pe aceiași bani sau uneori mai puțini. Pentru jucătorii locali care au intrat în locul edy, este foarte important, cred, să își construiască o relație corectă și profitabilă cu clienții și să își cunoască exact limitele până la care pot coborî prețul“, a concluzionat Mircea Țiplea.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

## Dana Dumitru, managing partner Hermes Forwards

# Vânzările pot fi externalizate cu un partener corect

**Nu este simplu să ai în firmă un director care să ştie să vândă servicii de transport. Câteodată, pare chiar imposibil, mai ales pe o piaţă pe care profesioniştii în domeniu sunt cu adevărat vânaţi, în special pentru firmele mici pentru care, de multe ori, nici măcar nu se justifică salariul unui manager de vânzări de calibru. Aici intră in scenă casele serioase de expediţii. Hermes Forwards reuneşte o echipă de 11 oameni cu experienţă în domeniu, care reuşesc să pună în contact clienţii din Vestul Europei cu transportatorii români. Despre tendinţele de pe piaţa intracomunitară am discutat cu Dana Dumitru, managing partner al Hermes Forwards.**

**Ziua Cargo: Când ați deschis Hermes Forwards?**

**Dana Dumitru:** Am început activitatea în octombrie 2012, cu birouri în București, Miercurea Ciuc și Deva. Suntem o echipă de 11 persoane.

**Care sunt provocările pentru un nume nou pe piață?**

Atuul nostru constă în experiența echipei, în faptul că noi cunoaștem atât transportatori cât și clienți, cei din urmă fiind în majoritate internaționali. Încercăm să oferim absolut tot ceea ce ne cer clienții, inclusiv grupaj sau transport intern și să ajutăm cărăușii să meargă încărcați atât pe tur cât și pe retur. Atunci când nu este vorba despre același client încercăm să găsim legături pentru a le asigura transportatorilor eficiența. Reușim să acoperim toată Europa pe țări.

**Cum s-a sfârșit anul 2012 și cum a început 2013? Tendința de reducere cu care se confruntă în această perioadă economiile statelor din Vest se resimte și la nivelul contractelor de transport?**

Da. Atât în numărul de kilometri contractați, cât și în tarife. Din păcate, chiar dacă nu mai este de mai mult timp loc pentru reducerea tarifelor, ele continuă să coboare. Aceste tendințe se manifestă în funcție de rutele pe care le abordezi. Noi lucrăm, de exemplu, inclusiv cu transportatori din Anglia și Germania, iar tarifele se stabilesc în funcție de rute, de tipul de transportator și de camioane - decă sunt în leasing sau în proprietate. Cei mai mulți le au în leasing și merg sub costuri ca să își poată acoperi ratele. La noi, de câțiva ani, primul trimestru al anului este pe minus, pentru ca ulterior să recuperăm și din toamnă să fim pe plus. Ideal ar fi să ajungi la zero undeva în mai, dar nu prea se întâmplă.

**Care sunt cele mai interesante destinații în acest moment, din punctul de vedere al oportunităților pe care le oferă?**

Din punctul meu de vedere, în acest moment, Grecia și Turcia reprezintă cele mai bune piețe, foarte în regulă din punctul de vedere al tarifelor față de statele Vestice. De exemplu, către Grecia exporturile sunt bine plătite, iar transportatorii vin cu importurile de obicei cu banii cash, ceea ce e foarte important pentru ei. Am avut inclusiv cereri pentru cabotaj, mai ales pentru Franța sau Germania, dar este necesară o asigurare specială, în valoare de 300.000 de euro, iar românii evită să o facă. Dar aceste curse de cabotaj te pot ajuta să legi mult mai bine cursele internaționale. De exemplu, din Sudul Franței unde tariful este foarte redus te poți muta pe „intern“ ca să ajungi într-o zonă cu tarife mai acceptabile.

**Dana Dumitru:**

**„Interesul nostru este să creăm parteneriate pe termen lung, nu să jecmănim transportatorii la tarife. Aceasta este ideea cu care am pornit la drum.“**

**Au scăzut tarifele? Ce se întâmplă cu numărul kilometrilor făcuți „la gol“?**

În comparație cu anul trecut, atât pe segmentul de transport intracomunitar cât pe cel internațional tarifele sunt mai mici. În momentul acesta, Germania este, de exemplu, la pământ, ceea ce pentru noi înseamnă un număr mai mare de kilometri parcurși „la gol“. În Germania nu sunt curse nici către Uniune, nu numai către România, și dacă sunt, sunt foarte prost plătite. De exemplu, dacă transportatorul se aștepta să vină cu 1 euro pe km din Germania, acum clienții vin cu 0,8 euro. Iar aceasta în condițiile în care exporturile din România către Germania sunt foarte prost plătite. Cu cât mergi pe gol, pentru că nu e marfă, ajungi pe minus.

Mai sunt probleme și cu Anglia, dar cu acestea ne-am obișnuit deja. La fel și în Franța. De exemplu, pe comenzile și contractele pe care le avem, am înregistrat, din Franța către România, scăderi de 300 de euro pe o cursă față de noiembrie anul trecut. Ceea ce e foarte mult.

**Cum simțiți concurența pentru români?**

Există concurență și nu neapărat numai din partea polonezilor. Cu cei din Vest nu ne prea intersectăm însă. Ei merg pe tarifele lor și, de exemplu, transportatorii nemți preferă să facă mai mult curse interne. De altfel, tariful este mult mai bun pe intern, în Germania. De exemplu, dacă ai curse de internațional pe care le legi cu 3 curse de cabotaj, după cum permite legea, poți ajunge la o medie mai bună a tarifului pe kilometru. Contează însă foarte mult de la cine iei comanda pentru cabotaj, pentru a obține tarife bune. Din punctul meu de vedere, cărăușii români nu ar trebui să fugă de cabotaj. Mă uit la transportatori mici care fac numai bilateral fără a intra pe segmentul intracomunitar. Eu cred că nu ar trebui să întoarcă spatele acestui segment.

**Care este relația voastră cu transportatorii din punctul de vedere al tarifelor?**

Încercăm să dăm tarife corecte transportatorilor cu care lucrăm. Preferăm să avem transportatori fideli și constanți. Alegem să mergem pe marjă mai mică. De asemenea, încercăm să îi ajutăm, le oferim consultanță în operațional, pentru a-și calcula corect costurile și a le putea optimiza și încercăm să nu avem întârzieri la plată. Termenele pe care le practicăm în relație cu transportatorii sunt de 30 de zile, în condițiile în care în relație cu clienții avem termene de încasare mult mai lungi. Pe de altă parte, dacă ești un transportator cu 10 camioane este foarte greu să intri la un anumit client, dar o casă de expediții care lucrează cu 10 transportatori cu parcuri de câte 10 camioane, poate negocia altfel cu clientul, având în spate o flotă totală de 100 de camioane.

**Cum vezi viitorul Hermes Forwards?**

Foarte bine. Sunt foarte optimistă. Atuul nostru este experiența, cred că dacă adunăm experiența fiecăruia din echipă depășim 100 de ani.

**Meda BORCESCU**
meda.borcescu@ziuacargo.ro

# KLG este TRANSPORTATOR

**Pentru cei mai mulţi, KLG reprezintă o companie de logistică de succes, care oferă inclusiv servicii de transport prin intermediul terţilor. KLG are însă şi o flotă proprie, iar de la finalul anului 2012, când s-a înfiinţat, în cadrul grupului, KLG Trucking, oferă o atenţie sporită sectorului de transport.**

KLG nu mai este astăzi doar compania care a lansat în România distribuția în sistem „next day“ sau care operează curse importante de grupaj către Europa de Vest, ci și un transportator care oferă servicii intracomunitare. KLG Trucking este deja prezent pe această piață cu 20 capete tractor, urmând ca până la finalul lunii februarie să îi fie livrate încă 10 camioane Actros noi, strategia de achiziții vizând pentru acest an 50 de astfel de autovehicule.

„Chiar dacă volumele nu sunt în acest moment foarte mari, piața intracomunitară oferă o serie de avantaje, pe care pot pune accentul cărăușii români“, este de părere Florin Popescu, Managing Director KLG Trucking.

**Florin Popescu, Managing Director KLG Trucking**

**„Contractele pe piața intracomunitară se încheie de obicei pe un an, cu posibilitate de înnoire, pentru că anual se renegociază prețurile.“**

Compania lucrează pentru clienți pe baza unor contracte având o valabilitate de minimum un an, care presupun camioane dedicate. Astfel, chiar dacă volumele de pe piața intracomunitară sunt în scădere, există firme transportatoare care dau faliment și lasă spații de acțiune, iar companiile românești se pot folosi de anumite atuuri în fața celorlalți cărăuși, mai ales din Europa de Est - firme poloneze, spre exemplu. Firmele transportatoare românești au reușit, de altfel, să „scoată“ firme poloneze de la clienți din cauza șoferilor, care, în multe cazuri, au probleme cu băutura. În plus, șoferul polonez refuză să stea plecat în străinătate mai mult de trei săptămâni. Concret, marea problemă pe care o au toți transportatorii vestici, iar esticii ar trebui să o speculeze, constă în faptul că șoferii lor refuză să mai plece pe internațional, pentru că vor seara să fie acasă, iar vinerea la ora 16:00 să se termine programul. Acesta este unul dintre motivele pentru care s-a dezvoltat transportul intracomunitar, pentru că sunt utilizați șoferii vestici la intern, iar esticii pe segmentul internațional. Iar cine știe să speculeze acum momentul și dovedește că poate oferi o colaborare pe termen lung câștigă.

**„Toate contractele noastre sunt cu clauză diesel. Dar este mai greu de negociat cu Germania, Austria, Spania sau Italia decât cu țările nordice.“**

**„În numai o săptămână din luna ianuarie, 4 firme mari olandeze de transport au dat faliment. Există deci posibilități de creștere pentru firmele Est-europene.“**

**„Sperăm ca în următoarea perioadă să cumpărăm 40-50 camioane, dar numai pentru contracte deja semnate care să le asigure rularea.“**

## Şoferii pot face diferenţa

Foarte importantă este calitatea pe care o oferi, șoferii reprezentând o verigă de bază în acest sens. În cazul KLG Trucking, una dintre condițiile eliminatorii pentru angajarea de șoferi este cunoașterea unei limbi străine (engleză, franceză, germană) la nivel de bază. Astfel, el se va putea înțelege cu beneficiarii la încărcare sau la descărcare, nemaifiind necesară intervenția dispecerului pentru a depăși barierele de comunicare. Costurile (telefonice) se reduc iar șoferul poate lega o relație constructivă cu reprezentanții companiilor cu care intră în contact, pentru că are o altă prestanță, inclusiv pentru că nu va coborî niciodată în șlapi, maieu și pantaloni scurți din camion, ci îmbrăcat corespunzător - cu tricou inscripționat KLG, cu geacă și vestă reflectorizantă. Altfel spus, calitatea este de două feluri. Pe de o parte, îi oferi clientului o mașină nouă, performantă, un preț rezonabil, dar diferența la preț o realizează șoferul, care poate explica de ce a venit, știe să respecte reguli și să salute. În plus, un șofer care știe să comunice va intra mai repede la descărcat pentru că a salutat și a discutat cu clientul. Aceasta este rețeta pe care KLG Trucking încearcă să o vândă clienților, faptul că există și în România companii care pot face performanță la nivelul companiilor occidentale.

KLG Trucking are în prezent 20 de șoferi angajați, cărora li se vor mai adăuga încă 14 în perioada imediat următoare. De menționat că șoferii sunt trimiși la specializare în Olanda pentru a învăța să lucreze cu computerul de bord al camionului, care permite prin doar câteva manevre realizarea unei rute afișate prin intermediul GPS, pe baza coodonatelor de încărcare/descărcare trimise de client. Trebuie însă ținut cont de faptul că atât computerul de bord cât și comenzile sunt în engleză. Camioanele rămân în comunitate, schimbul șoferilor făcându-se o dată la șase săptămâni, fără a afecta continuitatea în lucrul cu clienții.

**„Facem inclusiv cabotaj, respectând reglementările în vigoare.“**

## Benelux-ul oferă oportunităţi

Pentru o interacțiune cât mai bună cu beneficiarii serviciilor de transport, KLG Trucking dezvoltă în acest moment un portal web, care va permite un transfer direct al comenzii de la client în computerul de bord al camionului. În acest fel, rolul dispecerului va fi diminuat considerabil, principala lui sarcină fiind verificarea comenzilor din portalul web spre a fi facturate.

Florin Popescu a precizat că, în ciuda faptului că numele KLG este cunoscut în Vest, clienții privesc KLG Trucking ca pe o companie românească de la care nu vor avea probleme de calitate. „Afirmă: nu ne așteptăm să fiți cei mai ieftini, dar trebuie să fiți competitivi“.

El a menționat că dezvoltarea transportului intracomunitar reprezintă obiectivul principal al acestei perioade, iar părții de Nord a Europei îi va fi acordată o atenție specială, mai ales pentru că în Benelux, KLG este foarte cunoscut. „Se pot face afaceri bune pe partea de transport intracomunitar“, a concluzionat Managing Directorul KLG Trucking.

**Meda BORCESCU**
meda.borcescu@ziuacargo.ro

# Târgul ofertelor speciale

**Pe 20 aprilie 2013, Ziua Cargo organizează un târg dedicat pieţei de transport.**

În principal, acest eveniment are menirea de a aduce transportatorii față în față cu ofertele speciale pe care furnizorii le-au pregătit pentru începutul acestui an. În cadrul târgului, puteți întâlni oferte de vehicule comerciale noi și second-hand, accesorii, anvelope, piese de schimb, lubrifianți...

Astfel, toți profesioniștii din transporturi, patroni, manageri și șoferi sunt așteptați într-un cadru relaxat să consulte ofertele speciale, să afle lucruri noi, interesante și, bineînțeles, să găsească potențiali parteneri de afaceri.

## Ofertele primăverii

Târgul ofertelor speciale este conceput pentru a răspunde nevoilor actuale ale pieței. Este vorba despre apetitul în creștere pentru ofertele speciale, manifestat de către operatorii de transport și, totodată, furnizorii își vor putea prezenta cu o mai mare ușurință produsele.

Cele mai multe lucruri necesare pentru efectuarea transporturilor sunt palpabile, pot și trebuie atinse înainte de a fi cumpărate, iar Târgul ofertelor de primăvară oferă exact această posibilitate.

Totodată, acest nou produs marca Ziua Cargo ia în considerare cele două componente aflate sub presiune maximă în ultimii ani, atât în rândul transportatorilor, cât și al furnizorilor - este vorba, bineînțeles, de timp și bani.

Astfel, târgul are loc în prima parte a unei zile de sâmbătă, devenind și un mod plăcut de a-ți petrece începutul de week-end, eventual alături de familie.

În ceea ce privește partea financiară, participarea este gratuită, asigurând astfel șanse optime pentru a găsi cele mai bune oferte de pe piață.

Faptul că are loc pe parcursul unei singure zile, pe o platformă industrială dedicată transporturilor, contribuie, de asemenea, la asigurarea unui efort minim din partea furnizorilor, care au însă inclusiv posibilitatea de a realiza demonstrații practice.

## Legături necesare

Ziua Cargo și-a asumat încă de la apariție rolul de a îmbunătăți comunicarea între jucătorii de pe piața de transport și logistică.

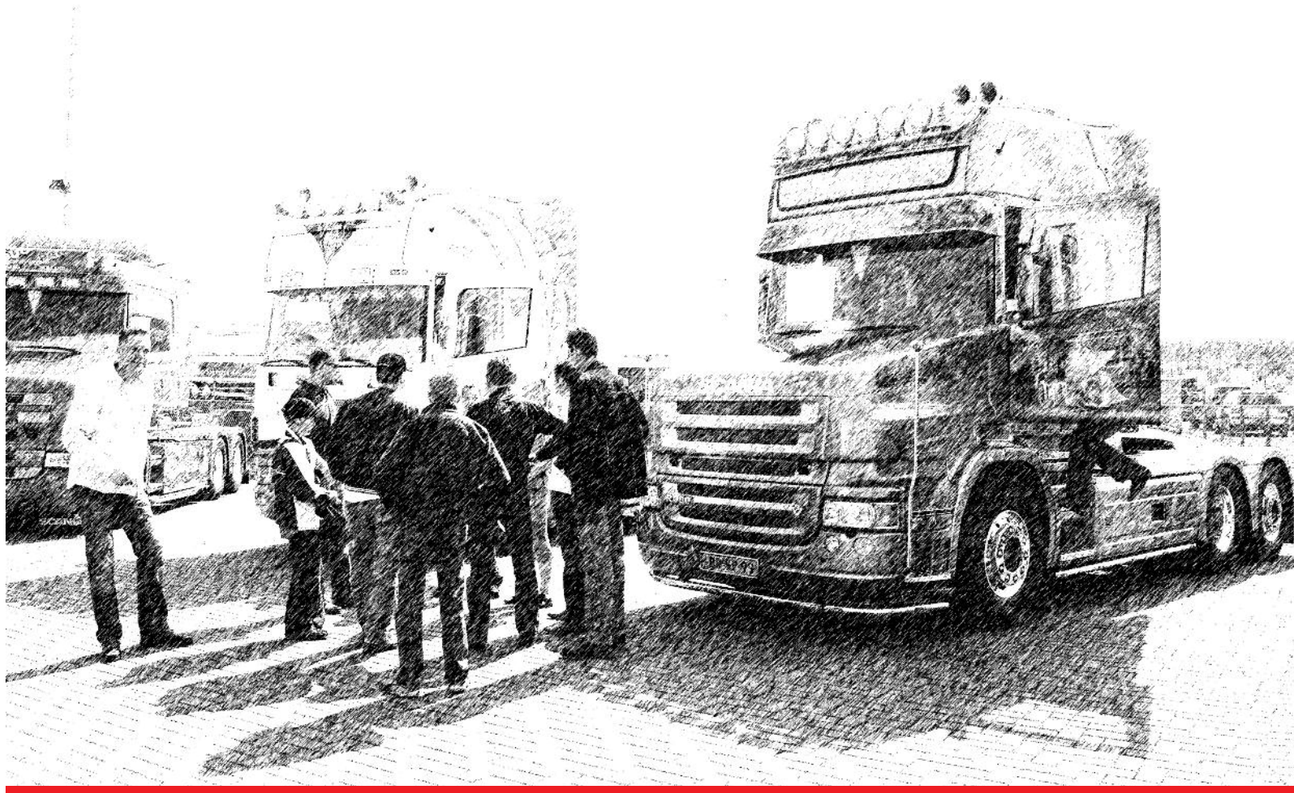
Astfel, pe lângă revista Ziua Cargo, am dezvoltat evenimente dedicate transportului de călători, transportului de mărfuri și logistică, precum și Gala premiilor de transport. Totodată, dezbatem și căutăm soluții la probleme punctuale presante, în cadrul numeroaselor mese rotunde pe care le organizăm. Identificăm astfel cele mai potrivite metode de rezolvare a problemelor în discuții directe între transportatori, logisticieni, clienți, furnizori, autorități...

În plus, site-ul www.ziuacargo.ro, împreună cu pagina de facebook Ziua Cargo, reprezintă o importantă sursă de informare zilnică pentru ceea ce se întâmplă în transporturi și logistică și nu numai.

Prin Târgul ofertelor speciale, Ziua Cargo își completează gama produselor oferite astfel încât o persoană care utilizează toate produsele Ziua Cargo (revistă, site, evenimente) să fie bine informată în permanență și să aibă acces direct la cei mai buni potențiali parteneri (clienți și furnizori).

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Târgul ofertelor speciale



20 aprilie 2013
Bucureşti

Organizatori:

ZIUA CARGO și CAMION LOGISTIC SPATII DE BIROURI SI DEPOZITARE

Detalii la telefon: 021.444.00.96 sau email: redactie@ziuacargo.ro

# Mercedes-Benz Atego în straie noi

**Constructorul german Mercedes-Benz dezvăluie publicului cea mai nouă versiune a lui Atego, ce are ca scop crearea unui nou standard de performanţă în distribuţia pe distanţe scurte. Noutăţile prezentate sunt atât de ordin estetic, Atego aliniindu-se noului curent de design Mercedes, dar şi de ordin tehnic.**

Din punct de vedere al designului, noul Atego are un tip nou de cabină, păstrând linia trasată deja de Actros, Antos și Arocs, iar tehnic vorbind, acesta va fi dotat cu un nou motor, în 4 sau 6 cilindri, ce respectă normele de poluare Euro VI. Prin împrospătarea acestei game, Mercedes încearcă extinderea statutului de lider de piață în segmentul GVWR de 6,5 până la 16 t. Atego era deja apreciat la toate capitolele importante în lumea vehiculelor comerciale - calitate, fiabilitate, costuri de reparație și întreținere, precum și durabilitate. Iar această situație va fi consolidată datorită noului sistem de conducere și a numeroaselor inovații pentru șasiu și cabină.

## Motoare Euro VI

Vor fi disponibile șapte variante noi de motoare Euro VI, ce pot fi combinate cu o gamă largă de transmisii manuale și automate. Pentru a se conforma standardelor Euro VI, noul Atego este disponibil în patru variante de motorizare BlueTec 6 cu patru cilindri, preluate de la modelul de serie OM 934 cu o capacitate de 5,1 l. Motoarele în patru cilindri au două axe cu came, control reglabil al valvelor și dezvoltă o putere de la 156 la 231 CP. Ca opțiuni de motorizare suplimentare pentru noul Atego Euro VI, există trei motoare OM 936 nou proiectate, cu șase cilindri, ce dezvoltă o putere cuprinsă între 238 și 299 CP, având o capacitate cilindrică de 7,7 l. Cuplul motor produs de motoarele Euro VI conduc la un consum cu până la 5% mai mic, beneficiind în același timp de intervale de întreținere mai lungi, ce sunt determinate folosind noul calculator dinamic de mentenanță. Aceste motoare se aliniază noilor standarde de emisii utilizând tehnologia Common Rail și refolosirea combustibilului nears, precum și cutia de evacuare cu sistem SCR integrat și filtru închis de particule. Noul Atego beneficiază și de FleetBoard EcoSupport, concept deja cunoscut de la modelele de sarcină grea, pentru a spori și mai mult eficiența.

## Noutăţi, de la transmisie până la sistemele de siguranţă

Puterea noilor motoare este transmisă la roți prin intermediul unei cutii automate, în șase sau opt trepte. Noua cutie Mercedes PowerShift 3 cu opt trepte oferă o îmbunătățire a performanței, dar se poate opta și pentru o cutie manuală cu sistem asistat de schimbare a vitezelor, în șase și nouă trepte. Designul sistemului de acționare al noului Atego include Stability Control Assist integrat (ESP) ca dotare standard. Noua frână de motor în două etape, combinată cu discuri de frână pe toate axele, asigură un nivel ridicat de siguranță la volan. Noul Atego, în exclusivitate în categoria sa, este echipat din fabrică cu un dispozitiv de încetinire magnetic, asigurat împotriva uzurii, ce oferă un suport suplimentar sistemului de frânare.

## Integrare în seria de modele Actros, Antos şi Arocs

Prin introducerea noului Atego, un camion de sarcină ușoară pentru distribuția pe distanțe scurte în segmentul GVWR de 6,5 t până la 16 t, Mercedes-Benz completează noua sa generație de camioane. Designul inovator al cabinei îl face pe Atego să se integreze perfect în noua serie de modele Mercedes-Benz. Noul design al barei din față cu lămpi încorporate, opțional în versiune cu LED, reflectă individualitatea sa și apartenența la familia de camioane Mercedes-Benz. Noul Atego va fi lansat în premieră în aprilie 2013, în cadrul Commercial Vehicle Show din Birmingham și la Bauma Trade Fair în München, iar achiziționarea se poate face din data de 1 mai 2013.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

# 5 ŞOFERI

# Este mai ieftin să îţi cumperi proprii paleţi de pe piaţa neagră?

**Paleţii reprezintă centrul unei importante pieţe gri, pierderi de zeci de milioane de euro fiind consemnate de companiile mari pe acest segment. Uşor vandabili, întotdeauna căutaţi, paleţii sunt astăzi un segment pe care producătorii, logisticienii, transportatorii, retailerii şi şoferii acţionează de foarte multe ori în direcţii diferite. Puncte de întâlnire sunt centrele de colectare de paleţi unde actorii de pe piaţă ajung într-un fel sau altul, să vândă sau... să cumpere paleţi. Unde este echilibrul? Cum pot fi reduse pierderile pe acest segment? Care este varianta câştigătoare? Sunt întrebări la care actori importanţi din piaţă au căutat răspunsul cu ocazia mesei rotunde organizate de revista Ziua Cargo în luna februarie.**

Din păcate, astăzi multe companii își achiziționează de pe piața neagră proprii paleți, iar această variantă pare mai eficientă decât recuperarea lor. Tocmai pentru că, la un moment dat, s-a ajuns la concluzia că recuperarea paleților depășea achiziția lor din punctul de vedere al cheltuielilor s-a decis includerea paleților în costul mărfurilor livrate. Voci din piață afirmă că multe probleme au fost generate de retaileri (sau de angajații acestora) care fac consolidarea paleților, asigurând ulterior transferul lor către cei care îi revând.

Mecanismul funcționează în multe cazuri în felul următor:

Furnizorul mărfii primește la livrare un bon potrivit căruia are posibilitatea să recupereze paleții într-o perioadă de 3-4 săptămâni. La momentul anunțat pentru colectare, șoferul care trebuie să recupereze de obicei un număr mare de paleți (de exemplu, 300) este trimis către o stivă unde predomină europaleții negri și cei non euro - chiar și atunci când marfa a fost livrată pe europaleți albi. De menționat că „transformarea“ europaleților albi în negri se poate dovedi o afacere bănoasă. Iar în această ecuație apare, bineînțeles, șoferul, care are parteneri în rândul angajaților retailerilor sau acționează singur, vânzând pur și simplu paleți către centrele care îi achiziționează pe marginea drumului (paleți care, ulterior, sunt trecuți la pierderi) sau transformându-i, în același loc, într-unii de o calitate inferioară, pentru ca apoi să declare că a primit paleți negri. Practic, șoferii pot vinde într-un centru care face astfel de achiziții (și sunt foarte multe pe marginea drumului) un palet de o calitate inferioară cu circa 4 lei, un europalet negru cu aproximativ 10 lei iar un europalet alb cu circa 26 de lei, ceea ce, pentru fiecare europalet alb schimbat, se poate traduce într-un avantaj de peste 3 euro.

De menționat că marii producători manevrează sute de mii de paleți și, în multe cazuri, nu sunt acceptați la livrare decât europaleți albi care, în mod normal, ar trebui să aibă mai multe cicluri de utilizare. Vorbim, în acest context, despre costuri semnificative, care se pot transforma în tentații pe măsură pentru cei care vor să câștige de pe urma lor.

