ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică februarie 2015 numărul 2 (73)

Camioanele românești, preferate de imigranții ilegali

VOLVO TRUCKS
Un nou premiu pentru calitate

ahead logistics

PARTENERUL TĂU DE ÎNCREDERE

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

www.ahead-logistics.ro

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

Tel.: 031-405.94.09
Fax: 031-405.94.10

E-mail: office@ahead-logistics.ro

ANUL ACESTA
PROFITUL ESTE DE PARTEA TA!

RENAULT TRUCKS DELIVER

AUTOCAMIONUL ANULUI 2015, RENAULT T, 460CP, ESTE ACUM DISPONIBIL CU UN PACHET DE SERVICII SPECIAL CONCEPUT PENTRU EFICIENȚĂ, TOTUL LA O RATĂ LUNARĂ DE 1050 €

RENAULT TRUCKS T
INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2015

PROFITĂ LA MAXIMUM DE SERVICIILE INCLUSE ÎN PRIMUL AN ȘI DE O FINANȚARE AVANTAJOASĂ:

- sistem telematic OPTIFLEET
- service anual
- curs instruire șofer
- asigurare Renault Trucks Assistance valabilă în toată Europa
- dobândă fixă 4,9%
- avans 10%, perioadă 5 ani
- fără taxe de administrare
- fără taxe de înmatriculare

Toate dosarele vor fi subiect al aprobării Renault Trucks Financial Services. Campania este valabilă până la 30.06.2015.

Află mai multe de la un reprezentant Renault Trucks: **București** - 0755 355 531
Bacău - 0734 222 316, **Brașov** -0722 507 870, **Cluj** - 0723 131 528, **Constanța** - 0748 056 665
Craiova - 0722 509 138, **Pitești** - 0722 509 391, **Timișoara** - 0755 063 778

RENAULT TRUCKS

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Transport Company of the Year PASSENGERS

Echipamentul Anului în România

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactor Șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro

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.: 021.444.00.96
Fax: 031.814.63.86
www.ziuacargo.ro
ISSN 2069 - 069X

Crearea perspectivelor

Dacă m-ar întreba cineva care sunt principalele pericole pentru industria transporturilor rutiere, aș răspunde fără ezitare: șoferii și carburantul.

În 2007 a devenit evident faptul că piața muncii nu oferă un număr suficient de șoferi. Câți transportatori nu și-au amânat la acel moment planurile de creștere a flotei doar pentru că nu găseau conducători auto? Criza nu a făcut decât să slăbească pe termen scurt lațul, care acum începe, din nou, să se strângă... implacabil.

Bineînțeles, la această stare, „ajută" din plin și companiile Vest europene, care și-au deschis filiale în România - de fapt, în multe cazuri, acestea sunt organizate în exclusivitate ca birouri pentru angajarea șoferilor.

Operatorii de transport au învățat cum să facă față acestei provocări, pe principiul: „nu sunt suficienți șoferi, le mai creștem puțin veniturile". Funcționează, însă din ce în ce mai slab. Sigur, un sondaj în rândul șoferilor ar evidenția venitul financiar ca principalul factor ce determină stabilitatea și satisfacția. Însă sondajele...

Șoferii suferă puternic pe două direcții principale: frustrarea că nu sunt apreciați pentru ceea ce fac și depărtarea de familie. În lipsa unor soluții reale de a ameliora prin forțe proprii aceste aspecte, conducătorii auto comunică elementul care pare la îndemână - salariul. Dar oricât de mult ar crește veniturile, nu vor fi mulțumiți cu adevărat.

În plus, trebuie avut în vedere că nevoia de șoferi actuală și estimată depășește cu mult dinamica „intrărilor" de șoferi noi. Și nu este de mirare. De ce și-ar dori cineva să se facă șofer? Câți copii, elevi sau studenți își doresc să facă o carieră în domeniul transporturilor? Ajuns la coada preferințelor, acest sector va înfrunta din ce în ce mai mult calvarul recrutării personalului din zona „firimiturilor" lăsate în urmă de celelalte industrii.

În acest context, devine o prioritate „zero" stabilirea unei relații cât mai strânse cu generația tânără. Moș Crăciun trebuie să aducă la grădinițe camioane de jucărie, iar în „săptămâna altfel" fiecare operator trebuie să primească vizita unei clase de elevi. Dacă nu face măcar atât, un transportator nu merită să mai fie pe piață în următorii 20 de ani. La 100 de copiii care intră în contact cu transporturile,

cinci vor deveni pasionați și eventual doi vor urma o carieră în acest domeniu. Faceți un calcul despre ce efort discutăm pentru a răspunde celei mai mari provocări a viitorului. Alternativa ar fi să faceți mulți copii, care, la rândul lor... Astfel, fiii și nepoții să acopere posturile (tot mai numeroase) rămase libere. Sau poate vă bazați pe dezvoltarea tehnologiei care va duce probabil la diminuarea ori chiar eliminarea meseriei de conducător auto? Mă tem ca nu cumva, atunci când nu va mai fi nevoie de șoferi, să dispară și transportatorii o dată cu aceștia. Oricum, indiferent de scenariile la care ne gândim, un lucru este sigur - activitatea fiecăruia va trebui la un moment dat să fie preluată de următoarea generație.

Iar în ceea ce privește a doua problemă majoră în transporturi... Atunci când o singură resursă (motorina) depășește 40% din totalul costurilor unei companii se creează o stare dificilă pe respectivul sector economic. Practic, devine aproape imposibil să mai faci deosebiri între jucătorii de pe piață în condițiile în care, indiferent de gradul de inovare și organizare, toate firmele vor înregistra costuri similare.

În aceste condiții, găsirea unor soluții alternative poate reprezenta un avantaj imens pentru cei care vor apela la ele. Se vorbește mult despre motoarele electrice (o tehnologie scumpă și deocamdată restrânsă din punct de vedere al ariei de utilizare). Merită să țineți ochii deschiși și către alte posibilități - biodiesel sau poate gaz natural...

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

SUMAR

FISCALITATE

Reclasificarea fiscală a diurnelor - abordare incorectă? 12

ASIGURĂRI

Polița pe tinerețe 14-15

EVENIMENT

Repere legislative și planuri FORT pentru 2015 16-17

FOCUS

Mai multă marfă pentru utilizatorii BursaTransport 18

PASTILA DE SIGURANȚĂ

STABILIREA OBIECTIVELOR pentru siguranța în muncă a angajaților 19

STATISTICI

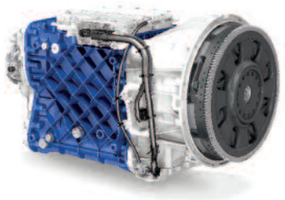
Creștere importantă 20-21

PREZENTARE

RENAULT TRUCKS OPTIDRIVER XTREM
O cutie de viteze pentru aplicații dificile 22-23

EVENIMENT

VOLVO TRUCKS
Un nou premiu pentru calitate 24-25



INTERVIU

Furnizor și consultant 26-27

EVENIMENT

SCANIA TOP TEAM 2015
Finaliștii din România și Bulgaria 28

FOCUS

Șantier la orizont pentru 56,5 km din Autostrada Transilvania 29

GHID DE REDUCERE A COSTURILOR

- Prăpastia Șofer-Patron se adâncește 30-33
- Camioanele românești, preferate de imigranții ilegali 34

FOCUS

Samsung recomandă „Lista Albă a Șoferilor“ 35

VIAȚA VĂZUTĂ PRIN PARBRIZ

Motivarea șoferilor, misiune imposibilă? 36-37

SECURITATE RUTIERĂ

Furturile de marfă în Germania 38

ȘTIRI 40-41

PIAȚĂ

Cum arată 2015? 42-48

EVENIMENT

P3 anunță investiții importante în România 49

CONCURS

Măsoară-ți cunoștințele de logistică! (63) 50

ȘTIRI 52

ACTUALITATE

Ponta: Drepturile de autor vor fi reglementate în noul Cod Fiscal 54-55

CONCURS

Romanian Passenger Transport Company of the Year 2015

- Votați Compania de Transport a Anului! 56
- ATLASSIB
Opțiunea PREMIUM 58-59
- IONESCU
O companie pentru care clientul CONTEAZĂ 60-61
- LIVIO DARIO
O afacere făcută bine 62-63
- R.A.T. Brașov
Deschidere către călători 64-65
- ROMBUS TRANSPORT
20 de ani de activitate 66-67
- SIMPA TRANS
Un transportator pur-sânge 68-69
- TABITA TOUR
Principiile FAST 70-71

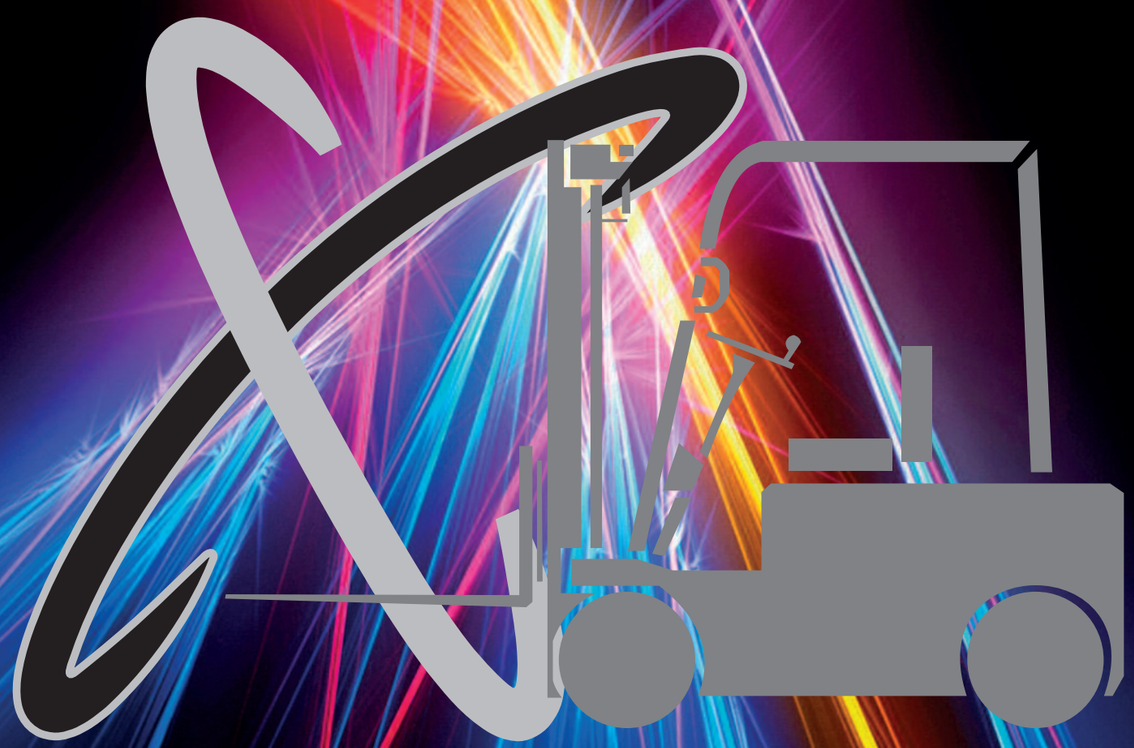
INEDIT

Spaceport America 72-73

HOROSCOP DE CĂLĂTORIE

15 februarie - 15 martie 2015 74

Echipamentul Anului în România
Prima Ediție



Organizator:

ZIUA CARGO

CUGETARE

Mare pacoste să nu ai destul duh ca să vorbești frumos, nici destulă judecată ca să taci.
(La Bruyere)

SCRISOARE COMUNĂ ANTI MILOG

Recent, miniștrii de resort din mai multe state din cadrul Uniunii Europene, și anume Bulgaria, Croația, Republica Cehă, Estonia, Ungaria, Lituania, Polonia, România, Slovacia și Slovenia, au trimis o scrisoare comună către miniștii transporturilor și muncii din Germania, prin care își exprimă îngrijorarea privind efectele Actului privind Salariul Minim (Mindestlohngesetz) asupra transportului internațional. Este vorba în special de transportul bilateral, de tranzit și între Germania și alte state. Semnatarii subliniază temerea că interpretarea curentă a noilor regulamente germane va conduce la segmentarea pieței, pierderi financiare imediate pentru companiile de transport, printre consecințe numărându-se creșterea prețurilor de transport și, implicit, ale bunurilor. Semnatarii solicită, astfel, autorităților germane reconsiderarea interpretării curente a legii și suspendarea aplicării acestora nu numai pentru operațiunile de tranzit, ci și pentru cele de transport internațional de marfă și pasageri către și dinspre Germania și cabotaj, până la momentul în care Comisia Europeană clarifică indiscutabil dacă aceste regulamente sunt în conformitate sau nu cu legislația europeană. Reamintim faptul că legislația germană la care se face referire prevedea, începând cu 1 ianuarie 2015, introducerea unui salariu minim legal în valoare brută de 8,50 euro pe oră, care se va aplica și șoferilor profesioniști străini care efectuează operațiuni de transport internațional de marfă și persoane către și din Germania sau cabotaj. Germania a anunțat, recent, suspendarea temporară a acestor prevederi pentru transportatorii care tranzitează această țară.

GRUPUL MOL PREIA BENZINĂRIILE ENI

Grupul MOL a finalizat cu succes achiziția ENI România, incluzând rețeaua de 42 de benzinării, ceea ce va consolida semnificativ poziția Grupului MOL pe piața locală. Elementele de identitate specifice mărcii MOL vor fi introduse în scurt timp în stațiile preluate. Ca urmare a integrării benzinăriilor achiziționate, Grupul MOL va ajunge în 2015 la o rețea de aproximativ 200 de unități în România. După ce operațiunea de introducere a elementelor specifice mărcii MOL în cadrul benzinăriilor achiziționate va fi încheiată cu succes, Grupul MOL va continua să ofere șoferilor din România servicii de calitate, ca de exemplu programul de loialitate MultiBonus. În plus, companiile vor avea la dispoziție carduri de carburant acceptate într-o rețea extinsă, în special în sudul României. Ca urmare a finalizării tranzacției, ENI România este redenumită MOL Retail Comerț SRL începând cu 2 februarie 2015. Ulterior, această companie va fuziona cu MOL România.

ORAȘUL RECICLĂRII

În perioada 1 ianuarie - 30 iunie, 46 de municipii și orașe se luptă în cea de-a 3-a ediție a competiției Eco-Rom Ambalaje „Orașul Reciclării", pentru a dovedi că au cel mai performant sistem de colectare separată a deșeurilor. Câștigătorul va obține un Parc Tematic de 12.000 euro, amenajat cu mobilier din deșeuri reciclabile. Cel de pe locul secund se va bucura timp de o săptămână de vizita autocarului hich tech, în cadrul programului educațional "Laboratorul Verde al Reciclării", prin care elevii claselor a III-a vor învăța despre importanța colectării separate. Municipalitatea de pe locul III va beneficia de o campanie de informare și conștientizare a populației, de 3.000 de euro. Cei peste 5 milioane de locuitori din orașele înscrise în competiție pot separa deșeurile de hârtie, sticlă, plastic și metal prin intermediul a peste 10.200 de containere colorate. În Sectorul 1 București, sistemul de colectare selectivă se aplică din 2010, printr-un parteneriat între Eco-Rom Ambalaje, Primărie și SC Romprest Servicii SA.

APROAPE 30.000 DE AMENZI RAR ÎN 2014

Inspectorii RAR au verificat în trafic, anul trecut, 77.905 autovehicule și au descoperit că 5,77% (4.494) dintre ele prezentau pericol iminent de accident - cauzat, în principal, de defecțiuni majore la frâne și direcție. În astfel de situații, una dintre măsuri este reținerea certificatului de înmatriculare, care poate fi redobândit numai după efectuarea unei inspecții tehnice la reprezentanțele Registrului Auto Român (RAR). Iată bilanțul sancțiunilor: 29.616 amenzi, 133 de autovehicule imobilizate, 885 de permise de conducere și 21.564 de certificate de înmatriculare reținute. Aproximativ 29% dintre autovehiculele controlate au fost mai vechi de 15 ani, 31% aveau între 11 și 15 ani iar 12% aveau 9-10 ani. Au fost oprite și vehicule mai noi, respectiv 4,42% între 1 și 3 ani și 24%, între 4 și 8 ani.
Procentajul de respingere în funcție de vechime arată că 65% dintre vehiculele mai vechi de 15 ani au avut diferite neconformități, față de 49% dintre cele cu vârsta cuprinsă între 6 și 8 ani sau 26% la cele mai noi de 3 ani.

Spune-ți părerea!

Despre șoferi

Care credeţi că este cea mai bună metodă pentru a diminua fluctuația șoferilor?

1. Venituri mai mari pentru șoferi.
2. O relație apropiată între management (patronat) și șoferi.
3. Reguli clare comunicate la angajare și respectate ulterior.
4. Alte metode de motivare.

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

Îngrijorare în rândul transportatorilor

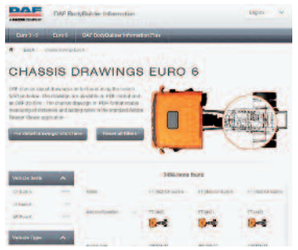
PUBLICITATE

Ca urmare a întrebării de luna trecută, „Scăderea preţului la motorină creează probleme în renegocierea tarifelor de transport?", am aflat că transportatorii sunt îngrijoraţi: 63% dintre cei care au răspuns la sondajul Ziua Cargo sunt de părere că puterea superioară de negociere a clienţilor de transport va duce la o scădere rapidă a tarifelor, chiar peste avantajele resimţite de companii prin diminuarea costurilor cu carburantul. Un procent mai mic, de 37%, cred că scăderea tarifelor de transport se va face controlat, fără a pune în dificultate firmele de transport. Răspunsurile primite arată, încă o dată, vulnerabilitatea transportului rutier la orice schimbare și în special atunci când este vorba despre cel mai important element de cost - motorina. Creșterea anticipabilă a prețului carburanților în viitorul apropiat stârnește îngrijorare, existând riscul ca în următoarea perioadă avantajele prețului mai mic la motorină să fie „înghițite" de noile realități.

VW CADDY, LA CEA DE A PATRA GENERAȚIE

Volkswagen Autovehicule Comerciale a prezentat cea de a patra generaţie a popularului model Caddy. În cei 11 ani de producţie, generaţia anterioară a fost vândută în circa 1,5 milioane de unităţi la nivel mondial. Un succes pe care noul Volkswagen Caddy intenţionează să-l continue, pentru că vanul pentru livrări urbane şi fratele său pentru uz personal au fost optimizate. În Germania, preţurile pentru noul Caddy încep de la 14.785 euro net pentru modelul furgon şi 15.330 euro net pentru Conceptline (aceasta înlocuieşte linia de echipare anterioară Startline), echipate cu motorul TSI de 85 CP. Toate cele patru versiuni de motoare diesel TDI au 2 litri şi patru cilindri, cu puteri cuprinse între 75 şi 150 CP. În ceea ce priveşte motoarele pe benzină, sunt oferite spre alegere trei versiuni, 1.2 TSI de 84 CP, 1.0 TSI cu trei cilindri şi 102 CP şi 1.4 TSI de 125 CP. Noul Caddy va fi lansat în Germania la finalul lunii iunie, iar distribuitorii din Germania vor începe să preia comenzi din martie.

DAF REÎNNOIEȘTE SITE-UL PENTRU CAROSIERI



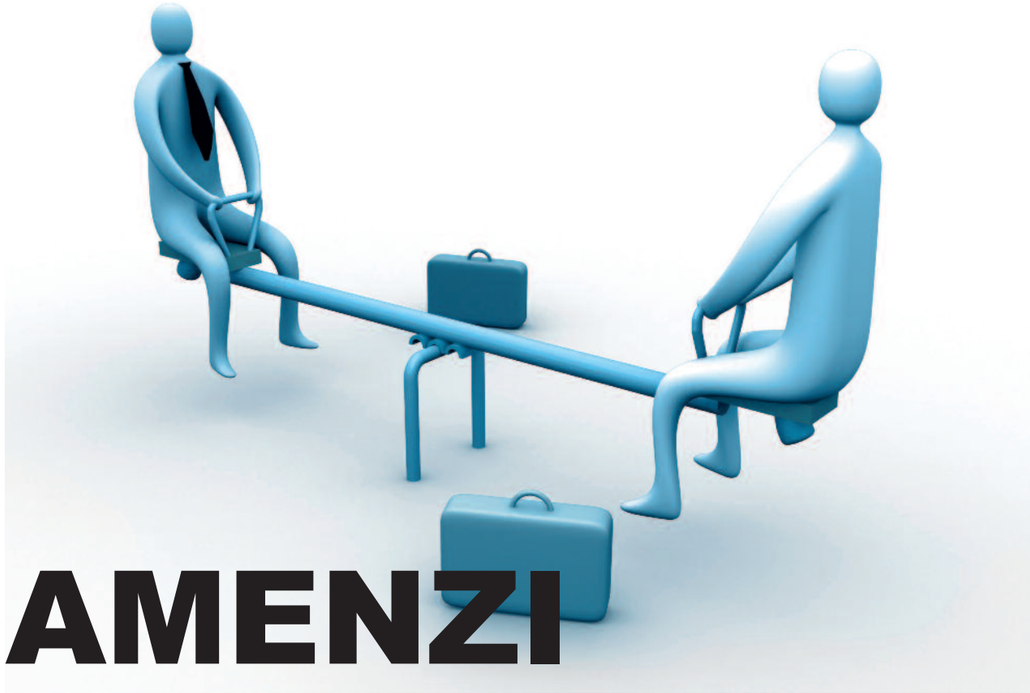
DAF Trucks și-a reînnoit complet site-ul său special dedicat carosierilor (www.dafbbi.com). Platforma online este acum disponibilă în nu mai puțin de 13 limbi și facilitează și mai mult accesul carosierilor la consultanță privind montarea suprastructurilor pe șasiuri DAF în cel mai eficient mod cu putință. Informațiile includ desene detaliate ale șasiurilor, fișe de specificații tehnice și desene CAD ale componentelor. O atenție deosebită a fost acordată optimizării utilizării. De exemplu, website-ul are secțiuni clar diferite pentru informațiile privind vehiculele EURO 3/5 și EURO 6. Utilizatorii pot localiza mai repede fișele tehnice de care au nevoie și pot descărca mai multe fișe în același timp. Funcțiunea de căutare este rapidă și ușor de utilizat. Sunt disponibile, de asemenea, fișiere 3D care îi permit clientului să vadă exact cum va arăta vehiculul pe șosea.
Prin intermediul www.dafbbi.com, carosierii pot solicita acces la BodyBuilder Information Plus, interfață care include informații privind liniile directoare pentru vehiculele EURO 6, informații de produs chiar și mai detaliate, știri și informații privind directivele UE și documentația pentru omologarea de tip a vehiculelor.

SCHMITZ CARGOBULL LIVREAZĂ CĂTRE DSV

La sfârșitul lunii ianuarie, a avut loc livrarea primei unități dintr-un lot de 3.000 semiremorci cu prelată care pot fi transportate feroviar, comandate de către compania daneză DSV de la Schmitz Cargobull. Special este faptul că, deși contractul fusese semnat numai în urmă cu 10 zile, Schmitz Cargobull a fost capabil să livreze un vehicul finisat și inscripționat DSV în sistem „just in time”.
Acest lucru se datorează unui sistem sofisticat de logistică și de control al producției, care ia în considerare piesele livrate chiar și de cel mai mic furnizor. În unele cazuri extreme, procesul se dovedește a fi atât de eficient încât să facă posibilă producția unui nou trailer în numai 18 ore. Comanda de 3.000 unități va fi îndeplinită în ritm constant în următorii doi ani și include atât trailere de tip Universal, cât și Mega.

LECȚIE DE ISTORIE CU ACTROS

Un Mercedes-Benz Actros 1845, aflat în proprietatea expeditorului Josef Schumacher, reprezintă o adevărată lecție de istorie pe roți, datorită faptului că este împodobit cu picturi descriind originile omenirii. La jumătatea lunii februarie, camionul, care poartă numele de „Cradle of Humanity” („Leagănul Omenirii”), va aduce un plus de culoare carnavalului din Aachen, Germania.
Camionul, pictat de către artistul bavarez Walter Rosner, este parte a unei serii de ansambluri rutiere create în cooperare cu fabricantul de machete Herpa, împodobite cu scene istorice.
Întregul proces a durat aproximativ șapte săptămâni, fiind necesare mai multe tipuri de operațiuni, în special la nivelul capului tractor. Toate elementele au trebuit demontate și piesele din plastic pregătite special pentru a oferi un fond solid pentru vopsea, operațiunile realizându-se manual. După pregătire, a urmat reasamblarea, crearea temei generale, apoi a detaliilor, tot manual, pe baza unor schițe cu creionul pe hârtie. O nouă dezasamblare, pentru lustruire și lăcuire. În final, pentru realizarea picturii au fost necesari 35 l de vopseluri de diferite culori și 65 l de lac.