AȚI UTILIZAT VREODATĂ PALEȚI ALBAȘTRI?

Echipamentele pe care le primiți sunt inchiriate de către furnizorii Dvs. și rămân în permanență in proprietatea CHEP.
Paleții CHEP nu pot fi niciodată cumpărați sau vânduți in mod legal.

Echipamentele CHEP pot fi ușor identificabile prin următoarele caracteristici:

- Logo-ul CHEP și / sau
- Informația "Property of CHEP" ('Proprietatea CHEP'), "Owned by CHEP" ('Deținut de către CHEP') sau cuvinte similare
- Culoarea albastră

Luarea în posesie, utilizarea, vânzarea, achiziționarea sau cedarea neautorizată a echipamentelor CHEP sunt strict interzise și pot atrage după sine acțiuni legale sau urmăriri in justiție.

CHEP®

PALEȚII CHEP SUNT COLECTAȚI GRATUIT!!!
APELATI 0800 030 080 SAU
CONTACTAȚI-NE LA COLLECT@CHEP.COM
WWW.CHEP.COM


**Gabriel Andronescu, Country Manager CHEP:**

**„Vorbim de valori foarte mari care pot fi recuperate la nivelul companiilor dintr-un management corect și din reglementarea pieței paleților. Din păcate, piața nu este reglementată.“**

## Unde se poate rupe acest cerc?

Participanții la masa rotundă organizată de revista Ziua Cargo afirmă că trebuie avute în vedere mai multe elemente.

Primul se referă la șoferi cărora firma le poate imputa lipsa paleților sau calitatea lor inferioară. Această gestiune a paleților poate deveni însă foarte dificilă atunci când este vorba despre companii mari de logistică sau transport care manipulează mari cantități de paleți. Pare aproape imposibil să îi impui unui șofer care trebuie să recupereze o cantitate de 300 de paleți ca aceștia să fie de o anumită calitate. Probleme au fost semnalate inclusiv în cazul paleților ștanțați de companiile care îi utilizează, fiind raportate falsuri ale ștanței. „Noi utilizăm numai paleți noi și avem un sistem draconic de control. Nu plătim cursa dacă transportatorul nu se întoarce cu paleții noi. Cu toate acestea, tot avem probleme, pentru că, în general, duci un număr mic de paleți (pentru că sunt încărcați), iar la recuperare șoferul trebuie să ia 200 de bucăți. La un moment dat, șoferul nu poate să-i verifice. Am încercat diverse soluții, am însemnat inclusiv paleții. Am constatat că în curtea unor retaileri importați s-a reușit falsificarea ștanței“, a arătat unul dintre participanți.

Cel de-al doilea element care poate fi urmărit ține de firmele

**Mihai Iancu, director general GTI Logistic:**

**„Autoritățile ar trebui să facă un control privind proveniența paleților din centrele de pe centură. Șoferul nu poate elibera factură pentru paleții pe care îi vinde. Sunt inclusiv firme de transport care au afișat la poartă: «Cumpăr paleți».”**

care cumpără paleți fără acte. Este vorba de marfă furată, pentru care nu se plătesc taxe către stat. Un control al acestor centre privind proveniența paleților ar trebui să reprezinte, potrivit actorilor din piața de transport și logistică, punctul de plecare pentru reglementarea segmentului paleților. „Aceste puncte de pe centură sunt mici comercianți care au acte, de exemplu, pentru 100 de paleți pe săptămână, dar rulează mii“, au arătat participanții la masa rotundă.

Un al treilea element ține de reglementări mai stricte la nivelul locațiilor de colectare paleți de la retaileri, un punct important de origine al acestor pierderi.

## Polonia a rezolvat problema

Gabriel Andronescu, Country Manager CHEP, a atras atenția asupra unei inițiative legislative care a redus semnificativ piața neagră din Polonia. „Această lege stipula că este necesar ca produsele să aibă dovada provenienței, care să demonstreze că nu sunt contrafăcute. Nu vorbim doar de paleți, ci de stabilirea certificatului de origine a produselor și demonstrarea achiziției legale a acelor produse. Această inițiativă a avut un impact deosebit pentru că erau prevăzute clauze penale pentru nerespectarea ei“, a explicat el. De altfel, reprezentanți ai unor companii producătoare care acționează în toată Europa au recunoscut că în Polonia nu existau probleme cu paleții. Acesta este un segment pe care ar putea acționa autoritățile, cu efecte benefice inclusiv asupra bugetului de stat, mai ales ținând cont că acest sector nu pare să fi prezentat interes până acum pentru cei care realizează controalele.

## Există soluții să scapi de bătăi de cap

Între timp, companiile care ajung la concluzia că paleții presupune costuri nejustificat de mari și au devenit o problemă operațională, pot opta pentru externalizarea managementului acestora. Gabriel Andronescu susține că o soluție o reprezintă CHEP. „Compania are ca obiect de activitate închirierea de paleți clienților, pentru ca ulterior livrării mărfurilor să realizeze recuperarea lor de la punctele de distribuție. Este un model care stă la baza activității CHEP în 56 de țări, care oferă clienților siguranța că vor avea paleții de calitatea necesară fără a mai investi în recuperarea lor“. CHEP este cel mai important furnizor de paleți la nivel mondial și inventatorul sistemului de utilizare a paleților în comun. În cea mai simplă formă a sa, sistemul de utilizare în comun a paleților reprezintă folosirea paleților standard de o înaltă calitate, de către mai mulți clienți. Este o opțiune strategică de afaceri pentru companiile care doresc să diminueze cheltuielile de capital concomitent cu reducerea volumului de muncă și îmbunătățirea eficienței operațiunilor din lanțul de distribuție. CHEP emite, colectează, refolosește prin reparare unde este cazul și re-emite peste 235 de milioane de paleți cu ajutorul unei rețele globale de centre de servicii. În ultimul an de la intrarea pe piața românească, reprezentanții companiei au studiat fluxurile de paleți, identificând elemente care le-ar putea îmbunătăți. „Am purtat foarte multe discuții cu reprezentanții companiilor din lanțul de distribuție și am observat multă ineficiență în managementul paleților și numeroase posibilități de pierdere, de costuri suplimentare, inclusiv necesitatea de alocare de resurse pentru monitorizarea și recuperarea paleților, care, dacă această piață ar funcționa la parametri mai apropiați de normal, nu ar mai fi necesare. Există două variante majoritar întâlnite: pierderi importante de paleți - cantitativ sau calitativ - sau resurse alocate pentru controlul acestor fluxuri de paleți - deci costuri suplimentare. În esență, există mai multe opțiuni utilizate: de la situația în care companii au decis să renunțe la recuperarea paleților până la companii care au reușit un procent bun de recuperare, având însă costuri semnificative în spate. Pe de altă parte, noi propunem externalizarea acestor activități către noi. Este un serviciu nou și diferit față de reciclatorii de paleți, fiind vorba despre recuperarea paleților, controlul acestora și diminuarea pierderilor“, a arătat Gabriel Andronescu, concluzionând că pentru apropierea pieței paleților de parametrii normali este necesară implicarea tuturor celor prezenți în supply chain, precum și a autorităților.

**Meda BORCESCU**
meda.borcescu@ziuacargo.ro

### Ion Lixandru, administrator Itia Sped:

**„Paleții de o calitate proastă reprezintă un pericol pentru efectuarea transporturilor pentru că ei se pot rupe, ceea ce deteriorează marfa, iar în cazul celor care sunt și amarați, chingile se slăbesc și pot conduce la accidente. Ca să nu mai vorbim despre ceea ce se întâmplă în cazul mărfurilor ADR, care pot provoca și catastrofe (vezi explozia din 2004 de la Mihăilești, când niște azotat fără importanță a provocat victime și mari pagube materiale).“**

### Lucian Şova, deputat PSD, membru al Comisiei pentru Industrii şi Servicii:

**„Nu se pune problema interzicerii comerțului cu paleți, ci doar de verificarea provenienței acestora. Totuși cred că fiecare actor din lanțul de distribuție ar trebui să își păzească «bostănăria». Pare că firmele care manipulează paleții nu au capacitatea să îi păzească sau să își păzească oamenii.“**

# Centrul Autorizat de Service ATP Exodus Oradea

La Centrul Autorizat de Service ATP Exodus din Oradea vă puteți baza pe asistența unei echipe cu pregătire de specialitate care vă oferă soluții pentru problemele vehiculului dumneavoastră.

- Întreținere și reparații remorci și semiremorci cu axe BPW și SAF
- Întreținere și reparații ale sistemelor de frânare pentru semiremorci tip Wabco, Knorr-Bremse, Haldex
- Servicii de întreținere și reparații camioane
- Prediagnoză
- Diagnoză cu sau fără servicii de reparație
- Service probleme mecanice
- Service probleme electrice
- Service pentru sistemul de climatizare
- Reglaj faruri
- Geometrie roți
- Test frâne
- Test noxe
- Resetare computer de bord fără servicii de reparație
- Diagnoză și punere în funcțiune a sistemelor
- Garanții Mercedes-Benz
- Service 24

**ATP Exodus:** Calea Borșului, Nr. 34B, Oradea, Tel./Fax 0359 412 235, atp-exodus.com

# Oferte camioane rulate

**DAF XF 105 460**
Înm. 05.09, 487.000 km, 460 CP (340 kw), Euro 5, Alb, Climatronic, 2 paturi, 2 rezervoare, Nr. Bm3051 •

Preț actual **42.980**

**VARIO 814D**
Înm. 01.07, 123.600 km, 136 CP (100 kW), Albastru, 19 locuri pe scaune, 21 în picioare, Protecție coliziune laterală. Nr. Bm4259 •

Preț actual **17.900**
Rată leasing 2* 576

**MAN TGA 18.360**
Înm. 06.01, 954.400 km, 360 CP (340 kw), Euro 3, Roșu, Automat, Aer condiționat, 2 rezervoare, Cabină L cu 2 paturi. Nr. Bh3106 •

Preț actual **13.590**

**DAF XF 105 460**
Înm. 07.07, 667.200 km, 460 CP (340 kw), Euro 5, Automat, Verde, Retarder, Climatronic, 2 rezervoare, Pregătire ADR cisternă.Nr.BH3104 •

Preț actual **30.490**
Rată leasing 2* 982

**ATP Exodus:** Bd. București Nr. 65, Baia Mare, Tel. 0731 818 151, atp-exodus.com

Prețurile sunt în EURO și nu conțin TVA. Km indicați sunt valabili la data editării.

# Transportatorii iau în calcul angajarea de şoferi străini

**Este însă o variantă eficientă? Care sunt elementele care stau la baza luării în calcul a unei astfel de decizii? Dar paşii care ar trebui urmaţi pentru a putea angaja şoferi din afara României?**

Unul dintre subiectele abordate cu ocazia mesei rotunde organizate de revista Ziua Cargo în luna februarie a adus în prim plan posibilitatea angajării de șoferi străini din spațiul extracomunitar, în condițiile în care firme mari de transport se așteaptă la o reactivare a crizei de conducători auto pe piața românească.

„Avem o mare nevoie de șoferi buni. Există semnale în toată Europa privind forța calificată de muncă. Îmbătrânește deja o generație de șoferi, iar un raport realizat de o companie importantă la nivel internațional arată că tinerii nu sunt interesați de această meserie“, a afirmat Sorin Șelaru, Logistics Director Aquila. El a subliniat că, în acest context, este de așteptat ca șoferii din Estul Europei să fie contractați de companiile din Vest, care se vor afla în căutare de forță de muncă pregătită și mai ieftină. „În acest moment, România este unul dintre exportatorii de șoferi. Ne confruntăm deja, la nivel de companie, cu dificultăți în a angaja șoferi. Ne-au plecat, de exemplu, 40 de șoferi pentru o diferență de salariu pe care noi nu o putem oferi. De unde mai putem alege? Cine stă astăzi pe drumuri, fără job, când există locuri de muncă afară? Doar cei fără experiență sau cu antecedente penale. Se impune astfel să angajezi tineri și să faci școală cu ei. Iar aceasta pe camioane noi, Euro 5, pentru că altfel nu poți fi competitiv. Tânărul stă 3, 6 luni, 1 an, face școală, apoi pleacă în Italia, iar transportatorii români sunt extrem de defavorizați din acest punct de vedere“, a adăugat Sorin Șelaru. În opinia sa, ar trebui să existe reglementări care să îți permită să impuți șoferului costurile de școlarizare dacă pleacă la puțin timp după angajare. „Mi-aș dori să angajez și chinezi, dar să știu că rămân în cadrul firmei 2-3 ani“, a mai spus Logistics Directorul Aquila.

## Firmele mici sunt cele mai expuse la criza şoferilor

Pe de altă parte, Sandor Gabor, președintele IFPTR, a atras atenția că probleme pe segmentul angajării de șoferi se vor resimți în primul rând la nivelul companiilor mici, pentru că firmele mari reprezintă deja branduri care atrag conducătorii auto. „În consecință, managerii firmelor mari, care conștientizează această realitate, se pot urca pe acest val.”

În opinia președintelui IFPTR, companiile mari care au strategii/politici coerente în materie, aplicând cu consecvență exercițiul angajărilor programate, în funcție de fluctuațiile previzibile/anticipate, nu vor avea probleme. „Un astfel de program nu face minuni pe termen scurt, dar odată declanșat și aplicat în mod pragmatic, îți oferă garanții de certitudine în privința evitării crizei de șoferi“, a subliniat Sandor Gabor. El a precizat că la judecata oportunității de a opta pentru alternativa de a angaja șoferi din spațiul extracomunitar trebuie luat în calcul faptul că aceștia trebuie să-și obțină în prealabil autorizația de muncă ori dreptul de ședere permanentă în România și să dobândească statut de asigurat social pentru ca să poată lucra ca și conducători auto - ceea ce înseamnă timp și costuri suplimentare. Odată îndeplinite aceste condiții, devin acute/curente problemele legate de comunicare, precum și cele de obținere a vizelor de intrare necesare pentru ei în spațiul comunitar - în eventualitatea onorării unor misiuni de transport internațional. Președintele IFPTR a arătat că odată recunoscută criza de forță calificată de muncă și implicit lipsa șoferilor profesioniști, ar fi salutară inițierea din partea statului a unor programe sociale de integrare a imigranților, prin care să susțină inițiativa/dorința acestora de a se stabili și de a lucra în România. Aceste programe ar trebui să vizeze nu numai facilitarea obținerii formelor necesare, dar și formarea aptitudinilor/competențelor indispensabile de dovedit în vederea angajării și/sau exercitării ocupației de conducător auto de către cetățenii statelor nemembre ale Uniunii Europene.

> **Pentru a putea fi protejată investiția în camioane, trebuie investit în oameni.**

Până atunci însă, în afara îngrijorării cotidiene de a reuși să-și motiveze cât mai bine șoferii, mingea/costul angajării/integrării/valorificării forței de muncă, inclusiv din spațiul extracomunitar, rămâne în curtea companiilor românești de transport. „Patronii companiilor de transport și managerii trebuie să știe că în gestiunea crizei de șoferi definitorie rămâne atitudinea față de angajat și coerența managementului de personal. Așa cum au învățat să investească în camioane, trebuie să investească și în șoferi. Orice omisiune/compromis în materie se va deconta ulterior prin costurile gestiunii perioadelor de criză“, a concluzionat Marin Lepădatu, director general IFPTR.

Dar mai multe despre motivarea șoferilor și despre profilul psihologic al conducătorilor auto străini vă invităm să citiți în paginile următoare.

**Meda BORCESCU**
meda.borcescu@ziuacargo.ro



www.vw-vehicule-comerciale.ro

Caddy.
Cel mai bine vândut din clasa lui.*

De 30 de ani Caddy oferă motive de bucurie clienților săi.

Modelul aniversar Caddy Edition 30 este ideal pentru tinerele familii și la fel de potrivit pentru individualiști. Pachetul exclusivist de design și confort conține printre altele: jante de aliaj de 17“ vopsite parțial în negru, acoperiș negru lucios, tapițerie Alcantara și volan îmbrăcat în piele.

**Iar pentru transportul de marfă, cu Caddy și Caddy Maxi ai avantaje la cele mai importante capitole: costuri mici de întreținere, fiabilitate și cel mai lung spațiu de încărcare din clasă.**

- consum de la 4,5 l / 100 km,
- volum util până la 4,7 mc,
- cel mai lung spațiu de încărcare din clasa sa**

2+2 GARANȚIE

Autovehicule Comerciale

* Conform statisticilor de înmatriculari în România, ianuarie-decembrie 2012
** Pentru Caddy Maxi
Volum util prin pachet Flex Plus
Consum pentru motorizarea 1,6TDI 75 kW Bluemotion
Mașina din imagine este cu titlul de prezentare.
Emisii CO2 în regim combinat: 147-158 g/km

## Viaţa văzută prin parbriz

# Criza de şoferi

**Nu cred că există transportator care să fie pe deplin mulţumit de şoferii săi. Aşa cum, pe de altă parte, şi şoferii sunt greu de satisfăcut. Aceste sentimente produc comportamente tipice ambilor protagonişti ai relaţiei. Şi iată cum nu de puţine ori percepţia subiectivă devine mai importantă decât realitatea obiectivă.**

Transportatorul este convins că șoferii doresc permanent să-l înșele, că au mereu pretenții prea mari. La rândul lor, șoferii cred ca transportatorul câștigă prea mult de pe urma muncii lor, că sunt plătiți prea puțin față de riscurile și frustrările meseriei. Adevărul este undeva la mijloc. Și asta pentru că mulți șoferi, atunci când se interesează de un loc de muncă, înainte să întrebe despre condiții, salariu etc, întreabă pe ceilalți șoferi „cum se stă cu motorina, cu paleții, cu marfa...”! La fel și unii transportatori mai uită de cauciucuri, de timpii de odihnă, uită să plătească asigurările sociale... Dar una peste alta rămân parteneri și transportatorul reușește să se înțeleagă cu șoferul. Asta în condițiile în care mai are cu cine să se înțeleagă!

### Meserie grea

În ultimul timp, este din ce în ce mai dificil să găsești șoferi disponibili. Firma de recrutare ManpowerGrup arată într-un studiu că unul din trei angajatori la nivel global consideră că lipsa de candidați disponibili pe piață reprezintă principala cauză a deficitului de personal. Conform studiului, printre cauzele deficitului de personal la nivel global se numără și lipsa de competență, lipsa de experiență, lipsa abilităților de comunicare și pretențiile salariale ridicate. Nu mai este o noutate pentru nimeni că, în prezent, ne confruntăm cu o acută criză a șoferilor.

Este din ce în ce mai dificil să angajezi șoferi, mai ales șoferi competenți atât din punct de vedere profesional, dar și comportamental.

Se știe foarte bine, și practica o demonstrează mereu, că un șofer bine pregătit, cu experiență profesională și cu un comportament adecvat și responsabil în trafic poate reduce costurile, pe când un șofer incompetent, cu un comportament agresiv, riscant poate produce pierderi foarte mari. Criza economică nu a ocolit nici firmele de transport. Deși unele și-au redus flotele, altele au intrat în insolvență sau au dat faliment, șoferi se găsesc tot mai greu. Transportatorii afirmă că nu pot face față concurenței externe, că, deși costurile au crescut substanțial, prețurile de transport au rămas mici și nu-și pot permite să plătească șoferilor salarii comparabile cu cele din UE. Este adevărat, transportatori din Europa vin și angajează șoferi din România, dar asta nu numai pentru că le plătesc salarii mai mici față de cele solicitate de șoferii occidentali, ci pentru că nici la ei nu există suficientă forță de muncă raportată la cerere.

În Vest, criza de șoferi are mai multe cauze. Meseria de șofer este o meserie grea, o meserie care presupune responsabilități, riscuri și frustrări (nu este ușor pentru un șofer de TIR să stea departe de familie). Iată unul din motivele pentru care mulți occidentali nu mai vor să se îndrepte spre meseria de șofer - la fel ca și spre alte meserii, considerate ca fiind „de mâna a doua”. O altă problemă este aceea a costurilor.

În ultimii ani, au fost puțini cei dispuși să plătească destul de mult pentru o meserie care aduce satisfacții minore, venituri mediocre, sacrificii și riscuri mari.

De exemplu, în Germania, pentru toate atestatele necesare unui șofer, taxele se apropie de 6.000 de euro. Pentru transportatorii din România contează mai puțin cauzele care îi fac pe cei din Europa de Vest să angajeze șoferi români, ci consecințele. Și acestea nu sunt de neglijat. Este criză de șoferi, dar mai ales a apărut o criză a șoferilor buni, competenți, cu experiență.

### Există soluţii de rezolvare a crizei?

Pe termen scurt, transportatorii s-au gândit că pot și ei să profite de forță de muncă externă, provenind din țări non-comunitare, cu un nivel de salarizare mai mic decât al nostru. Astfel, au apărut șoferi angajați din Republica Moldova, din Ucraina, din Turcia etc. Unii se gândesc să caute șoferi în China, India sau Pakistan.

Șoferii străini sunt oare o soluție viabilă?

Există argumente pro și contra. Nu este ușoară recrutarea și angajarea.

Șoferul străin trebuie să aibă rezidență în România de cel puțin 6 luni, permis de muncă, permis de conducere valabil, atestate românești. Și, după ce îndeplinesc aceste condiții, pentru curse în UE, au nevoie și de vize.

Pentru cei care fac curse în spațiul ex sovietic, șoferii de naționalitate română provenind din Ucraina sau Moldova reprezintă un anumit avantaj deoarece vorbesc limba rusă și se descurcă mult mai bine cu autoritățile. La fel și șoferii turci care fac curse în Turcia. Dar moldovenii, ucrainienii și turcii prezintă și inconveniente. Sunt cazuri când acești șoferi, atunci când fac curse în țările de origine, deviază de la traseu pentru a-și vedea familiile sau lasă mașinile “și uită să se mai întoarcă”...

O problemă mult mai complexă o reprezintă integrarea șoferilor străini, atât profesional, dar și social, în colectivele de muncă. O altă cultură, o altă religie, capacitatea redusă de comunicare (pentru cei care nu cunosc limba română) sunt obstacole uneori greu de surmontat. La rândul lor, colegii români manifestă reticențe față de cei din alte țări. Apare un fenomen de insatisfacție profesională, o “înstrăinare” care duce la formarea de grupuri - străinii de o parte, românii de altă parte - o imposibilitate de comunicare atât între ei, cât și între ei și cei care îi conduc. De aici lipsa de responsabilitate, sentiment foarte scăzut de apartenență la firmă, de loialitate față de ea și un nivel foarte ridicat de fluctuație a angajaților.

Șoferii străini pleacă mult mai ușor decât cei români și mai ales răspund mult mai puțin la politicile de management al resurselor umane. Cu alte cuvinte, “te lasă când ți-e lumea mai dragă”!

Cu toate aceste inconveniente, angajarea de șoferi din alte țări poate fi o soluție de moment. Pe termen lung, mai ales pentru firmele de transport puternice, care doresc să-și mențină statutul și renumele și să se dezvolte, soluțiile ar fi recrutările permanente de personal, dar și inițierea unor politici coerente de formare profesională a șoferilor. Recrutările permanente pot asigura necesarul de șoferi la un nivel optim de calificare și experiență, dar nu este ușor să menții permanent la poarta firmei un anunț cu „Angajăm șoferi”.

### Formarea şoferilor, altă problemă

Sunt cazuri frecvente când candidații care se prezintă la angajare nu au pregătire și experiență. Transportatorii nu-și pot permite să dea pe mâna unor șoferi slabi pregătiți profesional și fără experiență camioane care valorează sute de mii de euro. Șoferii competenți ori sunt angajați, ori pleacă în străinătate. Atunci trebuie să formăm tineri, să-i sprijinim să-și dobândească atestatele necesare, să le creăm posibilitatea să capete experiență. Și când toate acestea sunt îndeplinite, șoferul pleacă spre zări mai bune…

### Varianta ideală

Mai mult interes din partea statului pentru formarea și păstrarea în țară a personalului din transporturi, în special pentru cel din siguranța circulației, și o legislație care să apere interesele transportatorilor care au investit în formarea șoferilor ar îndrepta lucrurile pe făgașul cel bun. Vorbim de o legislație care, pe de o parte, să protejeze transportatorul, dar să fie adaptată și nevoilor acestuia.

O legislație a transporturilor corelată cu cea a muncii, care să permită firmelor de transport să angajeze șoferi care au statutul de PFA (persoană fizică autorizată) - astfel s-ar putea stabili clauze contractuale mai ferme privind stabilitatea la locul de muncă.

O legislație care să permită transportatorilor să poată apela și la metoda modernă de a folosi exact numărul de șoferi de care au nevoie la un moment dat. Este vorba de metoda leasingului de personal. Acesta poate reprezenta soluția ideală în situații de criză sau de nevoie urgentă de șoferi - de exemplu pentru derularea unui contract de transport pe perioadă determinată.

Leasingul de personal este un aranjament contractual în care o firmă (de resurse umane sau chiar de transport) este angajatorul oficial al șoferilor, dar șoferii lucrează pentru firma de transport care are calitatea de client.

Responsabilitățile angajării sunt de obicei împărțite între firma angajatoare și firma de transport în calitate de client. În leasingul de personal, compania client păstrează controlul asupra activității desfășurate de către angajați (șoferi).

Cheltuielile suplimentare datorate comisioanelor percepute de firma angajatoare pot fi recuperate prin direcționarea cheltuielilor care, în cazul leasingului de personal, intră pe bugetul pentru servicii, care este destul de avantajos atât din punct de vedere financiar, cât și din punctul de vedere al înregistrărilor, al raportărilor. Și în cazul în care legislația ar fi adaptată, chiar asociațiile patronale ale transportatorilor, federațiile acestora ar putea avea servicii specializate care să ofere bănci de forță de muncă sau leasing de personal. Dar, până atunci, transportatorii, în condițiile de criză, de motorină scumpă, de drumuri proaste, de taxe care nu oferă nimic și doar cresc costurile de transport, în condițiile unei concurențe de multe ori neloiale a transportatorilor externi, trebuie să facă față și crizei de șoferi. Cum vor proceda, dacă vor angaja sau nu șoferi străini, dacă vor găsi metode să-i păstreze pe cei români rămâne de văzut. Noi am prezentat doar câteva puncte de vedere. Decizia le aparține.

**Psiholog principal**
**Cristian SANDU**
Cabinet Individual de psihologie
cristian_sandu38@yahoo.com

## Premium Truck Racing 2013:

# Combustibil puţin, senzaţii tari

**După succesul comercial înregistrat de prima serie specială, cea din 2011, Renault Trucks revine cu Premium Truck Racing şi propune versiunea 2013. Vehiculul îşi păstrează cele mai bune calităţi: un design exterior şi interior care aminteşte de victoriile obţinute de echipa MKR Technology-Renault Trucks în campionatul european de curse de camioane, precum şi calităţile rutiere ale Premium Route, care l-au făcut campionul consumului redus de combustibil.**

Noul titlu de campion pe echipe la Truck Racing în 2012, obținut în luna octombrie a anului trecut de echipa MKR Technology-Renault Trucks, a convins Renault Trucks să-și reînnoiască oferta. Seria Premium Truck Racing 2013 este disponibilă în configurația tractor 4x2 (sau 6x2 pentru piața din Marea Britanie) echipat cu motor DXi 11 de 460 CP și cutia de viteze robotizată Optidriver+.

Această nouă serie specială garantează conducerea unui vehicul deosebit, oferind atât o atmosferă de curse, cât și calitățile rutiere și consumul scăzut care au făcut celebră seria Premium Route.

Exteriorul vehiculului reia aspectele competiției și arborează cu mândrie simbolul 01, al victoriei, care este și codul departamentului Ain, unde se află uzina Bourg-en-Bresse, locul de fabricație a acestor vehicule. Vehiculul are jante de aluminiu, oglinzi retrovizoare de culoarea caroseriei și o grilă de radiator neagră cu margini roșii, pentru un plus de dinamism. În interior, șoferul se bucură de tapițeria gri specifică, purtând sigla „Renault Trucks Racing", și de un volan acoperit cu piele roșie.

### Forţa motorului Dxi 11

Sub capotă, Dxi 11 nu afișează cei 1.160 CP ai versiunii de curse, dar cele două motoare sunt înrudite, așa cum explica în 2010 Maxime Le Bech, designer de motoare la Renault Trucks Racing: „Peste 80% din motoarele de curse se bazează pe motoarele de producție, în conformitate cu reglementările FIA. Forța motorului Dxi 11 stă în faptul că propune un cuplu maxim la regim scăzut. Indiferent dacă este vorba de competiții sau drumuri, obiectivele noastre sunt aceleași: fiabilitatea și performanța!"

Premium Truck Racing 2013 este disponibil în toate țările europene. Cu această nouă versiune a seriei speciale, Renault Trucks le permite clienților să se bucure de prestigiul și mândria titlurilor și victoriilor obținute de fabricant în competiții și le pune la dispoziție un instrument fiabil și rentabil.



PRODUSELE DUMNEAVOASTRĂ,
ÎN CELE MAI BUNE MÂINI...

3 MOTIVE PENTRU A DEVENI PARTE
DIN SISTEMUL DE ÎNCHIRIERE ŞI FOLOSIRE ÎN COMUN
A PALEŢILOR CHEP

1. EFICIENŢĂ LOGISTICĂ
2. CONTROLUL COSTURILOR
3. IMPACT POZITIV ASUPRA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR

**EFICIENŢĂ.** Gestionăm mai mult de 350 de milioane de paleţi şi containere, colaborând strâns cu producătorii de bunuri şi cu operatorii logistici, pentru a transporta toate tipurile de mărfuri către punctele de vânzare ale acestora.

**EXPERIENŢĂ.** Cu o prezenţă ce se întinde pe o durată mai mare de 50 de ani, acoperind astăzi 56 de ţări, suntem întotdeauna aproape de clienţii noştri. Cunoştinţele despre optimizarea lanţului logistic acumulate în timp şi în spaţii geografice diferite, aplicate de către echipele noastre, oferă clienţilor noştri un nivel înalt de servicii şi un strict control al costurilor logistice .

**SUSTENABILITATE.** Zi de zi ne preocupă îmbunătăţirea impactului pe care activitatea noastră şi a clienţilor noştri o are asupra mediului înconjurător.

CHEP PROTEJEAZĂ MEDIUL ÎNCONJURĂTOR

CHEP®

SC CHEP Pooling Services Romania SRL
Str. Ocna Sibiului 46-48
Bucuresti sect. 1, 014011
Tel: (+40) 372 218 000
Fax: (+40) 372 218 090
www.chep.com/ro

## Reţeta Arabesque pentru şoferi:

# Respect şi supraveghere

**Când ai de gestionat o flotă de peste 1.600 de autovehicule (de toate tipurile) este nevoie să dezvolţi o organizare precisă, să menţii costurile sub un control strict, să ai sisteme care să îţi permită să ştii ce se întâmplă cu fiecare maşină... Şi, bineînţeles, ai nevoie de şoferi. De foarte mulţi şoferi.**

Arabesque are, la ora actuală, peste 700 autovehicule pentru transport de marfă, la care se adaugă 980 de autoturisme, cu care își desfășoară activitatea agenții și personalul TESA. Iar acest parc de mașini este repartizat la cele 18 puncte de lucru din țară.

Flota de autovehicule grele este formată din camioane EURO 3 și EURO 4, cu ani de fabricație începând din 2004 și până în 2008 (2006 și 2007 sunt cele mai multe).

„Pe structuri sunt 144 de TIR-uri, 114 sunt camioane cu remorcă și macara și restul sunt la 10 tone. Este vorba despre 230 de LF-uri. Diferența este reprezentată de mașini pentru distribuție ușoară“, a precizat Emilian Stoica, director de transport Arabesque.

Fiecare punct de lucru are un șef de coloană, care are în subordine autoturismele și camioanele pentru transport marfă.

În ceea ce privește autoturismele, fiecare dintre acestea este repartizat către un salariat comercial. Autoturismele au un număr de km care li se repartizează zilnic pentru deplasări în interiorul localității, la care se adaugă deplasările în afară.

### 80% - transport în interes propriu

Succesul companiei Arabesque este legat în mare măsură de deținerea propriei flote, acest lucru permițând un răspuns rapid și precis la nevoile de transport. Totuși, eficiența rămâne un factor esențial. Astfel, aproximativ 80% din activitatea flotei de camioane este dedicată propriilor nevoi, în rest fiind deserviți alți clienți. În anumite situații, pentru a ține cât mai jos numărul de km parcurși pe gol se apelează în mod consistent și la alte firme de transport (30% din aprovizionarea punctelor de lucru este realizată cu alte companii de transport).

De asemenea, fiecare punct de lucru dispune de propria flotă de camioane, care asigură transportul în zonele apropiate. Legăturile dintre punctele de lucru, precum și transportul internațional sunt deservite de către o flotă dedicată în acest sens, ce numără aproximativ 100 de camioane.

„Nu o să vedeți la Arabesque că un camion de la Oradea o să vină la Galați să se aprovizioneze cu ceva. Comenzile se centralizează la directorii de departamente, care transmit mai departe la Logistica Centrală, iar aceasta hotărăște modul de alocare a camioanelor. Acesta este motivul pentru care s-a înființat Departamentul Transporturi Internațional (DTI), pentru a deservi toate punctele de lucru“, a explicat Emilian Stoica.

În ceea ce privește transportul internațional, procentul dislocărilor a ajuns la sub 10%, iar pe parcursul intern dislocările pentru flota DTI nu depășesc 25%. În cazul punctelor de lucru, fiind vorba de distribuție locală, procentul este mai ridicat, ajungând la 30-35%.

Softurile utilizate de către Departamentul de Logistică sunt dezvoltate de propriul departament IT, sistemul electronic permițând urmărirea tuturor comenzilor, precum și stadiul acestora.

Pentru transportul internațional, Arabesque a luat decizia de a se concentra pe cele mai profitabile relații, iar Turcia ocupă primul loc la acest capitol.

### Investiţii amânate

La ora actuală, camioanele Arabesque depășesc 10.000 km parcurși lunar, inclusiv cele utilizate la transport intern, iar costurile se situează la 0,25 lei/km, întreținere și reparații, inclusiv anvelope. Introducând costurile legate de salarizare și carburant se ajunge la 2,8-3 lei/km.

Situația dificilă din ultimii ani a făcut ca Arabesque să treacă în parcul rece un mare număr de camioane. Prețurile scăzute au făcut ca vânzarea lor să nu reprezinte o alternativă acceptabilă, chiar dacă multe dintre autovehicule fuseseră achiziționate în 2007 și 2008 și aveau puțin peste 100.000 de km.

„Anul 2012 a fost unul bun. Față de 2011, la noi creșterea a fost de 30%.“

Puncte de lucru Arabesque: București (3 puncte), Ploiești, Constanța, Bacău, Iași, Piatra Neamț, Brașov, Baia Mare, Cluj, Timișoara, Oradea și Craiova.

**Emilian Popa, director de transport Arabesque:**

„În perioada dificilă din ultimii ani, i-am învățat pe furnizorii străini să câștige și ei mai puțin, așa cum câștigă și firmele românești.“

Astăzi însă, aceste camioane sunt reactivate și asigură companiei posibilitatea de a amâna eventuale noi investiții în parcul auto.

„Achiziții de camioane vom face poate abia în a doua jumătate a anului. Oricum, parcul nostru este bine întreținut. Avem camioane cu 700.000 km care nu par mai vechi de doi ani“, a precizat Emilian Stoica.

În ceea ce privește achiziționarea de camioane noi, Arabesque ia în considerare cu prioritate două aspecte - consumul de carburant și costurile de întreținere.

### Exodul în străinătate - o problemă permanentă

Atunci când vine vorba despre șoferi, principala problemă o reprezintă plecarea acestora la firme din străinătate pentru un salariu mai mare. Iar atunci când ai peste 650 de șoferi care lucrează pe camioane este firesc să ai în vedere inclusiv angajarea și pregătirea șoferilor fără experiență.

„Toată lumea fuge de oameni fără experiență, dar și pe aceia trebuie să-i formăm profesional. Am luat mai mulți și am încercat să îi ajutăm, dar omul câteodată nu știe că l-ai ajutat și îi dai sute de mii de euro să plece la drum. Sunt mulți care au și greutăți, băncile i-au mai împins de la spate (achitarea creditelor). În plus, în piață, când aude cineva de firma Arabesque, spune că e ok dacă a lucrat acolo. A devenit carte de vizită. Majoritatea pleacă în Italia. Unii au nimerit bine, alții mai puțin bine - îi mai păcălesc pe acolo. Unii se întorc și povestesc“, a arătat directorul de transport Arabesque.

### Alături de şoferi

Experiența personală și apropierea de șoferi sunt instrumentele cele mai utilizate de către managerul de transport Arabesque.

„Cred că am ajuns la un nivel în care ar fi binevenită montarea unor sisteme electronice de supraveghere pentru consumuri și poziționarea mașinii. Dar să fie consumul real, pentru că am experimentat câteva sisteme care aveau erori semnificative“, a precizat Emilian Stoica.

Astfel, există o serie de măsuri prin care este supravegheată activitatea șoferilor: orice alimentare se face la plin, în stațiile unde Arabesque are carduri de alimentare pe fiecare camion în parte; la fiecare sfârșit de lună, alimentarea se face în fața șefului de coloană și a revizorului tehnic de la fiecare punct de lucru. Astfel, fiecare șef de coloană ține sub control activitatea flotei, iar de la centru, poate fi vizualizată și analizată activitatea fiecărui camion - consumul rezultat, kilometrii parcurși și cheltuielile.

Totodată, începând cu acest an, s-au introdus sancțiuni privind daunele în reparații.

Pentru a reduce la minim amenzile, șoferii sunt instruiți periodic cu privire la schimbările legislative.

„Avem în fiecare săptămână pregătită câte o tematică, inclusiv la angajare, șoferul este informat în acest sens și ia notă despre cele mai însemnate contravenții, iar dacă depășește programul de lucru, conform AETR, răspunde. Trebuie să respecte legea și aici este inclusă și încărcătura. Oricum, în flota Arabesque, nu se lucrează cu magneți. Nu își permite șoferul să pună magnetul pentru că nu i se decontează motorina“, a explicat Emilian Stoica.

Pentru a crește și mai mult eficiența, departamentul transporturi din cadrul Arabesque a găsit soluția ca timpii pierduți, respectiv intervalele în care șoferii nu sunt implicați în activități de transport, să fie remunerați.

„Astfel, am putea să băgăm în priză Departamentul de Logistică, să fie cât mai eficient“, a completat directorul de transport Arabesque.

Bineînțeles, stoparea furturilor de motorină reprezintă o prioritate pentru compania gălățeană, la fel ca în cazul tuturor firmelor de transport.

„Suntem conștienți că în flota noastră mai există câțiva șoferi care tot își mai completează drepturile salariale. Dar în situația în care consumă mai mult decât are alocat, îl punem să plătească. Noi am luat o marjă de siguranță în ceea ce privește furtul de combustibil și am plafonat săptămânal alimentarea la pompă. Pe de altă parte, am avut un caz în care șoferul, când a sesizat că are consumul mare, a fost dirijat în service pentru eliminarea oricărei suspiciuni. S-a constatat că 4 injectoare erau defecte și atunci i-am mărit consumul până la remedierea defecțiunii, iar cantitatea consumată suplimentar am considerat-o justificată. Nu trebuie să suspectezi șoferul tot timpul“, a spus Emilian Stoica.

A fi director de transport la Arabesque presupune în primul rând o activitate de teren.

„Într-un anumit fel vezi lucrurile din birou și altfel din teren. Dacă ești în permanență în mijlocul șoferilor, le asculți nevoile, le rezolvi problemele - de serviciu, de ordin tehnic la camioane și altele chiar, și indiferent ce faci, ce sancțiuni sau ce măsuri mai drastice iei, au tendința de a-și îndrepta greșelile și nicidecum de a le perpetua. Eu vorbesc cu șoferii ca și cum aș fi unul dintre ei și le supun atenției multe greșeli pe care le fac, dar ei nici nu știu că eu le-am aflat. De exemplu, i-am spus unui șofer că fură motorină, iar el a negat. În mai puțin de o săptămână l-am prins. Am hotărât să nu-i desfac contractul de muncă, i-am dat șansa unui câștig pe viitor, dar, în schimb, l-am sancționat cu 10% pe 3 luni, a plătit și motorina sustrasă și l-am pus să-și prelucreze singur fapta în fața colectivului. Șoferul, oricât de bine te străduiești să-l remunerezi, tot încearcă să-și dimensioneze veniturile. Dacă stai numai în birou, aceste aspecte sunt mai greu de depistat și, implicit, de remediat“, a explicat Emilian Stoica.

Directorul de transport Arabesque consideră că un sistem de bonusare a șoferilor ar reduce semnificativ costurile totale și, în plus, ar asigura o îmbunătățire a aspectului camioanelor.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# Pregătire profesională cu Volvo Trucks

**Volvo Trucks nu mai are nevoie de nici o introducere, fiind deja de mulţi ani un partener de nădejde al transportatorilor, nu numai prin vehiculele pe care le produce, ci şi prin gama amplă de servicii pe care o oferă clienţilor săi, de la operaţiuni de reparaţii şi întreţinere, prin intermediul unei reţele extinse atât la nivel naţional, cât şi internaţional, până la finanţare, Dynafleet, piese de schimb, asistenţă FMS şi managementul combustibilului. În acest număr, Volvo Trucks vă propune soluţiile sale pentru trainingul şoferilor, fiind cunoscut faptul că investiţia în factorul uman este unul dintre cele mai importante elemente ale eficientizării activităţii oricărui cărăuş.**

Programul de cursuri propus de Volvo Trucks oferă șoferilor profesioniști șansa de a-și îmbunătăți abilitățile și cunoștințele despre vehicul și de a participa la un curs modern, adaptat cerințelor actuale.

Cursurile de perfecționare Volvo Trucks sunt coordonate de instructori calificați, cu experiență vastă privind autocamionul și domeniul transporturilor, care pot oferi șoferilor o instruire de înaltă calitate, cu accent pe reducerea consumului și pe siguranța conducerii, dar vizând și diminuarea costurilor de exploatare și protecția mediului înconjurător, prin scăderea emisiilor poluante. În timpul cursurilor sunt analizate performanțele șoferilor și se recomandă măsuri de îmbunătățire.

Astfel, obiectivele generale ale programului Volvo Trucks Driver Development constau în reducerea consumului de combustibil și a costurilor de exploatare, reducerea riscurilor obișnuite și creșterea siguranței personale, îmbunătățirea mediului de lucru zilnic, reducerea stresului și a oboselii fizice. De asemenea, pe lista de obiective se mai înscriu și îmbunătățirea abilităților profesionale, dezvoltarea personală, cunoașterea mai bună a vehiculului, asigurarea îmbunătățită a mărfurilor transportate și o utilizare mai eficientă a combustibilului, precum și respectarea și depășirea standardelor internaționale privind instruirea șoferilor.

## Gama de cursuri

În primul rând, Volvo Trucks pune la dispoziția clienților săi un curs despre produs, care este oferit gratuit la livrarea autocamionului. Pentru o acomodare rapidă și facilă cu autocamionul, șoferii beneficiază de o primă instruire chiar la înmânarea cheilor. Aceasta ajută la deprinderea unor rutine și la dobândirea unor cunoștințe specifice autocamioanelor Volvo, dar și la obținerea unei eficiențe maxime încă de la început. De asemenea manualul șoferului este pus la dispoziție online, pe site-ul volvotrucks.ro.

Alte trei cursuri dedicate vin să completeze gama de servicii post - vânzare: Condus eficient, Condus în siguranță, Lucru în construcții.

Acestea combină teoria cu exercițiile practice și se bazează pe munca zilnică a șoferilor. Întregul program de instruire și fiecare curs individual pot fi personalizate pentru a se potrivi necesităților specifice activităților variate de transport.

Cursul de conducere eficientă oferă o înțelegere aprofundată a factorilor care influențează eficiența în raport cu consumul de combustibil și siguranța.

Șoferii vor studia, de asemenea, diversele caracteristici și funcții ale autocamionului și modul în care acestea pot contribui la un condus mai eficient.

Cursul de condus în siguranță constă într-o secțiune teoretică, aceasta putând fi combinată cu exerciții practice privind tipul de condus cel mai comun pentru compania clientului, cum ar fi condusul în orașe, transportul de cursă lungă sau în șantiere dificile.

Lucrul în construcții reprezintă o activitate specifică, ce necesită cunoștințe specifice. Acest curs este dedicat în special provocărilor cu care un șofer se poate confrunta pe șantier și în timpul deplasărilor pe teren accidentat.

## Numărul de cursanţi este în creştere

În cadrul programului Volvo Trucks Driver Development, la cursurile gratuite de cunoaștere a produsului pe care Volvo Romania le oferă încă din anul 2003 au participat până în prezent aproximativ 3.500 de șoferi.

Dar odată cu creșterea prețului combustibilului, companiile de transport au început să acorde o importanță mai mare stilului de condus al acestora. În acest context, în cadrul celorlalte trei programe Volvo Trucks mai sus menționate, peste 600 de șoferi de la mai multe companii românești au beneficiat de pregătire specială și contribuie în prezent la îmbunătățirea eficienței și protecția mediului înconjurător.

Conținutul acestor cursuri, aplicat în mod corespunzător, poate determina o reducere de 5 - 10% a consumului de combustibil. Economia este vizibilă încă de la prima cursă, costul cursului amortizându-se chiar din prima lună.

Beneficiile pe care aceste cursuri le oferă șoferilor depind în mare parte chiar de ei. Indiferent de vârstă și experiență, aceștia își pot îmbunătăți stilul de condus și pot crește fiabilitatea și durata de exploatare a camionului pe care-l conduc.

## Training, dar şi monitorizare

Cursurile încep cu o sesiune practică, în cadrul căreia sunt evaluate performanțele șoferilor, urmează sesiunea teoretică, continând prezentări și recomandări pentru îmbunătățirea stilului de condus, apoi o a doua sesiune practică pentru însușirea noilor deprinderi.

Analizarea rezultatelor se poate face cu ajutorul serviciului de telematică Dynafleet online, care vă oferă la birou informații atât despre consumul de carburant, kilometrii parcurși, poziția camionului ori timpul efectiv de condus, cât și despre stilul de condus al șoferilor.

Anticiparea condițiilor de trafic, urmărirea corectă a drumului pentru a putea lua decizii din timp, utilizarea corectă și abilă a instrumentelor de bord și a echipamentelor vehiculului reprezintă doar câteva exemple de deprinderi pe care cursurile din programul Volvo Trucks Driver Development încearcă să le inducă șoferilor.

## Mediul de lucru - esenţial

Dar nu trebuie să uităm că Volvo Trucks vine în sprijinul șoferilor nu numai cu programele sale de pregătire, ci și cu un mediu de lucru ergonomic și plăcut, de natură să le ușureze activitatea zilnică și să le reducă gradul de oboseală.

Și ce exemplu poate fi mai bun decât cabina noului FH, mai mare cu un metru cub decât cea a generației anterioare? Un mediu de lucru mai ergonomic, confort superior și spațiul de depozitare crescut cu încă 300 litri - acestea sunt doar câteva dintre noile caracteristici puse la punct de către Volvo Trucks pentru noua serie de camioane.

Scopul a fost acela de a crea o cabină care răspunde nevoilor șoferului atât în privința unui mediu de lucru ergonomic, cât și în termeni de relaxare eficientă.

Scaunul șoferului oferă suport lombar și lateral îmbunătățit și se poate deplasa încă patru centimetri înapoi. Grație noului sistem de reglare a volanului, acesta poate fi înclinat, cu încă 20 de grade, în comparație cu versiunea anterioară.

Pentru a se odihni bine, un șofer are nevoie și de un pat confortabil. Prin urmare, Volvo a mărit lățimea patului la 815 mm și a introdus saltele noi.

Multe dintre funcțiile noului autocamion pot fi acționate de la butoanele de pe volan - inclusiv telefonul și sistemul de navigație. Butoanele de pe panoul de bord au fost poziționate în ordinea priorității, dar pot fi relocate cu ușurință de către șofer sau de către transportator. Geamurile sunt mai mari decât cele ale versiunii anterioare Volvo FH și sunt concepute pentru a îmbunătăți vizibilitatea în spații înguste. Panoul de bord are o formă lină și este făcut dintr-o bucată, dintr-o parte în alta a cabinei. Oglinzile retrovizoare reprezintă un alt detaliu care îmbunătățește vizibilitatea.

În plus, conform reprezentanților Volvo Trucks, transportatorii care dețin autocamioane populare reușesc mai ușor să atragă cei mai buni șoferi. Iar acestea sunt numai câteva dintre surprizele pe care Volvo le pregătește șoferilor și transportatorilor cu noua serie Volvo FH, care va fi disponibilă pe piața europeană în primăvara anului 2013.

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

# Schwarzmüller recomandă vehiculele noi

**Reducerea costurilor şi implicit eficientizarea transporturilor este o preocupare continuă, de la achiziţia vehiculelor şi până la (eventuala) vânzare a lor.**

Reducerea costurilor pe termen mediu și lung și eficientizarea transporturilor începe în faza de achiziție a vehiculului și implică două categorii de probleme la care trebuie dat un răspuns: transporturi generale sau transporturi (relative) specializate; vehicul nou sau second hand.

Dacă ne gândim la o reducere a costurilor pe termen mediu și lung, achiziția unui vehicul second hand nu este varianta optimă. Motivul principal îl reprezintă riscul unor costuri mari de reparație. În general, vehiculele produse cu 4-5 ani în urmă nu mai fac față cerințelor clienților mari, adică acelora în care poți să ai încredere că îți plătesc la timp și de la care primești constant comenzi de transport.

Elementul care de regulă se ia în calcul la achiziție este prețul vehiculului. Prețul mai mic de achiziție nu înseamnă neapărat și reducerea costurilor; un preț ușor mai mare înseamnă (cel puțin în cazul Schwarzmüller) un vehicul de o calitate mai bună și o fiabilitate ridicată, ceea ce pe termen mediu și lung înseamnă o economie și posibilitatea de a crește semnificativ durata de exploatare a vehiculului, fără imobilizări frecvente în service.

Prețul de revânzare are o influență extrem de mare în costurile vehiculului. Prețul inițial de cumpărare - prețul de revânzare = valoarea ce trebuie finanțată. Ca urmare, trebuie să vă informați care este acest preț de revânzare în cazul diverselor mărci de vehicule.

## Construcţia vehiculului

La transporturi generale, trebuie anticipate cazurile mai defavorabile și trebuie stabilită configurația adecvată a vehiculului: la mărfuri grele pe suprafață mică trebuie o podea rezistentă, la mărfuri abrazive trebuie o podea cu duritate mai mare, la mărfuri instabile trebuie dispozitive de ancorare suplimentare/specializate etc.

Dacă estimarea de viitoare transporturi indică o frecvență semnificativă a unor anumite categorii de mărfuri, atunci soluția adecvată este un vehicul specializat și care asigură o optimizare a transporturilor respective, cu durate mai mici de încărcare/descărcare, cu asigurarea integrității mărfii și vehiculului pe timpul transportului.

În cazul în care activitatea de transport este foarte diversificată, nu trebuie neglijat în decizia pe care o luați și faptul că există posibilitatea de a achiziționa vehicule versatile.

SCHWARZMÜLLER
Caroserii Remorci Semiremorci
www.schwarzmueller.com

Echipa noastră vă aşteapta de luni pana vineri intre orele 7,30 - 21,30
şi sambăta intre orele 8,00 - 14,00 la adresa:

Schwarzmüller Romania SRL
Autostada Bucureşti - Piteşti, km 13
Bucharest West Logistik Park

Comuna Dragomireşti Vale, Cod Poştal 077096
Tel.: 021 528 2300, Fax: 021 528 2323
E-mail: office.bucuresti@schwarzmueller.com

În cazul unor activități de transport pe șantiere, un exemplu este următorul: pe un autoșasiu se pot monta (interschimbabil) următoarele caroserii și/sau echipamente:

1. betonieră
2. benă basculantă pe spate sau pe 3 părți
3. cârlig de manipulare containere (hook-lift)
4. suprastructură deschisă sau acoperită pentru transport materiale de construcții
5. șa pentru semiremorcă pentru transport balast sau nisip
6. suprastructură sau semiremorcă pentru transport filler.

Ce folosim însă dacă vrem să transportăm și marfă nepaletizată? Deja trebuie să trecem la un alt fel de vehicul, așa numitul Walking Floor. Are între 90 - 100 mc, se încarcă și se descarcă automat, nu basculează, este foarte robust, dar... prețul nu mai este mic. Dacă punem și uși laterale, putem transporta marfă paletizată, marfă nepaletizată, cereale, resturi metalice, rumeguș etc.

În loc să transportăm marfă nepaletizată sau vrac, poate vrem să transportăm și mărfuri la temperatură controlată, dar să putem încărca și marfă pe lateral.... Vehiculele frigorifice, în acest caz, nu pot fi folosite. Putem atunci să folosim un vehicul cu prelată specială (termoizolată) și agregat frigorific. Nu putem transporta marfă congelată, dar marfa refrigerată poate fi transportată în condiții de absolută siguranță.