AMENZI mai mici pentru nerespectarea AETR

Modificarea reglementărilor privind timpii de condus şi odihnă şi negocierile cărăuşilor cu reprezentanţii Ministerului Finanţelor pe marginea impozitării diurnelor şi a altor teme cu implicaţii majore în activitatea de transport sunt probabil cele mai importante subiecte ale ultimei perioade pentru sectorul de profil din România.

Legislaţia naţională pentru aplicarea reglementărilor privind timpii de condus şi odihnă s-a modificat la începutul acestui an, după ce a fost publicată în Monitorul Oficial, în data de 30 ianuarie, OG 8 care modifică şi completează OG 37/2007.

Actul normativ a intrat în vigoare la câteva zile după publicare şi introduce amenzi care ajung până la 12.000 de lei, diminuate faţă de cele prevăzute în OG 37, unde limita maximă era de 16.000 de lei.

Concret, pentru încălcările Regulamentului (CE) 561/2006 şi Regulamentului (CE) 165/2014 şi, după caz, ale Acordului AETR, sancţiunile variază între 9.000 şi 12.000 lei. Ordonanţa stabileşte de asemenea, încălcări foarte grave pentru care se aplică amenzi între 4.000 şi 6.000 lei şi încălcări grave pentru care amenzile merg între 600 şi 1.000 de lei. De menţionat că sancţiunile pentru încălcările minore variază, de acum încolo, între 250 şi 500 de lei, valorile fiind mult reduse faţă de cele prevăzute în OG 37, unde amenzile pentru aceste abateri erau între 1.500 şi 3.000 de lei.

Problema diurnelor pare să se tranşeze pozitiv

La începutul acestui an, au continuat negocierile dintre transportatori şi reprezentaţii Ministerului Finanţelor, iar în cadrul întâlnirii din 2 februarie, Ministrul Finanţelor Publice, Darius Vâlcov, a menţionat că în opinia sa problema impozitării diurnelor este rezolvată, fiind depus un material privind convocarea Comisiei Fiscale Centrale. În această perioadă, este aşteptată Decizia Comisiei, care ar trebui să fie una favorabilă mediului privat. Altfel spus, nu se va mai pune problema unei impuneri retroactive a diurnelor. Aceasta nu înseamnă însă că în următoarea perioadă autorităţile nu ar putea avea în vedere reducerea cuantumului diurnei neimpozabile.

Asociaţiile profesionale au depus, de asemenea, cu ocazia întâlnirii cu ministrul Finanţelor Publice, un document care include o serie de propuneri de modificare a Codului Fiscal. Documentul este semnat de Asociaţia Patronală a Transportatorilor Europa 2002, Uniunea Naţională a Transportatorilor Rutieri Români, Federaţia Operatorilor Români de Transport, Asociaţia Operatorilor de Transport Rutier Apulum, Uniunea Naţională a Patronatului Român, Asociaţia Română pentru Transporturi Rutiere Internaţionale şi Asociaţia Cărăuşilor Particulari din România. De menţionat că propunerile au fost considerate de către ministrul Vâlcov ca fiind rezonabile şi au fost preluate spre analiză.

Potrivit documentului depus la Finanţe, costurile cu personalul ocupă un loc semnificativ în bugetele transportatorilor români, iar în condiţiile în care forţa de muncă din acest sector migrează din ce în ce mai mult către alte ţări care oferă condiţii financiare mai avantajoase, a devenit tot mai dificil pentru companiile autohtone să-şi păstreze personalul. În acest context, un avantaj competitiv fragil este reprezentat la momentul de faţă de posibilitatea de a acorda şoferilor indemnizaţii neimpozabile în cazul deplasării în interes de serviciu, în limitele acordate oricărui angajat român aflat în delegare. În acest context, asociaţiile profesionale au propus modificări ale Codului Fiscal pentru menţinerea acestui avantaj şi eliminarea oricăror interpretări adverse în ce priveşte dreptul şoferilor la diurnă neimpozabilă.

Transportatorii propun scutirea de impozit a profitului investit în vehicule

Cărăuşii au cerut, de asemenea, extinderea aplicării măsurii de scutire de impozit pe profitul reinvestit şi asupra mijloacelor fixe de natura vehiculelor de transport marfă şi persoane. Aceasta mai ales în situaţia în care reînnoirea şi extinderea parcurilor auto deţinute de transportatori necesită mari eforturi, în condiţiile în care accesul la finanţare este dificil şi presupune costuri foarte mari în comparaţie cu cele practicate pe alte pieţe cu care transportatorii români se află în competiţie directă.

În ceea ce priveşte accizele, cărăuşii au solicitat fie renunţarea la măsura supraccizării motorinei, fie majorarea nivelului accizei returnate transportatorilor de la 0,04 EUR/litru în prezent la 0,07 EUR/litru. În document se arată că dacă se doreşte ca această măsură să fie una funcţională se impune modificarea procedurii de rambursare în sensul eliminării birocraţiei inutile. În plus, este necesară urgentarea plăţilor prin utilizarea unui sistem electronic de centralizare a datelor şi rambursarea automată a sumelor rezultate, odată stabilite cantităţile de combustibil achiziţionate de către operatorii de transport.

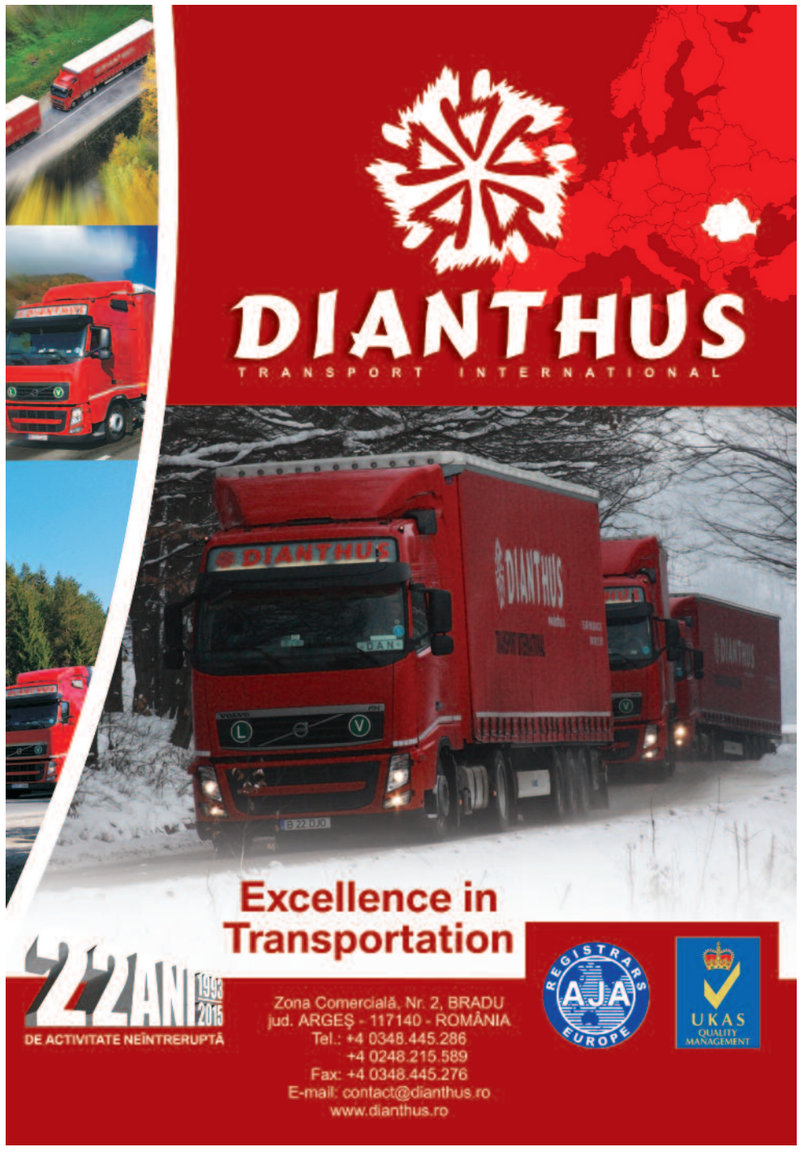
Pe lângă propunerile de modificare a Codului Fiscal, operatorii de transport susţin iniţierea unui dialog activ cu Ministerul Finanţelor Publice şi cu Agenţia Naţională de Administrare Fiscală, pentru a pune bazele unui parteneriat de colaborare echitabil pentru ambele părţi. Ei au propus o modificare a rolului autorităţii fiscale, în sensul accentuării laturii preventive a procedurilor şi a renunţării la direcţia strict punitivă, precum şi repoziţionarea activităţii de control în sensul redefinirii procedurilor după parcurgerea unui proces de consultare a contribuabililor, astfel încât contribuabilul să aibă posibilitatea de a răspunde în timp util inspectorilor fiscali, fără ca aceasta să însemne o blocare a activităţii curente. O altă idee scoasă în evidenţă de cărăuşi ţine de găsirea unor soluţii care să permită continuarea activităţii contribuabilului şi recuperarea prejudiciului, în cazul identificării unor situaţii de interpretări eronate a legislaţiei care au dus la stabilirea unor debite suplimentare în sarcina contribuabililor. Pe de altă parte, în situaţia în care legislaţia se dovedeşte a fi neclară, neclaritățile din lege trebuie interpretate în favoarea contribuabililor potrivit principiului „in dubio contra fiscum". Foarte importantă este, de asemenea, potrivit documentului semnat de asociaţiile profesionale, responsabilizarea reprezentanţilor autorităţii fiscale în sensul atragerii răspunderii acestora în cazul unor abuzuri sau erori în cadrul procedurilor de inspecţie fiscală.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Cărăuşii vor egalitate în relaţie cu Fiscul

Asociaţiile profesionale din transporturi au cerut ministrului Finanţelor crearea unui sistem de egalitate între Autorităţile fiscale şi Contribuabil în privinţa accesoriilor (dobânzi şi penalităţi de întârziere) datorate pentru neîndeplinirea în termenul prevăzut de lege a obligaţiilor. Aşa cum, în cazul contribuabililor, obligaţia de a plăti accesorii intervine automat conform prevederilor din Codul de Procedură, tot aşa ar trebui ca obligaţia Autorităţii de a plăti penalităţi şi dobânzi de întârziere să fie implicită, fără a obliga contribuabilul să ceară aceste drepturi în instanţă.

PUBLICITATE



Reclasificarea fiscală a diurnelor - abordare incorectă?

Obligațiile fiscale suplimentare, respectiv dobânzile și penalitățile de întârziere stabilite de către ANAF în luna decembrie 2014 pentru anumite firme de transport datorită reclasificării diurnelor drept venituri salariale, a creat un puternic val de nemulțumire în rândul transportatorilor.

Cu această ocazie s-a putut observa o solidaritate a firmelor de transport, susținută de asociațiile profesionale și parteneri media, care a avut rolul să determine ANAF în data de 23 decembrie 2014 să suspende inspecțiile fiscale pentru a se clarifica asupra corectitudinii măsurilor luate. Astfel, ANAF a solicitat anumite clarificări Ministerului de Finanțe Publice cu privire la cadrul legislativ, respectiv eligibilitatea măsurilor punitive întreprinse.

Răspunsul Ministerului Finanțelor Publice emis în data de 30 decembrie 2014 (trebuie apreciată promptitudinea răspunsului în acest caz) a fost interpretat drept unul favorabil și, deși recomandă ANAF să efectueze „o amplă documentare“ respectiv „obținerea unor soluții de interpretare“ a legislației specifice, înaintea adoptării unor astfel de măsuri, clarificarea pe aspecte de fond a subiectului, respectiv clasificarea remunerației drept diurnă sau venit salarial, a fost amânată de Ministerul Finanțelor Publice până la primirea unui răspuns din partea Ministerului Muncii. De asemenea, ulterior întâlnirilor dintre reprezentanții transportatorilor și reprezentanții Ministerului Finanțelor Publice, s-a agreat ca și Comisia Fiscală Centrală să emită o decizie privind acest subiect, termenul preconizat pentru eliberarea acesteia fiind 15 februarie 2015.

Având în vedere cele prezentate mai sus, ar trebui subliniate anumite aspecte de care ar trebui să țină cont părțile implicate. În primul rând, abordarea recentă a ANAF s-ar dovedi incorectă în relația cu anumiți transportatori deoarece poate fi considerată speculativă sau oportunistă, având în vedere principiile generale de conduită reglementate de către Codul de Procedură Fiscală (Ordonanța nr. 92/2003, cu modificările și completările ulterioare). Astfel, conform Capitolului II, articolul 5 alineatul (1) din actul normativ menționat: „Organul fiscal este obligat să aplice unitar prevederile legislației fiscale pe teritoriul României, urmărind stabilirea corectă a impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a altor sume datorate bugetului general consolidat.“

Este cunoscut faptul că au existat numeroase inspecții fiscale efectuate de către ANAF în anii anteriori la firme de transport și care nu au rezultat în reclasificarea diurnelor drept venituri salariale.

Un contraargument care ar putea fi susținut de ANAF este că identificarea acordării de diurne în mod excesiv de către transportatori a fost identificată recent în cadrul proiectului pilot întreprins pe parcursul anului 2014. Totuși, chiar și în această situație excepțională, ANAF are obligația, conform articolul 7 privind „Rolul activ“ din același act normativ, de a îndruma contribuabilii în aplicarea prevederilor legislației fiscale fie ca urmare a solicitării contribuabililor, fie din inițiativa organului fiscal.

Alexandru Boboc

Stabilirea unor obligații fiscale suplimentare doar la anumite firme de transport s-ar dovedi un tratament inechitabil, care ar crea distorsiuni concurențiale semnificative.

Abordare speculativă

În cazul în care autoritățile fiscale consideră că diurnele trebuiau asimilate veniturilor salariale, ANAF ar aplica un tratament discriminatoriu și inechitabil pentru anumite firme de transport datorită faptului că nu are capacitatea, respectiv resursele necesare pentru a controla decât un procent foarte mic din numărul firmelor de transport, aceste firme având să suporte obligații fiscale suplimentare semnificative, care, într-adevăr, ar putea aduce aceste firme în pragul insolvenței.

De asemenea, efectuarea de verificări de către ANAF doar la sfârșitul perioadei de prescripție (5 ani) se dovedește a fi o abordare speculativă care are rolul de a stabili majorări de întârziere semnificative și nu demonstrează rolul activ al ANAF de îndrumare a contribuabilului pentru aplicarea în mod corect a legislației fiscale.

Chiar dacă se va concluziona că tratamentul diurnelor a fost utilizat în mod abuziv datorită plafoanelor ridicate pentru deplasările externe, ANAF împreună cu Ministerul Finanțelor Publice ar trebui să adopte măsuri de prevenire în viitor a abuzurilor, precum reducerea plafoanelor pentru diurnele acordate în cazul deplasărilor externe, și nu adoptarea unor măsuri punitive asupra unui număr foarte mic de firme de transport (datorită imposibilității ANAF de a verifica majoritatea transportatorilor) prin reclasificarea diurnelor drept venituri salariale retroactiv. Aplicări eronate sau poate chiar abuzive identificate ca practică generală ar trebui clarificate și notificate în mod public, modificate din punct de vedere legislativ corespunzător (reducerea plafoanelor pentru diurnele externe) și verificate în viitor pentru ca ANAF să demonstreze că acționează în conformitate cu principiile de conduită impuse de către cadrul legislativ existent.

Alexandru BOBOC
Consultant Fiscal, Partener Jinga & Asociații
alexandru.boboc@ja.ro
Telefon: 0371 136 502

Polița pe tinerețe

ASF a modificat Norma RCA intrată în vigoare la 1 ianuarie, dar a lăsat nerezolvată problema șoferilor de până în 30 de ani, care plătesc polițe exorbitante.

După numai două săptămâni de la intrarea în vigoare a Normei 23/2014, ASF a operat primele modificări: „Consiliul Autorității de Supraveghere Financiară a hotărât astăzi, 14.01.2015, modificarea Normei RCA nr. 23/2014, prin abrogarea prevederilor art. 21, alin. 1, care stipulează obligația asigurătorilor de a stabili tarife de primă RCA astfel încât să fie acoperite toate angajamentele ce decurg din încheierea contractelor de asigurare pe acest segment. Această prevedere a fost adesea invocată ca factor de stimulare a creșterii tarifelor", a anunțat ASF.

Totodată, a fost modificat alin. 5 al art. 21, astfel că tarifele de primă nu vor mai putea fi modificate decât după minimum 6 luni (față de 12 luni anterior), cu excepția indexărilor sau a modificărilor pe anumite categorii de riscuri. „Este o primă măsură destinată normalizării situației în cazul tarifelor RCA; flexibilizăm cadrul de reglementare pentru a oferi societăților de asigurare libertatea de a își optimiza portofoliile și de a atenua diferențele mari existente în acest moment", a anunțat Mișu Negrițoiu, președintele ASF.

„Conform angajamentelor asumate față de Parlament, ASF va prezenta, până la sfârșitul lunii februarie, concluziile analizei cuprinzătoare pe care o efectuează pe segmentul polițelor RCA, precum și soluțiile pe care le consideră adecvate", a precizat el.

Șeful ASF: Trebuie definită noțiunea de „tineret"

Promisiunea din 10 decembrie că va reveni în Parlament la începutul lunii februarie a.c. - „până atunci să vedem de ce sunt polițele așa scumpe la tineri" (majorate cu până la 250% în 2014 - n.r.) s-a lungit cu o lună. „Trebuie definită noțiunea de „tineret"", a mai spus atunci Negrițoiu, și iată că aproape două luni s-au dovedit insuficiente. Între timp, șoferii sub 30 de ani sunt nevoiți să plătească, spre exemplu, la ABC Asigurări - Reasigurări, peste 2.500 lei pentru RCA-ul pe 2015 (față de 936 lei - șoferii peste 30 de ani), în cazul unei mașini cu capacitatea cilindrică între 1.401-1.600 cmc.

Asociația asigurătorilor (UNSAR) se apără cu o statistică din 2013 a Poliției Rutiere, care arată că ponderea șoferilor de până în 30 de ani vinovați de producerea accidentelor rutiere grave a fost de 37,4%, față de 22% în cazul celor între 31 și 39 ani și 17,9% pentru cei între 40 și 49 de ani. Asigurătorii recunosc că polițele RCA pentru tinerii din România sunt printre cele mai scumpe din Europa, unii plătind de 4 ori mai mult față de șoferii care au peste 30 de ani, dar spun că ieftinirea lor va influența prețul polițelor pentru ceilalți șoferi. Costul se va muta în primele achitate de cei mai în vârstă, pentru a acoperi daunele din accidentele produse de șoferii lipsiți de experiență.

COTAR pregătește noi proteste

Patronatele din transporturi - COTAR, ASSAI, FORT - au criticat încă din toamnă noua normă RCA, aceasta fiind în prezent atacată la Curtea de Apel București și la Consiliul Concurenței. Vasile Ștefănescu, președintele COTAR, a solicitat în 10 decembrie un răspuns și de la Ministerul Finanțelor, primindu-l pe 29 ianuarie, cu o poziție intactă celei exprimate de ASF. „Modificările Normei RCA începând cu 1 ianuarie 2015 au vizat în principal reducerea costurilor și nu creșterea primelor de asigurare", i-a transmis Boni Cucu, director general în MFP.

Cristian Muntean, președintele Asociației Societăților de Service Auto Independente (ASSAI), consideră că „răspunsul MFP a fost formulat, în realitate, de către ASF și apoi retransmis la COTAR de către MFP, iar aceasta ne demonstrează încă o dată că ASF este un avatar al pieței de asigurări din România". El ne-a declarat că „după consultările de rigoare din săptămânile următoare, COTAR va anunța calendarul protestelor ce vor urma la nivel național".

Muntean reclamă că ASF a vehiculat informații false fără să prezinte probe cu privire la „creșterea tarifului orar și al pieselor de schimb din ultimii ani, situație care a dus la majorarea primelor RCA". „Informația este incorectă, tariful orar mediu în ultimii 2 ani a stagnat sau chiar a scăzut, în condițiile inflației și a majorărilor de costuri la curent, gaze, combustibil - tipuri de energie utilizate în încălzirea cabinei de vopsitorie și a halei de reparații", susține președintele asociației service-urilor. Totodată, el arată că „frecvența daunei a scăzut în ultimii 4 ani cu peste 30%, situație confirmată de ASF prin numărul în continuă scădere al dosarelor de daună - cu aproximativ 14% numai între 2013 și 2014, potrivit ASF". În 2010, frecvența daunei era de peste 10% iar în prezent este puțin sub 7%", a adăugat Muntean. Președintele ASSAI acuză ASF că „a simulat dezbaterea publică, prin organizarea unei întâlniri cu toți actorii impactați de norma RCA, post-factum, adică după ce aceasta a fost publicată în Monitorul Oficial".

Propuneri transmise ASF

„1. ELIMINAREA EMITERII FRAUDULOASE A POLIȚELOR DE ASIGURĂRI - situație care a devenit un adevărat fenomen în piață, în special în rândul societăților cu cotă importantă pe segmentul RCA.
A. Încadrarea în mod deliberat eronată a regimului de utilizare a autovehiculului asigurat, pentru a oferi o poliță RCA la un preț redus de către intermediarii în asigurări sau de divizia de vânzări a firmei de asigurări.
B. Încadrarea unor asigurați RCA în mod deliberat eronat în anumite clase de bonificație, prin modificarea unor cifre din seria de șasiu a autovehiculului, în momentul emiterii poliței RCA.
2. CREȘTEREA NIVELULUI DE PENETRARE A RCA LA NIVELUL PARCULUI AUTO NAȚIONAL. Interconectarea bazelor de date ale dispozitivelor de monitorizare a rovinietei cu baza de date CEDAM, astfel încât să poată fi identificați și sancționați mai ușor cei care circulă fără RCA.
3. EMITEREA POLIȚEI RCA ÎN BAZA CNP, A PERFORMANȚELOR TEHNICE ALE AUTOVEHICULULUI ȘI A ALTOR FACTORI CARE INFLUENȚEAZĂ ÎN MOD REAL PROFILUL DE RISC AL ASIGURATULUI".

Service-urile, prinse în războiul pieței asigurărilor

„Criza nu a iertat pe nimeni, iar lucrul acesta s-a simțit foarte puternic în piața de asigurări, care a impactat, în final, zona de service-uri și, implicit, a asiguratului sau păgubitului. Situația a dus la tensiuni din ce în ce mai mari la firmele de asigurări; prin prisma acționariatului extern, au avut presiuni foarte mari pe reducerea costurilor. În opinia mea, acestea au fost stabilite în mod incorect, afectând în final calitatea reparațiilor iar situația aceasta a dus, în final, la o nemulțumire generală. Iată că suntem prinși într-un război al unei piețe care de ani de zile este nedisciplinată și a venit momentul adevărului. În anul 2015 sunt sigur că va avea loc adevăratul cutremur în zona pieței de asigurări; anul 2014 a fost doar o replică de atenționare. Cred că se vor regla foarte multe lucruri în piața de asigurări, chiar dacă violent - metaforic vorbind. Cred că va fi un an violent atât pentru piața de asigurări, cât și pentru service-uri. Potrivit informațiilor pe care le am, în trimestrul III vom asista cu toții la situații nemaiîntâlnite în spațiul românesc în zona aceasta: noi detalii despre dosarul DNA - ASF 2", ne-a mai spus Cristian Muntean.