Dar vrem să transportăm și materiale de construcții. În acest caz, ne trebuie o podea care să reziste la solicitări (greutăți) punctuale ridicate și la trecerea unui stivuitor de 7,5 t (podea ranforsată și/sau cu strat de uzură pe interior).

Sau putem transporta marfă de volum și atunci avem nevoie de un sistem de încărcare pe două nivele (Double Deck).

Un aspect important de luat în considerare este greutatea proprie a vehiculelor, ceea ce înseamnă profit mai mare pentru transportatori, dar și avantaje pentru mediu prin reducerea consumului și a emisiilor de $CO_2$.

Începând din anul 2013, este disponibilă semiremorca ULTRALIGHT (semiremorcă platformă cu prelată culisantă), care are o greutate proprie de 4.800 kg. Acest fapt permite o sarcină utilă cu circa 1.400 kg mai mare decât într-o semiremorcă standard. Semiremorca este prevăzută și cu un profil special de ramă exterioară, care permite amplasarea a 23 de perechi de dispozitive de ancorare, ce contribuie la o asigurare optimă a încărcăturii.

## Exploatarea

În timpul exploatării trebuie efectuate lucrări de întreținere/mentenanță. În acest caz, este importantă garanția acordată de producătorul vehiculului. Garanția standard acordată de Schwarzmüller este de 24 de luni și poate fi extinsă până la 5 ani, costul suplimentar fiind nesemnificativ față de avantajele obținute. Singura obligație a beneficiarilor acestor vehicule cu garanție extinsă este de a efectua la termen reviziile și întreținerile prevăzute.

Rețeaua națională de service-uri, existența unui atelier mobil disponibil 24/24 h, precum și rețeaua internațională constituie un avantaj atunci când decideți cumpărarea de la un anumit producător. Disponibilitatea pieselor de schimb trebuie, de asemenea, luată în considerare.

Toate aceste elemente înseamnă ca eventualele imobilizări ale vehiculelor să fie cât mai reduse ca timp și bani.

## ARILOG ARE BOARD NOU

Membrii ARILOG au ales un Consiliu Director nou cu ocazia Adunării Generale din 14 februarie, găzduită de Toyota Material Handling Romania. Noul Consiliu Director ARILOG este format din Adriana Pălășan - Managing Partner Supply Chain Management Center, Doru Achihăi - Financial Manager Europharm Holding, Dragoș Geleț - Managing Director KLG Europe Logistics, Ion Lixandru - Administrator Camion Logistic, Jeroen Fabry - Business Unit Manager Romania & Bulgaria Groep H. Essers, Laura Simion - Regional Supply Chain Manager LC Waikiki și Romeo Dumitru - Logistics Manager Farmexim. Potrivit informării transmise de ARILOG, la ședința Adunării Generale au participat 42 de membri, persoane fizice și juridice, iar cu împuternicirile membrilor care nu au putut fi prezenți s-au întrunit 57 de voturi valide, realizându-se cvorumul necesar adoptării deciziilor de pe ordinea de zi. De menționat că în cadrul ședinței au fost prezentate rapoartele financiare și de activitate ale asociației din ultimul mandat (2011/2012), evoluția numărului de membri, dar și problemele cu care asociația s-a confruntat în această perioadă. „Evenimentele organizate de ARILOG au înregistrat o creștere atât din punct de vedere al numărului de participanți, cât și din cel al calității prezentărilor, al studiilor de caz susținute, numărului de vorbitori și expozanți“, se arată în informarea ARILOG.

## ŞTEFAN GAIBU, NOUL ŞEF AL DIRECŢIEI LOGISTICE DACIA

Direcția Logistică Centrală Dacia are un nou director: Ștefan Gaibu. Absolvent a două programe de MBA și cu o experiență vastă în transport și logistică, el îl înlocuiește pe Jean Detrun, care a deținut această funcție din 2005 până în prezent și urmează să iasă la pensie.
În vârstă de 36 de ani, Ștefan Gaibu este cel mai tânăr manager dintre cei care conduc activitățile de producție derulate pe platforma industrială de la Mioveni. S-a alăturat Dacia în anul 2001 și a acumulat o experiență bogată în domeniile de transport piese și vehicule, logistică și gestiune.
Direcția Logistică Centrală Dacia asigură atât expediția componentelor vehiculelor din gama Dacia, Renault și Nissan, către uzine ale Alianței Renault Nissan în lume, cât și pe cea a vehiculelor finite pe teritoriul României și la export, către rețeaua comercială.

## PORSCHE FINANCE GROUP A OBŢINUT ISO 9001:2008

În ultimul trimestru al anului 2012, Porsche Leasing și Porsche Mobility au fost evaluate în vederea certificării Sistemului de Management al Calității în conformitate cu standardul de referință ISO 9001:2008. În urma auditării, ambele companii au obținut Certificatul ISO 9001:2008, recunoscut atât în România, cât și la nivel internațional.
„Pe lângă confirmarea faptului că ne respectăm angajamentele față de clienții noștri, în conformitate cu standardele internaționale de calitate, această certificare oferă Porsche Finance Group un avantaj competitiv pe piață și vine ca o recunoaștere a atenției pe care o acordăm constant calității serviciilor pe care le oferim”, a declarat Christoph Binder, CEO al companiei. „De asemenea, este un semnal extrem de important pentru echipa Porsche Finance Group, care de ani de zile a setat standardul de calitate în finanțarea auto din România”, a adăugat Christoph Binder.
Printre criteriile de calitate îndeplinite de Porsche Finance Group, pe baza cărora s-a obținut certificarea ISO 9001:2008, s-au numărat: abilitatea de a oferi constant clienților produse și servicii la nivelul standard de calitate, optimizarea proceselor interne, dar și îmbunătățirea continuă a produselor și serviciilor.

## DELONGHI A PORNIT PRODUCŢIA LA JUCU

Firma italiană DeLonghi a început producția de electrocasnice la jumătatea lunii februarie, în fabrica din Parcul Industrial Tetarom III din Jucu, după ce prima linie de producție a demarat probele tehnice. Într-o primă etapă, subansamblele se aduc din Italia, aici se montează, iar produsul finit merge la export, tot în Italia.
Compania italiană va construi în curând aici și o hală de producție, ce va deveni operațională în a doua etapă a investiției.
Pe de altă parte, recent s-a emis certificatul de urbanism pentru construirea unei hale de producție, hală în care firma italiană va produce subansamblele necesare producției de electrocasnice, astfel că în a doua etapă a investiției componentele necesare nu vor mai fi importate.
Investiția DeLonghi de la Jucu se cifrează la 30 de milioane de euro, aici urmând să fie angajate între 600 și 1.000 de persoane.
DeLonghi a cumpărat în 2012 fabrica din Jucu de la producătorul de telefoane mobile Nokia.

## GEFCO ÎN AFRICA DE SUD

Grupul GEFCO, lider european în logistica auto și lider mondial în logistica industrială, a inaugurat în 2012 filiala sa din Africa de Sud. Prezent la nivel operațional din 2009 în Johannesburg, printr-un birou de reprezentare, grupul GEFCO a început în 2012 propria activitatea logistică în această regiune.
Filiala sud-africană este responsabilă în principal de gestionarea fluxurilor maritime și aeriene de import și export pentru clienții din domeniul industrial. Operațiunile includ servicii precum transport door-to-door, îndeplinirea tuturor formalităților vamale necesare, gestionarea activității de depozitare, controlul calității și distribuție.
Noua filială este condusă de François Van Wyck și are sediul în Johannesburg, capitala economică a Republicii Africa de Sud. În prezent, filiala are un număr 16 angajați și estimează pentru 2013 o extindere a forței de muncă la 30 de persoane.
GEFCO Africa de Sud are 3 agenții în Johannesburg, Cape Town și Durban.

## DEFICIT COMERCIAL DE 9,56 MILIARDE EURO ANUL TRECUT

Deficitul comercial a crescut anul trecut cu 1,73 miliarde lei, la 42,67 miliarde lei, exporturile urcând cu 4,6% și importurile cu 4,5%, dar exprimat în moneda europeană indicatorul a scăzut cu 109,4 milioane euro, la 9,56 miliarde euro, potrivit Institutului Național de Statistică (INS).
Exporturile FOB au însumat 200,674 miliarde lei (45,043 miliarde euro), iar importurile CIF au fost de 243,352 miliarde lei (54,607 miliarde euro).
„Comparativ cu anul 2011, exporturile au crescut cu 4,6% la valori exprimate în lei (au scăzut cu 0,5% la valori exprimate în euro), iar importurile au crescut cu 4,5% la valori exprimate în lei (au scăzut cu 0,6% la valori exprimate în euro)”, se arată în comunicatul INS.
Valoarea schimburilor intracomunitare de bunuri a fost de 140,822 miliarde lei (31,59 miliarde euro) la expedieri și de 178,813 miliarde lei (40,09 miliarde euro) la introduceri, reprezentând 70,2% din total exporturi și 73,5% din total importuri. Ponderi importante în structura exporturilor și importurilor sunt deținute de grupele de produse mașini și echipamente de transport (40,4% la export și 33,7% la import) și alte produse manufacturate (34,1% la export și 29,3% la import). În 2011 exporturile au totalizat 45,01 miliarde euro, în creștere cu 20,5%, iar importurile au urcat cu 16,7% și au ajuns la 54,73 miliarde euro, rezultând astfel un deficit de 9,72 miliarde euro, similar celui din 2010.

# Cum se vede 2013?

**Revista Ziua Cargo a realizat un scurt sondaj în rândul unor voci avizate din piaţa de logistică şi a furnizorilor de spaţii industriale sau de echipamente. Am încercat să identificăm ameninţările şi oportunităţile acestui an şi să aflăm mai multe privind planurile companiilor care activează pe acest segment.**

**Sorin Şelaru, Logistics Director Aquila**

**„Va fi un an al continuării reducerii costurilor“**

„Cred că 2013 va fi un an mai greu decât 2012. Va fi anul fără creşteri salariale (mai puţin salariul minim), al sinergiilor, al continuării reducerii costurilor. În opinia mea, se va accentua presiunea pe costuri din cauza condiţiilor actuale de piaţă şi a intrării altor jucători din afară. Oportunităţi vor apărea doar din remodelarea structurilor de business ale unor companii. Pentru 2013 avem deja investiţii planificate atât pentru flotă cât şi în spaţiile de depozitare. Consider acest an ca fiind pentru Aquila un an de consolidări, cu rezultate pozitive.“

**Cristian Ofiţeru, Country Manager CEVA Logistics**

**„Inovaţia va face diferenţa în sectorul logistic“**

„2013 va fi un an în care inovația în sectorul logistic va face diferența. Companiile care vor implementa și utiliza concepte ca «Turn de control», «Managementul Dinamic al Riscului» pe parcursul lanțului de aprovizionare și distribuție, «Vendor Management Inventory» și vor folosi mijloace informatice integrate de management al întregului lanț logistic vor fi cele care vor face pasul înainte. Amenințările care se vor manifesta sunt puține, dar importante și cu efect imediat: instabilitatea politică și economică, lipsa unor programe clare de dezvoltare a infrastructurii, volumul scăzut al investițiilor la nivelul întregii economii, lipsa personalului calificat în sectorul logistic, corupția, dependența de export. Pe de altă parte, oportunitățile vor fi generate de apetitul crescut al companiilor pentru externalizarea operațiunilor logistice ca urmare a obiectivelor de creștere a performanței operaționale și eficienței financiare. De asemenea, oportunități sunt forța de muncă bine pregătită din sectorul industrial, care poate determina decizia producătorilor internaționali de a investi în România, precum și conceptul e-shop care poate schimba radical profilul logistic actual. CEVA Logistic are o cultură orientată spre client, bazată pe principiile LEAN. Adaptarea operațiunilor, a infrastructurii și a capacităților la nevoile și cerințele clienților noștri face ca partenerii noștri să beneficieze imediat de soluții și servicii de calitate personalizate la costuri eficiente. Anul 2013 va fi un an de creștere în care ne vom întări poziția pe sectorul de freight management (transport aerian, maritim și rutier) cât și activitățile de management al stocurilor în regim de multiuser.“

**Cătălin Olteanu Heel, General Manager FM Romania**

**„Logistica îşi va creşte cifra de afaceri“**

„Vor apărea inovații, modele de supply chain noi, care vor influența modelele clasice, dar, per ansamblu, volumul de lucru va crește în 2013. Nu știu dacă le pot numi neapărat amenințări, dar pot spune că practic apar probleme noi în fiecare zi și trebuie să găsim soluții pentru rezolvarea lor. Atunci când nu suntem în stare să găsim soluții, vorbim despre amenințări. Probabil creșterea concurenței este o amenințare pentru noi ca firmă, dar e benefică pentru economie în general... deci amenințarea unuia, bucuria altuia...

La capitolul oportunități aș trece faptul că putem oferi soluții la probleme mai repede decât ceilalți. Văd că nevoia de logistică se schimbă, și aici vine partea de oportunitate - să ne adaptăm răspunsul la cererile din piață, așa cum sunt ele formulate acum.

În ceea ce privește investițiile, deja am crescut spațiul de depozitare și încercăm să facem pauză anul acesta. Vom investi însă în flota de trailere.

Anul 2012 a fost unul bun pentru noi și cred că 2013 va fi extrem de provocator. Unul dintre clienții noștri a anunțat că ne va părăsi - și va trebui să ne facem foarte atent temele, pentru a evita astfel de situații neplăcute. Sunt însă convins de două lucruri: celor care au decis să ne părăsească o să le fie dor de noi, iar noi vom avea șansa să demonstrăm și altor clienți noi cât de bine ne facem treaba.“

**Viorel Leca, Director General Gebrüder Weiss Romania**

**„Cerinţele clienţilor sunt progresiv mai complexe“**

„În 2013 piața de logistică își va continua trendul ascendent de soluții «best in class», pentru a răspunde cerințelor progresiv mai complexe ale clienților. Managerii de logistică vor continua lupta cu provocările logistice și de optimizare a costurilor operaționale în sensul controlului și alocării mai eficiente a resurselor. Dacă o companie de producție nu mai poate reduce numărul de muncitori fără a pune în pericol activitatea, poate aduce un plus de eficiență prin externalizarea serviciilor logistice și transformarea depozitului în unitate de producție. Atât costurile cât și inovarea vor fi factori importanți în proiectarea lanțului logistic și de atribuire a contractelor de achiziții.

Întrucât rata de combustibil reprezintă un indicator din ce în ce mai dificil de prognozat pentru expeditori, trebuie să se acorde o atenție sporită problemelor globale, care indirect ne afectează activitatea. Pe de altă parte, instabilitatea politică, precum și infrastructura precară sunt alte obstacole în continuarea unui parcurs vizibil crescător în România.

Odată cu implementarea unui proiect important pentru un client ce activează în industria extractivă, la sfârșitul anului precedent, Gebrüder Weiss Romania a investit în echipamente de manipulare a mărfurilor (au fost achiziționate peste 35 de stivuitoare dedicate acestui proiect). Totodată, avem ca obiectiv optimizarea rețelei de transport și a serviciilor logistice, continuând investițiile în echipe de specialiști și în sisteme informatice moderne, care oferă un potențial uriaș pentru optimizarea cheltuielilor de operare, precum și a surselor de eroare.

Dată fiind presiunea concurențială semnificativă, în acest an obiectivul nostru este de a ne menține poziția în topul furnizorilor de soluții logistice și transport și de a oferi satisfacție clienților noștri. În plus, avem în vedere diversificarea portofoliului de clienți prin exploatarea și abordarea de noi nișe de piață.“

**Tolga Oran, Sales & Marketing Country Manager GEFCO Romania**

**„Se va contura mai mult tendinţa de reorientare a exporturilor înspre zone cu potenţial“**

„Perspectivele economice pentru 2013 sunt pozitive, comerțul rămânând un motor pentru creșterea economică prognozată. Astfel, ne așteptăm ca și piața de servicii logistice să crească, bazându-ne și pe faptul că trendul de externalizare a serviciilor din categoria Supply Chain Management se va menține și intensifica în 2013. Managerii de companii au înțeles că acest proces de externalizare asigură o eficiență crescută de-a lungul lanțului de aprovizionare, iar concentrarea pe core business poate însemna un avantaj competitiv important.

La nivel global, în 2012 am văzut activitatea din Europa de Vest scăzând mult, în aproape toate sectoarele și, implicit, o ușoară reorientare a exporturilor înspre zone cu potențial, cum ar fi Rusia sau Orientul Mijlociu. În 2013, această tendință se va contura și mai mult, pentru că din aceste zone sunt speranțe de creștere. Cel mai bine vom vedea această tendință în proiectele de infrastructură care să faciliteze accesul către aceste zone. Declinul acti-

vitității în multe sectoare în Europa de Vest va rămâne și în 2013 o problemă, inclusiv pentru sectorul de transport și logistică.

Deși România are o poziționare geografică privilegiată, mai ales luând în calcul tendința de business către Est, infrastructura rutieră rămâne un obstacol în procesul de dezvoltare. Mai mult, vedem cum volumele din portul Constanța scad pe zi ce trece, timp în care investiții majore sunt planificate în alte porturi, cum ar fi portul Rijeka din Croația, care este în plin proces de dezvoltare pentru a deveni un hub care să servească piețele Europei Centrale.

O altă posibilă amenințare pentru anul viitor o reprezintă criza din Europa de Vest, unde activitatea este în scădere continuă, inclusiv exporturile producătorilor din România. Nu în ultimul rând, este important să existe o stabilitate la nivel politic și legislativ, pentru a putea susține dezvoltarea mediului de afaceri și investițiile în infrastructură.

Pe de altă parte, o oportunitate vine tot dinspre scăderea activității în Europa de Vest, prin faptul că producătorii pot să se reorienteze spre țări cu potențial foarte mare de dezvoltare. În plus, retailul este în plină dezvoltare în România. De asemenea, o creștere importantă este prognozată în 2013 și pentru industria pieselor auto.

GEFCO este o companie non-asset - nu investim în flotă sau spații de depozitare, pentru a păstra un grad mare de flexibilitate. În schimb, investim și vom continua să investim pe partea de resurse umane și sisteme tehnologice. La nivel de reprezentare geografică, până acum am reușit să deservim foarte bine clienții noștri prin agențiile existente în țară. În funcție de evoluția business-ului și de nevoile clienților noștri, este posibil ca în viitor să mai înființăm agenții în alte zone din țară, în care nu suntem prezenți fizic.

Ne așteptăm la creștere și în 2013 la nivelul companiei, bazându-ne și pe dezvoltarea activității cu Estul - Rusia, Kazahstan și alte țări din CSI, Orientul Mijlociu, cât și cu Africa de Sud și America Centrală și de Est. Vom continua, ca și în 2012, să extindem aria de clienți; deja, după numai o lună, am reușit să începem colaborarea cu câțiva clienți noi. De asemenea, am optimizat activitatea de mesagerie prin crearea unor rute cât mai eficiente la nivelul Europei, din punct de vedere al timpilor de tranzit și al costurilor.“

**Mihai Iancu, Director General GTI Logistic**

### „Cred că 2013 va fi un an destul de asemănător cu 2012“

„Va fi un an bun în ansamblu, fără vârfuri de activitate, ceea ce nu este decât de bun augur. În anii anteriori așteptam anumite vârfuri și făceam eforturi deosebite pentru a putea să operăm cu volume considerabil mai mari decât în perioadele anterioare, care costau timp, energie, bani și de multe ori ajungeai la concluzia că nu merită.

Principalele amenințări pe care le identific sunt instabilitatea de orice gen, frământările sociale, continuarea creșterii prețului combustibililor, energiei etc. În ceea ce privește oportunitățile, pot spune că noi activăm pe un segment de nișă și cred că în continuare următorii ani ne vor crea creșteri considerabile pe fondul general de scădere a volumelor transportate. Anul acesta vom continua procesul de investiții. Vom investi în deschiderea a două hub-uri noi și automat și în flotă. Spre deosebire de alții, noi punem accent în primul rând pe flota proprie și apelăm la subcontractori numai în cazul în care volumele ne depășesc capacitățile de transport. Am încredere că 2013 va fi pentru noi măcar la fel de bun ca 2012. Prognoza optimistă este de un plus de 30% față de 2012, iar pentru mine personal reprezintă o provocare.“

gti LOGISTIC

Made in simplicity

Transport ● Distribuție ● Depozitare

Servicii cu valoare adăugată

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

**Dragoș Geletu, Managing Director KLG Europe**

### „Văd o deschidere mai mare în direcția externalizării“

„În 2011 eram foarte optimist vizavi de 2012. Spuneam că va fi un an «vesel». Toți mă întrebau: de ce să fie «vesel»? Explicația era simplă. Băbește vorbind, aveam olimpiadă, campionat european, alegeri în SUA, în Europa și în România. Trebuia să fie un an cât de cât mai «vesel» și nu unul static precum 2010 sau 2011. 2012 a început dezastruos și, chiar dacă apoi a început să fie mai bine, anul nu a fost conform așteptărilor noastre foarte optimiste. Deși, pentru KLG, 2012 nu a fost un an slab, din punctul de vedere al pieței nu a confirmat așteptările foarte optimiste de la începutul lui. KLG se află pe un trend crescător, iar din 2013 începem construcția a 10.000 mp suplimentari de depozit, pentru care am finalizat deja planurile. Dacă iau în calcul semnalele primite de la clienți, 2013 nu va fi un an foarte bun. Dar, pentru KLG, mă bazez pe un an mai bun decât 2012, ținând cont de trendul de externalizare pe care l-am văzut la companii care, până acum, și-au făcut in-house serviciile logistice. Mai mulți dintre prietenii mei vechi, care au investit în trecut în depozite și flotă proprie, își doresc acum să scape de ele și de costurile fixe pe care le presupun. Chiar dacă la nivel de management pur românesc tendința a fost de a ține totul în mână, acum văd o deschidere mai mare în direcția externalizării, după modelul multinaționalelor. Cred că, în ciuda previziunilor pesimiste ale clienților, 2013 va fi un an de creștere pentru industria de logistică și transport, pe toate segmentele sale.”

**Pierpaolo Sironi, Director General Kuehne + Nagel Romania**

### „Ne așteptăm la creșteri moderate în transport“

„În 2013 ne așteptăm la creșteri moderate pentru transporturile legate de producția industrială export și import. Segmentul de logistică va fi stabil, dar fără creșteri majore. Principalele amenințări ale acestui an sunt reprezentate de plățile întârziate și in-

solvențe, iar oportunitățile se vor manifesta în transportul din domeniul energetic și în logistica de retail și a bunurilor de larg consum (FMCG) datorită reevaluării contractelor serviciilor existente. Vom realiza în acest an investiții doar pentru proiecte dedicate. La nivelul companiei, așteptările sunt de o creștere de minimum 10% în transport și logistică".

**Luminița Dobrinoiu, Sales and Marketing Manager Whiteland Logistics**

## „Crește nevoia companiilor din industria alimentară să investească în business-ul de bază"

„Credem că 2013 va fi un an la fel de dificil pentru business-ul românesc precum 2012, însă acest lucru va avea un impact pozitiv asupra logisticii, în sensul externalizării serviciilor către firme specializate în acest domeniu. Din ce în ce mai mult, companiile din industria alimentară simt nevoia ca investițiile pe care le fac să se îndrepte către business-ul de bază și nu către flote auto, utilaje sau sisteme IT performante de WMS/TMS. Presiunea prețurilor cât mai mici la raft îi obligă pe producători sau importatori să caute soluții pentru eficientizarea livrărilor către consumatorul final. Aici putem interveni noi, Whiteland Logistics, cu experiența noastră de peste 19 ani în prestarea serviciilor logistice pentru produse alimentare la temperatură controlată.

Principala amenințare pe care o identificăm în acest an este legată de faptul că structura comenzilor la punctele de livrare arată cu totul altfel decât acum 2-3 ani. Există livrări din ce în ce mai frecvente, cu cantități din ce în ce mai mici, iar costurile operatorilor logistici nu mai pot fi păstrate în limitele cunoscute de către piață. Există riscul ca în aceste condiții, dacă dictează prețul, calitatea serviciilor să nu mai poată fi menținută la standardele cu care am fost obișnuiți. Alte amenințări sunt legate de creșterile prețurilor la combustibil, energie electrică, rata inflației, care ne modifică semnificativ costurile cu activitatea de bază.

Oportunitățile provin din cele menționate mai sus: există companii care doresc să dețină în continuare controlul asupra activităților logistice și aleg un partener care să le permită acest lucru; mai mult decât atât, obțin și o creștere a calității serviciilor, îmbunătățirea indicatorilor de performanță urmăriți, un acces mult mai rapid și mai exact la toate informațiile din lanțul de aprovizionare, precum și un management mai bun al stocurilor.

De asemenea, odată cu parteneriatul încheiat de Whiteland Logistics cu firma Nagel-Group, ne-am extins rețeaua de logistică de la nivel național la nivel european. Astfel, oferim clienților noștri oportunitatea de a putea deține controlul livrărilor lor, de la poarta fabricii până la confirmarea de livrare de la magazinul final, accesând sistemul «track&trace» de pe platforma Nagel. Cu siguranță că mulți producători români de produse alimentare vor dori să se extindă către clienții din UE și noi le putem oferi soluția completă de servicii logistice.

Whiteland Logistics va investi în 2013 atât în flotă cât și într-un spațiu nou și modern de depozitare în zona Cluj".

**Emil Ion, Managing Director Wim Bosman Romania**

## „Sper ca în a doua jumătate a anului situaţia economică să se îmbunătăţească"

„Anul 2013 va fi, fără discuție, un an greu. Cred că începutul anului poate fi critic. Sper ca în a doua jumătate a anului situația economică să se îmbunătățească, iar acest lucru să fie vizibil și în rezultatele înregistrate în industria noastră (transport/logistică). Principala amenințare pe care o văd o reprezintă continuarea trendului de scădere a economiei. Orice scădere a economiei nu poate avea decât efecte negative asupra industriei transportului și logisticii. Oportunitățile sunt generate tot de climatul economic. Un plus poate fi cazul în care încrederea investitorilor revine vizavi de economia românească. Cred cu putere că definirea și urmărirea execuției unor importante investiții ale statului în domenii strategice precum infrastructura pot schimba nivelul de încredere a investitorilor în economia românească. Ținând cont de faptul că în anul 2012 am realizat investiții importante precum înnoirea flotei proprii cu 10 unități și extinderea spațiului de depozitare cu 5.000 de metri pătrați până la suprafața totală de 15.000 de mp, în anul 2013 nu vor exista investiții majore. O eventuală necesitate de investiții poate fi planificată în 2013 și realizată în 2014 în funcție de evoluția economică din acest an. Anul 2013 va fi un an important în consolidarea activității noaste, realizabil prin îmbunătățirea nivelului de servicii acordate clienților noștri, precum și prin câștigarea de noi clienți care să beneficieze din plin de avantajele serviciilor noastre și, în acest fel, să realizeze creșteri în activitățile pe care le realizează la rândul lor."

**Dana Bordei, Senior Broker Industrial Agency CBRE**

## „Centrele logistice din Ploiești, Brașov și Pitești ne așteptăm să crească"

„2012 a fost un an în care majoritatea proiectelor a fost amânată din cauza tulburărilor politice. Multe dintre companiile de producție care aveau în plan să-și deschidă noi fabrici în România, relocând linii de producție din Europa de Vest, au pus pe hold proiectele în 2012; unele au decis să deschidă în alte țări ale CEE,

dar multe încă se uită la România, ceea ce înseamnă că în 2013 vom avea ceva deschideri de proiecte noi în țară, care vor genera ulterior volume pentru piață logistică.

România este o țară de maxim interes în zonă, dar din cauza birocrației, corupției și a evoluției îngreunate a infrastructurii, mulți investitori aleg celelalte țări din CEE. Dar CEE crește mult, și interesul în zonă este destul de mare, ceea ce va duce și la o creștere a României, mai încet decât Polonia și Cehia, dar cu siguranță vom merge în sus. Marele avantaj al României față de țările din zonă este portul Constanța, pentru care interesul este major. Din păcate, lipsa transparenței și lipsa predictibilității operațiunilor în port alungă volumele de marfă ce ar putea trece prin Constanța către porturile mari ale Europei de Vest. Din cauza lipsei infrastructurii la nivelul țărilor din CEE și a cooperării autorităților, am pierdut multe proiecte în favoarea Ungariei, Cehiei și Poloniei, dar anul 2013 pare a aduce ceva stabilitate și ne așteptăm ca și centrele logistice din jurul Bucureștiului să crească, și aici mă refer la Ploiești, Brașov și Pitești.

Stocul de spații vacante a scăzut anul trecut pentru că nu s-a construit nici un proiect nou, ceea ce a dus la o diminuare a spațiilor clasa A disponibile pe piață. Prețurile s-au stabilizat și ne așteptăm ca anul acesta să apară proiecte noi.

Producția atrage investiții în zonele cu forță de muncă educată, ieftină și cu o infrastructură decentă. Din punct de vedere logistic ne așteptăm să vedem creșteri în zona de Vest a țării: Timișoara, Arad și Oradea, dar și în zone ca Ploiești și Brașov, de unde operatorii logistici livrează mai ușor în țară, dar sunt și suficient de aproape de București."

**Nicolae Popescu, Manager General CEMPS**

## „Vom investi în susţinerea clienţilor prin termene de plată avantajoase şi finanţare"

„Având în vedere perspectivele economice ale anului 2013 care nu prevăd creșteri semnificative ale indicatorilor economici, considerăm că atât producția cât și circulația mărfurilor nu vor înregistra creșteri de volume, motiv pentru care activitatea de logistică nu va atinge cote mai mari în comparație cu anul 2012. Deja din ultima parte a anului 2012 constatăm o scădere constantă a numărului de ore de funcționare a echipamentelor pe care le servisăm, trend care se menține și la începutul anului 2013. În aceste condiții, considerăm că și comercializarea de echipamente de depozit nu va cunoaște creșteri spectaculoase. Nu putem spune că vor fi amenințări, ci doar factori care vor încetini creșterea economică, precum criza economică europeană, care va avea repercusiuni și asupra pieței din țara noastră, scăderea volumului de investiții străine în România, lipsa unor politici de creștere a consumului, care va genera inflație, buget scăzut de investiții etc, care, inevitabil, vor afecta și activitatea companiei noastre.

Oportunități există în condițiile în care companiile puternice din România, și nu numai, și-au structurat planuri de afaceri solide bazate pe o piață de consum care să le asigure desfacerea mărfurilor, condiții în care parteneriatele stabilite să funcționeze și în anul 2013.

Se spune că în perioada de criză se fac investițiile cele mai profitabile. Structura foarte puternică deținută de Cemps nu necesită un plan investițional. Singura «investiție» pe care o efectuăm este aceea de a susține sistemul de vânzări și service prin creditarea partenerilor noștri comerciali, asigurându-le termene de plată avantajoase și finanțare.

Având în vedere faptul că în ultimii ani am reușit să creștem constant indicatorii financiari, ne-am propus și pentru acest an o creștere de 10% a cifrei de afaceri, o eficientizare a activității și menținerea structurii de personal și a veniturilor acestora."

**Cristian Dolinski, Director General Still Romania**

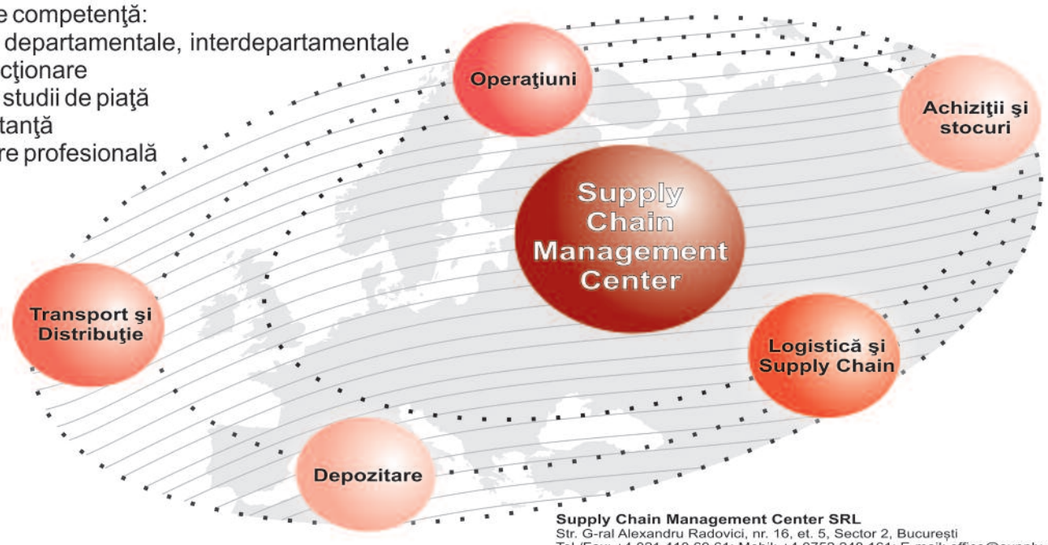
## „Un an în care furnizorii din domeniul logisticii vor trebui să pună accent pe detalii"

„Anul 2013 va fi un an în care furnizorii din domeniul logisticii vor

Singuri putem reuşi, împreună vom avea succes!

Supply Chain Management Center

Domeniide competenţă:
- Cursuri departamentale, interdepartamentale şi de perfecţionare
- Audit şi studii de piaţă
- Consultanţă
- Evaluare profesională




Supply Chain Management Center SRL
Str. G-ral Alexandru Radovici, nr. 16, et. 5, Sector 2, Bucureşti
Tel./Fax: +4 021.410.60.61; Mobil: +4 0752.248.161; E-mail: office@supply-chain.ro
www.supply-chain.ro; www.esupplychain.eu

trebui să pună accent pe detalii, pe îmbunătățirea calității produselor, lansarea de noi produse și servicii adaptate nevoilor în continuă schimbare ale partenerilor. De asemenea, planificarea minuțioasă a bugetelor și atenția mărită la cheltuieli, salvare de costuri sunt aspecte importante de care vor trebui să țină seama jucătorii de pe piața de logistică. Cei mai buni vor continua să mențină deschisă tendința de inovare și viziune.

Consider că principalele amenințări sunt legate de lipsa de documentare și analize bazate pe criterii de calitate și economie. Bugetele mici sunt lucruri care pot limita investițiile pe termen lung și luarea unor decizii inteligente. Pe de altă parte, avem în continuare oportunitatea de a arăta partenerilor noștri că putem și vrem să le oferim calitate premium, începând de la promptitudine și până la detaliile cele mai mici referitoare la micșorarea de costuri. Suntem interesați de cota de piață, dar, mai ales, suntem interesați să creăm noi parteneriate, să le păstrăm și să le dezvoltăm pe cele actuale, cultivând continuu flexibilitatea și grija față de solicitările imediate și de viitor ale partenerilor.

Suntem orientați să continuăm investițiile atât pe plan intern, în oameni, prin organizarea continuă de traininguri specializate pentru produse și servicii, în infrastructură, dar și în plan extern cu partenerii noștri, cărora le promitem produse și servicii premium, care să corespundă cerințelor individuale.

Anul 2013 va fi un an cu provocări, pentru că investitorii vor trebui să înțeleagă importanța investițiilor inteligent realizate. 2013 este un an în care vom dezvolta mai mult procedurile legate de calitate și satisfacția clientului, ne vom îndrepta mai atent către îmbunătățirea serviciilor. Va fi un an bun, în care ne vom lupta pentru a debloca concretizarea unor proiecte începute în anii precedenți, în care vom aduce pe piața românească noi soluții alternative și de avangardă, precum tehnologia hibridă și CubeXX. Suntem preocupați să oferim soluții personalizate pentru post vânzare, managementul inteligent în intralogistică, transparența către parteneri prin aplicațiile Fleet Data Services. Toate aceste beneficii oferite partenerilor sunt dublate de valoarea adăugată prin abilitățile echipei STILL“.

**Daniel Preda, Director General Toyota Material Handling Romania**

## „Va creşte interesul clienţilor pentru soluţii mai eficiente“

„Apreciez că 2013 va aduce o scădere a pieței de stivuitoare, iar principalele amenințări vor fi generate de situația economică și de nivelul redus al investițiilor de pe piața autohtonă. Pe de altă parte, se vor manifesta oportunități în condițiile în care va crește interesul clienților pentru soluții mai eficiente. În aceste condiții, vom investi în 2013 atât în pregătirea angajaților cât și în lansarea de noi produse. Estimez că, pentru Toyota Material Handling Romania, 2013 va aduce o ușoară creștere față de 2012.“

**Pagini realizate de**
**Meda BORCESCU**
meda.borcescu@ziuacargo.ro





# ARILOG pentru copii
# În vizită la Meda

**Programul „Cum se fabrică în România“ a însemnat, în februarie, pentru copiii membrilor ARILOG o incursiune în lumea mezelurilor, dar şi o scurtă lecţie privind alimentaţia sănătoasă, pe care echipa Meda a predat-o micuţilor.**

În fabrica de mezeluri Meda din București totul se desfășoară pe baza unor direcții foarte clare, regulile privind igiena fiind foarte stricte, conform normelor HACCP și a sistemului de management integrat al calității ISO 9001 și 22000. Așa că toți vizitatorii au fost echipați cu halate, capeline și apărătoare pentru pantofi, iar intrarea în fabrică s-a făcut abia după ce fiecare și-a dezinfectat mâinile.

Compania Meda a fost înființată în 1998 în București și a devenit rapid un jucător important pe piața de mezeluri, ocupând poziția a 6-a după cota de piață. Având fabrica situată în Capitală, Meda a avut de la început o strategie axată pe calitate pentru satisfacerea gusturilor consumatorilor din această zonă, crenvurștii din piept de pui Meda fiind, de altfel, cei mai vânduți crenvurști din piață. Politica de producție a companiei a fost orientată către fabricarea produselor de calitate din game medii și superioare, producându-se doar produse fierte și afumate, precum șunci, salamuri, cârnați, crenvurști. Produsele sunt divizate în 8 grupe și se comercializează sub două brand-uri: „Numai Bune” pentru produsele tradiționale de categorie medie și „Medalis” pentru specialități. Din acest an, chiar foarte curând, Meda va oferi consumatorilor săi o surpriză plăcută, venind cu o nouă imagine și cu o gamă mai variată de produse pentru gusturile și „buzunarele” tuturor.

Programul „Arilog pentru copii“ constă dintr-o serie de vizite lunare la fabrici din diferite industrii, în cadrul cărora copiilor li se va prezenta procesul de fabricație, utilizând un limbaj adecvat categoriei de vârstă din care fac parte.

Produsele Meda se distribuie în majoritatea rețelelor internaționale de retail de pe piața românească și, în 27 județe, în magazinele din comerțul tradițional. Forța de distribuție acoperă 32 din 41 de județe ale României, livrările realizându-se către mai mult de 1.000 de magazine mici și mari. Distribuția directă se face prin intermediul propriului parc logistic în 28 de județe, celelalte patru județe fiind acoperite de parteneri distribuitori.

**Meda BORCESCU**
meda.borcescu@ziuacargo.ro

### Câteva reguli de sănătate

1. Bea multă apă.
2. Ia un mic dejun de rege, un dejun de prinț și o cină de cerșetor.
3. Mănâncă mai multe fructe și legume.
4. Trăiește cu cei trei 3 E: Energie, Entuziasm și Empatie.
5. Găsește puțin timp ca să meditezi.
6. Joacă-te mai des.
7. Citește mai multe cărți decât ai citit în 2012.
8. Așează-te, în liniște, cel puțin 10 minute în fiecare zi.
9. Dormi cel puțin 7 ore.
10. Mergi în fiecare zi timp de 10 până la 30 de minute și, mergând, surâde.

### Combinaţii greşite de alimente

1. Fructe după masă.
2. Lapte cu banane/milkshake de banane.
3. Cereale cu lapte și suc de portocale.
4. Paste cu brânză și sos de roșii.
5. Omleta cu brânză și carne.

# Atuurile unei afaceri de familie

**Într-un mediu extrem de concurenţial, cum este cel al transporturilor şi logisticii europene, mai ales în timpuri de criză globală, companiile care nu numai că supravieţuiesc, dar se şi dezvoltă în continuare, constituie adevărate exemple. Am încercat să aflăm de la Ivo Marechal, CEO al H.Essers, care sunt cheile succesului unei companii de familie într-un context în care, uneori, până şi cele mai importante grupuri multinaţionale sunt nevoite să îşi restrângă activitatea.**

**Ziua Cargo: Care sunt atuurile unei afaceri de familie, care o ajută să se dezvolte, chiar și în condiții dificile?**

**Ivo Marechal:** Cred că este vorba despre o combinație a trei factori. În primul rând, voința puternică a familiei, a acționarilor, de a investi având în vedere perspective pe termen lung și de a reinvesti toți banii în companie. Al doilea factor este o combinație între spiritul de familie și o echipă managerială performantă și cu experiență. Calitatea umană înaltă este foarte importantă pentru noi. Iar al treilea este faptul că avem un model de business foarte sănătos, care generează suficient cash-flow pentru a finanța creșterea.

În acest context, ne considerăm a fi un arhitect logistic. Avem disponibile în total 1.350 camioane și 950.000 mp de depozite. Creăm proiecte de succes și ne concentrăm din ce în ce mai mult pe nișe și pe proiecte complexe, bunuri cu valoare mare etc. Ceea ce ne diferențiază este strategia noastră asset-based, sistemele cu care lucrăm - dezvoltarea IT-ului și flexibilitatea.

Asset-based înseamnă că, investind în propriile noastre structuri, am construit relații sustenabile pe termen lung cu clienții noștri. Avem clienți cu care lucrăm deja de 20-30 de ani, iar acest lucru ne asigură un cash-flow stabil. De asemenea, dezvoltarea afacerilor cu ei este foarte importantă. Avem clienți cu care făceam afaceri de 2 milioane de euro în urmă cu câțiva ani, care s-au dezvoltat până la aproape 40 de milioane în prezent. Este un model de creștere sustenabilă pe termen lung.

**Hilde Essers, Marketing & Communication Manager, reprezentanta celei de-a treia generații Essers:**

**„H.Essers este, a fost și va rămâne și pe viitor o companie de familie. Întâi a fost condusă de bunicul meu, apoi de tatăl meu și de fratele lui, cu nouă ani mai mare. La un moment dat, unchiul meu a decis să își vândă acțiunile, iar tatăl meu a preluat 10%, celelalte 40% fiind cumpărate de către o companie de investiții. Aceasta a deținut acțiunile timp de 12 ani și, în 2001, am preluat noi cele 40%, devenind astfel din nou 100% companie de familie. Există un mare potențial de creștere, iar creșterea este foarte importantă pentru noi, dar vrem să rămânem o companie sănătoasă și să ne menținem echilibrul."**

Pe de altă parte, considerăm investiția în propria noastră platformă performantă IT, atât pe partea de transport, cât și pe cea de depozitare, ca pe un foarte important avantaj. Anul acesta vom investi din nou 5 milioane euro în IT. Considerăm că productivitatea și calitatea pe care le obținem prin aceste sisteme sunt cu mult deasupra standardelor existente pe piață. Nu în ultimul rând, flexibilitatea este parte a culturii companiei noastre. Este vorba despre flexibilitatea în decizii, dar poate fi și în realizarea proiectelor, în manipularea volumelor etc.

**În ce mod s-a schimbat viziunea companiei în ultimii ani?**

Este vorba despre o abordare pas cu pas. Într-adevăr, la început am fost o companie de transport, apoi am început să realizăm operațiuni de depozitare și, în același timp, am implementat propriul nostru departament IT. La bază, viziunea a rămas neschimbată de-a lungul timpului; este vorba despre o evoluție, nu despre o revoluție. Într-adevăr, astăzi ne concentrăm mai mult pe sectoare industriale noi, încercăm să profităm de oportunitățile care apar pe piață, dar este vorba despre o evoluție a strategiei, în timp ce viziunea noastră rămâne aceeași.

**În prezent, investiția în propria flotă este eficientă sau este un act emoțional? Este încă loc pentru emoție?**

Ne dorim să menținem un echilibru sănătos între latura emoțională și cea practică, în cadrul companiei.

La nivelul transporturilor, trebuie făcute diferențieri. În primul rând, vorbim despre mărfuri generale, unde utilizăm și propria flotă, dar apelăm și la subcontractori, după modelul System Alliance. Dar considerăm că inclusiv la acest nivel este util să dispui de propriile capacități, din punctul de vedere al flexibilității, al calității serviciilor. Credem că această combinație, utilizarea propriei flote, a rețelei System Alliance și a subcontractorilor, este cea optimă.

Atunci când este vorba despre tipuri specializate de transport, polimeri, produse farmaceutice, bunuri cu valoare mare, mergem 80% cu propria noastră capacitate, deoarece combinația tipului de trailer, a tipului de sisteme telematice și a platformei IT poate face diferența. De exemplu, folosim trailere cu dublă temperatură, cu uși securizate, cu toate sistemele necesare care ne permit să oferim soluții cross-border pentru diferite aplicații specifice. De asemenea, nu trebuie să uităm de trainingul șoferilor, în care H.Essers investește foarte mult atât în România, cât și în Vestul Europei, fiind vorba despre specificații înalte. În cazul în care subcontractezi, nu poți fi mereu sigur de calitatea pregătirii șoferilor. În plus, pe o anumită scală, pot să spun că nu este vorba despre costuri mai scăzute în cazul subcontractării.

**Care este strategia H.Essers de dezvoltare la nivel internațional pentru următoarea perioadă?**

Continui să cred într-o creștere puternică în zona Benelux, care rămâne centrul de greutate al puterii de cumpărare. În România, considerăm că există un potențial uriaș de creștere atât pe piața locală, dar și în țările înconjurătoare. Axa România-Bulgaria-Turcia este de importanță pentru noi și, ca parte a acesteia, creșterea în transportul internațional cross-border. Pe de altă parte, cred că va apărea încă un val de consolidare, deoarece industria noastră este mult prea fragmentată și în următorii ani vom asista la noi tipuri de concentrări.

250 de vehicule au baza în România, dar fac transporturi în regiune, nu transport intern, în timp ce personalul de 550 angajați de aici este constituit din oameni pe care îi angajăm în România. Multe dintre aceste camioane transportă către și în Bulgaria, Turcia, Grecia, Polonia.

În prezent, 50% din flota noastră este operată cu șoferi din Europa de Vest și 50% cu șoferi din Europa de Est și pe viitor vom menține acest raport. Nu se pune problema de a căuta să avem mai mulți șoferi estici. Încercăm să menținem un amestec sănătos între operațiuni logistice locale și transport regional, dar și între operațiunile noastre aici și cele din Vestul Europei.

În privința altor direcții de transport, realizăm deja 40 de transporturi pe săptămână către Rusia. Luna trecută am deschis un birou și în Vilnius. Astfel, din punct de vedere logistic, ne dezvoltăm în România și în Turcia, dar pe partea de transporturi suntem în Rusia, în Kazakhstan, până aproape de granița cu China. Din punctul de vedere al transporturilor, nu avem limitări.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# MĂSOARĂ-ŢI cunoştinţele de logistică! (39)

**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 39-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.**

## Câştigătorii lunii IANUARIE

***Maria Pop, Carmen Marinache şi Adrian Doncean***

**Ei au fost aleşi prin tragere la sorţi din cei 14 concurenţi care au răspuns corect la întrebările lunii ianuarie, cea de a 38-a etapă a concursului de logistică.**

**Lista concurenţilor care au răspuns corect**
**Radu Paul Alecu, Gelu Uzdriş, Carmen Marinache, Maria Pop, Elena Tamaş, Adrian Ionuţ Popescu, Mihaela Ionel, Adrian Vlase, Marcel Vlase, Alexandra Truşcă, Sabina Vlase, Radu Vlase, Adrian Doncean.**

## Întrebările lunii IANUARIE (etapa 38) şi răspunsurile corecte:

**1. Matricea de definire a lanţului logistic se construieşte în funcţie de:**

a. Cerinţele interne ale organizaţiei
b. Cerinţele furnizorilor
c. Cerinţele clienţilor - CORECT
d. Raportările financiare.

**2. Licitaţiile inverse sunt cele în care:**

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

**3. Proiectarea reţelei _____ a unei companii, care poate să cuprindă unităţi de producţie, centre de distribuţie şi magazine de desfacere cu amănuntul, este o sarcină complexă.**

a. De vânzări
b. De furnizori
c. De clienţi
d. Operaţionale - CORECT

## Întrebările lunii FEBRUARIE (etapa 39)

**1. _____ este un proces oficial de comunicare, în care două sau mai multe persoane se întâlnesc pentru a discuta şi conveni probleme care le interesează, în vederea ajungerii la un acord asupra lor.**

a. Specificaţia
b. Solicitarea de oferte/cotaţii
c. Strategia
d. Negocierea.

**2. Toate condiţiile următoare sunt necesare pentru o negociere de tip win - win, mai puţin_____.**

a. Adoptarea de ambele părţi a mentalităţii de tip win - win
b. Abordarea negocierii cu încredere, de ambele părţi
c. Înţelegerea de către o parte a elementelor ne-negociabile din poziţia celeilalte părţi
d. Existenţa unui interes legitim din ambele părţi pentru finalizarea cu succes a negocierii.

**3. _____ joacă un rol vital în înţelegerea de către manageri a modului de formare şi conducere a echipelor performante.**

a. Proiecte grele
b. Compartimentul personal
c. Conducerea companiei
d. Instruirea.

Fiecare întrebare are un singur răspuns corect. Puteţi răspunde până pe 7 martie, 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. Câştigătorii ediţiei din februarie şi variantele corecte de răspuns vor fi publicate în numărul din martie al revistei ZIUA CARGO.

**Premiile sunt oferite de**

HENKEL OTZ GTI URSUS BREWERIES IFPTR

# Centrul Istoric Bucureşti intră sub bisturiu

## LICITAŢIE ADJUDECATĂ LA CFR SA

**CFR SA a desemnat câştigătorul licitaţiei pentru execuţia lucrărilor Instalaţii de semnalizare, ERTMS, GSM-R, centralizare electronică şi Centrul de Control Operaţional Simeria pe Coşlariu-Simeria şi Coşlariu-Sighişoara. Este consorţiul SC ALSTOM TRANSPORT SA - SC ALCATEL LUCENT ROMÂNIA SRL - SC PAS 97 SRL, iar oferta are valoarea de 498.297.984,32 lei, fără TVA, pentru o valoare estimată de 530.497.199 lei, fără TVA. Perioada de execuţie a lucrărilor este de 40 de luni. În 10 zile de la primirea comunicării pot fi depuse contestaţii.**
**Criteriul de atribuire a fost oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic cu o pondere de 80% pentru componenta financiară şi 20% propunerea tehnică.**

## PODUL CALAFAT-VIDIN, ÎN TRAFIC DE ZIUA EUROPEI

Podul Calafat-Vidin va fi inaugurat oficial pe 9 mai, de Ziua Europei, potrivit premierului bulgar, Boiko Borisov, care a anunţat că la ceremonie vor veni preşedintele Comisiei Europene, Jose Manuel Barroso, şi comisarul UE pentru Politici regionale, Johannes Hahn. Desigur, nu vor lipsi Relu Fenechiu şi premierul român Victor Ponta. Poate şi Ovidiu Silaghi. Dacă nu va fi inaugurat nici acum, ar fi a cincea amânare. Moskovski a declarat că lucrările urmează să fie finalizate în aprilie, iar podul va putea fi dat în folosinţă în mai. Infrastructura rutieră care face legătura cu podul a fost deja construită, mai întâi în România, apoi şi în partea Bulgară. Anul trecut în 24 octombrie, premierul român Victor Ponta estima că podul va fi gata „undeva în martie-aprilie 2013". La fel ca fostul ministru al Transporturilor, Anca Boagiu, prim-ministrul susţine că lucrările ce revin părţii române sunt finalizate 95%, încă din luna septembrie 2011, dar „s-a impus suspendarea lor din cauza prelungirii termenului de execuţie pentru proiectul bulgar, neexistând posibilitatea de alimentare cu energie electrică a liniei catenare şi implicit a efectuării probelor aferente căii ferate". Lucrările de construcţie au început în urmă cu 5 ani şi 4 luni şi se vor termina fix după 6 ani. Podul de 2 km peste Dunăre este parte a Coridorului Pan-european de transport care leagă oraşul german Dresda de Istanbul (Turcia). Costurile totale ale proiectului totalizează 226 milioane de euro, iar angajamentul financiar al guvernului bulgar se ridică la 60,7 milioane de euro. Proiectul beneficiază de împrumuturi şi finanţări gratuite de la Uniunea Europeană, Banca Europeană pentru Investiţii, Agenţia Franceză pentru Dezvoltare şi Instituţia Germană de Credit pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare.