Propuneri ASSAI de modificare a algoritmului de calcul

ASSAI a cerut ASF și Uniunii Naționale a Societăților de Asigurare din România (UNSAR) să modifice algoritmul de calcul al primei RCA, pe care îl consideră „profund injust, superficial și perimat". Totodată, a transmis la ASF un set de propuneri ce pot duce la scăderea costului RCA. „Actualul algoritm de calcul al primei RCA este, cu mici modificări, similar sistemului ADAS al anilor '80. Știm că este un chin să interconectezi baze de date ale unor instituții publice, înțelegem că este dificil să elimini filiere fraudatoare existente de ani de zile în cadrul unor societăți de asigurări și brokeraj, este un adevărat efort să schimbi un algoritm de calcul al primei RCA vechi de peste 25 de ani, dar piața de asigurări și ASF trebuie să înțeleagă că aceste soluții, în România anului 2015, sunt de preferat în locul creșterii primei RCA", a argumentat Cristian Muntean. În opinia sa, algoritmul corect de calcul trebuie să țină cont de:

- elemente relevante precum răspunderea personală a șoferului și performanțele tehnice ale autovehiculului - puterea, existența unor sisteme performante de frânare, direcție, de stabilizare, de atenționare a șoferului etc;
- factori secundari precum numărul de amenzi încasate pentru anumite tipuri de abatere - depășirea vitezei, nerespectarea culorii semaforului, circulația pe contrasens etc, culoarea autovehiculului, locația în care își desfășoară activitatea șoferul, vârsta, vechimea în șofat, tipul de activitate etc.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Repere legislative și planuri FORT pentru 2015

Modificările legislative privind pirateria, amenzile, plăcuțele, dar și returnarea accizei și starea drumurilor au fost subiectele discutate la cea de a IX-a Adunare generală FORT (Federația Operatorilor Români de Transport).

Evenimentul, desfășurat la Brașov în perioada 30 ianuarie - 1 februarie, a reunit reprezentanți ai tuturor structurilor asociative membre FORT din domeniul transporturilor rutiere de mărfuri și pasageri, școli și centre de pregătire profesională, transport specializat, aerian și activități conexe, alături de conducerea confederațiilor patronale reprezentative la nivel național. S-a urmărit fixarea reperelor legislative și operaționale, precum și planurile de acțiune pentru FORT în anul 2015.

Este apreciabilă creșterea înregistrată de acest eveniment, atât în ceea ce privește numărul participanților, cât și calitatea discuțiilor.

Mai multe autorități din domeniu au fost, de asemenea, prezente.

Au răspuns invitației reprezentanți ai Ministerului Transporturilor, Poliției Rutiere, Direcției Antifraudă, ARR, CNADNR.

Restituirea accizei: „Vom plăti unii și vor încasa alții“

Restituirea către transportatori a unei părți din supra-acciza pe motorină a fost unul dintre subiectele abordate. Procedurile complicate care trebuie realizate au descurajat transportatorii, unii dintre aceștia exprimându-și îngrijorarea că sumele nerecuperate ar putea ajunge în „alte buzunare“.

Participanții la eveniment s-au întrebat dacă o abordare mai simplă nu ar fi mai eficientă.

„S-ar putea calcula costul mediu cu motorina pentru transportatori. Astfel, pentru restituirea accizei ar trebui să luăm în calcul veniturile operatorilor. De exemplu, dacă eu vă cer restituirea accizelor dintr-un milion de litri de combustibil, trebuie să fac dovada că acel milion de litri reprezintă 40% din cifra mea de afaceri. Prin formula care se aplică, vom plăti unii și vor încasa alții. Când s-au discutat formulele de calcul, ar fi trebuit să fim și noi întrebați“, a arătat Ilie Răduță, director general TCS.

Numărul mic de dosare depuse de către transportatori pentru recuperarea accizei și în special numărul extrem de mic al dosarelor acceptate pentru plată arată faptul că procedura este cel puțin descurajantă.

Plăcuțele „nu reduc morții de pe drumuri”

O altă întrebare adresată reprezentanților RAR și ai Poliției Rutiere a fost legată de beneficiile reale în materie de siguranță rutieră, în urma aplicării plăcuțelor pe camioane: cu cât au redus mortalitatea pe drumuri, câte locuri de parcare s-au înființat în urma banilor încasați...

Din păcate, autoritățile prezente au confirmat faptul că nu există un studiu în acest sens și la ora actuală este vorba pur și simplu de o lege care trebuie respectată.

„Aceasta a fost legea, ISCTR și Poliția Rutieră doar au respectat-o“, au afirmat reprezentanții autorităților.

Aparenta inutilitate a acestei măsuri a stârnit, așa cum era anticipabil, multă rezistență din partea transportatorilor, fiind inclusiv firme care au refuzat să achiziționeze plăcuțele.

„Am aproximativ 50 de dosare pe rol, dar nu voi pune plăcuțe decât în momentul în care îmi veți putea demonstra că se reduc victimele de pe drumuri cu aceste plăcuțe“, a afirmat Ilie Răduță.

Timpii de condus: „indulgență pentru 15 minute”

Participanții la eveniment au ridicat problema depășirii cu câteva minute a timpilor de conducere de către șoferi. S-a solicitat „indulgența de a nu sancționa depășirile timpilor de conducere de până la 15 minute peste programul maxim, ținând cont că acest lucru se petrece în toată Europa, mai puțin Ungaria“ și dacă în urma controalelor efectuate, șoferii opriți ar putea primi un document care să ateste efectuarea controlului, pentru ca atunci când sunt opriți din nou să se înceapă controlul de la momentul rămas.

Autoritățile au arătat că există deja recomandări în acest sens.

„Nu cred că se mai amendează pentru 5 sau 10 minute, ci la peste 15 minute. Înmânarea acelei fișe de control este obligatorie, a fost impusă de Ministerul Transporturilor, însă nu știm ce se întâmplă pe urmă cu acea fișă. Prin norma internă, ISCTR are obligația întocmirii acelor documente de control. În ceea ce privește Poliția Rutieră, dânșii nu au această obligație“, a precizat Gabriel Ștefănescu, inspector ISCTR.

O altă problemă semnalată a fost legată de autoutilitarele de sub 3,5 t. Practic, conform declarațiilor autorităților, aceste autovehicule încarcă adesea marfă cu masa mult peste cea admisă, însă nimeni nu le poate controla.

Transportatorii prezenți la eveniment au solicitat totodată reprezentanților CNADNR urgentarea anumitor lucrări de infrastructură. În întreaga țară sunt șantiere pe care lucrările trenează, iar firmele pierd bani și timp, camioanele fiind obligate să folosească rute alternative.

Pirateria, tolerată de stat?

Pentru transportul regulat de pasageri, „pirateria“ rămâne una dintre principalele probleme, care, din păcate, s-a acutizat în ultimii ani. Practic, la ora actuală, sunt numeroase zone în care „pirații“ sunt foarte bine organizați, provocând pierderi consistente atât operatorilor de transport licențiați, cât și statului, prin evaziune fiscală.

De altfel, tocmai neplata taxelor și impozitelor reprezintă atuul principal al „piraților“, care pot practica astfel tarife mai mici.

Transportatorii și-au arătat surprinderea în legătură cu lipsa de reacție din partea statului.

Totuși, Poliția Rutieră a pornit o campanie de combatere a acestui fenomen, campanie ce va fi extinsă la nivel național, în colaborare cu reprezentanții FORT.

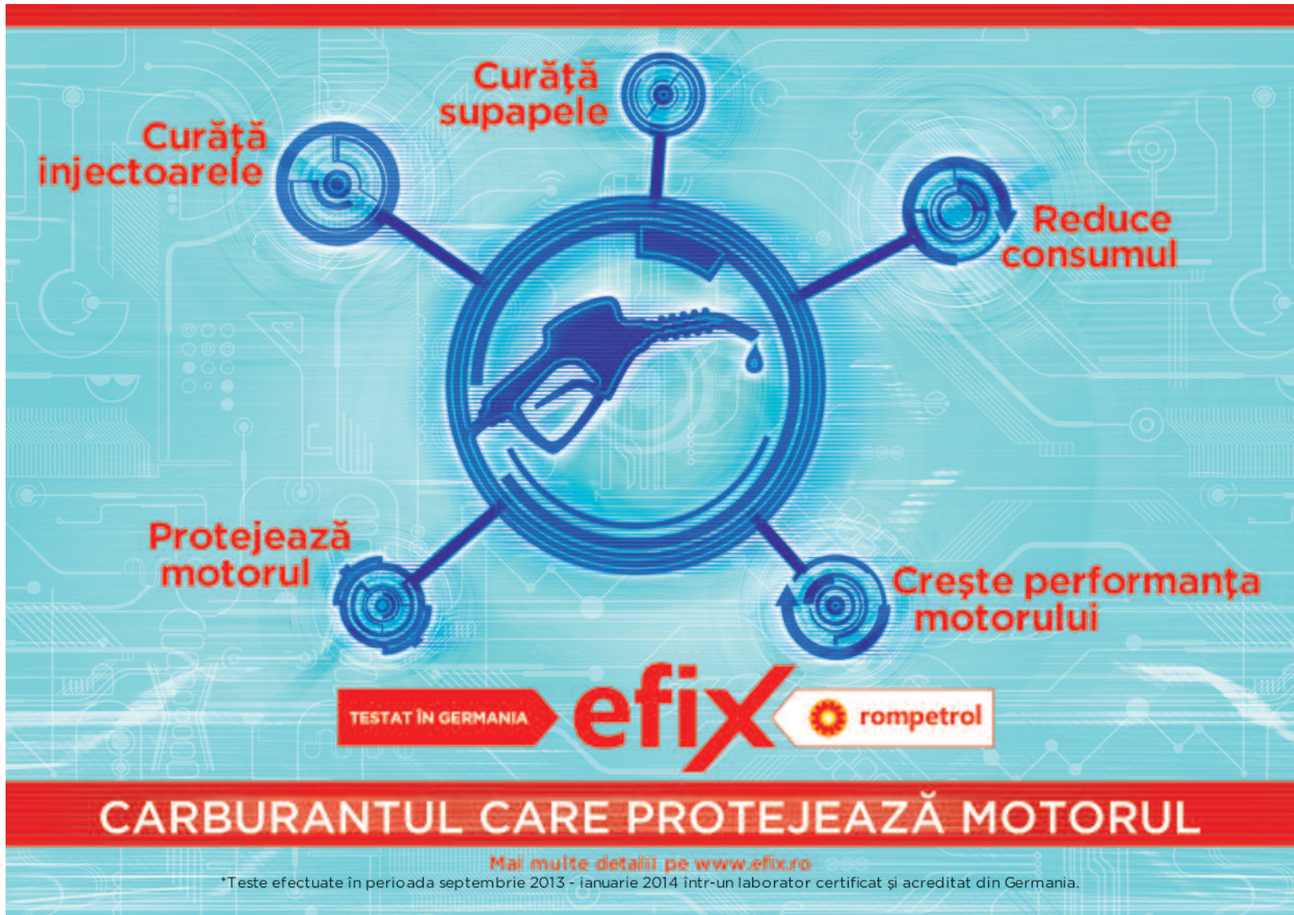
Sigur, cadrul legislativ rămâne în continuare o problemă, însă reprezentanții FORT consideră că nu se pune problema lipsei cadrului legislativ, ci a voinței.

„Poate că noi, transportatorii, colaborăm bine cu Poliția Rutieră la nivel instituțional, însă cu polițiștii de pe teren colaborează foarte bine piații.“

Autoritățile au făcut un apel la răbdare pentru soluționarea acestei probleme, mai ales că, în unele cazuri, sunt alte structuri care au preluat investigația, în condițiile în care s-a constatat că mașinile utilizate de „piați“ aparțin unor primari, polițiști etc.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

PUBLICITATE



Mai multă marfă pentru utilizatorii BursaTransport

BursaTransport îşi extinde prezenţa internaţională prin semnarea unui protocol cu bursa lituaniană Cargo.LT. Acordul prevede cumularea de mărfuri postate între BursaTransport/123cargo, Teleroute şi Cargo.LT pe rute selectate în interesul comun al membrilor tuturor burselor implicate.

Aceasta este prima colaborare de acest gen între 3 burse de anvergură europeană, oferind utilizatorilor o extindere semnificativă a ofertei de mărfuri, respectiv a soluţiilor de transport pe teritoriul întregii Europe. Potrivit unui comunicat transmis la redacţie, în acest moment, BursaTransport pune la dispoziţia utilizatorilor o ofertă integrată, de mărfuri interne şi Vest-europene (prin colaborarea cu Teleroute), la care se adaugă mărfuri pe destinaţii estice provenite de la partenerul lituanian Cargo.LT.

În primele două săptămâni de la semnarea acestui parteneriat, utilizatorii BursaTransport au beneficiat de un plus de peste 35.000 de mărfuri provenite din Cargo.LT (din care aproximativ 2.000 pe rute între Europa de Vest şi Rusia), acestea adăugându-se celor peste 110.000 de mărfuri în UE (provenite din Teleroute) şi celor 145.000 de mărfuri publicate direct de utilizatorii bursei româneşti.

În acelaşi timp, exportul reciproc de mărfuri postate între BursaTransport/123cargo, Teleroute şi Cargo.LT oferă utilizatorilor o creştere substanţială a oportunităţilor de a încheia contracte de transport.

Elemente de securitate

„Parteneriatul celor 3 burse asigură utilizatorilor un mediu de siguranţă, în care măsurile de diminuare a posibilităţilor de fraudă au fost uniformizate, astfel încât cei trei parteneri să poată administra o listă comună de companii indezirabile. În acest sens, odată eliminată din lista membrilor unei burse, o companie nu mai poate accesa nici ofertele celorlalte două“, se arată în comunicat. În plus, parteneriatul introduce o nouă componentă de securitate pentru utilizatori, oferindu-le acestora posibilitatea de a-şi verifica interlocutorii în listele de membri ale celorlalte burse faţă de cea în care sunt înscrişi.

Ca o măsură în plus de identificare rapidă a surselor, BursaTransport marchează cu un semn distinctiv atât mărfurile importate din bursa lituaniană, cât şi cele din Teleroute.

Parte a grupului internaţional Wolters Kluwer Transport Services, din care face parte şi bursa europeană Teleroute, BursaTransport este lider pe piaţa românească şi operează pe plan european prin brandul 123cargo.eu.

Istoricul colaborărilor dintre BursaTransport şi alte burse europene începe încă din octombrie 2005, atunci când BursaTransport a pus în funcţiune prima interconectare a unei burse de transport româneşti cu o altă bursă, prin parteneriatul cu operatorul italian Transpobank. Această conexiune a funcţionat până în februarie 2008, când a fost semnat parteneriatul cu Teleroute, una dintre cele mai importante burse de transport din Europa.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Atac al hackerilor chinezi

În dimineaţa zilei de joi, 29 ianuarie 2015, site-ul românesc BursaTransport a fost atacat de autori neidentificaţi chinezi. Efectul a fost încetinirea evidentă a funcţionării site-ului pentru 2 ore şi 40 de minute, până când echipa tehnică BursaTransport a luat măsuri de respingere a atacului.
Potrivit comunicării primite din partea BursaTransport, atacul s-a bazat pe o vulnerabilitate a sistemului de operare Linux exploatată de către atacatori, care au reuşit să direcţioneze un flux enorm de cereri (flooding) către adresa www.bursatransport.ro cu o singură intenţie, aceea de a încetini sau de a scoate temporar din funcţiune site-ul românesc. Efectul atacului a fost sesizat de către utilizatorii români, care s-au plâns imediat administraţiei BursaTransport. În urma identificării cauzei atacului, echipa tehnică a blocat accesul la aplicaţie oricărui utilizator rezident în China. În medie, cele circa 16.000 de companii care utilizează platforma BursaTransport efectuează zilnic aproximativ 5.500 de tranzacţii de transport, pe care administraţia site-ului le evaluează la peste 3 milioane de euro.

STABILIREA OBIECTIVELOR

pentru siguranța în muncă a angajaților

Să ne reamintim că succesul afacerii depinde în bună măsură și de planificarea sistemului de management al siguranței în muncă, iar o planificare eficientă este componentă de bază într-un proces de îmbunătățire continuă, care conduce echipa la atingerea obiectivelor.

Organigrama funcțiilor este un instrument de lucru esențial pentru planificarea ulterioară a resurselor. Indiferent dacă există personal suficient pentru a acoperi toate funcțiile sau dacă mai multe funcții sau atribuții sunt cumulate în responsabilitatea unui singur angajat, organigrama trebuie să fie completă și să reflecte nivelurile de responsabilitate și subordonare funcțională. De asemenea, toate funcțiile trebuie să existe în organigramă, chiar dacă activitățile respective sunt externalizate, pentru a urmări cu ușurință responsabilitățile de comunicare și de coordonare cu celelalte funcții.

Cu alte cuvinte, dacă managerul de transport este și lucrător desemnat cu atribuții pentru siguranța în muncă sau dacă aceste atribuții sunt externalizate către un serviciu specializat, în organigramă trebuie să existe fiecare funcție, cu legătura sa de subordonare și nivelul de responsabilitate.

Obiectivele generale ale companiei vor fi transpuse în obiective specifice pentru fiecare funcție din organigramă și fiecare angajat va lua cunoștință de obiectivele specifice pentru toate funcțiile pe care le deține prin cumul. Fiecare persoană aflată într-o funcție de coordonare se asigură că toți cei din subordinea sa, angajați interni sau servicii externalizate, cunosc obiectivele de siguranță în muncă specifice funcțiilor lor, dar și obiectivele generale de siguranță în muncă ale companiei.

Care sunt caracteristicile obiectivelor realizabile?

Stabilirea obiectivelor este foarte importantă pentru succes, dar puține persoane știu cum să facă acest lucru într-un mod corect.

Toți angajații își doresc să ajungă acasă teferi și să nu fie accidentați în timpul activităților. Mulți dintre ei trăiesc cu impresia că acestea sunt obiective,

dar, de fapt, sunt doar niște dorințe sau idealuri și nimic mai mult.

Există câteva caracteristici ce diferențiază obiectivele realizabile de visurile sau idealurile pe care cu toții le avem.

În primul rând, obiectivele trebuie să fie personale și să conducă la un rezultat pe care fiecare și-l dorește. Obiectivele specifice de siguranță în muncă se stabilesc de persoanele care ocupă fiecare funcție și sunt făcute pentru ca realizarea lor să mulțumească deopotrivă pe cei ce le-au stabilit cât și pe cei cu care relaționează în activitățile curente, subordonați sau contractori.

Pentru ca acțiunile pe care ni le propunem să fie cât mai clare, concise și direcționate către obiectivele generale ale companiei, vom stabili obiectivele specifice de siguranță în muncă după caracteristicile SMART, adică acestea vor fi Specifice, Măsurabile, Accesibile, Relevante și bine încadrate în Timp.

Să folosim ca exemplu următorul obiectiv „Să instruiesc în fiecare trimestru șoferii, cu legislația și măsurile de siguranță în trafic specifice, astfel încât în anul 2015 să nu provoace nici un accident în trafic, iar la testările anuale toți șoferii angajați ai firmei să obțină minim 80 de puncte din 100“.

Obiectivul este SPECIFIC pentru că se referă exact la domeniul în care dorim să obținem rezultate și nu lasă loc de interpretări. Pentru a ne asigura că un obiectiv este SPECIFIC putem utiliza următoarele întrebări, dar nu neapărat pe toate în același timp: Care este domeniul în care se desfășoară acțiunile? Cine este beneficiarul rezultatelor? Unde sau de către cine este realizat?

MĂSURABIL se referă la caracteristica obiectivului de a genera rezultate care să poată fi măsurate cu unități de măsură cunoscute: Exemplu: „toți șoferii angajați ai firmei“ ; „minim 80 de puncte din 100“.

Obiectivul este ACCESIBIL dacă poate fi realizat cu capacitatea și resursele disponibile. Stabilirea unor obiective ce nu pot fi realizate scade motivația și implicarea angajaților și încrederea acestora în posibilitatea de realizare a unor alte obiective în viitor.

Un obiectiv este RELEVANT dacă realizarea lui contribuie la atingerea obiectivelor generale ale afacerii. Spre exemplu este relevantă instruirea șoferilor cu măsurile de siguranță în trafic specifice, dar nu la fel de relevantă ar fi instruirea șoferilor la un curs de evaluare a riscurilor sau de vânzări.

Și, nu în ultimul rând, fiecare obiectiv trebuie realizat într-o perioadă determinată de TIMP, pentru ca rezultatul să poată fi evaluat și eventual îmbunătățit dacă este necesar.

Etape ale procesului de management al siguranței în muncă

Pentru realizarea unui sistem de management eficient al siguranței în muncă este necesară parcurgerea mai multor etape înlănțuite într-un proces dinamic.
Aceste etape sunt:
- **Planificarea**
- **Implementarea măsurilor de prevenire**
- **Monitorizarea și Verificarea**
- **Îmbunătățirea continuă.**

Material realizat cu sprijinul Lafarge Romania

Creștere importantă

Conform statisticilor realizate în fiecare an de către Asociația Producătorilor și Importatorilor Auto din România (APIA), piața auto s-a aflat, anul trecut, într-o creștere semnificativă, mai ales pe categoriile autoturismelor și autoutilitarelor ușoare. Tendința este confirmată și de datele puse la dispoziția publicului de către Direcția Regim Permise de Conducere și Înmatriculare a Vehiculelor din cadrul Ministerului Administrației și Internelor.

Statisticile APIA indică faptul că anul trecut au fost comercializate în total 100.336 autovehicule (82.597 în 2013, +21,5%), din care 82.809 au fost autoturisme (68.704 în 2013, +27,0%) și 17.527 autovehicule comerciale de transport marfă și pasageri (față de 13.309 în anul anterior). APIA estimează că, în cadrul acestei categorii, în 2014 au fost vândute 12.018 unități cu masa sub 3,5 t și 5.509 peste 3,5 t - ambele rubrici incluzând, de asemenea, autovehiculele comerciale de transport pasageri. În luna decembrie 2014, au fost comercializate 6.284 autoturisme, 1.116 utilitare ușoare și minibuse, 424 autovehicule comerciale de peste 3,5 t, totalul înregistrat fiind de 7.824 unități.

În cadrul categoriei utilitarelor ușoare, anul trecut, 402 unități au provenit din producția internă (+20,4% comparativ cu 2013) și 11.616 din import (+24,9%). Cele mai bine vândute mărci au fost Dacia (2.707 unități în 2014, cu 25,2% mai mult decât în 2013), Ford (1.409 unități, +4,1%), Mercedes-Benz (estimare APIA: 1.391 unități, +39,0), Volkswagen (1.040 unități, +7,7%) și Fiat (1.034, 45,8%). La modele, Dacia Dokker Van s-a vândut în 2.305 exemplare, Ford Transit în 801 și Opel Movano - 695.

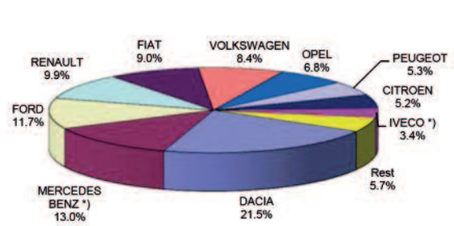
La categoria grea, estimările APIA (deci nu putem vorbi, deocamdată, despre cifre oficiale), indică faptul că DAF a comercializat, anul trecut, în jur de 767 unități, Iveco - 976, MAN - 937, Mercedes-Benz - 4.772, Renault Trucks - 245, Scania - 376 și Volvo - 922. Așa cum am precizat și cu alte ocazii, având în vedere faptul că unii dintre fabricanții amintiți au produse care acoperă mai multe categorii de mase, nu putem vorbi despre un top al celor mai bine vândute mărci, ci mai degrabă despre date cu caracter informativ.

Parcul auto în România în 2014

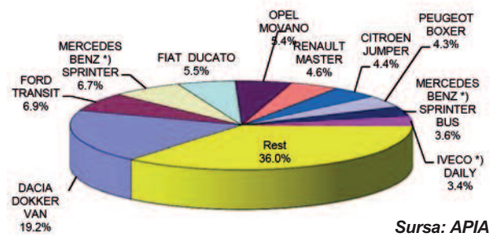
PARC AUTO 2014	Număr	Vechime (ani) 0-2	3-5	6-10	11-15	16-20	>20
AUTOBUZ	20.055	885	637	5.972	2.378	3.675	6.508
AUTOMOBIL MIXT	58.856	0	5	10.298	27.250	14.481	6.822
AUTOPROPULSATĂ LUCRARI	657	0	3	179	305	75	95
AUTOREMORCHER	337	0	0	0	18	14	305
AUTORULOTĂ	337	0	0	10	34	27	266
AUTOSPECIALĂ	11.750	3	0	815	3.021	1.437	6.474
AUTOSPECIALIZATĂ	56.334	0	0	4.346	8.048	9.901	34.039
AUTOTRACTOR	27.523	0	0	4.264	12.347	4.910	6.002
AUTOTURISM	4.905.630	197.741	373.192	1.584.007	1.228.941	722.932	798.817
AUTOUTILITARĂ	666.186	42.207	49.071	240.228	173.881	88.659	72.140
AUTOVEHICUL ATIPIC	11	0	0	0	7	0	4
AUTOVEHICUL SPECIAL	21.699	2.573	3.173	8.062	2.471	2.009	3.411
MAȘINĂ AUTOPROPULSATĂ PENTRU LUCRĂRI	1	0	0	0	1	0	0
MICROBUZ	23.040	3.090	1.700	9.572	5.382	2.036	1.260
MOPED	670	0	0	448	145	53	24
MOTOCAR	120	0	0	0	0	2	118
MOTOCICLETĂ	25.024	8	15	2.177	3.424	4.380	15.020
MOTOCICLU	76.545	3.902	6.686	32.535	16.405	9.332	7.685
MOTOCICLU SPECIAL	8	8	0	0	0	0	0
MOTOCVADRICICLU	415	1	0	375	37	2	0
MOTORETĂ	3.512	0	0	88	88	214	3.122
MOTOTRICICLU	29	0	0	0	6	2	21
REMORCĂ	214.403	20.678	18.317	32.433	17.358	40.684	84.933
REMORCĂ AGRICOLĂ SAU FORESTIERĂ	827	444	231	28	12	15	97
REMORCĂ LENTĂ	981	39	323	488	20	7	104
REMORCĂ SPECIALĂ	19.881	834	954	1.597	706	2.033	13.757
SCUTER	1.015	0	1	41	541	328	104
SEMIREMORCĂ	88.263	7.201	4.698	30.719	21.788	10.696	13.161
SEMIREMORCĂ SPECIALĂ	504	72	74	108	66	60	124
TRACTOR	8.784	890	836	3.615	858	314	2.271
TRACTOR RUTIER	37.143	1	5	142	5.442	4.718	26.835
VEHICUL INCOMPLET	75	12	38	24	1	0	0
TOTAL	6.270.615	280.589	459.959	1.972.571	1.530.981	922.996	1.103.519

Sursa: Direcția Regim Permise de Conducere și Înmatriculare a Vehiculelor din cadrul Ministerului Administrației și Internelor

Vanzari com <3.5t si minibuse - marci - 2014



Vanzari com <3.5t si minibuse - modele - 2014



Sursa: APIA

Piața se mișcă și pe înmatriculări

Statisticile Direcției Regim Permise de Conducere și Înmatriculare a Vehiculelor din cadrul Ministerului Administrației și Internelor arată faptul că anul trecut s-au înregistrat în total 61.293 înmatriculări de autovehicule comerciale. Dintre acestea, 59.771 unități au fost autoutilitarele peste 3,5 t, 1.514 autovehiculele speciale și 8 vehicule incomplete (autoșasiuri necarosate). Categoria de vehicul special include autospeciale pentru stins incendii, macarale, ambulanțe, vehicule pentru curățarea străzilor, vehicule destinate colectării deșeurilor, rulote, auto-laboratoare, autovehicule echipate pentru apicultură etc. În statisticile DRPCIV, în ultimele trei luni ale anului, apar, de asemenea, 2.687 înmatriculări de remorci, 240 remorci speciale (octombrie-decembrie) și 1.068 semiremorci (noiembrie-decembrie).

La capitolul autovehiculelor pentru transport pasageri, anul trecut au fost înmatriculate în total 2.353 unități, dintre care 1.256 au fost autobuze și 1.097 microbuze.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Autoutilitare înmatriculate lunar în 2014 - Sursa: DRPCIV

Ianuarie	4.483
Februarie	4.436
Martie	5.086
Aprilie	4.894
Mai	5.059
Iunie	4.982
Iulie	5.108
August	4.521
Septembrie	5.230
Octombrie	5.999
Noiembrie	5.214
Decembrie	4.759
Total	59.771

PUBLICITATE

RENAULT TRUCKS OPTIDRIVER XTREM

O cutie de viteze pentru aplicații dificile

Vehiculele din gama Renault Trucks K pot fi acum echipate cu o nouă cutie de viteze manuală automatizată, denumită Optidriver Xtrem. Cu un sistem de gestionare a treptelor de viteză proiectat special pentru situații extreme, Optidriver Xtrem este recomandată mai ales pentru aplicații miniere, de carieră sau pentru transport greu. Noua cutie de viteză va fi prezentă și la expoziția Intermat din aprilie.

Stabilind noi standarde în termenii robusteții, capacității de trecere peste obstacole și ai tracțiunii, Renault Trucks K este proiectat să răspundă necesităților clienților care operează în medii dificile de lucru. Mergând și mai departe în îndeplinirea cerințelor în domeniul aplicațiilor severe, cum ar fi transportul unor încărcături grele sau aplicațiile din mine sau cariere de piatră, Renault Trucks a introdus pe gama K noua cutie de viteze Optidriver Xtrem.

Această cutie robustă de viteze are un ax de intrare cu șase secțiuni zimțate în loc de patru, zimții angrenajelor fiind dimensionați special și tratați termic pentru a crește rezistența întregului ansamblu. Mai mult decât atât, sistemul oferă o capacitate de tracțiune de până la 120 t și un program special de management al treptelor de viteze, care se adaptează în mod constant gradului de încărcare a vehiculului, grație informațiilor furnizate de un senzor. Acest lucru face posibilă adaptarea perfectă a raportelor de transmisie la orice situație de transport.

Renault Trucks oferă astfel clienților săi care operează în condiții dificile posibilitatea de a se bucura de avantajele unei cutii de viteze automatizate, în termenii confortului în conducere și ai consumului scăzut de combustibil. Optidriver Xtrem îmbunătățește, de asemenea, mobilitatea vehiculului, ceea ce contribuie la creșterea gradului de siguranță în utilizare.

Noutăți la Intermat

Modelele Renault Trucks K echipate cu noua cutie automatizată de viteze Optidriver Xtrem vor face cunoștință cu publicul în cadrul prestigioasei expoziții Intermat Trade Show, care se va desfășura în perioada 20-25 aprilie 2015 la Paris-Nord Villepinte. Tot acolo, Renault Trucks va expune, alături de toți reprezentanții gamelor C și K, o serie de noutăți interesante, cum ar fi mixerul de ciment C XLOAD sau modelul C 8x4 Tridem. Nu în ultimul rând, constructorul francez va aduce în atenția publicului o gamă completă de servicii care vin în sprijinul eficienței în activitatea de zi cu zi din domeniul construcțiilor, indiferent de aplicație. Trebuie subliniat faptul că multiplele versiuni de vehicule disponibile și sistemele modulare ce pot fi preluate de pe o gamă pe alta permit companiei Renault Trucks să ofere utilizatorilor soluții robuste de transport, destinate reducerii costurilor operaționale.

Tracțiune și manevrabilitate

Modelul C 8x4 XLOAD, echipat cu mixer de ciment, a beneficiat de eforturi particulare pentru a reduce masa proprie a vehiculului, fapt care permite utilizatorilor să încarce mai mult ciment la fiecare cursă, rezultând într-o creștere a productivității și într-un grad mai mare de eficiență a costurilor.

Renault Trucks C 8x4*4 Tridem este echipat cu o a patra axă directoare cu o rază de întoarcere de 90 cm, ceea ce face vehiculul mai manevrabil. Modelul a fost, de asemenea, proiectat pentru a suporta o încărcătură grea pe partea din spate, cum ar fi macara cu platformă, basculantă detașabilă, catarg sau unitate industrială de vacuum. La Intermat va fi expus și modelul Renault Trucks C 6x4 OptiTrack, echipat cu un sistem care asigură temporar un plus de putere de tracțiune, datorită a două motoare hidraulice instalate la nivelul butucilor roților față. OptiTrack oferă o tracțiune temporară pe toate roțile, la cerere, eliminând constrângerile unei tracțiuni integrale convenționale, în special în termenii consumului de combustibil, ai înălțimii de încărcare, ai costurilor de întreținere și ai masei suplimentare.

Un alt exponat interesant este C cu cabină de 2,3 m, 6x4, un vehicul adaptat necesităților transportatorilor care realizează livrări multiple de materiale de construcții în zone urbane și suburbane. Vehiculul este echipat cu o cutie de viteze manuală robotizată OptiDriver ca dotare standard, iar înălțimea cabinei și lățimea sa redusă oferă șoferilor un grad crescut de manevrabilitate și le permit urcări și coborâri mai ușoare în și din cabină.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

VOLVO TRUCKS

Un nou premiu pentru calitate

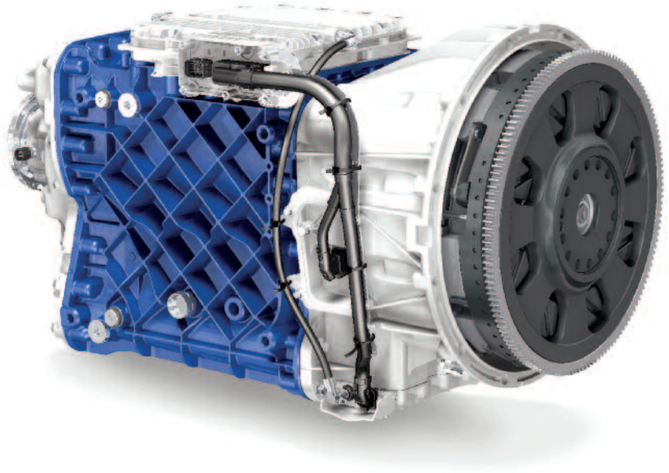
Pentru al doilea an consecutiv, Volvo Trucks a primit prestigiosul premiu european Quality Innovation of the Year Award. Volvo Trucks a fost premiată pentru noua sa transmisie, I-Shift Dual Clutch, al cărei principal beneficiu este de a face munca şoferului mai simplă şi mai sigură.

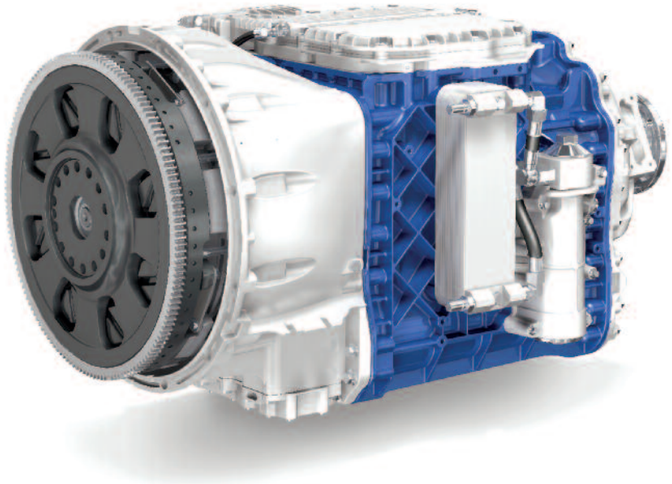
„I-Shift Dual Clutch este o premieră în industria de camioane, o inovaţie ce aduce o îmbunătăţire considerabilă parametrilor care influenţează şoferii şi companiile de transport, pe de-o parte, şi beneficiarii mărfurilor transportate şi societatea în general, pe de alta”, declară Matti Kaulio, Associate Professor Industrial Economics, KTH Royal Institute of Technology din Stockholm şi reprezentant al SIQ (Swedish Institute for Quality). Profesorul Kaulio este unul dintre experţii care au decis învingătorul din acest an.

Premiul pentru Inovaţia Anului în Calitate (Quality Innovation of the Year Award) este recunoscut nu doar de SIQ, ci şi de alte instituţii de profil din câteva ţări europene. Premiile din 2014 au fost prezentate de către preşedintele Ungariei, János Áder, în cadrul ceremoniei din 19 ianuarie de la Budapesta.

Innovation of the Year Award

Quality Innovation of the Year Award este un premiu ce se acordă în fiecare an companiilor, organizaţiilor sau persoanelor care au prezentat inovaţii provenite dintr-o metodologie bine pusă la punct în activitatea lor şi care se bazează pe identificarea clară a nevoilor clienţilor. Quality Innovation of the Year Award, lansat în 2007 în Finlanda, este astăzi susţinut şi de fundaţii de promovare a calităţii din Suedia, Finlanda, Estonia, Letonia, Ungaria şi Cehia. Obiectivul este ca premiul să fie extins şi pentru alte state.





Grupul de experţi despre I-Shift Dual Clutch

Volvo Trucks I-Shift Dual Clutch este un exemplu de inovaţie de produs în care o soluţie existentă, utilizată anterior de maşinile sport, a fost dezvoltată şi integrată în tehnologia de transmisie folosită la camioane. Avantajele acestei inovaţii sunt acelea că fac posibile schimbările treptelor de viteză fără întreruperea puterii, iar vehiculul nu mai pierde din cuplul motor în acest timp. Noul sistem este o premieră în industrie cu rezultate evidente, cum ar fi manevrabilitatea, rularea uniformă, transportarea încărcăturii cu mai multă grijă, un mediu de lucru mai confortabil, potenţial crescut de economie şi eficienţă a transportului - parametrii care influenţează simultan mai mulţi beneficiari ai transporturilor rutiere, cum ar fi şoferul, compania de transport, proprietarul mărfii şi societatea în ansamblu.

Inovații în sprijinul clienților

„Este cu adevărat minunat faptul că posibilităţile noastre inovatoare sunt din nou recunoscute în acest mod. Facem eforturi sistematice pentru a găsi noi soluţii cu beneficii evidente pentru clienţi şi şoferi, iar sistemul I-Shift Dual Clutch s-a bucurat de o primire peste aşteptări. Faptul că am primit acum premiul Quality Innovation of the Year Award este o altă confirmare că ne-am atins obiectivul”, declară Hayder Wokil, Quality Director la Volvo Trucks.

Primul din lume

Pe scurt, I-Shift Dual Clutch este o cutie de viteze automatizată cu dublu ambreiaj. Cu această soluţie, camionul nu pierde din viteză sau din putere în timpul schimbării vitezelor, ci se deplasează eficient şi lin pe şosea. Acest tip de transmisie a fost iniţial proiectat pentru automobile sport ultraperformante şi este folosit în prezent de către constructorii de autoturisme. Volvo Trucks este prima companie din lume care a adaptat această tehnologie la vehiculele grele.

În 2013, Volvo Trucks primea Quality Innovation of the Year Award pentru Sistemul de Direcţie Dinamică, un sistem de stabilizare a direcţiei ce a atras o atenţie deosebită la nivel mondial, inclusiv datorită filmului „The Epic Split” cu actorul Jean-Claude Van Damme.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Furnizor și consultant

Privind strict cifrele, Schmitz Cargobull a încheiat anul 2014 cu rezultate foarte bune. Însă rețeta care stă în spatele numerelor presupune un concept ambițios, prin care furnizorul de vehicule comerciale încearcă să se asigure că fiecare client primește produsul de care are într-adevăr nevoie. Am discutat despre rezultatele anului trecut și tendințele din 2015 cu Eugen Stan, director general Schmitz Cargobull.

Ziua Cargo: Care sunt rezultatele înregistrate în 2014?

Eugen Stan: Pentru noi, 2014 a fost un an grozav, având 1.400 de unități comercializate. Aici fiind cuprinse semiremorci, suprastructuri... tot ce a vândut Schmitz România. Au fost livrate aproximativ 800 de semiremorci cu prelată, 50 de semiremorci basculante pentru materiale de construcții și aproximativ 200 basculante pentru cereale. Acesta din urmă este un segment care a căpătat amploare anul trecut, luându-ne chiar și pe noi prin surprindere. Segmentul de frig, în schimb, a fost sub așteptări cu până în 150 de unități livrate, iar kiturile pentru suprastructuri livrate au depășit cu câteva zeci pragul de 100. Ca și cotă de piață, avem 46% pe segmentul de prelate, 43% pentru basculante și 80% pe partea de frig.

Astfel, față de 2013, am înregistrat o creștere de aproximativ 10% la prelate, 8% la frig și 250% la semiremorci basculante, în special datorită celor pentru cereale. Aceste rezultate au fost obținute grație faptului că Schmitz Cargobull este un brand puternic, iar noi am gândit o configurație care s-a pretat la nevoile transportatorilor locali. Clienții știu că în momentul în care apelează la Schmitz Cargobull au la dispoziție o organizație capabilă să le rezolve problemele. Acesta este unul dintre principalele puncte forte.

În plus, produsele noastre au devenit tot mai eficiente. Certificatele sunt din ce în ce mai populare, indiferent că vorbim de cele pentru băuturi sau de certificatul Daimler, acestea fiind cuprinse în certificatele pentru transport anvelope. Tot mai mulți operatori optează pentru aceste soluții.

Cum arată lucrurile pe segmentul second-hand?

Am încheiat 2014 cu aproximativ 350 de semiremorci second-hand vândute, iar o bună parte dintre acestea (peste 150) provin din trade-in - preluarea ca avans a semiremorcilor vechi pentru vehicule noi. Din păcate, piața de second-hand în România presupune în multe cazuri un plafon de maxim 10.000 euro, preț de achiziție. Practic, prețul este elementul principal și apoi disponibilitatea vehiculului la potențialele nevoi.

Eugen Stan

„Atunci când realizează o investiție, transportatorii trebuie să se gândească la viitor. Achiziționează un vehicul pentru 5-7 ani și ar fi bine să fie cât mai echipat, pentru multiplele aplicații ce pot fi solicitate pe parcurs de către clienți."

Este important faptul că, în urma unui parteneriat cu Cargobull Finance, reușim să oferim finanțare chiar și pentru semiremorcile uzate, până în 10 ani vechime (dacă vehiculul are 8 ani, obținem finanțare pentru încă doi). Bineînțeles, avem și alți parteneri societăți de leasing care oferă acest serviciu.

Trebuie menționat că, din 2007 încoace, segmentul second-hand a început să devină unul important, având pondere tot mai mare în vânzări. Totuși, acest segment s-a bazat până acum și pe numărul mare de vehicule din 2007-2008. Acestea au ajuns însă la o anumită vechime, iar o companie care vrea să investească în viitor nu va achiziționa un vehicul de 8 ani.

Schmitz Cargobull a dezvoltat propriul sistem de fleet management. Această soluție este solicitată în România?

Soluția FMS este utilă pentru logisticieni, care au mai multe semiremorci, schimbă tractoarele și vor să urmărească marfa. Acest tip de organizare nu este foarte popular între transportatorii români. Aceștia utilizează soluția de monitorizare pe tractor și nu mai au nevoie de un produs separat pentru semiremorcă. Cu toate acestea, există zone specializate, care solicită soluția noastră de TELEMATICS. Am livrat de curând șapte semiremorci cu sistem telematic pentru monitorizarea temperaturii la interior, poziția, cuplarea și multe alte detalii. Este vorba de semiremorci cu certificat pentru industria farmaceutică, dotate special pentru nevoile acestui sector.

Care sunt estimările pentru 2015?

Trebuie ținut cont de contextul în care ne aflăm, iar noile reguli impuse pe Germania sunt un exemplu elocvent. Astfel, nu așteptăm creșteri spectaculoase, iar în urma discuțiilor cu colegii de la fabrică, am decis să facem „un pas în lateral". Anul acesta va fi unul de înnoire pentru noi, de consolidare, de parteneriate cu firme din afară care vin în România și achiziționează vehicule, pe care le folosesc intracomunitar - există o tendință în acest sens în ultimii ani.

De asemenea, avem de partea noastră avantajul experienței. Suntem o organizație stabilă, unde oamenii de vânzări au minim 5 ani vechime. S-au creat relații strânse, parteneriate în care putem răspunde mai bine la solicitările clienților, eventual anticipând nevoile acestora.

Am instruit vânzătorii să ofere clienților posibilitatea de a alege corect, de a le descrie perspectiva pentru următorii ani, astfel încât clientul să achiziționeze o specificație optimă, raportat la tipul lui de transport. Optim înseamnă să se țină cont inclusiv de rutele transportatorului și de posibilitatea de valorificare a vehiculului după un anumit număr de ani.

De exemplu, la un moment dat, a existat o tendință ca toată lumea să achiziționeze semiremorci mega, care sunt bune pentru volum, dar care reprezintă un ansamblu scump. Acestea necesită tractoare mega care au costuri mai mari, un consum mai mare de anvelope, discuri de frână care se uzează mai repede, o capacitate de frânare mai mică, uzură mai mare a structurii din cauza înălțimii etc. Am recomandat celor care nu transportă uzual marfă de mega să meargă spre categoria midi. În acest sens, avem o soluție nouă, un „vario" simplu, unde structura se ridică până la 2,85 m și apoi poate coborî până la 2,65 m. În cazul semiremorcilor mega, trebuie ținut cont de asemenea și de revânzare, pentru că peste cinci ani va fi mai greu de vândut. Cumpărătorul de mega este cel care-și permite să își ia vehicule noi, iar un beneficiar standard, care nu este implicat în transport automotive, ar fi mai interesat de o mega varios care poate fi vândută ca semiremorcă standard. Piața de second-hand este una de cuplă normală nu de mega.

La fiecare achiziție, transportatorii ar trebui să țină cont de revânzarea vehiculelor după o anumită perioadă de timp, să calculeze bine cât doresc să pastreze o remorcă, să își planifice pașii viitori de dezvoltare ai firmei, când va avea loc următoarea investiție în vehicule etc. Această analiză complexă, din păcate, nu caracterizează majoritatea firmelor din România, iar noi încercăm să oferim un sprijin în acest sens.

Avem un avantaj competitiv prin forța de muncă de care dispunem, prin profesionalismul dobândit în perioada petrecută în cadrul companiei.

„Un raport optim pentru greutate și volum, brand care conferă încredere și un service de calitate au fost elementele câștigătoare pentru noi."

Aveți așteptări ridicate în legătură cu noua generație GENIOS?

Ne bucurăm că fabrica își arată angajamentul față de piață, existând o preocupare permanentă de îmbunătățire a vehiculelor. Modele GENIOS impresionează prin noul șasiu fără suduri, prin modificările făcute la suprastructură, iar aceste aspecte ne ajută și pe noi, ne oferă „muniție".

Un șasiu de calitate înseamnă foarte mult. În multe cazuri am observat șasiuri realizate de concurență, care, după 7-8 ani, dacă începi să ciocăni, dai de rugină. La un Schmitz nu se întâmplă asta.

În plus, deja 95% dintre semiremorcile care se livrează astăzi sunt echipate cu axe Schmitz, cu care avem deja o experiență de 10 ani și referințe foarte bune din partea clienților. Se comportă excelent, au timpi de exploatare mai mari și, dacă reviziile sunt făcute la timp, nu apar probleme.

Schmitz Cargobull și-a asumat poziția de lider în inovație in domeniul semiremorcilor.

Noua generație de sermiremorci GENIOS deja se livrează în serie din decembrie 2014 la cuplă normală, urmând ca din aprilie probabil să fie înlocuit și șasiul pentru mega.

Pe viitor, este de așteptat să crească transportul feroviar, iar Schmitz Cargobull a dezvoltat o soluție pentru intermodal, care ar trebui luată în calcul pentru cei care își fac planuri pe termen lung.

Care sunt avantajele pe care un transportator ar trebui să le primească ca urmare a parteneriatului cu Schmitz Cargobull?

Aceastea apar din faza de negociere și consiliere. Suntem capabili să definim un vehicul special pentru nevoia clientului. Apoi analizăm semiremorcile din parcul său pentru a vedea pe care le-ar putea preda ca avans pentru contractul respectiv și încercăm să finanțăm tot pachetul. Suntem un furnizor care-și respectă termenele, care oferă ceea ce a fost stipulat în contract, deținem o rețea de service și after-sales în toată Europa, cu piese de schimb disponibile atât la nivel central cât și prin partenerii de service, oferind totodată și posibilitatea de răscumpărare după un anumit interval de timp, cu un preț prestabilit sau în regim de consignația. Transportatorii care lucrează cu noi au garanția că, orice problemă ar putea apărea, vom găsi o soluție.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

SCANIA TOP TEAM 2015

Finaliştii din România şi Bulgaria

La jumătatea lunii ianuarie au avut loc finalele naţionale Scania Top Team România şi Bulgaria, la dealerul Scania din Bacău, în urma cărora au fost desemnaţi finaliştii pentru Finala regională Top Team de la Bratislava.