## PASAJ SUBTERAN ÎN PIAŢA ROMANĂ

Primăria Municipiului Bucureşti a scos de la naftalină un proiect mai vechi de construire a unui pasaj pietonal subteran în Piaţa Romană, croit în 2006, în timpul mandatului de primar general al lui Adrian Videanu. Cu modificări pe ici, pe colo, proiectul este inclus în Planul Urbanistic Zonal lansat în dezbatere publică pe site-ul municipalităţii până în 21 februarie. Până acum, majoritatea mesajelor transmise de bucureşteni sunt împotriva „introducerii pietonilor sub pământ". Pasajul va avea 5 intrări: două la ASE, una la Coloane, una în faţă la BCR şi una între bulevardele Lascăr Catargiu şi Dacia. Vor fi scări fixe, escalatoare şi ascensoare care vor duce în subteran, inclusiv la staţia de metrou Piaţa Romană. Potrivit proiectului aprobat în decembrie 2006 de Consiliul General al Municipiului Bucureşti (CGMB), pasajul pietonal subteran care ar fi trebuit să fie finalizat la un an şi jumătate după începerea lucrărilor, adică în 2008, urma să aibă şi funcţiuni comerciale, pe modelul celui de la Universitate. Studiul de fezabilitate aferent prevedea ca pasajul să se întindă pe 5.200 mp, cu 970 mp de spaţii comerciale. Municipalitatea prevăzuse atunci 64.633.260 lei pentru această investiţie, dar mandatul lui Videanu s-a încheiat fără această investiţie.

## ULTIMUL KM AL DIGULUI DE LARG DIN PORTUL CONSTANŢA, GATA LA ANUL

Ministerul Transporturilor, prin Administraţia Portului Constanţa, a semnat, la începutul lunii februarie, un contract de 100 milioane euro pentru finalizarea digului de larg din Portul Constanţa cu firma olandeză Van Ord. Lucrările, finanţate prin Programul Operaţional Sectorial Transporturi (POS-T) al Uniunii Europene, se vor finaliza spre sfârşitul anului 2014. Relu Fenechiu, ministrul Transporturilor, susţine că „această semnare se înscrie în strategia ministerului pe care am spus că o vom implementa, aceea de a deschide cât mai multe lucrări finanţate cu fonduri europene, acestea reprezentând o prioritate a mandatului meu". La rândul său, Valentin Preda, secretar de stat în MT, a explicat că finalizarea digului presupune extinderea cu 1,05 km a celui existent, fapt ce va duce la îmbunătăţirea condiţiilor de exploatare şi a siguranţei navelor care intră în Portul Constanţa. Digul de larg din Portul Constanţa, construit pe o porţiune de 4,8 km în perioada 1976-1990, a rămas neterminat pe o porţiune de 1 km, lucrările fiind întrerupte.

CONSTRUIEŞTI?

MODERNIZEZI?
Ai nevoie de un studiu geotehnic!
REABILITEZI?

CONSOLIDEZI?

Experienţă de peste 18 ani:
» Rutier
» Feroviar
» Naval
» Aerian
» Construcţii rezidenţiale
» Construcţii nerezidenţiale
GEO SERV
www.geo-serv.ro
office@geo-serv.ro
021/312.23.75

## Mercedes-Benz Arocs

# Detalii menite să facă diferenţa... şi în construcţii

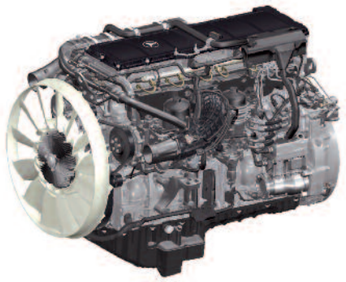
**Puternic, eficient şi robust - acestea sunt principalele calităţi prin care producătorul german a căutat să îl evidenţieze pe Arocs. Un camion dedicat construcţiilor, perfect adaptat să facă faţă greutăţilor specifice segmentului, dar sensibil la nevoile utilizatorilor de a economisi bani.**

Noua generație de vehicule comerciale Mercedes-Benz a atras atenția încă de la debut prin atenția acordată fiecărui amănunt în parte. Astfel, în 2011, când a fost lansat, noul Actros a impresionat nu numai printr-un design special, sau prin faptul că era primul camion cu motor EURO VI, ci în primul rând prin performanțele sale. Motorul nu doar se încadrează în normele EURO VI, dar este și foarte economic, designul nu este numai atractiv, ci asigură o aerodinamicitate îmbunătățită, iar exemplele pot continua... și, la final, rezultatul a fost un camion complet nou, demonstrând o atenție ridicată pentru fiecare detaliu, iar ținta principală este eficiența.

Istoria de la lansarea Actros s-a repetat la Antos, iar acum a venit rândul segmentului de construcții.

### Adaptat pentru orice aplicaţie: Loader şi Grounder

Arocs este disponibil încă de la lansare într-o mare varietate de configurații, pentru a putea răspunde cât mai precis nevoilor specifice ale fiecărui client, reușind astfel să fie cât mai eficient în exploatare.



Autovehiculul este produs în variante cu două, trei și patru punți, cap tractor sau șasiu, tracțiune normală și integrală, și nu mai puțin de 16 variante de putere ale motorului, de la 238 CP la 625 CP. Bineînțeles, toate variantele de motorizare îndeplinesc normele EURO VI.

Pentru a asigura un raport cât mai bun între putere, fiabilitate, costuri reduse de operare și productivitate, inginerii Mercedes-Benz au luat în considerare activitatea specifică autovehiculelor din construcții. Astfel, jumătate din toate vehiculele dedicate acestui segment lucrează direct în șantiere. Aproximativ o treime livrează echipamente și materiale către zonele de lucru, iar alte 15% dintre vehicule sunt betoniere. În plus, există o mare varietate de cerințe atunci când vine vorba despre mijloace de transport utilizate pentru activități auxiliare construcțiilor sau despre segmentul de transport ultra-greu.

Plecând de la aceste considerente, Mercedes-Benz a dezvoltat Arocs Loader și Arocs Grounder.

În cazul Loader, s-a avut în vedere fiecare posibilitate de reducere a masei proprii și, astfel, a fost optimizată masa utilă.

Două exemple notabile sunt varianta cap tractor 4x2, care a devenit unul dintre cele mai ușoare autovehicule din sectorul construcțiilor, și betoniera 8x4/4 cu masă totală de 32 t. Rezultatul este că betoniera poate transporta un maxim de 8 mc beton la fiecare cursă.

Arocs Grounder a fost proiectat pentru condiții extrem de grele de operare, precum cele întâlnite în cariere sau șantiere. Datorită mai multor elemente tehnice, precum grosimea lonjeroanelor de 9 mm, vehiculul este foarte robust, oferind un nivel ridicat de stabilitate și o capacitate mare de încărcare.

Familia Arocs pleacă de la o masă totală de 18 t, în cazul modelelor cu două punți și ajunge până la 41 t în cazul celor off-road cu patru punți. Și, în general, Arocs poate răspunde tuturor solicitărilor venite din sectorul construcțiilor.

Arocs este dotat standard cu transmisie automată.

**Noul motor OM 473**

| Putere maximă | Cuplu maxim |
|---|---|
| 517 CP la 1.600 rpm | 2.600 Nm la 1.100 rpm |
| 578 CP la 1.600 rpm | 2.800 Nm la 1.100 rpm |
| 625 CP la 1.600 rpm | 3.000 Nm la 1.100 rpm |

### Noul motor OM 473

Odată cu lansarea Arocs a fost prezentat și noul motor OM 473. Având șase cilindri în linie și o cilindree de 15,6 l, acesta este cel mai puternic motor produs de Daimler pentru vehicule grele. Puterea maximă pe care o poate dezvolta OM 473 este de 625 CP, iar cuplul maxim atinge 3.000 Nm.

Notabil este și faptul că, la acest motor, un cuplu de 2.500 Nm este disponibil de la rotații doar puțin peste cea de ralanti.

În cazul tuturor variantelor de putere ale OM 473, cuplul maxim este atins la 1.100 rpm.

O altă caracteristică a noilor motoare este prezența unei a doua turbine, care oferă un plus de putere de 68 CP.

În condiții grele de exploatare, OM 473 asigură o reducere a consumului de carburant cu două procente.

De altfel, noile motoare au fost concepute pentru un consum cât mai scăzut de carburant, fiind mai economice decât predecesorul V8 Mercedes-Benz OM 502 cu un procent cuprins între 0,5 și 1,5.

Este de la sine înțeles că toate variantele OM 473 îndeplinesc normele EURO VI.

**Radu BORCESCU**
München, Germania
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# 350 de km de autostradă în execuţie, licitaţie şi pregătire

**CNADNR are în acest moment în execuţie, în licitaţie şi în pregătire 342,7 km de autostradă, potrivit contractelor de lucrări aflate în derulare sau în procedură de licitaţie din 2012 ori „pe ţeavă“ anul acesta. Cifrele sunt cuprinse la capitolul „Proiecte mari pe 2013“, aflat în structura bugetului aprobat pentru Secretariatul General al Guvernului, în subordinea căruia a trecut Compania Naţională de Autostrăzi şi Drumuri Naţionale din România - CNADNR. Dan Şova, ministrul delegat pentru Marile Proiecte, are la dispoziţie 7 miliarde lei, din care 5,2 miliarde lei pentru investiţii prioritare.**

Cum la CNADNR-ul lui Dan Șova au rămas numai autostrăzile - nu și drumurile naționale, lăsate ministrului Transporturilor, Relu Fenechiu -, ministrul delegat al Marilor Proiecte a adunat și scăzut cifre până i-au dat următoarele rezultate:

„Secțiuni în execuție, cu buget asigurat, sunt în lungime de 150,3 km, din care, conform angajamentelor contractuale scrise, ar trebui să terminăm în acest an 143,8 km de autostradă“, a anunțat Dan Șova.

„Secțiuni în licitație, care vor intra în execuție în 2013, însumează 119,7 km. Și mai avem secțiuni în pregătire: 116,64 km“, a adăugat ministrul.

În total, 342,7 km de autostradă. Adică 350 km, ce s-o mai lungim. Cu aceste cifre va defila ministrul Marilor Proiecte în următorii 2 ani, pentru că mai mult de jumătate din kilometrii anunțați vor fi gata atunci.

La capitolul fonduri europene, CNADNR are finanțare 85% din fonduri europene pentru trei autostrăzi: Coridorul IV Pan-european Nădlac-Constanța, Coridorul IX Ploiești-Albița (Ungheni) și autostrada „Transcarpatica“ Oradea-Arad-Lugoj-Calafat.

„Restul autostrăzilor din România nu au decât două soluții de finanțare: fie le construim în parteneriat public-privat (PPP) sau în concesiune, fie din surse bugetare“, a spus Șova. Iar cum bani la buget nu prea mai sunt, rămân celelalte două variante.

Ministrul delegat a adăugat că a vorbit cu toți finanțatorii - BEI, BERD, BM - pentru a găsi bani pentru construirea de autostrăzi. „Toată lumea încearcă să găsească finanțări și investitori dispuși să construiască în concesiune sau în parteneriat public-privat“, a argumentat demnitarul.

Șova a comentat că fosta guvernare PDL a angajat lucrări fără să aibă fonduri alocate sau credite și posibilități efective de plată. Le critică acum, dar are șansa să le taie panglicile, ceea ce nu e puțin lucru, având în vedere cât de greu se încheie un contract. Și nu este vorba numai despre timpul necesar procedurilor de organizare a unei licitații, ci și cel pierdut cu contestațiile.

Însă premierul Victor Ponta îl susține: „I-am zis lui Dan Șova: «Tu nu mai ai treabă nici cu deszăpezirea, nici cu nisipul, tu vii - i-am dat un termen, sfârșitul lunii februarie - cu cele 10 proiecte mari. I-am cerut să aibă un dosar în limba română și în limba engleză pentru fiecare proiect în parte - cât costă, cam cât vrem să dureze, ce garanții putem să dăm - și sunt dispus să prezint proiectele respective în timpul vizitelor în străinătate, pentru a identifica investitori“.

Prim-ministrul susține că el însuși a întocmit lista cu viitoarele investiții, la a căror materializare va lucra ministrul delegat pentru Marile Proiecte de Infrastructură, Dan Șova.

Iată care sunt primele, ca importanță: autostrăzile București-Brașov și Pitești-Craiova, reactoarele 3 și 4 de la Centrala nuclearo-electrică de la Cernavodă, centrala de la Tarnița (pentru care s-a semnat deja un acord de 1 miliard de dolari cu chinezii), Canalul Siret-Bărăgan și Podul Măcin. Despre Canalul Siret-Bărăgan, premierul susține că va avea 3 componente ce vor trebui integrate: agricultură-irigații; mediu-prevenirea inundațiilor; transporturi de mărfuri.

## Bechtel pe făraș

Guvernul este urmărit însă ca de un blestem de contractul cu Bechtel pentru Autostrada Transilvania, iar ministrul Șova vrea să găsească o formulă de încetare integrală a documentului semnat cu compania americană.

„Singura datorie pe care o avem moștenire (la CNADNR, n.r.) este către compania Bechtel și se ridică la aproximativ 50 milioane euro. Va trebui să o achităm și să găsim o formulă de încetare integrală a actualului contract. Anul trecut s-a semnat un act adițional, de către fostul ministru al Transporturilor, Anca Boagiu, prin care s-a renunțat amiabil de către părți la contractul inițial și s-a păstrat doar finalizarea tronsoanelor Gilău-Turda și Suplacu de Barcău-Borș. Pentru primul tronson avem o datorie de 25 milioane euro, care este deja bugetată și o vom plăti, iar pentru tronsonul Suplacu de Barcău-Borș avem tot în jur de 25 milioane euro datorie. Vom vedea, în urma negocierilor cu Bechtel, care va fi prețul închiderii acestui contract, pentru a trece și Autostrada Bechtel într-un alt sistem de finanțare“, a afirmat Dan Șova.

Povestea Bechtel este urâtă: contractul pentru Autostrada Transilvania, de 2,2 miliarde de euro, a fost dat prin încredințare directă, nu prin licitație, companiei americane, în 2004, în timpul ministrului Miron Mitrea, și prevedea construirea a 415 km până în anul 2012.

Însă abia în decembrie 2009 au fost inaugurați primii 42 de km, iar un an mai târziu încă 10 km. Ministrul de atunci, Anca Boagiu, a anunțat constructorul american că nu-i mai dă niciun chior dacă nu renegociază contractul.

Bechtel a reușit să încaseze în 6 ani 1,125 miliarde de euro. Totul a fost posibil pentru că în contractul inițial s-a prevăzut ca banii să se achite indiferent dacă firma lucrează sau nu. Iar acum, Guvernul Ponta se lovește de aceeași meteahnă a americanilor: cer 50 de milioane de euro „să stea“, potrivit lui Victor Ponta.

În 2011, a rămas ca americanii să își termine porțiunea de 118 km - tronsoanele Câmpia Turzii-Gilău și Suplacu de Barcău-Borș. Dar cu bani din bugetul de stat, în timp ce restul celor 6 tronsoane au obținut finanțare europeană și au fost scoase la licitație. „Dacă Bechtel ar finaliza tronsonul Suplacul de Barcău-Borș, ar trebui să-i dăm 300 de milioane de euro. Mai bine îi dăm 50 de milioane de euro să plece și găsim fonduri în altă parte“, a arătat premierul.

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

# Centrul Istoric Bucureşti intră sub bisturiu

**Proprietarii teraselor din Centrul Istoric al Bucureştilor sunt obligaţi, din 15 martie, să renunţe la paharele şi scaunele de plastic, la grătarele sfârâind lângă mesele clienţilor, la staţiile de amplificare pentru difuzarea de muzică, la plasme, LCD, LED-uri, videoproiectoare şi alte accesorii tip bazar, precum şi la organizarea de evenimente private, inclusiv nunţi şi botezuri. Au voie în stradă „numai cu seturi identice de tipuri de mobilier, fără culori stridente“, iar cromatica umbrelelor „să fie încadrată în paleta alb-beige“. În plus, trebuie să respecte distanţa minimă de 4 metri între terase și să le delimiteze cu aranjamente florale verzi „pe care să le și întreţină“, întrucât a devenit o modă abandonarea bietelor plante în ghivece, fără un strop de apă.**

Sunt interzise cu desăvârșire jardinierele din plastic și plantele decorative artificiale. De asemenea, dispar copertinele de ploaie sau de vânt, precum și covoarele din plastic.

Programul se limitează până la ora 24:00, de luni până vineri, cu o oră de prelungire vinerea, sâmbăta și duminica - și asta doar în „zona A, nerezidențială“.

Regulile au fost incluse de primarul general Sorin Oprescu într-o Hotărâre de Consiliu General, pentru a scăpa odată pentru totdeauna de țigănia din orașul vechi.

Când a ieșit public cu proiectul regulamentului, la începutul anului, proprietarii cârciumioarelor din „zona zero“ au sărit ca arși. Între timp, au citit mai atent documentul și au constatat că ei sunt, de fapt, excepția: se prevede explicit că obligativitatea închiderii teraselor la ora 22:00 se referă numai la zonele rezidențiale (de ex. Schitu Măgureanu, Moșilor etc), nu și la terasele din privilegiata „zonă A - cu funcțiune mixtă, preponderent nerezidențială“ - cum apare în actul normativ. Este delimitată de străzile Lipscani, Bdul I.C. Brătianu, Splaiul Independenței și Calea Victoriei. Terasele de aici vor putea funcționa până la ora 24:00 în timpul săptămânii, iar în weekend, până la ora 1:00.

Iar ca să nu fie discriminare, programul teraselor va putea fi extins și „în zonele preponderent nerezidențiale“, cu o oră, adică de la 22:00 la 23:00, în weekend. Iar la evenimente „de anvergură“, gen Zilele Bucureștilor sau competiții sportive ca Finala Europa League, municipalitatea va emite reglementări pentru perioada respectivă, „care pot deroga de la prevederile regulamentului“. Așadar, ca la români: fără derogare și excepții nu poate exista act normativ.

## Fără nunţi şi botezuri

În cursul săptămânii însă, strictețe absolută. Până și spectacolele live vor trebui încheiate la 10 seara, pe terasele sezoniere din zona mai puțin privilegiată. De asemenea, au fost interzise total evenimentele festive private, printre care și nunți sau botezuri.

„Nu avem de gând să vă îngrădim activitatea, de aceea am propus spre dezbatere acest proiect acum, pe perioada iernii, pentru ca până la primăvară, când veți deschide terasele, să cădem la un acord. Vom căuta posibilitățile legale să vă ajut în continuare. Însă vom face asta cu respectarea legii, în avantajul bucureștenilor, indiferent că sunt consumatori sau localnici“, le-a spus Sorin Oprescu proprietarilor de restaurante membri ai Asociației Comercianților din Centrul Istoric, convocați la întâlnirea programată la începutul lui februarie, pe tema regulamentului.

## Cu frică de cutremur

Un vechi of al proprietarilor de cluburi sau restaurante din Centrul Istoric este „asigurarea condițiilor privind stabilitatea și siguranța imobilelor în dreptul cărora se amenajează terasele sezoniere de către utilizatorii spațiilor comerciale“.

Pe românește, vor să știe dacă Primăria Capitalei se va implica în consolidarea antiseismică a clădirilor, pentru ca acestea să nu se prăbușească în caz de cutremur.

Răspunsul este mereu evitat de autorități, dar se știe că, atât timp cât construcțiile au proprietar, autoritatea locală nu poate interveni. Așa stând lucrurile, riscul este asumat tacit, mai toate clădirile având bulină roșie. Desigur, nu și afișată pe fațadă, la intrare, să nu sperie clienții.

## Fără plastice

Proprietarii restaurantelor de lux s-au arătat preocupați de aspectul teraselor. Dar nu-i o noutate: din 2009 tot critică „țigănia“ unor confrați care le știrbesc onoarea. Oprescu i-a liniștit de data asta: „Am decis o cromatică uniformă, dar și tipul de mobilier adecvat, în concordanță cu specificul zonei“.

Regulamentul stabilește condiții clare: Vor putea folosi „numai seturi identice de tipuri de mobilier, evitându-se culorile stridente“. „Este interzisă utilizarea mobilierului de terasă pliant și a celui din material plastic, cromatica umbrelelor urmând să fie încadrată în paleta alb-beige“.

„Vor constitui contravenții amplasarea pe terase a altor elemente de amenajare decât cele avizate, depășirea orarului de funcționare, organizarea evenimentelor festive private, folosirea sistemelor de amplificare pentru difuzarea de muzică, servirea preparatelor în veselă de plastic, montarea aparaturii electronice de tip TV, plasmă, LCD, LED, videoproiectoare, inclusiv alimentarea cu energie electrică a acestora“.

## Gata şi cu grătarele! Doar jardiniere naturale

Delimitarea teraselor trebuie făcută cu aranjamente florale verzi, „pe care agenții economici se obligă să le întrețină“, fiind interzisă utilizarea jardinierelor din plastic și a plantelor decorative artificiale. De asemenea, va fi interzisă construirea platformelor și amplasarea cortinelor de protecție împotriva vântului și a ploii sau a covoarelor din materiale plastice.

Este interzisă, totodată, prepararea în aer liber a oricăror produse alimentare, „cu excepția standurilor amenajate cu ocazia unor evenimente de scurtă durată culturale, târguri sau expoziții ce includ demonstrații culinare“.

Cei care încalcă aceste prevederi vor fi amendați cu sume între 1.000 și 3.000 de lei.

## FPTS: Cu stingerea la 10, ne întoarcem la comunism

Federația Patronatelor din Turism și Servicii reclamă că reducerea programului teraselor „va falimenta“ Centrul Istoric și îi cere primarului general să renunțe la restricție și „să adopte măsuri de încurajare a turismului de divertisment din zonă“.

„Este o întoarcere la comunism, când restaurantele se închideau exact la 22:00, pentru ca dușmanii poporului să nu comploteze împotriva regimului. Turiștii, fie români, fie străini, nu sunt dușmanii Bucureștiului și ar trebui încurajați să vină, să stea și să cheltuie cât mai mult în Centrul Istoric, nu să fie izgoniți pentru că s-a închis programul“, acuză reprezentanții FPTS.

Ei mai spun că încasările „de circa 150 de milioane de euro anual“ de aici se vor reduce la un sfert, iar multe dintre planurile de dezvoltare și de renovare din zonă pot fi anulate.

„Posibilitatea legală de a mări programul de funcționare a teraselor pe timpul nopții, față de propunerea de regulament, va fi analizată și încadrată în prevederi legale“, le-a răspuns, sec, Sorin Oprescu, dar a făcut cum a vrut el.

### Fiesta spaniolă, o lecție

Dar nu înseamnă că edilul nu se gândește la turiști. Centrul vechi al Bucureștilor a devenit punctul maxim de atracție exact după ce municipalitatea a izbutit, în 2011-2012, să termine, măcar „pe bucăți“, refacerea celor 16 străzi din zona pilot, începute din 2007. Nimeni n-ar fi crezut însă că va avea asemenea vad.

Aici au fost experimentate cele mai diverse evenimente: concerte, Zilele Bucureștilor, Crăciunuri și Revelioane, procesiuni de Paști, vizionări de meciuri - cu tot cu fiesta spaniolă din 9 mai 2012, când 25.000 de suporteri ai echipelor Atletico Madrid și Athletic Bilbao, finalistele Ligii Europa, le-au dat o lecție românilor și cum se joacă fotbalul, și cum să se bucure. Ce mai, galeriile dinamoviste și steliste au fost umilite!

Iar pe simplii suporteri bucureșteni, de obicei încrâncenați și - Doamne ferește! - nici gând să ocupe aceeași terasă cu adversarii mioritici, i-au lăsat cu gura căscată: ibericii au putut sta și la aceeași masă, chiar dacă țineau cu Atletico Madrid sau Athletic Bilbao. S-au bătut doar în cantece și scandări elegante, au băut bere împreună la aceeași cârciumă - chiar dacă Oprescu, vigilent, le făcuse zone speciale, în Piața Enescu și Piața Constituției, să nu care cumva să se încaiere. N-a fost cazul. Au ales toți Centrul Istoric, iar cei înfrânți pe teren și-au stins amarul bând cot la cot cu adversarii. Când au plecat la aeroport au lăsat un gol imens.

### Polițiști de „Centru“

Nici polițiștii nu au avut de furcă în faimoasa zi de 9 mai 2012, când fiesta spaniolă a întors ochii întregii Europe către București. Atunci însă au fost mobilizate forțe masive - deși mai mult sub acoperire, că nu s-au prea văzut cu epoleți.

Dar zona veche a orașului va fi tratată drept una „specială de siguranță publică“, potrivit șefului Poliției Capitalei, comisarul șef Cornel Ciocoiu. În curând va avea propria secție de Poliție, prin transformarea Biroului de Poliție existent aici și suplimentarea la 80 a numărului agenților.

Șeful Poliției Capitalei a explicat că orașul vechi se află „la limita dintre sectoare“, iar secțiile de Poliție ale acestora trebuie acum „să lase descoperite alte zone“ pentru a interveni în cazul unor evenimente.

### Zona Unirii, „sabotată“ de Centrul Istoric

Devenit, în mod nesperat și extrem de rapid, punct maxim de atracție pentru turiști, dar și pentru autohtoni, Centrul istoric pare că a sabotat zona de sud a Dâmboviței - Unirii, Piața Constituției, Palatul Parlamentului -, iar specialiștii în urbanism croiesc acum planuri de „reconectare“. Joncțiunea celor două zone ar urma să se realizeze prin intermediul a două poduri exclusiv pietonale, peste Dâmbovița: podul Mircea Vodă și Podul Calicilor.

Pot fi dezvoltate noi trasee turistice care să facă legătura directă între Centrul istoric și Palatul Parlamentului în 15 minute pe jos sau 5 minute cu bicicleta. Conectarea va revitaliza Bulevardul Libertății și zona Palatului Parlamentului, Casa Academiei Române, care „de ani de zile nu reușesc să își consolideze atractivitatea și în mod sistematic nu sunt puse în valoare“, spun urbaniștii.

„Nu poți să nu observi cu ochiul liber diferența de densitate și aglomerație din partea de nord a Dâmboviței (zona Lipscani, Brezoianu) comparativ cu zona Națiunile Unite sau Bdul Libertății. Au fost distruse două artere principale și două poduri. Calea Rahovei și Uranus drenau cu fluxuri de utilizatori cele două zone, iar Podul Mircea Vodă și Podul Calicilor făceau legătura acestora cu partea de nord“, scriu specialiștii în Planul Integrat de Dezvoltare Urbană.