Scania România organizează concursul internaţional Top Team adresat personalului din reţeaua de service Scania, cu scopul de a încuraja şi stimula perfecţionarea profesională a angajaţilor. În cadrul competiţiei, s-au desfăşurat, în paralel, finalele naţionale Scania Top Team România şi Bulgaria, unde 9 echipe (6 din România şi 3 din Bulgaria), fiecare având între 3 şi 5 membri, şi-au demonstrat abilităţile profesionale.

Echipele câștigătoare

Echipa Bucureşti 2 a fost cea care şi-a adjudecat trofeul finalei naţionale din România, după ce şi-a măsurat forţele cu alte 5 echipe. Echipa câştigătoare este formată din Ştefan Isail (căpitan), Cristi Enea, Gabriel Isail, Marian Huţanu şi Daniel Zlate. Locul II au fost câştigat de Bucureşti 1, iar locul III de Sibiu 1. Echipa din Bulgaria care s-a calificat la finala europeană Top Team este cea din Devnya. Locul II a fost câştigat de echipa din Burgas, iar locul III de cei din Tarnovo. De menţionat că echipele plasate pe primul loc în România şi Bulgaria au câştigat câte un premiu de 750 de euro. Provocările nu se opresc însă aici pentru angajaţii Scania care au ocupat locul I. Performanţa obţinută în cadrul finalei naţionale le oferă posibilitatea să participe la Finala regională Top Team de la Bratislava, ce va avea loc în martie 2015. Astfel, echipele câştigătoare din finalele regionale, vor participa la Finala mondială, unde premiul este de 50.000 de euro.

Ştefan Isail, căpitanul echipei câştigătoare:

„Concursul din acest an a fost organizat foarte bine, iar problemele tehnice ale camioanelor au fost din categoria celor pe care le întâlneşti în viaţa de zi cu zi.“

Desfăşurarea finalei

Competiţia la nivel naţional s-a desfăşurat într-o singură zi. Echipele au fost formate din angajaţi ai service-urilor Scania şi au avut de înfruntat patru probe practice, care presupun identificarea şi rezolvarea unor defecte ce ţin de toate sistemele care echipează un camion, şi o probă teoretică, fiecare probă aducând echipelor participante un maxim de 50 de puncte. Echipa din Bucureşti care a câştigat finala românească de la Bacău a fost singura care a identificat, la Staţia 4, o problemă la sistemul de frânare pneumatic - un furtun de aer comprimat blocat. „Eu am pornit în concurs cu gândul să câştigăm. Am făcut tot posibilul să-i motivez şi pe colegi în acest sens şi astfel am câştigat, deşi doi dintre ei au doar trei ani de experienţă în service de camioane. Cred că succesul nostru s-a datorat faptului că am reuşit să ne controlăm cel mai bine emoţiile, pentru că oameni valoroşi erau în toate echipele. Contează şi să te sincronizezi cu ceilalţi, de aceea e concurs pe echipe, şi nu individual. Până la finala de la Bratislava ne propunem să acumulăm cât mai multe cunoştinţe tehnice şi să lucrăm şi la pregătirea psihologică“, a afirmat liderul echipei, Ştefan Isail. Respectul pentru oameni este una dintre valorile Scania, iar această competiţie pune accentul pe construirea unui climat de muncă sănătos şi sigur, lucru care nu poate să rămână exclusiv între graniţele celor 8 ore de lucru zilnic. Totodată, se doreşte dezvoltarea profesionalismului, orientării către client şi încurajează munca în echipă.

Probele concursului

Staţia 1: Motor
Staţia 2: Şasiu
Staţia 3: Retarder
Staţia 4: Sistem de frânare
Staţia 5: Teorie: 50 de întrebări tehnice

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Şantier la orizont pentru 56,5 km din Autostrada Transilvania

Primele investiții din acest an se conturează la Ministerul Transporturilor: CNADNR a desemnat companiile care vor construi 56,5 km din Autostrada Transilvania, pentru 1,2 miliarde lei.

Este vorba despre porțiunea Câmpia Turzii - Ogra - Târgu Mureş, împărțită în 5 loturi, care au asigurată finanţare din fonduri europene nerambursabile. Licitațiile au fost lansate anul trecut în 25 iunie (pentru Ogra - Câmpia Turzii) și 10 iulie (pentru Ogra - Tg Mureș). După perioada de contestații urmează semnarea contractelor și 4 luni de proiectare, apoi lucrările vor putea începe, cel mai devreme, la mijlocul lunii iunie. Durata de execuție este de 12 luni iar garanția, 4 ani.

Pentru cele 5 loturi în valoare totală de 1,2 miliarde de lei au fost desemnați 4 câștigători, cu precizarea că una dintre asocierile de constructori a obținut două contracte de proiectare și execuție: JV SC Strabag SRL și SC Straco Grup SRL vor construi, pe tronsonul Braşov - Târgu Mureş - Cluj - Oradea, atât Lotul 2 Ogra - Câmpia Turzii, Secţiunea 2A, de 17,9 km, în valoare de aproape 398 milioane lei (fără TVA), cât și Lotul 2 Ungheni - Ogra, de 10,105 km și 251 milioane lei (fără TVA).

Lotul 1 Ogra - Câmpia Turzii, de 3,6 km, va fi construit de Asocierea SC GEIGER Transilvania SRL - Wilhelm Geiger GmbH & Co.KG, pentru 55,8 milioane lei (fără TVA).

Lotul 3 Ogra - Câmpia Turzii, de 15,7 km, va fi realizat de Asocierea SC Straco Grup SRL - SC Specialist Consulting SRL - SC Total Road SR, pentru aproape 280 milioane lei (fără TVA).

Lotul 1 Târgu Mureş - Ungheni, de 9,2 km, și drumul de legătură de 4,7 km vor fi construite de Asocierea Lemacons - Vega 93 - Arcada Company, pentru 189 milioane lei (fără TVA).

CNADNR, la matcă

După doi ani de la transferul CNADNR la DPIIS, Guvernul a redat compania Ministerului Transporturilor, printr-o Ordonanţă de urgenţă care a abrogat-o pe cea emisă în 22 decembrie 2012. În aceeaşi zi, 15 ianuarie, ministrul Ioan Rus a avut o primă vizită la CNADNR, unde i-a avertizat pe cei din conducere că nu va tolera abateri de la respectarea angajamentelor. CNADNR va avea de pus în aplicare proiectele elaborate de minister în Master Planul General de Transport.

Anul trecut, CNADNR a inaugurat numai 50 km de autostradă (22 km între Orăştie şi Sibiu şi 28 km între Nădlac şi Arad), mai puţin de jumătate faţă de cât a deschis în 2013, iar anul acesta va pune în circulație tot 50 de km. Ministrul Ioan Rus promite însă că în 2016 va depăși recordul: 200 de km, din care 56,5 km din loturile enumerate mai sus, ce urmează a fi gata în 12 luni.

Investiții de 5,5 miliarde lei în 2015

CNADNR are programate pentru anul acesta investiții de 5,494 miliarde lei, însă finanțarea de la Bugetul de stat va fi de 5,89 mld lei, deoarece compania are plăți restante de aproape 400 de milioane de lei din anii anteriori. În proiectul bugetului pe 2015, aflat în dezbatere publică pe site-ul Ministerului Transporturilor, compania are estimate venituri de 5,51 mld lei şi un profit brut de 215,5 milioane lei - față de 6,89 miliarde lei venituri și profit brut de 233,1 milioane lei anul trecut.

CNADNR are prognozate cheltuieli de 5,3 mld lei, dintre care 278 milioane lei cheltuieli de personal - salarii de 195,9 milioane lei, în creștere cu 17,8% față de anul trecut deoarece compania vrea să mai angajeze 456 de oameni, și bonusuri de 21,2 mil lei. Cheltuielile cu bunurile şi serviciile sunt evaluate la 642,5 milioane lei, mai mici cu 33,4% decât anul trecut.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Prăpastia Șofer - Patron se adânceşte

Probabil şoferii reprezintă pentru companiile de transport cea mai spinoasă problemă. Nu sunt niciodată suficient de pregătiţi, de dedicaţi sau de educaţi. Pe de altă parte, nici conducătorii auto nu sunt mulţumiţi de modul în care sunt trataţi în companie. S-a creat un cerc vicios din care prea puţini sunt cei care mai găsesc resursele să iasă. Există totuşi soluţii?

Revista Ziua Cargo a reunit, în cadrul unei mese rotunde, reprezentanţi ai companiilor de transport, ai patronatelor, precum şi un psiholog specializat. Scopul întâlnirii a fost căutarea de soluţii, aflarea cauzei lipsei de motivaţie a şoferilor români, precum şi analiza migraţiei acestora de la o companie de transport la alta.

Contextul general

Există o frustrare permanentă pe care şoferul o simte dintr-o aparentă lipsă de apreciere a muncii lui. Şansele efective în care conducerea unei companii să îi mulţumească în mod real şoferului sunt reduse. El are o activitate bine definită şi nu există prea des momentul în care acesta să primească şi să simtă un „mulţumesc“ sincer. Pe lângă această frustrare, se adaugă şi faptul că şoferul este mereu departe de familie, iar eventualii paşi care s-ar face pentru îmbunătăţirea acestor două aspecte ar putea avea în timp efecte mult mai bune decât o creştere de salariu menită să îl determine să nu plece. „Motivarea şoferului nu poate fi studiată în niciun tratat de management al resurselor umane, pentru că problemele cu care se confruntă sunt total diferite de ale oricărui alt angajat. În plus, este greu de definit un sistem de management al carierei. În general, se angajează ca şofer şi, dacă pleacă, tot ca şofer o face. Se află cu piciorul în două luntre, trebuie să se încadreze în cultura organizaţională a companiei, dar este mereu singur pe drum, unde este propriul lui şef. Chiar dacă au apărut sisteme de monitorizare, comportamentul lui real în trafic este greu de controlat şi de apreciat. Pe parcursul unei curse, acesta poate evita două accidente grave şi ar trebui felicitat, însă nimeni nu ştie acest lucru. În schimb, în situaţia în care intervine o problemă, sancţiunea apare“, a afirmat psihologul Cristian Sandu. El a apreciat că şoferul trebuie motivat în calitatea pe care o are, nu ca un angajat obişnuit. „Salarizarea nu este o metodă, o creştere de salariu îl poate ţine motivat 30-60 de zile, după care acesta uită de mărire şi îşi va dori una nouă. Meseria de şofer este similară cu

Dan Niculescu

Psiholog Cristian Sandu:

„Toţi tinerii cu care am intrat în legătură au, atunci când fac testul pentru şcoala de şoferi, o motivaţie falsă. Nu ştiu ce înseamnă şoferie, care sunt riscurile şi merg pe ideea că pleacă în străinătate cu un cap tractor de ultimă generaţie şi că vor câştiga mulţi bani. Se pot adapta sau nu, în funcţie de cerinţele companiei în cadrul căreia se angajează. Fiecare şofer are un anumit comportament şi anumite caracteristici de care trebuie să se ţină cont atunci când este trimis într-o cursă.“

cea de aviator, ambii pleacă de acasă fără a şti dacă se mai întorc, iar acest risc, prezent în subconştient, creează o presiune. Motivaţia unui om de a se face şofer este, de cele mai multe ori, greşită pentru că nu există sisteme de informare, de la nivelul educaţiei primare până la şcolile de şoferi şi a centrelor de pregătire profesională. Trebuie analizat dacă şoferul are carenţe pentru că nu este motivat sau pentru că nu are pregătirea necesară. Formarea profesională este o formă de motivare a şoferului, dar şi o formă de menţinere la locul de muncă, cu ajutorul unor contracte de muncă bine făcute. Altfel, după 6 luni în care ai investit în el, şoferul poate pleca la altă companie“, a continuat el, subliniind că obţinerea, în fiecare an, a avizului psihologic nu trebuie privită doar din punct de vedere birocratic. În multe cazuri, şoferul este trimis să îşi ia acest aviz, iar cum o face nu este treaba nimănui. În această situaţie, firma nu câştigă nimic. „Este mult mai utilă încheierea unui contract cu un cabinet care oferă asistenţă psihologică permanentă, în urma căruia compania va primi un profil psihologic al şoferului“, a apreciat Cristian Sandu. Reprezentanţii companiilor de transport sunt însă de părere că această soluţie nu este una facil de aplicat. „Diferenţierea şoferilor prin prisma raportului psihologic care indică pentru ce fel de cursă este un şofer mai pregătit decât altul nu este una aplicabilă din cauza dinamicii desfăşurării transporturilor“, a menţionat Dan Niculescu, director comercial Dianthus. Dar mai mult decât atât, com-

Marius Catrinoiu

Alexandru Păun

paniile de transport semnalează faptul că nu se mai găsesc oameni care să facă meseria de şofer din vocaţie. „Toţi şoferii trebuie să poată derula orice tip de cursă. În cadrul companiei noastre nu avem întârzieri cu salariile, iar în plus dispunem de un service propriu şi orice problemă reclamată este rezolvată. Cu toate acestea, în 2014, din 250 de şoferi, am avut o migraţie de 110. Asta ne-a adus la stadiul în care a devenit foarte greu să verificăm temeinic dacă un anumit şofer nu este potrivit companiei noastre. Migraţia generalizată a şoferilor determină o serie de compromisuri, pentru că trebuie făcute cursele pentru care avem încheiate contracte“, a continuat Dan Niculescu.

Ce se întâmplă cu şoferii?

Managerii companiilor de transport au constatat pe pielea lor că şoferii nu reprezintă un model de angajat loial, fiind gata să părăsească firma, chiar dacă propunerea primită din altă parte este doar cu puţin mai mare decât salariul său actual şi, mai grav, pleacă fără a avea vreo garanţie că va primi, de fapt, acei bani. Potrivit participanţilor la masa rotundă organizată de Ziua Cargo, şoferii sunt nemulţumiţi când stau mult plecaţi, sunt nemulţumiţi de salarii, sunt nemulţumiţi când stau prea mult în parcări, dar şi atunci când fac prea mulţi kilometri. Pentru ei, „vocea parcării“ este practic cea mai importantă. „Ce aude într-o parcare de la alţi şoferi este mai credibil decât ceea ce i se spune la firmă sau ceea ce are el în mână. Dacă un şofer află de la altul că a plecat la o firmă care îi dă 1.500, nici nu verifică dacă informaţia este reală - vine direct să lase cheile şi să plece. Am avut şoferi care s-au prezentat pentru angajare şi, în timp ce aşteptau să se încheie formalităţile, s-au dus la locul de fumat, intrând în contact cu «vocea parcării», după care au venit să îşi retragă actele. Poveștile și bârfele șoferilor angajați ai firmei i-au determinat să renunțe la angajare, dar nu s-au întrebat niciun moment de ce oamenii care i-au descurajat și le-au prezentat firma într-o lumină defavorabilă rămân să lucreze în continuare la Dianthus“, a mai menţionat Dan Niculescu. El a precizat că, o dată cu pătrunderea firmelor de transport din afară pe piaţa noastră, cu tot cu filiale şi camioane înmatriculate în România, şoferii sunt atraşi cu salarii de 1.500 euro în mână pe comunitate, fapt care a forţat companiile româneşti să crească salariile. „Din păcate, ajungem să plătim foarte mulţi bani unor persoane care nu-i merită. De multe ori, ştiu să sune la firmă când stau prea mult într-o parcare fără să primească o cursă, dar uită să respecte fişa postului şi să dea un mesaj atunci când intră şi când ies de la încărcare-descărcare“.

Pentru a evita situaţiile neplăcute, o parte dintre companii au încercat altă abordare, aceea de a trece de cealaltă parte a baricadei. „Eu am fost şofer, iar când am înfiinţat firma eram foarte apreciat ca patron pentru că vorbeam pe limba lor, le explicam absolut tot. După o vreme, şoferii au început să plece, am pierdut controlul, iar acum nici nu îi mai cunosc“, a arătat Marius Catrinoiu, director general Marvi Logistic. Iar situaţia sa nu este nici pe departe una singulară. „Sunt un patron care face toate poftele şoferilor. Stau de vorbă cu ei la telefon şi la 3 dimineaţa şi le-am transmis şi dispecerilor să aibă grijă de ei pentru că sunt departe de casă. Paradoxal, am avut o situaţie în care am luat un şofer să îl iniţiem, iar dispecerul a stat cu el la telefon dându-i toate indicaţiile necesare. Rezultatul a fost că, după 4 luni, ne-a spus că pleacă în altă parte, pentru că dispecerii de la noi îl stresau“, a afirmat Alexandru Păun, manager general Blue River.

Îngrijorarea patronilor provine şi din faptul că şoferii îi pun în faţa unor situaţii greu de gestionat, precum demisia fără preaviz, cu numai o zi înainte de plecarea într-o cursă şi în ciuda faptului că se urmează măsurile legale,

PUBLICITATE

Mihai Iancu, director general GTI Logistic:

Până când RCA nu va purta CNP-ul şoferului, nu cred că se pot face baze de date care să fie efectiv de folos celor care vor să recruteze şoferi şi caută referinţe despre aceştia.“

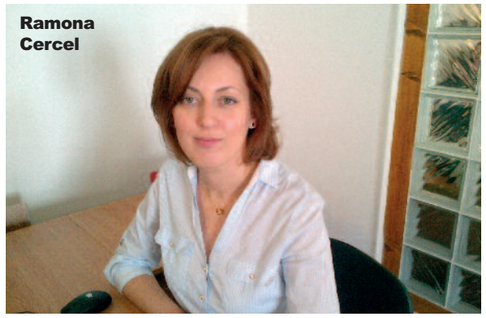
Ionel Cipere, director Practicom:

„Pentru mulţi şoferi nu este ceva extraordinar că sunt plătiţi la zi. Pleacă la o altă firmă unde i se dau banii pe caiet, ca să beneficieze de creştere cu 50% la salariu, însă doar pe hârtie, nu şi în buzunar“.

precum un referat şi cercetarea disciplinară a acestuia, intervenţia ITM este părtinitoare şoferului, companiile fiind anunţaţe că nu îi pot reţine salariul. Pentru şoferi se pare că stabilitatea financiară nu este la fel de importantă precum tentaţia sutei de euro „de pe gard“. Una dintre cauze este o cruntă lipsă de informaţie, pe care, în multe cazuri, şoferul nu o acceptă de la patron, pentru că îl vede duşmanul său. „Am întâmpinat situaţii în care am reuşit să păstrez în firmă şoferi care au dorit să plece, fără a apela la creştere salarială. M-am implicat personal, am avut discuţii timp de trei zile, iar în final au rămas. Din păcate, migraţia conducătorilor auto nu va putea fi oprită, iar singura soluţie, ca ţară, ar fi să producem şoferi de mai bună calitate“, a apreciat Mihai Iancu, director executiv GTI Logistic. Lucrurile însă pot lua şi o întorsătură neplăcută, iar „dacă apelezi la discuţia personală cu şoferul, în care încerci să îi prezinţi situaţia şi să îl determini să nu plece, acest fapt se poate întoarce ca un bumerang împotriva ta. „Am făcut acest lucru, iar şoferul a început să se creadă de neînlocuit şi să realizeze comentarii defăimătoare pe Facebook în urma discuţiei purtate“, a afirmat, pe de altă parte, directorul comercial Dianthus.

Alternative

Soluţii pentru combaterea acestor situaţii delicate au fost puse în nenumărate rânduri în practică, însă din discuţii se pare că nu există nimic aplicabil la modul general. Există companii de transport care au încercat să fidelizeze şoferii prin implicarea în viaţa lor de familie, angajându-le soţiile şi construind un spaţiu în cadrul firmei, unde copiii, după şcoală, desfăşoară diverse activităţi sub supraveghere, fapt care dă o siguranţă întregii familii, iar rezultatele au fost pozitive. De altfel, familia poate juca un rol extrem de important în decizia şoferului. „Cel mai aprig arbitru este soţia, ea având puterea de a-l face pe conducătorul aută să stea la o firmă, fapt constatat în urma discuţiilor purtate cu şoferii. Siguranţa locului de muncă stă în familie, să fie susţinut de aceasta, iar familia trebuie să simtă sprijinul firmei în salariu, nu în creşterea acestuia, ci prin plata la timp“, a menţionat psihologul Cristian Sandu.



Ramona Cercel

Un alt element în sprijinul companiilor ar putea fi lista albă a şoferilor, element ce poate să reprezinte un „bulgăre“ care să crească şi care să devină partenerul firmelor de transport atunci când vor să recruteze un şofer, potrivit Ramonei Cercel, Director General DIDb Partner, reprezentantul în România al companiei care gestionează lista albă a şoferilor la nivel internaţional.

Şi recrutarea de şoferi tineri poate reprezenta o soluţie în anumite cazuri. „Încercăm un parteneriat cu o şcoală de şoferi. Ei îşi fac reclamă că oferă locuri de muncă, iar noi ar trebui să primim oameni bine pregătiţi. Dacă se va întâmpla aşa, vom continua parteneriatul. Pe lângă aceasta, în acest moment, avem un sistem de avansare în firmă şi un şofer poate ajunge de la distribuţie urbană la transport internaţional“, a explicat Ionel Cipere, director Practicom.

Sindicat al şoferilor?

Ideea de sindicat al şoferilor în cadrul unei companii a fost dezaprobată de către reprezentanţii firmelor, fiind de părere că o organizaţie de acest gen poate conduce la nişte cereri ale şoferilor greu de imaginat şi care pot determina chiar închiderea unei firme. Cu toate că această variantă este una care dă fiori transportatorilor, prezenţa între şoferi a unor lideri informali, care să poată coagula colectivul, pare a fi una de luat în calcul. Pe de altă parte, şi în cazul companiilor care au lideri informali în garaj, lucrurile nu stau cu mult mai bine, pentru că şoferii se întâlnesc aleatoriu unii cu ceilalţi prin parcări şi se ajunge din nou la „vocea parcării”.

Peste 15 ani...

Observând, chiar şi din afară, problemele cu care se intersectează firmele de transport, nu poţi să nu te întrebi cum va arăta viitorul.

În acest moment, activitatea GTI Logistic este de 80% logistică şi 20% transport, iar pentru a se debarasa de multitudinea de probleme cauzate strict de transport,

Ciprian Ungureanu

„compania va renunţa la acest segment al activităţii sale. Ne vom axa pe partea de logistică“, a spus Mihai Iancu, directorul general GTI Logistic. Asemenea poveştilor de succes, „am de gând să las firma copiilor. Nu ştiu exact în ce mod se va întâmpla asta însă, iar nesiguranţa îşi are izvorul tot în problema şoferilor. Momentan, am şoferi cu care mă înţeleg şi, pentru că nu avem un număr foarte mare de camioane, reuşesc să controlez situaţia. Am şi o doamnă şofer, foarte serioasă, dar, din păcate, nu avem multe echipaje pentru a marja soluţia echipajelor formate din soţ şi soţie“, a arătat, Alexandru Păun, director general Blue River. Se pare că soluţia cu doamne la volan prinde contur din ce în ce mai mult, existând astfel de cazuri şi în alte firme. „Avem două camioane unde echipajul este format din soţ şi soţie, iar analiza Fleetboard ne-a dovedit că o doamnă este cea mai bună şoferiţă din firmă din ultimii doi ani. Peste 15 ani, cu siguranţă vom mai fi activi, pentru că suntem încă la început“, a spus Marius Catrinoiu, director general Marvi Logistic. Eforturi pentru dezvoltarea echipei de şoferi se fac şi în cadrul companiei Internaţional Lazăr. „Încercăm schimbarea unor lucruri ce ţin de pregătirea profesională, o formare continuă, dacă se poate chiar săptămânală. Prin rotaţie, evident, fiecare şofer trebuie să fie pus la punct cu toate noutăţile“, a arătat ing. Ciprian Ungureanu, instructor formare în cadrul firmei. Pe de altă parte, pentru Practicom, viitorul arată bine... dacă vor fi atinse obiectivele. „În situaţia în care vom atinge scopurile pe care ni le-am propus, cu siguranţă vom fi pe piaţă şi peste 15 ani“, a afirmat Ionel Cipere, director Practicom.

Concluzii

S-au strâns puţine idei pertinente de motivare a şoferilor astfel încât să se elimine riscul migraţiei acestora. S-au încercat nenumărate metode care până acum nu au funcţionat. Nu există o procedură ce poate fi aplicată general. Totul diferă de la caz la caz, de la maşină la maşină, de la tip de transport la tip transport. Marele câştig este intenţia de a ne gândi la această problemă. Soluţia ar putea fi o mai mare apropiere de şofer, patronul să dorească să îl cunoască mai bine, să ştie ceea ce simte acesta. A fi împietrit în nişte reguli şi principii nu reprezintă cea mai bună soluţie, pentru că acum este momentul în care se cere flexibilitate în gândire din partea tuturor. Suntem într-o perioadă în care majoritatea creează probleme în transporturi, iar acestea duc către stagnarea industriei. Majoritatea este formată din cei care iau şoferi de la celelalte companii de transport, care fac evaziune fiscală, unde documentele pot fi falsificate peste noapte... Este o realitate şi nu ne putem baza pe o îmbunătăţire semnificativă în această direcţie. Schimbarea trebuie să plece însă din fiecare companie în parte pentru ca, în timp, lucrurile să ia o turnură nouă.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

Camioanele româneşti, preferate de imigranţii ilegali

Pentru cei ce realizează transport pe relaţia Marea Britanie, problema imigranţilor ilegali este una cât se poate de reală, concretizată, în multe cazuri, în amenzi de mii de euro. Cum te poţi pune la adăpost de acest fenomen?

A fost una dintre întrebările la care am încercat să găsim răspuns cu ocazia mesei rotunde organizate de Ziua Cargo la începutul lunii februarie, analizând situaţia actuală. „Problema imigranţilor a atins în acest moment cote care nu au putut fi imaginate nici de autorităţile celor două ţări direct implicate în această problemă, Franţa şi Marea Britanie. Dacă, în trecut, trecerile frauduloase erau aranjate contra unor sume importante de bani, în ultimele luni, imigranţii au ajuns în situaţia de a nu mai avea resurse financiare, acţionând acum în grupuri numeroase şi atacând pur şi simplu camioanele pentru a se urca în acestea“, a explicat Mihai Cazacu, consultant în probleme de securitate, subliniind că în statisticile realizate de serviciul englez specializat în probleme de migraţie, camioanele româneşti apar pe locul 2 după cele poloneze în privinta incidenţei transportului de imigranţi ilegali. Probleme majore apar în punctele de trecere a frontierei din Franţa, din oraşele Calais, Dunkerque sau Coquelles, iar faptul că există o zonă unde se aplică o restricţie de viteză de 15 km/h creşte vulnerabilitatea camioanelor. „Autorităţile britanice au găsit o soluţie, dar doar din perspectiva lor, aceea de a înlocui măsurile de arestare preventivă cu amenzi, care s-au răsfrânt însă asupra companiilor de transport“, a adăugat Mihai Cazacu.

Problema devine şi mai serioasă în situaţia în care încărcătura este formată din produse alimentare, pentru că, la descărcare, marfa poate fi refuzată dacă se descoperă o tăietură prea mare în prelată. Iar marfa este declarată alterată, se opreşte şi se distruge. Au fost, de asemenea, raportate cazuri în care imigranţii au distrus marfa intrând în ambalajele maşinilor de spălat.

Alexandru Păun, manager general Blue River:

„Şoferi de-ai noştri s-au confruntat cu situaţii în care au auzit bătăi în cabină, au frânat şi la 40-50 km/h au văzut imigranţii sărind efectiv dintre cabină şi remorcă.“

Ce-i de făcut?

Există o procedură pe care cărăuşii o pot respecta pentru a se pune la adăpost.

Potrivit reprezentantului UNTRR, Lorena Sandu, pot fi accesate pe internet o serie de formulare care trebuie completate pentru a putea avea un răspuns corect în faţa autorităţilor engleze.

De asemenea, există măsuri suplimentare care trebuie luate.

„De exemplu, la finalizarea încărcării, camionul trebuie să fie asigurat imediat fie cu sigiliu sau alt dispozitiv de securitate, care împiedică intrarea neautorizată. Cordoanele şi curelele prelatei, atunci când sunt utilizate, trebuie să fie nedeteriorate, trecute prin toate punctele de fixare, pentru a fi cât mai întinse și pentru a asigura securizarea incintei camionului“, a explicat Mihai Cazacu. Foarte importantă este şi verificarea materialului exterior al prelatei pentru a observa semne de deteriorare sau intrare neautorizată, acordând o atenţie deosebită la acoperiş. Verificate trebuie să fie, în plus, toate compartimentele de depozitare, cutii de scule, apărători de vânt externe precum și sub autovehicul.

Marius Catrinoiu, director general Marvi Logistic:

„Mi se pare uşor imposibil, ca şofer, să nu simţi, chiar şi în somn, că deschide cineva uşi, taie sigilii şi mişcă tot vehiculul.“

Măsuri 100% eficiente sunt aproape imposibil de luat pentru că se staţionează foarte mult timp în acea zonă. Ideal este să nu staţioneze de-

Mihai Cazacu

loc în Calais, recomandarea celor care frecventează des această rută fiind să se meargă direct către îmbarcare.

Reprezentanţii companiilor de transport prezente la masa rotundă au precizat că o soluţie ca firma să fie absolvită de orice implicare este intrarea la controlul de CO_2 dinainte de tunel, pentru a obţine de acolo o ştampilă de aprobare. Cei care au avut acea ştampilă nu au mai fost amendaţi.

Campanie de informare

UNTRR, alături de Ambasada Marii Britanii în România și Ministerul Afacerilor Interne - Poliția de Frontieră Română au demarat o campanie de informare pentru șoferii de camioane și autocare care călătoresc în Marea Britanie. Campania de informare se va desfășura începând cu luna februarie, în principalele puncte de trecere a frontierei de la frontiera cu statele vecine şi are misiunea de a aduce informaţii actuale despre modalităţile în care șoferii de camioane sau autocare pot preveni atât migraţia ilegală, cât şi furtul de şi din camioane atunci când călătoresc în Marea Britanie.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Samsung recomandă „Lista Albă a Şoferilor“

Driver Identification Database (Baza de Date de Identificare a Șoferilor - DIDb), sistem pus la punct de către compania maghiară Sectran și prezent și în România din primăvara anului trecut, reprezintă o „listă albă” a șoferilor de calitate, focalizată pe factorul uman, prin intermediul căreia clienții pot avea un indiciu asupra seriozității conducătorilor auto, prin cazierul lor curat și prin confirmarea activității lor în cadrul bazei de date.

Cel mai important client al acestui sistem este Samsung, companie care se bazează pe DIDb încă din anul 2008, cu scopul de a reduce numărul de incidente prin excluderea șoferilor în care nu se poate avea încredere, de a crește securitatea transporturilor, minimizarea pierderilor rezultate din acțiuni criminale și a riscurilor prezentate de elementele infracționale specializate în transporturi.

DIDb a răspuns în mod optim exigențelor și așteptărilor companiei Samsung, cantitatea și valoarea bunurilor transportate crescând semnificativ, o dată cu scăderea numărului de incidente și a pierderilor.

După lansarea proiectului pilot DIDb în Ungaria în 2008-2009, în 2010 a fost implementat la patru facilități Samsung din Ungaria, un an mai târziu la 2 fabrici ale producătorului din Slovacia și la una din Olanda, iar în 2012 la două sedii Samsung din România.

Mai puține incidente

Rein de Vries, Senior Security Manager Europe în cadrul Samsung Electronics Europe Logistics BV, declară că „Samsung este un utilizator și un mare suporter al sistemului Sectran DIDb de mulți ani. Acesta s-a dovedit foarte util în scăderea incidentelor criminale. Datorită analizei interne a cazurilor de furt, am descoperit că în multe cazuri șoferii au fost implicați sau au cooperat cu organizațiile criminale. Utilizarea unor liste negre interne este ilegală și ineficientă. Din acest motiv, am găsit în sistemul DIDb (Sectran) un partener care previne cu adevărat incidentele și ne oferă un instrument de a determina care sunt șoferii «albi». Recomand sistemul celor care au marfă de transportat pentru a-și completa politica de securitate și companiilor de transport care doresc să ia măsuri împotriva infracțiunilor din domeniu”.

Deoarece în prezent nu numai Samsung, dar și alte nume importante au inclus acest program în politica lor de securitate și peste 15.000 șoferi sunt în sistem, DIDb este mai simplu de accesat și utilizat decât la începuturi. Au fost realizate eforturi importante de către Sectran și de către parteneri și clienți pentru a ajuta sistemul să se dezvolte și să îl transforme într-o parte integrantă a unui supply-chain sigur.

Date 2013-2014

- 15.000 șoferi din 900 companii de transport din 18 țări
- 1.500 șoferi români
- Birouri de înregistrare în Ungaria, Slovacia, România, Olanda
- 68 suspendări (2008-2013) din care:
  * 52 şoferi şi-au recăpătat statutul de aprobat
  * 16 şoferi au fost eliminaţi (11 încălcări reguli securitate, 5 auto-acuzări)

„Securitatea supply-chain-ului și prevenirea nu reprezintă o problemă individuală, ci una care ne aparține tuturor. DIDb este un bun instrument pentru șoferi de a-și prezenta performanța la cel mai înalt nivel, necesar pentru a transporta bunuri cu valoare ridicată și atractive, așa cum sunt ale noastre. Independența bazei de date care înregistrează statutul șoferilor le permite să lucreze cu orice furnizor de servicii și ne permite să avem acces la informații privind orice încălcare a securității”, a adăugat Rein de Vries.

Informații verificate

Reamintim faptul că șoferii se înscriu în această bază de date voluntar, pentru ei statutul de membru însemnând recunoașterea calităților lor, atrăgând respectul pe care îl merită ca profesioniști și oferindu-le adesea șansa de a lucra pentru beneficiari importanți, care aleg să transporte numai cu persoane înscrise în DIDb. Serviciul este cu circuit închis și disponibil online și poate fi accesat de către cei care organizează transporturi - producători, fabrici, retaileri, expeditori și companii de transport - care, în mod obișnuit, nu au posibilitatea de a identifica și verifica șoferii care vor avea responsabilitatea mărfurilor lor.

Procesul începe cu înregistrarea șoferului, în cadrul unuia dintre birourile de înregistrare, unde completează o documentație amănunțită și este nevoie să prezinte un cazier „curat”. În cazul în care, în urma verificărilor care se impun, șoferul este aprobat pentru înscrierea în sistem, i se emite un card de proximitate, prevăzut cu un cod pin, pe care figurează numele și numărul său de identificare DIDb. Clienții de transport, cei care beneficiază efectiv de informațiile despre șoferi, pot accesa programul DIDb pe internet, fie prin intermediul unui terminal special, fie prin intermediul unui program instalat pe computerul propriu. Clientul trebuie, de asemenea, să-și instaleze un reader pentru scanarea cardului șoferului, iar acesta trebuie să introducă, în paralel, codul pin propriu.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Motivarea șoferilor, misiune imposibilă?

Nu cred că există transportator care să fie pe deplin mulțumit de șoferii săi. Așa cum, pe de altă parte, și șoferii sunt greu de satisfăcut.

Transportatorul consideră că, indiferent dacă îi tratează cu duhul blândeții (ca pe niște parteneri, și nu ca simpli angajați) sau adoptă o atitudine mai distantă (ca de la șef la subaltern), șoferii rămân imprevizibili, caută mereu să îl înșele, fiind dispuși să asculte mai mult de "opinia parcărilor", gata să-și lase baltă angajatorul atunci când acesta se așteaptă mai puțin.

La rândul lor, șoferii cred că transportatorul câștigă prea mult de pe urma muncii lor, că sunt plătiți prea puțin față de riscurile și frustrările meseriei, că patronii găsesc rar cuvinte de apreciere, de laudă față de activitatea pe care o fac.

Aceste sentimente duc la atitudini tipice personalității fiecăruia din cei doi protagoniști ai relației, fiecare încercând să-i transmită celuilalt părerea pe care o are despre el. De aici nemulțumirea transportatorului și frustrarea șoferului. În această situație, transportatorii sunt tentați să se retragă în aparenta siguranță a „buncărului" lor, de unde să emită ordine, detașându-se astfel de probleme, considerând că, indiferent ce ar face, șoferii rămân... șoferi, nu pot fi schimbați. Șoferii, la rândul lor, adoptă o mentalitate care nu ține seama - chiar dacă uneori aceasta le este defavorabilă în timp - decât de „mirajul" banului în plus, indiferent cât o fi el, lăsând deoparte toate celelalte aspecte, care, însumate, reprezintă satisfacția muncii.

Profesie cu elemente speciale

Succesul, sau eșecul, unei companii de transport este intrinsec legat de resursa umană, de modul în care își desfășoară șoferii activitatea.

Încercând să ținem cont de teoriile managementului resurselor umane, observăm că toate sunt bune și frumoase, privind atât rolul managerului în eficiența firmei, cât și a metodelor clasice sau mai puțin convenționale de motivare a angajaților. Când încercăm să aplicăm aceste metode conducătorilor auto, observăm că lucrurile parcă nu se potrivesc așa cum ar trebui.

Profesia de șofer este o profesie cu multe elemente speciale, diferite uneori semnificativ față de restul masei de angajați. Și asta în special datorită faptului că activitatea concretă, practică a acestora se realizează în două planuri: spațiul rutier (ca stil de conducere) și spațiul organizațional în care sunt integrați. Ambele dimensiuni ale acestui comportament influențează conduita și responsabilitatea șoferilor atât în timpul conducerii, cât și în cadrul activităților colaterale pe care le desfășoară, acestea reflectându-se în rezultatele activității prin componente cum ar fi:

- Pentru activitatea de conducere: gradul de risc, gradul de eludare a codului rutier și a normelor de siguranță rutieră, gradul de predispunere la accidente, gradul de utilizare rațională a autovehiculului etc;
- Pentru activitatea colaterală conducerii auto (în unitate, la beneficiar, în raporturile cu autoritățile): gradul de relaționare, capacitatea de înțelegere, ușurință, claritate și coerență în exprimare, adaptarea la sarcini de lucru diferite, în schimbare, respectarea riguroasă a regulilor și regulamentelor.

Am amintit aceste componente deoarece, înainte de a discuta de metode de motivare, trebuie să identificăm corect dacă avem de-a face la șoferi cu lipsa de motivație sau cu un deficit de competență profesională.

Este bine când dorim să motivăm șoferii, dar, mai înainte de asta, trebuie să aflăm dacă acestora le lipsește într-adevăr motivația.

Analizând cazul în care nu suntem mulțumiți de șoferi trebuie să avem în vedere dacă performanța scăzută este rezultatul unei competențe profesionale scăzute sau este cauzată de lipsa motivației.

Această abordare poate pune o presiune financiară pe firma de transport, însă determină o evaluare corectă a șoferilor, mai mult decât atât, permite identificarea carențelor de pregătire profesională.

Pentru a putea motiva, trebuie să avem ce motiva!

În acest sens, firmele de transport trebuie întâi să angajeze și apoi să păstreze șoferii.

Pe termen mediu și lung, mai ales pentru firmele de transport puternice, acelea 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 continuă a șoferilor.

Rolul motivației nu se limitează însă numai la a-i face pe oameni să muncească, ci merge până la a-i face să muncească bine.

Există mai multe forme de descriere a motivației, în funcție de diferite criterii, însă cea mai importantă clasificare este cea care face diferența între motivația pozitivă și cea negativă.

Motivația pozitivă constă în punerea în legătură directă și proporțională a rezultatelor obținute cu satisfacțiile personale. Nivelul salariului, primirea la timp a acestuia, siguranța locului de muncă, bonusurile, primele sunt câteva din metodele de motivare pozitivă. În motivarea personalului, pe lângă toți acești factori motivatori de factură financiară, există și câteva tipuri de instrumente non-bănești cu efect similar. Șoferii tind să fie mai motivați dacă se simt respectați și au un anumit statut, dacă mediul de lucru este unul plăcut, dacă sunt apreciați și evidențiați. Toate acestea sunt lucruri pe care o firmă de transport (mai ales managerul sau patronul) le poate oferi destul de ușor, dar care, dacă lipsesc, pot afecta atât moralul șoferilor - implicit stabilitatea acestora la locul de muncă - dar și performanțele companiei.

Motivația negativă este generată de factorii motivaționali aversivi, cum ar fi penalizări pentru consum de motorină, penalizări pentru abateri de la traseu etc. Deși reprezintă un tip primitiv de motivație, bazat pe amenințare sau pedeapsă, aceasta trebuie totuși inclusă, cu anumite amendamente, în instrumentarul motivațional al managerului/patronului unei firme de transport.

Indiferent de modul de folosire a motivației, tehnicile motivaționale au în comun ideea potrivit căreia, cu cât este mai mare responsabilitatea, recunoașterea, respectul sau statutul acordat șoferilor dintr-o firmă de transport, cu atât mai mare este sentimentul de implicare în acea firmă, și de aici cu atât mai mare va fi motivația.

Transportatorii, în condițiile de motorină scumpă, de drumuri proaste, de taxe care nu oferă nimic, ci doar cresc costurile de transport, în condițiile unei concurențe de multe ori neloiale a transportatorilor externi, trebuie să ducă și o politică de motivare a șoferilor. Cum vor proceda, dacă vor găsi metode să-și motiveze și să-și păstreze șoferii, rămâne de văzut.

Noi am prezentat doar câteva puncte de vedere. Decizia le aparține.

Profilul psihologic, util pentru alegerea metodelor de motivare

Foarte important pentru motivare este și profilul psihologic al șoferului, care se poate obține de fiecare dată când se face evaluarea psihologică anuală obligatorie sau la angajare. Se pot obține foarte multe informații legate de conducătorul auto, de punctele lui favorabile, de cele mai slabe, putând astfel să individualizăm metodele de motivare.

Psiholog pr. Cristian SANDU
Cabinet de psihologie autorizat
E-mail: cristian_sandu38@yahoo.com
Mobil: 0751 364 575

PUBLICITATE

Singuri putem reuşi, împreună vom avea succes!

Supply Chain management center

Serviciile pe care compania noastră este în masură să le ofere, prin intermediul profesioniştilor cu experienţă în domeniul logistic şi al colaboratorilor echipei noastre, se bazează în special pe construirea unor relaţii personalizate cu clienţii.

Experienţa teoretică este dublată de o îndelungată experienţă practică, ambele fiind puse la dispoziţia clienţilor pentru atingerea celor două obiective majore ale unei organizaţii: satisfacerea clienţilor şi obţinerea unei performanţe financiare conform obiectivelor strategice.

Programele de consultanţă sunt susţinute în două variante

ABORDARE OPERATIVĂ:

Prin workshop-uri de 2-5 zile organizate împreună cu echipa de proiect din cadrul companiei client,în cazul în care compania are resurse interne pentru schimbare.

Pe durata sesiunilor, se realizează prioritizarea domeniilor de intervenţie; se decid acele domenii vor fi atacate în sesiunile respective; se dezvolta proiecte de îmbunătăţire pe baza experienţei consultanţilor şi a cunoştinţelor instrumentelor şi know-how-ului livrate către client; se decide soluţia.

ABORDARE CONSULTATIVĂ:

Echipa de consultanţa preia managementul proiectului li are o implicare majoră în etapele de intervenţie prezentate mai jos. Implicarea companiei client rămâne doar în zona de furnizare a informaţiilor.

Etape de intervenţie:

- Evaluare alternativă
- Alegerea soluţiei
- Dezvoltarea soluţiei alese
- Implementarea soluţiei

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

eSupplyChain
EVERYTHING YOU NEED IN LOGISTICS
achiziţii
stocuri
planificarea producţiei
depozitare
transport
distribuţie
customer service

Furturile de marfă în Germania

Infracțiunile privind mărfurile pe teritoriul Germaniei au crescut în ultima vreme într-un ritm îngrijorător, conform informațiilor recoltate de către Serviciul de Informații privind Incidentele (IIS) al TAPA EMEA.

Anul trecut, Germania s-a aflat în mod regulat pe primul loc în topul țărilor care au raportat cele mai multe incidente și care au suferit pierderi de valori mari. Această tendință nu este nouă și se pare că se află în ascensiune în ultimii 2-3 ani. În 2013, Germania a raportat către IIS 200 de infracțiuni, ceea ce reprezintă o creștere cu 61% față de cele din 2012. Datele din 2014 arată încă o creștere, de data aceasta cu 27,5% față de anul anterior, cu 255 furturi de marfă înregistrate, cifră care s-ar putea majora, o serie de incidente fiind încă în curs de a fi raportate către IIS.

În următoarele luni, TAPA EMEA va lucra în parteneriat cu Asociația Germană a Asigurătorilor (GDV), cu Asociația Germană de Logistică (DSLV) și alți factori de decizie, pentru a atrage atenția autorităților germane asupra acestei situații și pentru identificarea unor măsuri pentru a proteja transporturile cu valoare mare din Germania sau în tranzit prin această țară.

Numărul din luna ianuarie al Vigilant, buletinul informativ al TAPA EMEA, a realizat o privire de ansamblu asupra criminalității legate de mărfuri din Germania în 2014, așa cum se reflectă în statisticile IIS.

Câteva detalii

Din totalul de 255 incidente din Germania, 80 au avut loc în regiunea Nord Rin-Westphalia. Furturile din vehicule și-au adjudecat partea leului, cu 138 de incidente. Cele mai „populare" mărfuri sustrase au făcut parte din categoria produselor non-electronice, cu 98 de incidente în Germania anul trecut.

Cel mai important incident singular raportat de către Germania către IIS anul trecut a coincis cu week-end-ul în care s-a desfășurat finala Cupei Mondiale la fotbal în iulie. În cadrul acestui incident, au fost furate dintr-un depozit din Krefeld 300.000 sticle și cutii de bere cu o valoare totală estimată la 2 milioane EUR. Partea bună este că Poliția a reușit să recupereze întreaga pradă în Rhineland-Palatinate.

Tipuri de incidente - 2014, Germania

Jaf	1
Furturi din camioane în mișcare	2
Preluare frauduloasă de marfă	9
Furt vehicul	35
Furt din depozite/facilități	70
Furt din vehicule	138

Incidente în Germania raportate către IIS Procentaje din totalul incidentelor raportate în regiunea EMEA

Ianuarie	22%
Februarie	32%
Martie	17%
Aprilie	24%
Mai	38%
Iunie	35%
Iulie	20%
August	30%
Septembrie	34%
Octombrie	28%
Noiembrie	22%
Decembrie	19%

Cele mai grave incidente

Unul dintre incidentele cu cele mai mari pierderi s-a înregistrat în aprilie, când au fost furate trabucuri în valoare de 1 milion de euro dintr-un depozit din Bremen. În iunie, în apropiere de Leipzig, au fost furate dintr-un depozit profile prefabricate de aluminiu în valoare de 367.000 euro. În aceeași lună, au fost sustrase țigări în valoare de 220.000 euro dintr-un camion parcat într-o zonă nesecurizată de pe autostrada A3/E35, în apropiere de Neustadt și der Wied.

Produse furate - 2014, Germania (număr incidente)

Farmaceutice	1
Diverse	3
Nespecificate	5
Tutun	7
Cosmetice și igienă	10
Alimente și băuturi	21
Îmbrăcăminte și încălțăminte	22
Metal	26
Electronice	61
Non-electronice	98

În octombrie, a fost furat un trailer întreg, încărcat cu 21 de paleți de parfumuri în valoare de 470.000 euro, în Hamm, în urma unei operațiuni de subcontractare. Către sfârșitul lunii, au fost furați 13 paleți cu produse de îngrijire personală, în valoare de 300.000 euro. Se presupune că incidentul s-a produs în timpul unei opriri a camionului care transporta bunurile într-o parcare nesecurizată de pe A2/E30, în apropiere de Magdeburg. Șoferul nu a observat dispariția mărfurilor până a doua zi de dimineață și după ce a condus încă 300 km de la locul faptei.