Lipsa de atractivitate a Dâmboviței pe zonă centrală reprezintă și ea o problemă. Urbaniștii spun că Dâmbovița a fost tratată ca o lucrare de infrastructură utilitară, nu ca un element valoros din punct de vedere urban. Acum, municipalitatea are un proiect de înverzire a malurilor, iar primele bărcuțe vor fi văzute la vară. Și, cine știe, poate va deveni loc de promenadă…

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

# Otokar mizează pe transportul urban

## AUTOGĂRI.RO S-A ÎNNOIT

**După 8 ani de existență, www.autogari.ro și-a schimbat înfățișarea cu una mai simplă și modernă. Iată câteva din cele mai importante schimbări: formularul de căutare curse este mai intuitiv și mai ușor de folosit deoarece sugerează cele mai potrivite localități după introducerea primelor caractere; sunt evidențiate cele mai rapide și mai ieftine curse din rezultatul căutării; toate informațiile selectate inițial sunt folosite în completarea rezervării, simplificând astfel procesul de rezervare/cumpărare; din prima pagină se pot accesa și programul autogărilor, și al operatorilor; fiecare operator de transport are acum propriul sub-site, unde poate găsi mai bine structurate toate informațiile utile.**

## DACIA A VÂNDUT APROAPE 360.000 DE MAŞINI ANUL TRECUT

Dacia a vândut anul trecut 359.822 de autovehicule, cu 4,8% mai multe decât în 2011, pe piețele internaționale înregistrând cele mai bune rezultate, cu 337.674 unități vândute în 43 de țări de pe 4 continente, au anunțat reprezentanții producătorului auto. „În același timp, 2012 a reprezentat un an crucial pentru evoluția gamei Dacia, fiind punctat de lansarea a 6 modele noi. Aceasta a permis mărcii Dacia să-și reînnoiască oferta de produse, prin introducerea noilor modele Logan, Sandero și Sandero Stepway. În plus, au fost abordate în premieră noi segmente de piață, cum este cel al vehiculelor de familie și al vehiculelor combi, cu modelele Lodgy, Dokker și DokkerVan", potrivit unui comunicat al producătorului auto român. Vânzările în Europa Occidentală s-au menținut la un nivel comparabil cu cel din anul precedent, în contextul în care piața regională a scăzut cu 8,6%. În total, în statele din vestul Europei au fost vândute în 2012 peste 230.000 de vehicule marca Dacia.

## MAI MULTE ÎNMATRICULĂRI ANUL TRECUT

Înmatriculările autovehiculelor noi și de ocazie pentru persoane au crescut anul trecut, față de 2011, cu 36,6%, la 242.000 de autoturisme, 5.800 de mopeduri și motociclete și 2.500 de autobuze și microbuze, iar cele pentru transportul mărfurilor, cu 17,8%, la 77.000 de camioane, informează Institutul Național de Statistică. În trimestrul IV 2012, comparativ cu același trimestru al anului precedent, la categoria autoturisme s-a înregistrat o creștere cu 31,3%, iar la mopeduri și motociclete, cu 29,7%. La marfă, autocamioanele s-au înmulțit cu 2,3%, dar s-au înscris cu 9,7% mai puține remorci și semiremorci. Față de trimestrul III din 2012, înmatriculările autovehiculelor pentru pasageri au crescut cu 11,6% în trimestrul IV, iar cele de marfă au scăzut cu 3,5%. În ultimul trimestru din 2012, la categoria autoturisme s-a înregistrat o creștere de 31,3% comparativ cu trimestrul patru 2011, iar la categoria autobuze și microbuze, creșterea a fost cu 3,2%. Totodată, înmatriculările de mopeduri și motociclete au crescut cu 29,7%.

## AEROPORTUL CONSTANŢA, CU FONDURI EUROPENE

Aeroportul Internațional „Mihail Kogălniceanu" din Constanța va fi modernizat cu fonduri europene, prin Programul Operațional Sectorial de Transport (POS-T). Lucrările, estimate la 130,1 milioane lei (29,7 milioane euro), fără TVA, vor fi atribuite prin licitație deschisă, prețul ofertei și componenta tehnică având ponderi egale, de 50%. Contractul este finanțat din Fondul European de Dezvoltare Regională (FEDR) (69,25%) și de la bugetul de stat (30,75%), iar termenul de finalizare este de 13 luni de la data atribuirii. Termenul limită pentru primirea ofertelor sau a cererilor de participare este 18 martie. Proiectul include proiectarea și execuția structurii rutiere aeroportuare, canalizare pluvială, instalații electrice și balizaj, marcaje și inscripționări, organizare de șantier, probe tehnologice și întreținere în perioada de garanție a lucrărilor, potrivit anunțului de licitație.

## SPRIJIN FINANCIAR OPERATORILOR DE TRANSPORT AERIAN

Consiliul Județean Dolj va acorda companiilor aeriene interesate să opereze zboruri către noi destinații de pe Aeroportul Internațional Craiova un sprijin financiar de 5,5 euro (echivalentul în lei) de pasager îmbarcat - în primul an - și va scădea ulterior cu câte 0,5 euro în fiecare an, pe o perioadă de cel mult 5 ani. Prin sprijinul financiar, autoritățile județene încearcă să atragă operatori aerieni la Craiova pentru a crește numărul destinațiilor, în special către țările UE. Aeroportul va organiza licitații pentru noi rute spre Anglia și Spania. În luna mai, compania low cost Wizz Air va lansa o cursă Craiova-Bergamo, Italia.

## TRAFIC MĂRIT PE AEROPORTURILE DIN BUCUREŞTI

Compania Națională Aeroporturi București (CNAB) a înregistrat anul trecut pe cele două aeroporturi ale Capitalei - „Henri Coandă" Otopeni și „Aurel Vlaicu" Băneasa - un trafic total de 7,54 milioane pasageri, în creștere cu 1,3%, și aproximativ 98.600 de aterizări și decolări.
Din numărul total al pasagerilor Aeroportului „Henri Coandă", 84% au avut ca origine sau destinație aeroporturi din statele Uniunii Europene, iar 68% - aeroporturi din statele Schengen. Pe Aeroportul Internațional „Henri Coandă" operează 32 de companii aeriene, care transportă pasageri către 68 de destinații.

# Întrebări fără răspuns

**Ca în fiecare an, Ziua Cargo organizează în luna martie evenimentul dedicat transportului de călători.**
**În cadrul conferinţei de la Sighişoara, pe 28 - 29 martie, autorităţile şi patronatele vor trebui să ofere răspunsuri la numeroasele întrebări rămase în aer în acest început agitat de an.**

Ministerul Transporturilor forțează atribuirea printr-un nou calendar (al treilea), însă la data închiderii ediției nu era încă foarte clar dacă se va putea duce la capăt acest proces, în condițiile în care Curtea de Apel București a suspendat punctele 2 și 6 din anexa la Ordinul 1640/2012. Este vorba despre dreptul de a participa la atribuire cu vehicule deținute prin contract de închiriere, precum și despre depunctarea cu 10 puncte a firmelor aflate în insolvență.

Speră oare reprezentanții MT că procesul atribuirii se va încheia înainte să primească și comunicarea oficială de la Curtea de Apel?

## Principiul „ferestrei”

De altfel, se pare că acesta este principiul care stă la baza atribuirii - programul de transport este afișat cât mai târziu, criteriile sunt discutate și negociate de asemenea până în apropierea atribuirii și apoi atribuirea are loc în mica „fereastră” disponibilă. Era evident încă de la început faptul că programul de transport va produce nemulțumire pentru mulți operatori, indiferent de amploarea modificărilor aduse. Mai ales că nu există la bază studii aprofundate privind fluxurile de călători. Astfel, unii transportatori s-au văzut dați la o parte, iar alții nu au reușit să obțină introducerea traseelor și curselor menite să le pună în evidență capacitatea de dezvoltare. De asemenea, schimbările de capacitate solicitată pe diferite trasee a luat prin surprindere unii operatori.

Însă bineînțeles, dimensiunea „ferestrei” în care se poate realiza atribuirea este dată de criterii. Atunci când depunctezi insolvența după peste patru ani de criză economică și nu permiți operatorilor cu datorii la stat să participe, deși decontarea transportului pensionarilor și veteranilor rămâne în urmă în permanență, te poți aștepta la o ploaie de procese. Odată ce apar primele suspendări este clar că lucrurile nu mai pot fi duse la capăt - numărul mare de procese va face ca lucrurile să se amâne pe termen nedeterminat. Pe de altă parte, există procese pornite la atribuirea din 2008, care nici măcar astăzi nu s-au terminat. Astfel, dintr-un anumit punct de vedere, pare un plan bun să forțezi atribuirea într-un termen cât mai scurt și apoi procesele se pot tărăgăna fără a mai putea produce efecte notabile asupra pieței.

Și totuși, termenul nu a fost destul de scurt pentru „județene”, iar „interjudețenele” au fost amânate inexplicabil în două rânduri.

În această situație, operatorii de transport s-au văzut blocați între o promisiune extrem de atractivă (licențe cu valabilitate șase ani) și „bâlbele” atribuirii. Mirajul celor șase ani pare să fie principalul motiv pentru aparenta liniște cu care transportatorii au acceptat amânarea atribuirii și modificările repetate ale programului de transport până dincolo de momentul limită permis de lege.

Poate singurul lucru normal în această nebunie îl reprezintă iminenta oprire a activității anunțată la un moment dat de către membrii FORT, ca măsură de protest față de situația existentă.

## În căutarea dovezilor

Bineînțeles, în lipsa unor explicații oficiale clare, s-a speculat foarte mult pe tema adevăratelor motive ale amânării atribuirii.

S-a vorbit despre un vapor cu autobuze care a întârziat. Pare absurd - nu poți bloca o țară întreagă pentru autobuzele cuiva... Sigur, niște autobuze din China au fost înmatriculate în ianuarie, dar trebuie să fie vorba de o coincidență…

De asemenea, a plouat cu atacuri la persoană și acuzații de incompetență și corupție, iar Autoritatea Rutieră s-a aflat în prim plan.

Este greu de evaluat „la cald” incompetența unei instituții, însă cel puțin într-un mod tacit operatorii sau, mai exact, patronatele care îi reprezintă au acceptat principiul atribuirii făcute în grabă. Probabil, din nou cei șase ani au atârnat greu.

Legat de corupție, pare cel puțin ciudat pentru oricine din cadrul ARR să se gândească măcar să solicite sau să primească șpagă, la doar câteva luni de zile de la semnarea unui protocol cu Direcția Generală Anticorupție. Am prezentat în mai multe rânduri cazuri instrumentate de DGA, care vizau inclusiv angajați ai instituțiilor aflate în subordinea MT, precum ARR sau ISCTR. De altfel, semnarea protocolului dintre ARR și DGA părea să aibă în vedere tocmai anticipatul moment dificil al atribuirii.

În acest context, Conferința de la Sighișoara va fi probabil cel mai interesant eveniment al anului, din punct de vedere al dezbaterilor. Pe lângă situația transportului național regulat de călători, conferința va marca, de asemenea, debutul discuțiilor pe marginea unei noi legi a transporturilor, care, lipsită de presiunea atribuirii și a schimbărilor politice, ar putea crea un cadru menit să asigure dezvoltarea durabilă a transporturilor rutiere în România, în următorii ani.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro



ZIUA CARGO

CAMPANIA PENTRU UN TRANSPORT CIVILIZAT

Transportatorii aşteaptă răspunsuri

Revista Ziua Cargo organizează pe 28-29 martie 2013,
la Sighişoara, Hotel Cavaler, o conferinţă dedicată transportului rutier de persoane.

Puteţi confirma participarea pe e-mail la adresa
radu.borcescu@ziuacargo.ro sau la tel. 0757.074.396.

Mercedes-Benz
SETRA
UTI SYSTEMS
NEOPLAN
MAN
Viseon your bus
Otokar
ISUZU
Autogari.RO
ifptr ŞCOALA PROFESIONIŞTILOR DE ELITĂ

## Director general RATB:

# „Reînnoim parcul auto inclusiv cu autobuze de capacitate mică“

**Adrian Mihai Câmpurean, directorul general al RATB, va începe din acest an reînnoirea parcului auto al Regiei cu 12 din cele 70 de tramvaie „Bucur LF“ din programul multianual prevăzut pentru 2013 - 2017, cu primele 20 de troleibuze din cele 150 contractate pentru perioada 2013-2015 şi cu achiziţionarea a 50 de autobuze de capacitate mică. La aceste investiţii se adaugă lucrările de modernizare a Depoului Titan și a infrastructurii de tramvai pe mai multe linii. Șeful RATB și-a propus însă, la 4 luni de la preluarea conducerii, și schimbări în instituţie, pe două direcţii: administrativă și operaţională.**

**Ziua Cargo: Ce investiții ați prevăzut pentru 2013?**

**Adrian Mihai Câmpurean:** În 2013 avem în vedere achiziția unui număr de 12 tramvaie „Bucur LF“ cu podea parțial coborâtă, investiție ce face parte dintr-un program multianual de achiziție a unui număr de 70 de tramvaie, ce se va desfășura între 2013 și 2017. Totodată, vizăm și achiziția unui număr de 20 de troleibuze, ce se înscriu ca și investiție într-un contract nou care totalizează 150 de bucăți ce vor fi achiziționate între 2013-2015, dar și achiziția unui număr de 50 de autobuze de mică capacitate, care ar trebui recepționate integral până la sfârșitul anului viitor.

Din punct de vedere al investițiilor în infrastructură, ne dorim modernizarea liniei de tramvai ce traversează Str. Nicolae Teclu, între RATB Titan și bucla de întoarcere a tramvaielor, a liniei de tramvai de pe Bdul Camil Ressu, de la str. Râmnicu Vâlcea la Bdul Fizicienilor, dar și modernizarea Depoului Titan, în cadrul unui program de finanțare de 36 de luni.

Aceste investiții pot duce, pe de o parte, la creșterea vitezei de circulație și a gradului de confort și siguranță și, pe de altă parte, la creșterea capacității depoului, de la 48 la 79 de tramvaie, coroborat cu creșterea capacității totale de transport pe liniile aferente.

**Intenționați schimbări în cadrul Regiei?**

Schimbările pe care le avem în vedere urmăresc două direcții, una administrativă și o a doua operațională.

În plan administrativ, în perioada următoare suntem foarte preocupați de creșterea nivelului de pregătire profesională a tuturor angajaților ce interacționează cu publicul călător.

### Carte de vizită

**Mihai Adrian Câmpurean s-a născut la Timișoara, pe 10 mai 1950, este căsătorit și are un copil.**
**1975: a absolvit Institutul Politehnic „Traian Vuia“ Timișoara, Facultatea de Mecanică, Secția Utilajul și Tehnologia Sudării**
**1975 - 1985: Inginer proiectant Întreprinderea Electrotehnica București**
**1985 - 1988: Șef Laborator sudare și procedee conexe, C.P.III, Întreprinderea Metalurgică Română pentru Aeronautică București**
**1988 - 1990: Inginer principal TAROM**
**1990 - 2000: Director General societate privată**
**1996: a urmat un curs de inginer sudor european (EWE) SLV München**
**2001: devine inginer sudor internațional (IWE)**
**februarie 2003 - decembrie 2004: Consilier personal al ministrului Educației și Cercetării**
**februarie 2001 - februarie 2003: Secretar de Stat pentru Cercetare și Relațiile cu Parlamentul la Ministerul Educației și Cercetării**
**2001 - 2004: Reprezentant al României în Consiliul Științific al NATO**
**2001 - 2004: Reprezetant în Grupul la nivel înalt al inițiativei europene „EUREKA“**
**2005: Doctor în științe inginerești, diplomă obținută la Universitatea Politehnică București**
**2005 - 2012: Director General societate privată**
**2012 - prezent: Director General RATB**
**Este vicepreședinte al Asociației de Sudură din România.**

În ceea ce privește zona operațională, schimbările de activitate vizează adaptarea la noile condiții de transport la nivelul Capitalei și a zonelor limitrofe, și, evident, la extinderea rețelei METROREX, ce ne obligă la o creștere a flexibilității serviciilor oferite cetățenilor și la o adaptare permanentă a rețelei de transport de suprafață, la modificările de infrastructură din București.

Prioritară este și îmbunătățirea nivelului de informare a călătorilor legat de utilizarea cardurilor de călătorie, noile servicii, modificările de grafic etc, dar și promovarea mult mai agresivă a ofertei „City Tour“ în rândul turiștilor ce vizitează Capitala.

**În ce stadiu se află producția de tramvaie în Uzina RATB?**

Regia Autonomă de Transport București construiește tramvaie model „Bucur LF“, rezultat al cercetării românești, realizat în totalitate în cadrul Uzinei RATB, de la concept până la produsul final. Anul trecut, Regia a finalizat construirea a încă 5 tramvaie de acest tip.

Tramvaiul este realizat în conformitate cu cerințele tehnice actuale, îndeplinind criteriile de confort și siguranță impuse astăzi pe piața operatorilor de transport public.

Bucur LF prezintă caracteristici tehnice prin care asigură condițiile realizării unui transport civilizat: podea coborâtă pe 65% din suprafața vehiculului, care permite accesul direct și rapid al călătorilor de la peronul din stație, prin intermediul celor 4 uși duble; un sistem modern de tracțiune cu motoare asincrone trifazate, care nu necesită întreținere și invertoare cu consum de energie redus cu circa 35%; sistem de frânare modern, care îndeplinește condițiile impuse de standardele internaționale; rampă de urcare-coborâre pentru persoanele cu dizabilități locomotorii.

Capacitatea tramvaiului este de 270 de locuri, din care 43 pe scaune.

Viteza maximă de circulație este de 60 km/h, în condițiile asigurării unui nivel de zgomot foarte redus.

Îndeplinind aceste standarde moderne de confort și siguranță, tramvaiul Bucur LF are un preț de circa 1 milion de euro, competitiv pe piața de profil.

**Aveți o nouă ofertă: biletele unice.**

Biletele unice RATB - Metrorex au fost introduse în oferta tarifară, în baza Hotărârii CGMB nr. 159/28.09.2012 privind integrarea tarifară pentru sistemul de transport public din Municipiul București.

Biletele unice permit transferul, fără plată suplimentară, pe toate modurile de transport (metrou, tramvai, autobuz, troleibuz) și efectuarea unui număr nelimitat de călătorii în intervalul de valabilitate. Ele acceptă ultima validare cu un minut înainte de expirarea duratei de valabilitate și după ultima validare permit continuarea călătoriei până la capătul liniei, cu vehiculele RATB sau până la ieșirea din stație cu trenurile Metrorex, indiferent de durata călătoriei.

**Gestionarea mai eficientă a carburanților, după instalarea pompelor de alimentare de la Rompetrol în autobazele RATB, a dus la reducerea consumului de combustibilul?**

Noul sistem de alimentare cu combustibil al vehiculelor RATB permite monitorizarea și gestionarea carburantului de la furnizor până la consumul efectiv al acestuia.

Vehiculele sunt dotate cu senzori care semnalează orice scurgere de combustibil și orice deschidere a capacului de la rezervor, iar stațiile de alimentare au instalate camere de supraveghere și sisteme de identificare a fiecărui șofer.

Introducerea noului sistem a permis, într-adevăr, un control mai eficient al carburanților.

**Magda SEVERIN**
magda.severin@ziuacargo.ro

# Otokar mizează pe transportul urban

**Producătorul turc de autobuze abordează piața europeană cu un concept modern - eficienţă pe întreaga viaţă a autovehiculelor, bazându-se pe un preţ de achiziţie competitiv pentru propriile produse, dar mai ales pe costuri de exploatare reduse.**

De anul trecut, Otokar și-a găsit partenerul potrivit în România: MHS Truck & Bus, bazându-se pe experiența acestuia în piața auto.

În anul de debut, Otokar a vândut în România aproape 20 de autobuze, ceea ce poate fi considerat mulțumitor, având în vedere situația pieței din țara noastră. „Anul acesta ne vom concentra pe sectorul urban. Am vândut deja în Suceava autobuze Centro - un model mic, conceput pentru transportul de pasageri. Este un autobuz flexibil, cu o capacitate foarte bună, de 22 persoane, iar acum avem disponibilă și o versiune automatizată“, a spus Hakan Bubik, International Sales and Marketing Manager Commercial Vehicles Otokar.

## Produse pentru toate nevoile

În marile orașe, la orele de vârf, se folosesc autobuze mari, dar în zone liniștite și la ore cu flux redus de călători autobuzele de dimensiuni mici pot fi mult mai eficiente, iar operatorii de transport ar trebui să se gândească mai mult la eficiență. „Avem această experiență în Turcia, unde suntem unul dintre liderii de piață pe segmentul nostru. Majoritatea municipalităților colaborează cu Otokar în special pe aceste soluții de schimbare de capacitate în funcție de fluxul de călători. Avem acum o paletă completă de produse pentru fiecare segment: turistic (modelele Navigo T și Vection T), intercity (Navigo U, Vectio U și U Le și Territo U ) și urban (Centro C, Navigo C, Vectio C și Kent C). Noi suntem un furnizor de soluții și oferim clienților noștri o gamă variată de produse, iar campaniile de promovare vor avea ca scop aducerea acestor produse mai aproape de clienți. Deocamdată suntem la început pe piața românească, dar, de exemplu, pe piața germană, slovenă sau croată, avem deja un nivel de comunicare prin care putem să contribuim la educarea pieței“, a afirmat Hakan Bubik.

## Eficienţa costurilor de operare

Otokar și-a propus să înceapă treptat și să influențeze și piața autohtonă în sensul educării ei. „Companiile din România se focalizează mai mult pe autobuzele de 12 m. Vom încerca să le îndreptăm atenția către dimensiuni mai mici, iar aceasta este tendința peste tot în Europa. Dacă vor continua să utilizeze în exclusivitate autobuze de 12 m, vor continua să piardă bani. Este vorba despre o schimbare de mentalitate. Prețul de cumpărare este important peste tot, dar ar trebui să fie în plan secund, mai important fiind costul de operare pe parcursul vieții vehiculului. Poți să cumperi cel mai ieftin produs din lume, dar în situația în care costul de operare este foarte ridicat, îți poate schimba toate calculele economice. Noi ne poziționăm pe segmentul mediu din punctul de vedere al prețurilor de achiziție, dar cel mai important element al concepției noastre este eficiența costurilor de operare. Eforturile financiare post-vânzare sunt mai reduse“ a conchis managerul Otokar.

## Experienţe europene pentru România şi Bulgaria

Preocupările și interesul Otokar pentru cele mai importante piețe europene, în 2013, sunt relevante, în contextul în care vânzările totale au scăzut cu aproape 15% în Franța și cu peste 35% în Spania și Italia și, în ciuda acestui declin, producătorul turc a reușit totuși să crească livrările pe aceste piețe precum și în Germania. „Investim mult în dezvoltarea rețelei noastre de dealeri și de service-uri în Europa. Clienții din România și din Bulgaria pot lua ca reper experiențele noastre din țările Vest-Europene. A fi acceptați ca marcă și a crește pe piața europeană sunt referințe pentru strategia și eforturile noastre“, a spus Hakan Bubik. Vehiculele Otokar sunt produse în fabrica din Turcia, în 2012 fabricându-se 2.800 de autobuze din toate gamele. „Cu autobuzele urbane, anul trecut, am câștigat licitații importante în Turcia, aproape 1.000 de autobuze de 12 m fiind destinate municipalității din Istanbul. De asemenea, am adjudecat licitații în Izmir, Bursa - unde au făcut o combinație de autobuze de diferite dimensiuni. Se utilizează autobuzele în funcție de linii și de fluxul de călători la diferite ore. Avem această experiență în Turcia și dorim să o extindem și în alte țări. România poate fi un început în a oferi, împreună cu MHS, diferite soluții pentru transportul urban“, a spus oficialul Otokar.

### Centro C

| | |
|---|---|
| Motorizare: | FPT Euro V |
| Capacitate cilindrică: | 2.998 cmc |
| Putere: | 146 CP/3.500 rpm |
| Cuplu: | 350 Nm/1.400-2.800 rpm |
| Cutie de viteze: | ZF automată |
| Rezervor: | 105 l |
| Capacitate pasageri: | 22 (diferite configurații) |
| Dimensiuni (L/l/h): | 5.890/2.130/2.935 mm |

### Kent C

| | |
|---|---|
| Motorizare: | Deutz TCD EEV |
| Capacitate cilindrică: | 7.150 cmc |
| Putere: | 290 CP/2.100 rpm |
| Cuplu: | 1.200 Nm/1.050 - 2.650 rpm |
| Cutie de viteze: | Voith DIWA |
| Rezervor: | 300 l |
| Capacitate pasageri: | 103 |
| Dimensiuni (L/l/h): | 12.000/2.540/3.145 mm |

## Pregătiţi pentru Euro VI

Reprezentanții companiei turce spun că sunt pregătiți pentru normele de poluare Euro VI, care se vor aplica din 2014. De altfel, Otokar a prezentat primul model Euro VI, la IAA Hanovra 2012, un autobuz din gama pentru transportul urban și, pas cu pas, vor echipa toată gama pentru a se alinia noilor norme de poluare. „Centro va avea un motor FTP (Fiat Powertrain), pe modelul de 7 m vom utiliza Cummins, iar pentru vehiculul de 9-10 m avem motor de provenienţă MAN. Autobuzele de 12 m vor fi dotate cu motoare Deutz. În plus, avem modele electrice pentru Centro și CNG pentru autobuzul de 12 m. Credem în soluția «electric», pentru viitor. Dar, schimbarea de mentalitate trebuie să vină din interior, iar municipalitățile trebuie să stimuleze această evoluție. Otokar pregătește deja aceste schimbări de zece ani și a investit până acum 75 milioane euro în cercetare-dezvoltare“ a afirmat Hakan Bubik.

## Proiecte

Deocamdată, preocuparea celor de la Otokar este dezvoltarea pe piețele din Turcia și Europa. „Ne-am propus să înțelegem clienții și să le ascultăm dorințele, să observăm necesitățile piețelor și să dezvoltăm o gamă completă de produse care să fie acceptate sub toate aspectele: simplitate, funcționalitate, economie, costuri de utilizare etc. În ceea ce privește România, studiem potențialul pieței pentru produsele pe care le-am prezentat, însă nu dorim să facem estimări pentru vânzări. Piața nu este stabilă și legislația se schimbă de la zi la zi, totuși, în acest an, ne vom concentra pe segmentul urban“, a concluzionat managerul Otokar.

## Semicentenar

Compania Otokar aniversează în 2013 al 50-lea an de existență - primul semicentenar de la fondarea companiei, istoria producătorului de autobuze aproape identificându-se cu cea a industriei auto din Turcia. Rezultatele obținute în prezent de producătorii turci de autobuze pe piața europeană și mondială sunt datorate experienței și competitivității acumulate de-a lungul acestei perioade.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

# Operatorii o iau înaintea legii

**Lacunele legislative în ceea ce privește transportul pe distanţe scurte, tergiversarea discuţiilor legate de zonele metropolitane, creşterea presiunii din partea călătorilor sunt câteva dintre motivele care au făcut ca unii operatori să decidă investiţii care devansează legea.**

Practic, discutăm de achiziționarea unor autobuze urbane ce urmează să fie utilizate pe trasee scurte, periurbane, de genul București-Ilfov. Sigur, la ora actuală, legislația nu permite folosirea autobuzelor urbane pe asemenea trasee, chiar dacă piața are nevoie de ele.