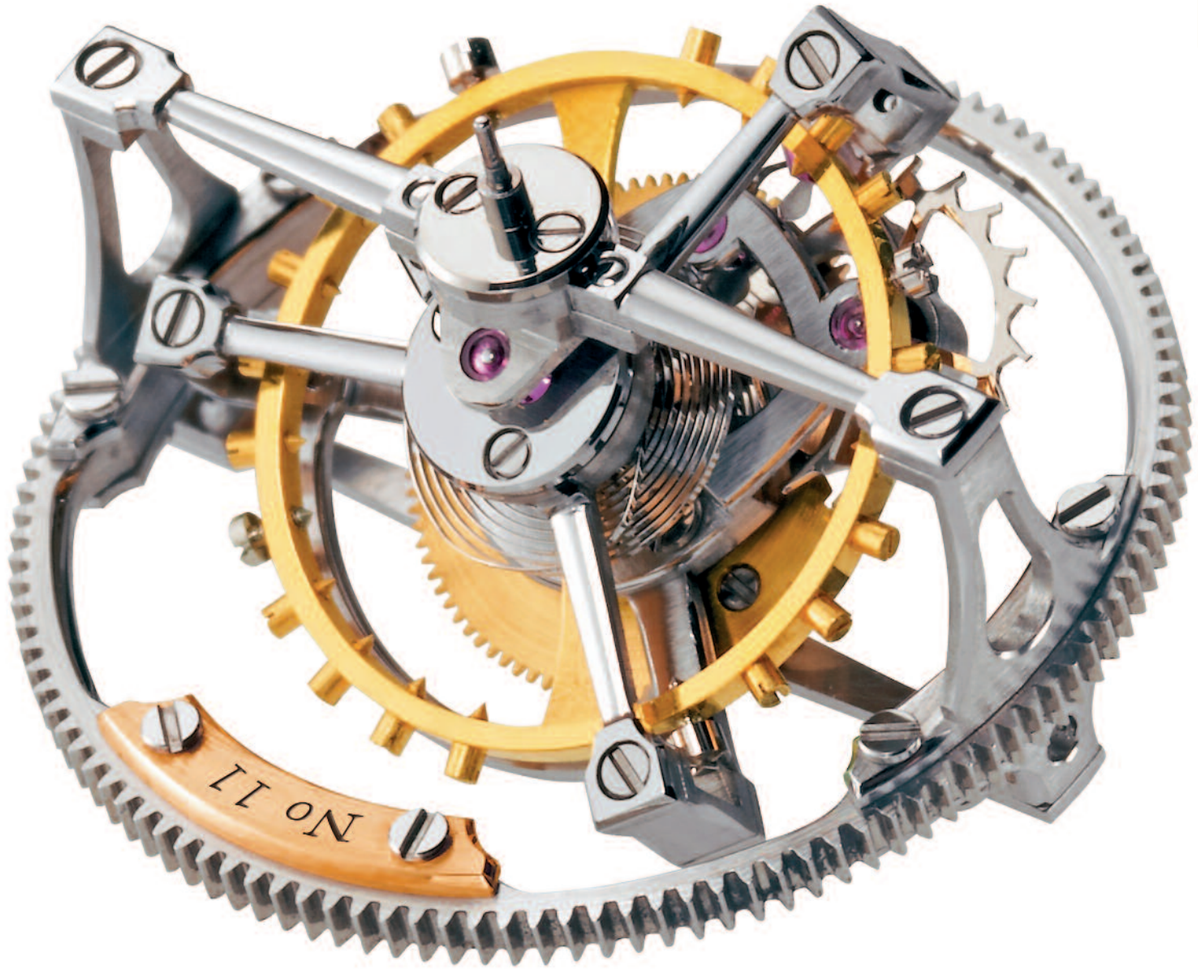
Un alt incident important a avut loc la începutul lunii noiembrie, când un camion suedez încărcat cu 20 de motoare de camion noi nouțe a fost furat dintr-o parcare nesecurizată din Lubeck, unde fusese lăsat nesupravegheat în timpul week-end-ului. Hoții au cuplat propriul lor cap-tractor și au dispărut neobservați cu trailerul și cu încărcătura lui în valoare de 525.000 euro.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

(Sursa: Vigilant, buletinul informativ al TAPA EMEA)

Zone în care s-au întâmplat incidentele 2014, Germania

Saarland	1
Nespecificat	2
Hamburg	2
Bremen	3
Mecklenburg-Vorpommen	4
Rhineland-Palatinate	6
Brandenburg	6
Schleswig-Holstein	8
Thuringia	10
Saxonia-Anhalt	10
Saxonia	17
Saxonia Inferioară	24
Bavaria	24
Hesse	28
Baden Wurttemberg	30
Nord Rin-Westphalia	80



PIAȚĂ
Cum arată 2015?

DIRECTORII GENERALI, OPTIMIŞTI

Directorii generali din România sunt mai optimişti în privinţa perspectivelor de creştere a companiilor pe care le deţin, dar rămân circumspecţi faţă de contextul economic global, arată rezultatele sondajului PwC Global CEO Survey 2015. Astfel, 44% dintre ei spun că sunt foarte optimişti în privinţa creşterii veniturilor în acest an, faţă de 39% anul trecut. Alţi 40% dau dovadă de optimism moderat. Pe termen mediu, ei sunt şi mai încrezători, 54% spunând că sunt foarte siguri de perspectivele de evoluţie a companiilor lor în următorii 3 ani (media la nivel global este de 49%). Cu toate acestea, 27% cred că economia globală se va deteriora în 2015, fiind de trei ori mai mulţi pesimişti faţă de anul anterior (8%). Totodată, 38% dintre executivii români sunt de părere că starea economiei globale va rămâne neschimbată, în timp ce 35% spun că se va îmbunătăţi. La nivel global, numărul celor care cred că economia globală se va îmbunătăţi în următoarele 12 luni este mai mic decât anul trecut, însă încrederea în abilitatea lor de a-şi mări veniturile propriilor companii rămâne stabilă, potrivit răspunsurilor a mai mult de 1.300 de directori generali intervievaţi de PwC pentru cea de-a 18-a ediţie a Global CEO Survey. Rezultatele studiului au fost prezentate la finele lui ianuarie, în deschiderea World Economic Forum de la Davos, Elveţia.

NOU DIRECTOR COMERCIAL PENTRU ALD AUTOMOTIVE

Începând cu luna ianuarie a acestui an, ALD Automotive efectuează o schimbare în echipa de management şi îl numeşte pe Cătălin Olteanu în funcţia de director comercial. Cătălin Olteanu a preluat noua funcţie începând cu 8 ianuarie 2015, după ce ocupase în trecut poziţia de Director Comercial Adjunct la BRD Finance IFN S.A - Groupé Société Générale. Cătălin Olteanu are 7 ani de activitate în cadrul grupului Société Générale, după mai mult de 4 ani petrecuţi în departamentele de Marketing şi Vânzări ale unor companii importante de pe piaţă: GE Money, Citibank şi Raiffeisen Leasing. Experienţa în domeniu şi abilităţile sale sunt esenţiale pentru noile prerogative în structura ALD Automotive. Printre acestea se numără dezvoltarea activităţilor de vânzare a serviciilor companiei, iniţierea şi implementarea proiectelor de colaborare în cadrul grupului, previzionarea vânzărilor, managementul bugetului şi al resurselor. Identificarea noilor oportunităţi în piaţă şi dezvoltarea unor noi produse sunt alte activităţi care îi vor reveni noului Director Comercial ALD Automotive.

TNT ANUNŢĂ NOI FACILITĂŢI

TNT anunţă noi facilităţi importante pentru serviciile sale internaţionale cu destinaţia Germania. Începând din ianuarie, compania oferă servicii de livrare garantată în prima parte a zilei, pe întreg teritoriul Germaniei. Ambele servicii sunt disponibile atât pentru colete, cât şi pentru marfă grea sau voluminoasă.
Toate companiile româneşti care exportă bunuri către Germania, cea mai importantă destinaţie comercială a Europei şi destinaţia principală pentru livrările internaţionale TNT, vor putea beneficia de avantajele unei întregi zile productive în faţa propriilor competitori. Totodată, transporturile clienţilor TNT vor ajunge cu o zi mai devreme la 10% din destinaţiile aflate pe teritoriul acestei ţări. Acest lucru înseamnă o dublare a numărului de localităţi în care se pot efectua livrări în următoarea zi lucrătoare, înainte de prânz. TNT răspunde astfel cererii de servicii de transport rapid şi sigur, cu un control sporit asupra timpului de livrare.

FUZIUNI ŞI ACHIZIŢII DE 1,2 MILIARDE EURO ÎN 2014

Piaţa din România a înregistrat fuziuni şi achiziţii de aproximativ 1,2 miliarde de euro în 2014, nivel similar celui din 2013, potrivit unei analize a PwC România. Valoarea totală a fost a 3-a cea mai mare din regiunea Europei Centrale şi de Est, după Polonia şi Republica Cehă, ţări care în mod tradiţional au pieţe mai mari de fuziuni şi achiziţii. Atât valoarea pieţei globale de fuziuni şi achiziţii, cât şi cea europeană au crescut în 2014, ajungând la nivele apropiate celui înregistrat în 2007, cel mai ridicat nivel din istorie pentru piaţa de fuziuni şi achiziţii.
Sectoarele cele mai dinamice din punct de vedere al numărului de tranzacţii derulate în 2014 au fost IT&C, sectorul financiar şi cel de retail, iar valoarea medie a unei tranzacţii a fost de 20 milioane euro, cele mai multe fiind tranzacţii de dimensiuni mici şi medii.

MAI PUŢINE CONSTRUCŢII

Numărul autorizaţiilor de construire pentru clădiri rezidenţiale s-au redus cu 0,3% anul trecut, la 37.672, regres reflectat în special în regiunile Centru (-414 autorizaţii), Nord-Est (-380), Sud-Vest Oltenia (-323), Sud-Muntenia (-263), Vest (-198) şi Sud-Est (-47), potrivit INS. Au fost însă şi creşteri, în Bucureşti-Ilfov (1.241 autorizaţii) şi Nord-Vest (280). În decembrie au fost eliberate 2.682 autorizaţii, în scădere cu 1,2% faţă de noiembrie. Diminuările s-au înregistrat în Sud-Muntenia (-81), Centru (-52), Bucureşti-Ilfov (-45) şi Sud-Vest Oltenia (-38). Creşteri au fost în Nord-Vest (88), Vest (36), Sud-Est (22) şi Nord-Est (18). Faţă de decembrie 2013 au fost emise cu 129 mai multe autorizaţii (5,1%), creştere reflectată în Bucureşti-Ilfov (124), Nord-Vest (93), Nord-Est (11), Sud-Est (10) şi Vest (2). Scăderi au fost înregistrate în regiunile Sud-Muntenia şi Sud-Vest Oltenia (-38 autorizaţii fiecare) şi Centru (-35).

FM Logistic, o afacere de familie înființată în 1967 în Franța, este unul dintre cei mai importanți jucători logistici internaționali, oferind soluții personalizate pentru optimizarea operațiunilor din cadrul lanțului global de aprovizionare, de la depozitare și distribuție, până la co-packing și Supply Chain Management. În anul 2013, FM Logistic a decis să deschidă o filială în România, la Timișoara, și astfel a luat ființă FM România, care între timp a devenit un furnizor național de servicii de ransport și depozitare.
În cazul în care aveți nevoie de un centru de distribuție, să transportați produsele către noi piețe, sau să căutați soluții pentru îmbunătățirea calității distribuției oferite clienților din România, ne puteți contacta.

Contact :
Tel.: +40 729 099 178 - E-mail: ro-comercial@fmlogistic.com
www.fmlogistic.com

FM LOGISTIC

© FM Logistic Corporate

PUBLICITATE

ELMAS BRAŞOV ÎN CREŞTERE

Compania braşoveană Elmas SRL a încheiat anul 2014 cu afaceri de 22 de milioane de euro, în creştere cu 30% faţă de anul anterior. Avansul s-a datorat, în principal, creşterii producţiei de structuri metalice şi macarale industriale - cu contracte pe plan intern şi la export -, dar şi măririi volumului de vânzări pe segmentul de echipamente de ridicat şi stivuit, precum şi pe cel al ascensoarelor de mare capacitate. Elmas Braşov şi-a bugetat anul acesta investiţii de 1,5 milioane euro, pentru retehnologizarea liniilor de fabricaţie şi activitatea de recondiţionări stivuitoare. Compania a finalizat anul trecut investiţia de 3,75 milioane de euro de preluare a activelor de producţie a unei firme locale din domeniul structurilor metalice şi a achiziţionat noi echipamente, de 1,5 milioane de euro, pentru segmentul producţiei de construcţii metalice şi macarale industriale. Tot în anul 2014 s-a finalizat Centrul Regional de Service&Vânzări Elmas - John Deere Forestry, de 22.000 mp, în valoare de 2 milioane de euro.

INOVARE ÎN LOGISTICA GLOBALĂ INTEGRATĂ

Kuehne + Nagel şi British American Tobacco (BAT) şi-au extins colaborarea, prin punerea în aplicare a unei noi soluţii de logistică integrată la nivel global. Conceptul extinde obiectul activităţii desfăşurate de Kuehne + Nagel pentru BAT şi vede cele două organizaţii colaborând în continuare pentru a stimula inovarea în lanţul de aprovizionare existente BAT. Noile concepte privind centrul Global Marine şi Air Logistics Service Centre (GMALSC) integrează toate fluxurile globale de transport maritim şi aerian pentru BAT într-un singur punct logistic de control. Spre deosebire de modelele de mărfuri specifice şi geografie anterioare operate de Kuehne + Nagel, care s-a ocupat de Global Leaf Pool şi de cerinţele independente din Asia-Pacific, GMALSC facilitează acum managementul lanţului de aprovizionare end-to-end pentru toate produsele de bază, de intrare şi de ieşire, pe tot globul, prin intermediul unei platforme de informare care permite vizibilitatea mişcării produselor în toate etapele, oferind un sprijin mai bun în luarea deciziilor pentru BAT.

Cum arată 2015?

Ca de obicei, în luna februarie, luăm pulsul pieţei în privinţa modului în care va evolua piaţa de transport şi logistică în anul care abia a început. Şi de cele mai multe ori evoluţiile au confirmat previziunile. Pentru a avea imaginea anului 2015 am rugat mai mulţi jucători importanţi din domeniu să răspundă la câteva întrebări.

1. Cum consideraţi că va fi anul 2015 faţă de 2014 pentru sectorul de logistică şi cel al furnizorilor de echipamente?
2. Care sunt principalele ameninţări pe care le identificaţi?
3. Dar oportunităţi?
4. Aveţi în vedere investiţii la nivelul companiei în acest an?
5. Cum consideraţi că va fi anul 2015 pentru compania dumneavoastră?

Cătălin Olteanu, director general FM România

„Mă aştept ca 2015 să fie şi mai turbulent decât 2014“

„În contextul scăderii preţului la motorină, va urma un nou val de scădere a tarifelor, iar clienţii mici şi mijlocii vor deveni din ce în ce mai rău platnici. În plus, clienţii pun condiţii şi clauze contractuale din ce în ce mai strânse, deci nevoia de calitate se acutizează.

Principalele ameninţări pe care le identific ţin de câteva elemente care vor determina evoluţia economică - unul fiind starea meteo. Aşa cum s-a văzut anul trecut, o vară rece şi ploioasă scade apetitul pentru consumul de weekend, cu efect generalizat în economia de consum. De asemenea, o eventuală reversare la tendinţa preţului petrolului va avea efecte adverse nebănuite. Nu în ultimul rând, există o teamă de război şi de faptul că s-ar putea generaliza conflictul din Ucraina, care îi face pe cei mai mulţi să îşi ia măsuri de precauţie din ce în ce mai mari.

Pe de altă parte, unde sunt riscuri sunt şi oportunităţi, iar oportunitatea principală este să te adaptezi şi să găseşti soluţii la toate problemele care apar, eventual să le anticipezi, astfel încât să vii din timp cu soluţia.

În ceea ce priveşte investiţiile programate, vom construi, în acest an, o celulă nouă la Petreşti. Pentru FM România 2015 va fi un an de stabilizare, în care vrem să consolidăm ceea ce funcţionează, să reparăm ceea ce nu merge bine şi să investim în excelenţa operaţională.“

Viorel Leca, director general Gebrüder Weiss Romania

„Suntem rezervaţi în privinţa evoluţiei pieţei“

„În privinţa potenţialului de creştere pentru anul 2015, atât în cazul segmentului serviciilor de transport şi logistică, cât şi, în general, în ceea ce priveşte întreaga situaţie economică, suntem în continuare rezervaţi. Rezerva noastră este cauzată în special de situaţia politică încordată din zonă, din cauza lipsei de predictibilitate faţă de fluctuaţia preţului ţiţeiului şi carburantului, a francului elveţian şi, nu în ultimul rând, a embargoului impus către Rusia, care afectează mulţi agenţi economici.

An de an, constatăm că ne confruntăm cu aceleaşi ameninţări, deoarece adoptarea măsurilor necesare este amânată: instabilitate economică, politică şi legislativă, lipsa de finanţare şi implicit de investiţii, numărul mare al insolvenţelor în rândul cărăuşilor, preţul carburantului, numărul şi valoarea taxelor şi impozitelor şi, nu în ultimul rând, infrastructura deficitară ce afectează negativ transportul de bunuri.

La capitolul oportunităţi, pot spune că o primă oportunitate este reprezentată de faptul că România încă reprezintă o alternativă avantajoasă pentru companiile aflate în căutare de noi variante de dezvoltare. Suplimentar, un avantaj al crizei locurilor de muncă (ca rezultat al crizei economice) îl reprezintă creşterea loialităţii angajaţilor faţă de companie şi dorinţa acestora de a-şi dezvolta noi abilităţi profesionale şi de a prelua noi sarcini şi responsabilităţi.

În 2014, am lansat un nou serviciu de transport rutier de mărfuri alimentare, în regim frigorific, de tip FTL. Rezultatele obţinute anul trecut ne încurajează să afirmăm că vom deveni un jucător important pe această nişă, dezvoltându-ne portofoliul de proiecte şi clienţi câştigaţi.

Anual, investim în echipamente şi sisteme care să ne permită să demarăm noi proiecte şi să creştem eficienţa proceselor şi, în final, satisfacţia clienţilor (echipamente de manipulare, sisteme de depozitare, sisteme de control al costurilor, echipamente şi sisteme IT). Vom continua aceste investiţii şi în 2015, cu siguranţă.

Având în vedere rezultatele ultimilor ani şi creşterea numărului de clienţi, putem afirma că şi în 2015 Gebrüder Weiss va menţine trendul ascendent al cifrei sale de afaceri.

Ne propunem ca pentru următorii ani să creştem portofoliul de clienţi şi să ne consolidăm poziţia pe piaţa din România. De asemenea, dorim să ne poziţionăm în zona premium a pieţei de logistică prin oferirea unor servicii de calitate, personalizate, care să răspundă eficient nevoilor clienţilor existenţi şi viitori.“

Mihai Iancu, director general GTI Logistic
„Oportunităţi apar pe segmentul de distribuţie“

„Respectând trendul ultimilor ani, cred că 2015 va fi un an mai bun. Oficialităţile statului spun că macroeconomic România stă bine, iar rezultatul o să se vadă şi microeconomic mai pregnant în a doua jumătate a anului.

Principala ameninţare constă, în 2015, în majorarea termenului de plată, care este în continuare pe un trend crescător. De asemenea, scăderea preţurilor este pe un trend negativ, ceea ce va genera dificultăţi.

Oportunităţi apar, din punctul meu de vedere, pe segmentul de distribuţie. Au început deja datorită optimizării spaţiilor de depozitare ale retailerilor să nu se mai realizeze comenzi de TIR, situaţie în care vor creşte grupajul şi distribuţia.

Anul acesta vom continua investiţia în flota auto de distribuţie, precum şi în spaţii de depozitare. Pentru noi, ca şi ultimii cinci ani, 2015 va fi un an pozitiv cu creşteri de volume. Sper să fie şi un an cu creştere de profitabilitate.“

Cătălin Lazăr, International Lazăr Company
„Principalele ameninţări ţin de fiscalitatea excesivă“

„Ţinând cont de modul în care a început, 2015 se anunţă ca fiind un an mai greu.

Principalele ameninţări pe care le-am identificat se referă la fiscalitatea excesivă pe fondul lipsei unei legislaţii specifice transportatorilor români, dar şi la legi specifice ţărilor comunitare (legea Milog-Germania) a căror aplicabilitate pune mari semne de întrebare asupra relaţiilor comerciale cu parteneri din Germania. Tot la capitolul ameninţări, aş trece instabilitatea cursului leu/euro care, la începutul acestui an, a înregistrat cote peste cele planificate, lipsa facilităţilor fiscale pentru investiţiile transportatorilor în propriile flote, precum şi creşterea costurilor cu asigurările, taxele de drum, de tunel, de pod, de intrare în oraşe mai mari sau mai mici - taxe în general.

Cu siguranţă vom investi atât în flotă cât şi în spaţii de depozitare. Flota trebuie întreţinută continuu sub toate aspectele: vârstă, performanţă, dimensiune! Avem în derulare un proiect de investiţii pentru spaţii de producţie şi depozitare cu termen de predare 2015.

Pentru Internaţional Lazăr Company, 2015 va fi un an greu, care va pune la grea încercare abilităţile manageriale ale întregii echipe în frunte cu dl Ion Lazăr, dar avem un program investiţional şi proiecte în derulare care, sperăm noi, vor conduce la o cifră de afaceri mai mare decât cea realizată în 2014.“

Rareş Măcinică, Managing Director Lagermax AED Romania
„Extinderea termenului de plată este periculoasă pe termen lung“

„Am convingerea că mediul intern de afaceri va fi unul stabil din punct de vedere al evoluţiei economice, cu o creştere a PIB estimată la 2,4% - oricum, în continuare, una dintre cele mai mari creşteri din zona EU (1,3%) şi zona euro (0,8%). Şomajul rămâne foarte scăzut în anumite zone, chiar zero în oraşe unde sunt concentrate companii în special din zona automotive, unde se anunţă creşteri semnificative şi anul acesta. Acest trend este benefic din punct de vedere social, însă pe termen lung poate reprezenta un risc din cauza creşterii costului cu forţa de muncă, una dintre principalele cauze pentru apetitul investiţiilor străine în ultimii ani. Anul acesta stă însă şi sub semnul unor posibile ameninţări, generate de tensiunile geopolitice, de volatilitatea pieţelor financiare - din cauza politicilor monetare divergente, precum şi de riscul crescut de deflaţie, un real obstacol în creşterea economică. Cum transportul şi logistica sunt în strânsă legătură cu evoluţia economică, orice efect pozitiv sau negativ se va resimţi şi în industria noastră.

Alte ameninţări ţin de eventualele schimbări majore din punct de vedere fiscal (ex. impozitarea diurnelor), care ar duce la o majorare a tarifelor de transport, precum şi de un decalaj din ce în ce mai mare între termenul de plată cu clienţii şi cel cu furnizorii. Extinderea termenului de plată pentru clienţi este periculoasă pe termen lung, atâta timp cât cele pentru transportatori nu urmează trendul. Diferenţele mari în termenele de plată pot duce la creşterea gradului de îndatorare al companiilor de transport şi logistică datorită cash flow-ului negativ. Pentru a-l susţine, se apelează, în general, la soluţii de finanţare (împrumuturi, linii de credit...), soluţii la îndemână din cauza tendinţei mediului bancar de a relua creditarea. Acestea sunt însă foarte scumpe şi, de cele mai multe ori, se transformă în arme cu două tăişuri. O altă consecinţă apare atunci când, ca urmare a presiunii lipsei de lichidităţi, scade nivelul de încredere între clienţi, transportatori şi case de expediţii şi creşte cel de securizare a plăţilor. Această situaţie duce la timp şi efort irosite, tendinţa de a cere garanţii suplimentare şi la contracte cu clauze protecţioniste exagerate. Pe de altă parte, soluţiile de îmbunătăţire a nivelului de lichiditate sunt limitate, atâta timp cât peste 90% din cheltuielile transportatorilor sunt cu termen până în 30 de zile, iar unii clienţi solicită 60-90 de zile, chiar şi 120 de zile la anumite companii.

Ameninţările de natură geopolitică vor domina anul acesta, însă nu vor fi neapărat negative pentru noi. De exemplu, o eventualitate a întreruperii traficului rutier în Ucraina ar duce imediat la folosirea portului Constanţa drept punct de tranzit, ceea ce ar fi o situaţie neaşteptat de bună pentru noi.

Cele mai multe oportunităţi le identific în servicii de tip VMI (Vendor Managed Inventory), în special din partea companiilor din industria Automotive, folosirea soluţiilor de transport alternativ în transportul maritim, în special feroviar (linie directă de tren între China şi Europa, linie de tren între porturile din nordul Europei şi România, linii de tren din portul Koper cu majoritatea ţărilor Europene). Trenul este o soluţie încă slab dezvoltată la noi, cu investiţii puţine în infrastructura feroviară, deşi noi căutăm în permanenţă să folosim pentru clienţii noştri astfel de soluţii, în special datorită caracteristicii de environmental friendly.