„Cei care au investit până acum, mult mai devreme față de momentul în care se va clarifica, să zicem, situația Zonei Metropolitane București, au soluții de rezervă pentru utilizarea autobuzelor. Este vorba despre convenții cu hipermarketuri, pe modelul transport gratuit pentru cumpărători. În aceste cazuri, este de preferat un autobuz, pentru că preia călătorii a trei microbuze mici și, astfel, sunt reduse costurile de întreținere, cu salarizarea, cu consumul...“, a precizat Magda Peșu, director general Anadolu Automobil Rom, importator Isuzu în România.

Un alt segment de piață care se dezvoltă este reprezentat de mediul universitar. Anadolu a livrat deja autocare către: Universitatea de științe Agronomice și Medicină Veterinară București (2 x Novoultra), Universitatea de Medicină și Farmacie din Tg. Mureș, Universitatea Dunărea de Jos Galați, Școala Americană, Școala Rusă (Novobus), Fundația Mark Twain International School, Institutul Național de Cercetare Dezvoltare Agricolă Călărași, Universitatea Maritimă Constanța, precum și către Patriarhia Română, Parlamentul României - Camera Deputaților, Federația Română de Fotbal.

## Primăriile intră în scenă

Pe de altă parte, tot mai multe localități aflate în apropierea marilor orașe își doresc să asigure un transport cât mai civilizat pentru locuitorii lor. Astfel, autoritățile locale analizează posibilitatea înființării unor firme de transport și, implicit, achiziționarea de autobuze. La această direcție contribuie, așa cum aminteam, situația incertă din punct de vedere legislativ, dar și eșuarea, în unele situații, a încercărilor de negociere cu operatorii privați.

„Sunt primării care vor să investească direct în mijloace de transport, să-și dezvolte propriile firme de transport, propriile servicii, și primării care doresc să închirieze, să semneze convenții cu firme private, care sunt deja specializate în serviciul de transport rutier de persoane. Suntem în faza de prospectare a pieților, din punctul de vedere al primăriilor. De la noi, deocamdată doar privații au cumpărat, care au diverse promisiuni de la primăriile respective că ar urma să semneze niște convenții“, a explicat Magda Peșu.

Iar primele autovehicule au fost deja livrate.

Este vorba despre șapte Isuzu CitiBus, de 9,5 m lungime, capacitate de transport de 70 de călători, motorizare Euro 5 EEV, podea joasă, trei uși, aer condiționat și transmisie manuală (poate fi și automată la solicitarea clienților).

O asemenea mașină, având toate dotările necesare pentru acest gen de transport, are un preț care se situează puțin peste 100.000 de euro, fără TVA.

„Este un produs nou, dar după părerea mea este un produs foarte bine acceptat de piață. Și mă refer și la transportul public, din orașele mari sau medii ale țării, precum și la zonele limitrofe. Bineînțeles că perspectivele vor depinde foarte mult de evoluția legislației referitoare la zonele limitrofe sau zona metropolitană“, a precizat Magda Peșu.

Astfel, este greu de crezut că vom asista la o schimbare în masă a autovehiculelor utilizate pentru transport pe distanțe scurte, fără a avea asentimentul autorităților. Practic, o asemenea investiție este prea riscantă fără o legislație corespunzătoare și nu numai.

**Magda Peșu, director general Anadolu Automobil Rom:**

**„Mă bucur totuși că autoritățile au ajuns la convingerea că traseele acestea limitrofe, trasee foarte scurte, nu sunt bine deservite de autobuze destinate transportului turistic sau de microbuze care au capacitate mică și doar locuri pe scaune.“**

„În zona București - Ilfov există dorința și tendința de a se înlocui mijloacele de transport improprii cu unele care sunt mult mai adecvate acestui gen de transport. Nu discutăm de o investiție speculativă, ci de alinierea la standarde cerute în primul rând de cetățenii din Ilfov. Însă din punctul nostru de vedere, atâta timp cât nu există din partea autorităților un necesar al mijoacelor de transport, al fluxurilor de călători calculate în mod real, este foarte greu să facem estimări legate de achiziționarea autovehiculelor cu locuri în picioare pentru traseele scurte“, a spus directorul general Anadolu Automobil Rom.

Practic, situația neclară din acest moment riscă să ducă la realizarea de investiții care, ulterior, se vor dovedi nerentabile, atât pentru primării, cât și pentru operatorii privați.

Și, ca de obicei, soluția ar fi ca toate părțile să se așeze la o masă și să pună la punct un plan coerent de acțiune.

Din păcate nu avem o istorie prea încurajatoare din punct de vedere al rezultatelor obținute în urma unor asemenea discuții.

„Așteptăm transpunerea într-un cadru legal a nevoilor de transport la nivelul județului Ilfov. Este o zonă importantă care se dezvoltă într-un ritm rapid, iar transportul trebuie să țină pasul“, a concluzionat Magda Peșu.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

UMF Tg. Mureș a dorit un autocar cu dotări speciale: 2 monitoare rabatabile, DVD player, sistem de navigație prin satelit, închidere centralizată a calelor de bagaje, senzor de incendiu în compartimentul motor, vopsea metalizată, parasolar acționat electric, deschiderea ușii șoferului prin telecomandă (dotare standard pentru toată gama Isuzu), mochete pentru calele de bagaje, instalație de ceai și cafea, frigider.
Mașina are și preheater și retarder. „Reprezentanții Universității din Tg. Mureș au dorit și o tapițerie de culoare bej, plafon și capitonaje interioare gri-petrol. Pot spune că mașina chiar arată foarte bine. Cred că este cel mai frumos Turquoise din România“, a declarat Magda Peșu.

# Adevăratul familist

**Începând cu anul trecut, Dacia a decis că este momentul să atace şi piaţa monovolumelor, o clasă care este apreciată mai mult în afara ţării decât în România, în special pentru spaţiul din habitaclu de care se poate bucura o familie (întreagă), şi aşa a apărut modelul Lodgy.**

Dacia Lodgy a fost partenerul nostru de drum câteva zile, timp în care am reușit să îl „întoarcem pe toate fețele“ pentru a ne putea forma un punct de vedere cât mai pertinent și a vi-l prezenta și dumneavoastră.

## Caracteristici

La prima vedere te uimește dimensiunea foarte generoasă a mașinii, context în care roțile par cam mici. Chiar dacă, privită din afară, mașina nu este spectaculoasă, aspectul general este unul corect, în tendință cu liniile actuale de design ale Dacia, fiind un model cu personalitate proprie. În schimb, punctul forte Lodgy putem spune că este interiorul, mai concret spațiul pe care acesta îl oferă. Loc pentru cap, loc la picioare și loc pentru ca doi adulți să stea confortabil pe rândul trei de scaune în varianta cu 7 locuri. Dacă rabatezi toate scaunele din rândul 2 și 3, volumul obținut este de 2.617 litri. Greu de crezut să fie folosită într-o astfel de configurație, dar există și această posibilitate. Cea mai vândută va fi probabil varianta cu 5 locuri, unde spațiul se „reduce“ la doar 827 l - mai concret: nu îți poți lua tot șifonierul, dar fiecare membru al familiei va putea veni cu geamantanul propriu. Lodgy este printre cele mai ieftine monovolume de pe piață, iar raportul preț-dotări este unul atractiv. Prețul de pornire este 9.500 euro cu TVA și de aici prețul crește în funcție de dotări și nivelul de echipare. Ceea ce nu ar trebui să lipsească din opționalele existente este sistemul Media Nav, un sistem de navigație și multimedia cu touchscreen de 7 inch, care la doar 300 euro este unul excelent. Mufele USB, AUX-In și conexiunea Bluetooth nu lipsesc nici ele, doar CD-ul e absent, dar... cine mai are nevoie? Pe volan există două butoane (nu, nu pentru volum, deși la asta ne așteptam), ci pentru controlul limitatorului de viteză, însă acesta este singurul sistem în această privință, opțiunea cruise control neexistând în ofertă, dar care totuși ar fi fost mai utilă.

## Confort și ergonomie

Dacia Lodgy trebuie privită ca un vehicul de familie, în nici un caz nu trebuie considerată o mașină cu veleități sportive. Ruliul este prezent în viraje, la fel ca și subvirarea la abordarea sportivă a curbelor, pentru că suspensia nu este una sport, dar condusă corect și respectând regulile de circulație, mașina vă va răsplăti cu o călătorie confortabilă și deloc solicitantă pentru șofer. Scaunele poziționate mai sus oferă o poziție comodă și odihnitoare, iar vizibilitatea atât pentru șofer cât și pentru pasageri este una bună, și mai trebuie amintit că pentru cele din față este disponibilă opțional încălzirea șezuturilor. Și, poate la fel de important, ultimul rând de scaune beneficiază de fante de aer proprii pentru picioare, evitându-se astfel marea problemă a vanurilor, diferențele mari de temperatură în habitaclu. Comenzile pentru geamurile electrice sunt situate, în sfârșit, pe uși, în schimb claxonul a rămas pe maneta de semnalizare, fapt care necesită un oarecare timp de obișnuință dacă nu conduci o mașină Dacia zi de zi. La capitolul plusuri trebuie remarcată și prezența cotierei, care, deși este amplasată un pic cam sus și te face să te întinzi un pic după schimbător, „se cerea“ acolo, mai ales că are rol și de spațiu de depozitare. Un alt element prezent în premieră îl reprezintă senzorii de parcare spate cu avertizare acustică, motiv pentru care gararea este mult mai la îndemână - probabil dimensiunile mașinii i-au determinat pe inginerii francezi să pună la dispoziția clienților interesați și această opțiune.

7 locuri și un spațiu interior generos

## Siguranță

Lodgy vine cu centuri în trei puncte pentru toate cele șapte locuri, tetiere reglabile pe înălțime și un set complet de airbaguri frontale și laterale livrat în standard. Lista echipamentelor de siguranță activă include deja banalul dar vitalul ABS, asistența la frânarea de urgență și, opțional, un alt sistem important, ESP. Raportat la sistemele de siguranță ale concurenței, Lodgy nu este chiar cel mai bine echipat monovolum, iar testele EuroNCAP i-au acordat doar 3 stele.

## Concluzii

În trafic mașina s-a comportat exemplar, direcția este precisă și plăcută, iar simbioza suspensie-roți 15" face din Lodgy o mașină care „plutește“ peste micile denivelări din asfaltul urban. Propulsorul de 110 CP cuplat la o cutie de viteze în 6 trepte s-a descurcat și el mai mult decât onorabil, puțin zgomotos la viteze mai mari, iar consumul mixt s-a situat undeva în jurul valorii de 7,5 l/100 km pe o distanță de aproximativ 800 km parcurși. Cifre de acest gen împreună cu prețul de pornire de 9.500 euro fac din Lodgy o „sperietoare“ pentru concurenții săi vestici, cel puțin pe hârtie. Rămâne de văzut cum va primi piața prima Dacie construită în exclusivitate în Maroc.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

### Dacia Lodgy

| | |
|---|---|
| Cilindree: | 1.461 cmc |
| Putere: | 107 CP/4.000 rpm |
| Cuplu: | 240 Nm/1.750 rpm |
| Cutie de viteze: | 6+1 trepte |
| Accelerație 0-100 km/h: | 11,6s |
| Număr locuri: | 7 |
| Dimensiuni (L/l/h): | 4.498/1.751/1.680 mm |
| Greutate: | 1.337 kg |
| Rezervor: | 50 l |

# 4 ani cu East Roots. 7 muzicieni într-o sferă

**Ce face o trupă de tineri muzicieni când pleacă în turneu? Închiriază transport. Sunt 7, cu sunetistul 8, iar instrumentele sunt voluminoase. Până anul trecut nu şi-au permis şofer. Închiriau doar maşina, iar doi dintre ei conduceau cu rândul. Din martie, East Roots intră în cel de-al 5-lea an al existenţei sale. Cu experienţă în genuri muzicale foarte diferite, de la jazz şi muzică clasică la dub şi rock, cei 7 au creat un mozaic muzical: îmbină reggae, ska, drum & bass, dub şi dancehall cu pasaje de sitar şi nai. Despre modul cum au evoluat în toţi aceşti ani, dar şi despre experienţele lor pe 4 roţi, am dialogat cu Mihai Para, unul dintre membrii fondatori.**

**Ziua Cargo: Când ați apelat prima dată la o firmă de transport?**

**Mihai Para:** Când am început turneele prin țară și în Republica Moldova, în primăvara lui 2011. Am închiriat prima dată o dubiță Renault Trafic, fără șofer. Apoi am experimentat Mercedes Vito, un Volkswagen T5 și un Opel Vivaro, dar cel mai avantajos ni s-a părut Renault-ul: cel mai bun consum, comod, spațios.

**Cine conducea?**

Am condus eu noaptea și Adelin ziua. GPS aveam pe telefon, dar ne-am rătăcit de multe ori. Am condus chiar și peste hotare, fără vreun incident. Ne-a oprit odată Poliția, la Chișinău, să ne întrebe dacă avem șampanie. Cum nu dețineam acest „pașaport“, le-am dat 10 euro să-și cumpere. La Chișinău am cântat la un festival. Atunci am plecat cu un MCV închiriat de la o firmă de transporturi. Ne-am înghesuit cu scule cu tot. Eu am stat cel mai comod, pentru că eram la volan.

Niciodată nu am întârziat, ne-am încadrat în timp, deși nu eram șoferi profesioniști. Înainte de festivalul de la Chișinău, spre exemplu, au fost Zilele Severinului, unde am cântat joi seara, la miezul nopții am plecat spre Vama Veche, unde am ajuns în jurul orei 10, iar la 11:00 aveam soundcheck-ul. La 9 seara am cântat la Festivalul 1 Mai Mare.

La Severin am avut cel mai mare public: 15.000 de persoane. Asta ne-a dat încredere. E bine să începi anul în forță, iar noi am avut demaraj bun.

**Ne-am permis șofer abia după albumul de debut**

Abia din 2012 ne-am permis șofer. Era după iarna 2011-2012, când am intrat pentru două luni în studio și am înregistrat primul nostru album: „From The East To The West“. Am mers la unul dintre cele mai bune studiouri din București: ITP Record. Plătisem pentru doar 15 zile, dar proprietarul - Horia, inginer de sunet - a înțeles că avem nevoie de mai mult timp și ne-a lăsat cheile de la studio cât vrem noi. Asta ne-a ajutat enorm, pentru că nu am fost presați de timp - dar nici nu am tras de el, că aveam lansarea albumului în martie 2012.

După lansare am pornit în turneul de promovare a albumului, care a durat tot anul. Acum aveam nevoie de șofer; crescuse numărul concertelor, aveam câte 4, unul după altul.

Așa am ajuns să închiriem un Ford Transit, pe care l-am folosit tot anul 2012. Este mai lung decât un microbuz cu 8+1 persoane și plăteam 50 de euro pe zi, plus motorina.

Șoferul, Bogdan, lucrase la Castel Film: ani întregi a transportat echipe de filmare, așa că se încadra în timp și ne ducea fix la destinație, plus că știa exact ce avem nevoie.

**Dubița-dormitor**

Cum de multe ori noaptea, după concert, dormeam în mașină până la următoarea destinație, ne-a încropit fiecăruia câte un pat. Noi suntem 8 cu sunetistul. În mașină sunt 3 banchete, iar în spatele lor depozitam instrumentele. Deasupra lor, șoferul ne-a amenajat două paturi suprapuse, cel de jos dublu, așa că fiecare și-a avut patul lui. Laur și-a agățat hamacul.

Dar, de obicei, grupăm concertele să fie în aceeași zonă. Așa am avut la Chișinău, Suceava, Galați, Bacău, apoi Sibiu, Brașov, Târgu Mureș etc. Nu avem timp să vedem și orașele, dar ne-am făcut fani în fiecare dintre ele. Clujul este preferatul nostru.

**Primul videoclip**

După albumul de debut am filmat primul nostru videoclip, în zona Valea Doftanei-Câmpina. A fost realizat cu ajutorul prietenilor: unul ne-a pus la dispoziție casa și dealul, fetele de la UMBRA Studio au făcut filmările și montajul. Lansarea clipului a avut loc în septembrie, cu promovarea aferentă.

Așa am încheiat anul: cu peste 30 de concerte - până aproape de Crăciun -, un album înregistrat și un videoclip.

În rest, avem program de la 6 seara și repetăm la sală minim 3 zile pe săptămână. Acolo și compunem.

**Cum compuneți?**

Suntem toți încăpățânați, dar asta ne-a ajutat foarte mult să creăm stilul. Fiecare a vrut să-și păstreze partea lui, și din acest motiv fiecare instrumentist își are felia lui din piesă. Suntem 7 părți care formăm un întreg; de la conceptul ăsta am pornit încă de la început cu Laur. Toată lumea are drepturi egale.

**De unde „East Roots?“**

Când a venit Bogdan - avea o pungă cu pufuleți în mână -, l-am întrebat: „De ce ai venit aici?“ (reîntors din Elveția, n.r.). „Am venit să cânt și să-mi găsesc rădăcinile“. De aici numele trupei.

Eu cântam cu Laur din 2003 și am trecut prin mai multe trupe. În 2008, august, am pus la cale împreună acest proiect, pe plajă la Sf. Gheorghe. Pe atunci cântam rock și am zis să începem cu reggae, ska. În octombrie a venit Cristi cu chitara, în ianuarie 2009, Mihai cu clapele. Toți au venit prin coincidență. „Băieții caută chitarist“, se lansa chemarea. Au venit mai mulți, dar l-am ales pe Mihai. Terminase de 1 an conservatorul, iar prima impresie a fost că era de-al nostru. Nu era fițos.

Căutam oameni să fie într-o sferă. Cântam instrumental, dar scriam și versuri. Într-un cuvânt, aveam nevoie de voce.

Patru luni am testat o mulțime de vocali. Bogdan tocmai venise din Elveția, prin martie-aprilie 2009. Într-o zi, în troleu, un prieten de-al nostru l-a văzut cu dreaduri, s-a dus glonț la el și l-a întrebat: „Băi, tu cânți?“. „Da“. „Hai că e o trupă care caută voce!“. A venit la sala de repetiții, a luat microfonul și a început să cânte. Direct. A fost conexiunea perfectă, din prima.

De atunci a rămas cu noi. Cântând foarte bine în engleză și franceză, nu se simte accentul românesc. În plus, mai experimentase în Elveția, fusese MC. El scrie versuri tot timpul, pe care le combină în funcție de măsura folosită de instrumente.

**Tobele de la Severin**

La scurt timp a apărut Adelin cu percuția. Îl știam de la Turnu Severin, am fost colegi de liceu, la Arte. Eu aveam un atelier la teatru, iar într-o zi m-am pomenit cu el: „Bă, mă scoate mama afară cu tobele din casă, pot să le aduc la tine?“. „Bine, hai!“.

Concesia s-a transformat în pasiune. Printre desene și modelaj am început să mă joc cu bețele. Bine, foloseam pensulele, că n-aveam de unde să cumpăr bețe în Severin. În 2002 am luat la facultate și am venit în București. Peste 2 ani l-am cunoscut pe Laur. În Jack, fostul bar, ne lăsau să repetăm până pe la 3-4 ziua, înainte de a veni lumea. Am stat acolo până în 2005. Apoi am schimbat vreo 5 săli de repetiții în 2 ani.

Primele piese le-am finalizat în vara lui 2009, când am început și concertele.

**2010: Locul III la Stufstock**

Anul în care ne-am sedimentat a fost 2010. Am început să umblăm prin țară, publicul să ne cunoască. Am avut 30 de concerte, ceea ce pentru o trupă tânără era mult.

La Stufstock a fost primul festival în care am cântat pe o scenă mare, cu 60 de trupe. Am luat locul III. Nu ne așteptam, pentru că noi eram singura trupă de alt gen muzical decât rock, iar juriul era specializat pe rock.

**Și cum ați fost admiși la un festival rock?**

Am trimis un CD demo și ne-au selectat. S-a făcut un concert live, apoi semifinala, unde au rămas 12 trupe, iar finala a fost în Vamă, în 19-20 august, cu 2 zile înainte de festival. Lui Alex Revenco, aflat în juriu, i-a plăcut de noi și ne-a susținut, deși nu eram trupă rock. Nu îl cunoșteam, dar, în timp, am constatat că s-a interesat de evoluția noastră.

După Festivalul Stufstock a venit și contractul cu Capricorn Production, până la finalul lui 2012 ei fiind și managerii noștri. A urmat primul nostru turneu, chiar în toamna lui 2010. Am început să câștigăm bani la concerte, 300 - 400 de euro. Deja în 2011, când se fixau concertele, ne sunau organizatorii. L-am cooptat și pe Sorin, trompetistul, și am avut formula completă.

Anul 2012 a fost cu cea mai mare promovare, în mass-media, la tv.

Acum începem 2013 cu două turnee: unul de primăvară - cu primul concert „East Roots - One Love@B52 - 14 februarie“ și o deplasare în Ucraina, în martie - și unul de toamnă.

**Magda SEVERIN**
magda.severin@ziuacargo.ro

**Bogdan FILIPEANU (27 ani) - Mistah B: voce**
**Mihai PARA (29 ani): baterie**
**Laurențiu IFTENE (32 ani): bas și sitar**
**Mihai STĂNESCU (30 ani): clape**
**Cristian SCURTU (23 ani): chitară**
**Adelin DRAGU, 28 ani: percuție și nai**
**Sorin Ciprian NICOLESCU (25 ani): trompetă**

# 15 februarie - 15 martie 2012

**BERBEC (21 martie - 20 aprilie)**

Urmează o perioadă echilibrată din punct de vedere energetic iar toate activitățile, în toate domeniile și pe toate planurile, sunt favorizate de un comportament discret și rezonabil. Veți interacționa cu ușurință, încheind parteneriate profitabile pe termen lung. Veți călători foarte mult. Conduceți cu prudență și respectați toate regulile de circulație!

**TAUR (21 aprilie - 20 mai)**

Este o perioadă bună din punct de vedere financiar - se întrevăd câștiguri importante. Încercați să faceți totuși economii - apar multe cheltuieli neprevăzute. Este foarte important să vă restructurați modul de fixare a obiectivelor în plan profesional, dar și personal, și să urmați cu strictețe noua schemă. Veți călători moderat. Atenție la volan!

**GEMENI (21 mai - 20 iunie)**

În această perioadă se recomandă să vă planificați cu grijă acțiunile importante. Lucrurile sunt agitate în plan profesional. Nu neapărat probleme financiare, ci mai degrabă neplăceri și frecușuri în ceea ce privește relațiile de lucru. Călătoriți destul de mult. Mare atenție în trafic: conduceți cu prudență și nu apăsați prea tare pedala de accelerație.

**RAC (21 iunie - 22 iulie)**

Nu vă stă în fire să faceți acest lucru de obicei, dar este momentul potrivit să luați această decizie: aveți nevoie de ceva, cereți! Și veți primi! Astfel, în plan profesional și financiar, succesul bate la ușă, iar meritele vă vor fi recompensate pe măsură. Călătoriți foarte mult. Conduceți cu prudență și purtați întotdeauna centura de siguranță.

**LEU (23 iulie - 22 august)**

Este momentul să vă concentrați pentru a vă face noi prieteni, care vor deveni, în timp, colaboratori de nădejde. Perioada este propice și pentru a încheia contracte extrem de profitabile, în condițiile în care disciplina este cuvântul cheie al oricărei activități. Nu veți călători mult. Atenție totuși la volan - respectați semnificația indicatoarelor rutiere.

**FECIOARĂ (23 august - 22 septembrie)**

Perioada este foarte bună în plan profesional, însă doar îndeplinind anumite condiții: evitați conflictele, ascultați totul cu atenție și exprimați-vă clar. Astfel, se anunță mari realizări profesionale și financiare, dar și în plan personal. Călătoriți foarte mult în această perioadă. Atenție în trafic - nu apăsați prea tare pedala de accelerație!

**BALANȚĂ (23 septembrie - 22 octombrie)**

Este o perioadă bună pentru dumneavoastră. Vor exista însă mici probleme legate de comunicare, de pierderea unor documente importante. Luați-vă tot timpul măsuri suplimentare de precauție, mai ales că vă confruntați cu o perioadă aglomerată în plan profesional. De asemenea, aveți mai multă grijă de sănătatea dumneavoastră. Călătoriți moderat. Atenție la volan.

**SCORPION (23 octombrie - 21 noiembrie)**

Totul stă sub semnul înnoirii în această perioadă. Și în plan profesional, și în plan personal se întrevăd noi oportunități. Este esențial să acordați mai multă atenție relațiilor cu colaboratorii, în special la nivel de comunicare. Veți călători mai mult decât de obicei. Respectați regulile de circulație și purtați întotdeauna centura de siguranță.

**SĂGETĂTOR (22 noiembrie - 21 decembrie)**

În plan profesional, lucrurile încep să se complice. Este însă important să acționați în permanență și cu precizie, luând în același timp în calcul și potențialul de risc. Stresul vă afectează în special în relațiile din plan personal. Călătoriți mult: respectați semnificația indicatoarelor rutiere și nu apăsați prea tare pedala de accelerație.

**CAPRICORN (22 decembrie - 19 ianuarie)**

Aveți un surplus de energie pe care ar fi bine să-l consumați prin activități diverse. În plan profesional, se întrevăd multe realizări, însă nimic nu se obține bătând din palme, ci, dimpotrivă, prin muncă susținută. Călătoriți moderat. Atenție la volan: evitați conflictele cu partenerii de trafic și nu apăsați prea tare pedala de accelerație.

**VĂRSĂTOR (20 ianuarie - 18 februarie)**

Lucrurile stau extrem de bine în plan personal, dar apar motive de mare bucurie și în plan profesional, mai ales în plan financiar. Vi se risipesc toate îndoielile pe care le aveați asupra unor activități ce păreau lipsite de profitabilitate. Veți călători destul de mult. Conduceți cu prudență și respectați toate regulile de circulație.

**PEȘTI (19 februarie - 20 martie)**

Resursele energetice sunt în scădere iar lucrurile încep să scârțâie în plan profesional. Stresul își spune cuvântul și în plan relațional - se înmulțesc incidentele. Evitați excesele, agitația și graba. Analizați cu atenție acțiunile cu potențial de risc. Călătoriți mult în această perioadă: conduceți cu prudență și evitați conflictele cu partenerii de trafic.

RENAULT
TRUCKS
DELIVER
OPTIFUEL INFOMAX V6
Preia controlul consumului tău de combustibil
Mulțumită noii versiuni de Optifuel Infomax pentru extragerea informațiilor dintr-un vehicul, îți poți urmări mai ușor camioanele, analiza stilul de condus pentru optimizarea consumului de carburant și a gradului de uzură.
www.renault-trucks.ro
Renault Trucks SAS au capital de 50 000 000€ - 954 506 077 RCS Lyon - Photo credit: © Renault Trucks, Fred Bourcier - 10/2012.
ALL FOR FUEL ECO
RENAULT
TRUCKS