Luăm în considerare anul acesta investiţii în flota proprie pentru distribuţie internă şi în două noi Hub-uri în ţară. Distribuţia este un serviciu extrem de important în oferta companiei, cererile clienţilor sunt foarte mari, iar fără un nivel de competitivitate şi de investiţii seriose, va fi extrem de dificil să controlezi şi să eficientizezi o reţea proprie de distribuţie.

2015 va fi pentru noi extrem de bun, avem o echipă foarte competitivă şi o cotă de piaţă în creştere. Este obligatoriu, chiar şi în perioade de criză sau dificultăţi, să continui să investeşti, aceasta fiind singura cale, în opinia noastră, de a creşte gradul de satisfacţie a clienţilor şi, implicit, numărul lor.“

Răzvan Boşomoiu, Director Executiv OTZ
„Tendinţa de creştere se va menţine şi chiar putem spune că se va accentua“

„Asemănător trendului din 2014, tendinţa de creştere se va menţine şi chiar putem spune că se va accentua. Pentru anul curent, dezvoltarea industriilor de logistică şi transport va atinge două aspecte: unul dintre ele se referă la complexitatea şi volumul cererilor din partea clienţilor. Cea de-a doua zonă de creştere se va face simţită în capacitatea totală de depozitare şi transport, iniţiativă ce vine să anunţe un nou impuls spre zona de construire, investiţie ce anunţă un semn pozitiv pentru întreaga industrie.

Principalele ameninţări pe care toţi jucătorii din industrie le-au simţit sunt legate de iniţiativele legislative, care au un impact puternic asupra industriei de transport. Mai mult, la nivel internaţional, unele state din Uniunea Europeană aleg să pună în practică anumite iniţiative protecţioniste, care îngreunează desfăşurarea activităţii pe teritoriul lor pentru vecinii lor externi. O altă ameninţare poate fi considerată dezvoltarea economică incertă, care pune la încercare multe dintre planurile de business construite la început de an.

Dat fiind că nevoile clienţilor sunt foarte complexe, considerăm ca fiind oportun să identificăm şi să oferim soluţii predefinite, care ne ajută să ne diferenţiem. O altă oportunitate pe care noi am simţit-o este aceea conform căreia clientul nu mai caută un furnizor de servicii logistice segmentate, ci caută un specialist care deţine resursele necesare pentru a susţine o abordare de tipul door to door în tot procesul lor logistic.

Luând în calcul clienţii noi cu care am început să dezvoltăm colaborări în 2014, dar privind şi înspre perspectivele pe care le-am identificat pentru 2015, avem în plan atât investiţiile în infrastructură, cât şi în resursele umane, care considerăm că sunt cel mai important atu în momentele de dezvoltare strategică.

Anul 2015 este cu siguranţă un an bun pentru OTZ, de fapt îl vedem ca pe un an mult mai bun decât 2014, dacă ar fi să privim din prisma certitudinilor date de noile contracte încheiate cu clienţii la început de an precedent, dar ţinând cont şi de celelalte perspective cu restul clienţilor. Aşadar, pentru 2015 suntem mult mai încrezători şi considerăm că avem toate motivele să credem că va fi semnificativ mai bun decât 2014, dar probabil că nu va fi mai bun decât anul 2016.“

Ionel Cipere, director Practicom
„2015 va fi un an mai bun“

„Cred că 2015 va fi un an mai bun pentru ramurile de logistică şi transport, principalele ameninţări fiind constituite de elementele politice şi de Guvern. Pe de altă parte, pieţele internă şi externă vor oferi oportunităţi. În acest context, vom investi în 2015 în flotă. Considerăm că 2015 va fi pentru Practicom un an mai bun decât 2014.“

David Goldsborough, CEO Tibbett Logistics
„Acceptarea şi realizarea de servicii intermodale creşte în mod consistent“

„În principiu, se observă o creştere a cererii de servicii logistice la nivel naţional şi micşorarea spaţiilor de depozitare disponibile, astfel încât clienţii şi furnizorii de servicii logistice vor trebui să ia în considerare acorduri pe termen mai lung decât au făcut-o în ultimii ani, când toată lumea avea spaţiu dispobibil. Transportul va fi interesant în funcţie de ce se va întâmpla cu preţul combustibilului, în contextul tendinţelor recente. Fără îndoială că principalii clienţi de transport vor încerca să tragă în jos preţul transportului, având în vedere faptul că preţul combustibilului a scăzut cu 1% în 12 luni. Între ameninţări, aş plasa viziunea clienţilor pe termen scurt asupra preţului combustibilului, în virtutea căreia încearcă să profite acum, situaţie în care cu siguranţă se va manifesta o presiune asupra preţurilor. Astfel, este vital ca subcontractorii şi piaţa de transporturi să recunoască acest pericol şi să reacţioneze - fiecare trebuie să se protejeze prin contractele cu clienţii în cazul unor fluctuaţii viitoare ale preţului combustibililor. Nimeni nu s-a aşteptat la reducerea rapidă a preţului petrolului în ultimele 6 luni, deci nu putem previziona ce anume se va întâmpla în următoarele 6 luni.

Investiţiile continue în sectorul automotive din România cresc cererea de servicii, în special în acest domeniu, şi privim acest lucru ca pe o oportunitate cheie pentru furnizorii de servicii logistice. Acceptarea şi realizarea de servicii intermodale creşte în mod consistent, pe măsură ce mai mulţi jucători intră pe piaţă şi acest lucru începe să fie văzut ca o ofertă de servicii mai „în trend”, la un cost mai redus şi cu emisii mai mici de CO_2.

În 2015, ne vom mări flota şi spaţiile de depozitare. Ne vom reînnoi o parte din flota de frigorifice cu sistem

de dublă temperatură şi vom creşte numărul total de unităţi, datorită creşterii volumelor clienţilor noştri în această zonă.

După ce în 2012-2013 am avut spaţiu de depozitare insuficient utilizat, în 2014 am deschis 3 noi depozite în România şi vom deschide o nouă facilitate în Bucureşti înainte de finalul trimestrului 1 2015. Ne aşteptăm să adăugăm cel puţin încă o facilitate de depozitare în 2015.

Ne aşteptăm ca 2015 să fie un an bun şi să continuăm creşterea pe care am avut-o în 2014 - efectul volumelor noilor activităţi începute în 2014 va fi deja un contributor pozitiv. Avem încredere că vom obţine o creştere semnificativă, de două cifre în toate principalele noastre arii de activitate - servicii de supply chain pentru sectorul automotive, logistică pentru retail, distribuţie internă sub temperatură controlată, operaţiuni intermodale şi operaţiuni e-commerce/multi user.

Luminiţa Dobrinoiu Sales and Marketing Manager Whiteland Logistics

„Un an în care vom asista la multe schimbări pe piaţă“

„În opinia noastră, 2015 va fi un an în care vom asista la multe schimbări pe piaţă. Presiunea costurilor va face ca multe firme de transport şi logistică să îşi regândească business-ul.

Principalele ameninţări sunt legate de volumele per livrare în continuă scădere şi de intensificarea frecvenţei livrărilor care au ca efect o creştere a costurilor noastre.

De asemenea, în ceea ce priveşte partea logistică, din ce în ce mai mult, companiile aleg tariful cel mai mic, în detrimentul calităţii, ceea ce nu este în avantajul consumatorului final.

Oportunităţile sunt aceleaşi: producătorii, importatorii sau distribuitorii de produse alimentare cu temperatură controlată care nu doresc să investească în logistica proprie, ci mai degrabă să se concentreze pe partea de producţie şi vânzare, unde concurenţa este acerbă. Noi credem că acolo ar trebui să se îndrepte investiţiile lor şi nu în maşini, autorizaţii, service-uri, utilaje pentru depozit, soluţii informatice şi training-uri pentru personalul din logistică. Avantajul principal al externalizării este acela al transformării costurilor fixe în costuri variabile, funcţie de vânzări.

La nivelul Whiteland Logistics, vom realiza investiţii într-un nou depozit la Cluj, de clasa A, care va descongestiona parte din depozitul principal de la Bucureşti. Alte investiţii vor merge către înnoirea parcului auto ce efectuează transport şi livrări.

Pentru noi, 2015 va fi un an al consolidării şi al dezvoltării business-ului, în condiţiile în care anul 2014 a fost în principal dedicat eficientizării costurilor.“

Laurenţiu Duică, Head of Leasing P3 Logistic Parks

„În 2015 o să existe o uşoară creştere în domeniile care au avut cel mai mult de suferit în ultimii ani“

„După un 2014 în care nu s-au întâmplat foarte multe mutări majore în piaţă, 2015 este aşteptat ca un an care să aducă creşteri pentru toţi jucătorii din ramurile logistice. Consider că în 2015 o să existe o uşoară creştere în domeniile care au avut cel mai mult de suferit în ultimii ani (construcţiile, de exemplu).

Principalele ameninţări ţin de frica investitorilor (atât interni, cât şi externi, multinaţionale sau locale) de a face majorări de capital şi astfel investiţii în sectoarele unde activează, şi asta din cauza faptului că politicile fiscale nu sunt stabile, iar situaţia din zona geografică unde ne aflăm nu este una propice.

România este o ţară din ce în ce mai atractivă pentru investitori, o parte din ei deja şi-au anunţat locaţii noi de producţie în diferite oraşe din ţară şi acest lucru cred că o să continue în acest an şi în anii următori.

Avem în vedere investiţii în 2015. Pentru PointPark România, cu siguranţă 2015 o să fie un an în care se vor întâmpla multe lucruri, avem proiecte de extindere deja setate şi cu siguranţă vor mai urma şi altele.“

Cristian Dolinski, director general STILL Romania

„2015 va avea o tentă ascendentă în ceea ce priveşte piaţa de echipamente“

„Piaţa totală de echipamente de manipulat a crescut în 2014 peste estimări, situându-se la aproximativ 2.500 de unităţi. În special din septembrie s-a observat un reviriment deosebit, multe proiecte (chiar şi demarate cu ceva timp în urmă) s-au finalizat, iar termenele de livrare solicitate pentru echipamente au fost foarte strânse. Având în vedere aceste premise, menţinând acest trend, apreciez că şi 2015 va avea o tentă ascendentă în ceea ce priveşte piaţa de echipamente.

Desigur că atenţia la detalii, calitatea produselor, lansarea de noi produse adaptate nevoilor în permanentă schimbare ale partenerilor, administrarea bugetelor în mod eficient, dar mai presus viziunea, vor rămâne şi în 2015 elementele fundamentale ale proiectelor în intralogistică.

Ameninţările sunt similare celor din anii precedenţi, deşi 2014 ne-a arătat o oarecare revigorare a investiţiilor. În continuare, lipseşte voinţa politică de a crea un mediu economic sănătos, ceea ce îndepărtează de ţara noastră unele investiţii.

Există, cu siguranţă, oportunităţi. TCO este un trend în care am investit permanent. Acest trend a devenit o modă şi noi continuăm să inovăm această modă.

Aşa cum procedăm anual, şi în 2015 investim în echipa STILL. Intenţionăm mărirea echipei şi instruirea continuă a acesteia în vederea generării calităţii pentru partenerii noştri. Investiţiile sunt extinse la nivelul produselor şi serviciilor. Investim în proiecte alternative şi cercetare continuă, toate pentru a aduce partenerilor noi idei de dezvoltare şi definitivare cu succes a proiectelor.

Cu siguranţă, noi, echipa STILL, vom face 2015 un an bun prin activitatea zilnică îndreptată către satisfacţia

Cu modelul de top RX60-80 de la STILL beneficiaţi de:
- Design compact și mobilitate excelentă.
- Impact foarte redus asupra mediului înconjurător și rată crescută de manipulare.
- Excelentă vizibilitate din cabina operatorului.
- Un stivuitor robust, lipsit de emisii, un echipament eficient chiar și în medii umede și cu praf.
- Costuri scăzute de operare, grație consumului scăzut de combustibil în toate ciclurile de operare și întreținere la intervale mari de timp.
- Modulul de eficiență Blue-Q salvează până la 10% energie la apăsarea unui buton, fără a se pierde din performanță.

Caracteristici tehnice:
- RX 60-80/900 poate ridica până la opt tone pe culoare de lucru cu o lățime de doar 4.999 mm, la un centru de sarcină de 900 mm.
- Propulsie: 80 V 3 - trei faze, fără întreținere.
- Mișcare efectivă a sarcinii, grație vitezei de rulare ridicate, de până la 17 km/h.

Vânzări: 0372 220 934
Service: 0372 220 951
Închiriere: 0372 220 940
site: **www.still.ro**

first in intralogistics

STILL

partenerilor noştri.Vom aduce pentru piaţa românească soluţii flexibile şi economice precum automatizarea. Este un pas natural faţă de nivelul deja avansat al tehnologiei noastre. Automatizarea adaugă valoare acolo unde Omul poate greşi, în general. Ce spuneţi de un echipament FM-X care lucrează un schimb întreg fără să se oprească, fără să distrugă din când în când marfa transportată şi fără să aibă alte accidente care avariază uşi, rafturi sau chiar echipamentul? Este deja realitate la STILL."

Daniel Preda, Director General Toyota Material Handling Romania

„Creşteri se vor înregistra anual, ajungându-se în 2017 la aproximativ 3.200 echipamente pe an"

„În baza statisticilor şi a previziunilor pe care le facem la fiecare început de an, estimăm că piaţa de echipamente va creşte în 2015. Creşteri se vor înregistra de la an la an, ajungând în 2017 la nivelul de aproximativ 3.200 echipamente pe an. Evident, sunt mulţi factori care ar putea ajuta sau contracara această creştere prognozată, dintre aceştia mulţi asupra cărora nu avem niciun fel de control ca ţară; totuşi, piaţa va urma cursul firesc spre maturizare, considerăm noi.

Probabil că lipsa investiţiilor noi străine şi cadrul legislativ ar putea deveni cele mai mari ameninţări în anul care urmează.

Începând cu flota relativ îmbătrânită din piaţă din cauza anilor de criză prin care am trecut şi terminând cu noile orientări ale clienţilor de a accepta consultanţă pe partea costurilor de operare cu echipamentele, toate acestea pot să genereze oportunităţi frumoase în a dezvolta piaţa spre nivelul şi standardul din Europa de Vest. Totodată, încercăm să promovăm soluţii «la pachet», unde un singur furnizor să livreze atât echipamente, sisteme de depozitare, servicii de management al flotei şi flexibilitate în închirierea acestor soluţii în funcţie de necesităţile şi bugetul clientului, și apreciem că acest fapt ne va aduce succesul scontat şi notorietatea de partener de încredere în piaţă.

Evident că sunt programate anumite investiţii în funcţie de planul şi bugetul aprobat, dar nu sunt investiţii majore, ci doar cele necesare operaţional pentru a putea realiza dezvoltarea prognozată în piaţă.

2015 va fi un an cu multe provocări şi oportunităţi, menit să aducă în companie schimbările şi îmbunătăţirile necesare pentru a ne dezvolta împreună cu piaţa şi a ne realiza obiectivele propuse."

Rareş Bălan, Marketing Manager Dexion Storage Solutions

„Principalele ameninţări ţin de posibilitatea ca economia europeană să stagneze"

„Luând în considerare sfârşitul de an 2014 şi începutul lui 2015, considerăm că acest an va fi mai bun pentru cei care activează în acest domeniu. Principalele ameninţări ţin de posibilitatea ca economia europeană să stagneze sau să descrească, în ciuda previziunilor optimiste (vezi deflaţia, criza francului elveţian, stagnarea din Germania etc). Strict din domeniul nostru pot trece în rândul ameninţărilor apariţia pe piaţă a unor produse foarte ieftine (dar care au şi specificaţiile de design, producţie, precum şi calitatea, la fel de joase ca şi preţurile).

Compania Dexion investeşte foarte mult timp şi bani pentru a se asigura că toate produsele oferite sunt conforme cu cele mai înalte standarde de siguranţă şi calitate. Toate punctele de producţie Dexion sunt acreditate ISO. De asemenea, fabrica din România este membru FEM şi urmăreşte normele de siguranţă FEM - Federaţia Europeană pentru Manipularea Materialelor, precum şi standardele de calitate TUV Rheinland.

În ceea ce priveşte oportunităţile, pot afirma că există o nevoie de creştere a eficienţei din partea companiilor. De obicei prioritară este eficienţa în producţie, dar tot mai multe companii îşi îndreaptă atenţia şi spre eficientizarea depozitării şi a logisticii. Tot mai multe firme îşi doresc soluţii complexe, care să le rezolve necesităţile şi care să aibă mai multe elemente de automatizare.

Astfel, în ultimii ani, am vândut numeroase sisteme de depozitare satelit de tip Pallet Shuttle, sisteme mobile de depozitare MOVO, precum şi o maşină de depozitare pe vertical Tornado.

Acum câţiva ani, s-ar fi insistat doar pe costul iniţial al investiţiei, fără a se calcula avantajele aduse în timp de achiziţioarea unei soluţii mai complexe.

Avem în vedere investiţii în 2015, mai ales în direcţia creşterii calităţii produselor şi în diversificarea gamei de produse. Sunt în teste o serie de îmbunătăţiri conforme cu standardele FEM (Federaţia Europeană de Manipulare a Mărfurilor - organismul european de reglementare a sistemelor de depozitare), care ne vor permite creşterea nivelului de încărcare la rafturile pentru paleţi. O nouă soluţie de Pick&Dispatch va intra în producţie la începutul anului, alături de o serie întreagă de accesorii dedicate.

Noi soluţii din gama de sertare mobile pentru paleţi Pull-Out Unit vor fi lansate în curând, ca răspuns la cerinţele pieţei în această direcţie, a îmbunătăţirii ergonomiei şi eficienţei.

Pentru soluţiile de tip mezanin, continuăm procesul de internalizare a producţiei oferind, începând cu 2015, alături de scări şi balustrade, întreaga structură supraetajată, produsă integral de către Dexion.

Poliţele perforate pentru rafturile uşoare vor fi şi ele disponibile începând cu 2015, soluţii cerute în instalaţiile cu risc ridicat de incendiu.

2014 a fost anul cu cel mai ridicat nivel al producţiei pentru fabrica noastră din România. De asemenea, anul a marcat semnarea unor contracte majore, pentru produse automatizate, destinate optimizării depozitului, inclusiv vânzarea primului sistem de depozitare verticală automatizat de tip Tornado.

Bazându-ne pe rezultatele bune obţinute la finalul lui 2014, precum şi pe proiectele aflate deja în derulare la începutul acestui an, suntem încrezători că 2015 va fi un an şi mai fructuos."

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

P3 anunţă investiţii importante în România

Imediat după ce a fost făcută publică finalizarea achiziţiei a două parcuri logistice, în Polonia şi România, cu o suprafaţă totală închiriabilă de 467.000 mp, de la fondul austriac de investiţii CA Immobilien AG, managementul P3 Logistic Parks a anunţat, în cadrul unei conferinţe de presă, că are în vedere investiţii suplimentare în ţara noastră.

În urma preluării Europolis, P3 deține, în prezent, cel mai mare parc logistic din România, P3 Bucharest, care cuprinde 8 clădiri cu o suprafață totală de 215.270 mp, plus terenuri care permit dezvoltarea a aproximativ 120.000 mp de spații pentru depozitare.

Cora Stolz, Country Head P3 România, a precizat că în cursul acestui an, în cadrul parcului logistic, vor mai fi construite două clădiri cu o suprafaţă totală de 75.000 mp. Valoarea investiţiei se va ridica, potrivit lui Ian Worboys, Chief Executive Officer P3 Logistic Parks, la aproximativ 35 de milioane de euro, construcţia noilor depozite fiind programată să înceapă în perioada aprilie - mai, pentru ca până la sfârşitul anului lucrările să fie finalizate. Alte zone pe care compania le priveşte cu interes sunt Clujul şi Timişoara, unde în funcţie de cererile primite din partea clienţilor vor fi dezvoltate, de asemenea, spaţii industriale. „Există companii internaţionale cu care lucrăm în alte ţări şi care şi-au manifestat interesul pentru această zonă. Am în vedere mai ales producători care realizează, de asemenea, activitate de distribuţie", a explicat Ian Worboys, subliniind că P3 îşi urmează clienţii pe care îi are la nivel internaţional, în realizarea de proiecte în zonele pe care le vizează pentru investiţii. Pe de altă parte, ţinând cont de lipsa de spaţii din zona Clujului, construcţia de facilităţi logistice noi pare a fi varianta corectă.

Ian Worboys, Chief Executive Officer P3 Logistic Parks:

„P3 va continua să caute noi oportunităţi de achiziţie sau să dezvolte depozite în locaţii stategice din punct de vedere logistic, pentru a veni în întâmpinarea nevoilor de dezvoltare ale clienţilor săi. Pentru moment, cererea este mai mare decât oferta de spaţii logistice în multe pieţe, ceea ce duce la o perspectivă pozitivă pentru creşterea închirierilor."

Adepţi ai conceptului Build-To-Suit

„Suntem un investitor specializat şi dacă vor exista oportunităţi vom mai face achiziţii în acest an, nu numai în Bucureşti, ci şi în alte regiuni ale ţării. În construcţia de spaţii logistice abordăm un concept Build-To-Suit, prin intermediul căruia venim în întâmpinarea clienţilor", a menţionat Cora Stolz. Pentru proiecte de tip Build-To-Suit sau Build-To-Own, echipa P3 colaborează strâns cu clienții în alegerea terenului potrivit și pentru a se asigura că sunt în linie cu toate cerințele tehnice și nevoile lor de business, pentru fiecare unitate nou construită. Construirea în regim Build-To-Suit permite o mai mare flexibilitate pentru chiriaș, în condițiile în care P3 identifică terenuri în întreaga Europă pentru a veni în întâmpinarea nevoilor clienţilor săi. Ulterior, compania realizează proiectul, se ocupă de obţinerea tuturor autorizaţiilor necesare și construiește

Cora Stolz

depozite la cheie conform specificațiilor clienților, garantând o chirie sau un preţ de vânzare, împreună cu specificarea datei de finalizare a proiectului. „Construim depozite ecologice şi le oferim clienţilor soluţii de reducere a costurilor, inclusiv cu utilităţile", a precizat Cora Stolz.

P3 este un investitor pan-european, dezvoltator și administrator de depozite, focusat pe dezvoltarea de proprietăți industriale durabile în locații prime, cu potențial de creștere. P3 utilizează materiale ecologice ori de câte ori este posibil, pentru un impact cât mai redus asupra mediului și pentru a reduce costurile de operare ale depozitelor, ceea ce duce la creșterea profitabilității clienților.

P3 deține și administrează 141 de depozite cu o suprafață totală de 2,9 milioane mp. Acest lucru certifică know-how P3, precum și experiența în sectorul logistic și industrial.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

MĂSOARĂ-ȚI cunoștințele de logistică! (63)

Câştigătorii lunii IANUARIE

Haralambie Laurențiu Maftei, Tîrnăvean Liana Cecilia şi Mihai Burcin

Ei au fost aleşi prin tragere la sorţi dintre concurenţii care au răspuns corect la întrebările lunii ianuarie, cea de a 62-a etapă a concursului de logistică.

Lista concurenților care au răspuns corect:
Viorel Macovei, Haralambie Laurențiu Maftei, Nicuşor Tirim, Elena Sima, Tîrnăvean Liana Cecilia, Radu Vlase, Mihai Burcin, Adrian Vlase

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 63-a. În fiecare lună, publicăm 3 întrebări tip grilă, pentru ca, în luna următoare, să dăm publicităţii variantele corecte de răspuns. Câştigătorii sunt stabiliţi prin tragere la sorţi dintre persoanele care răspund corect.

Întrebările lunii IANUARIE (etapa 62) şi răspunsurile corecte:

1. _____ a amplificat problemele ridicate de complexitate.

a. SCM
b. Concurenţa
c. Globalizarea - CORECT
d. Conducerea executivă

2. Relaţia cu un furnizor strategic presupune următoarele caracteristici, mai puţin _____.

a. Se încheie pe termen lung
b. Foloseşte resursele în comun
c. Planifică în comun
d. Sunt motivate numai de reducerea costurilor - CORECT

3. Relaţiile tranzacţionale furnizor - client solicită implicarea diverselor nivele manageriale; oricum, în orice situaţii, aceste relaţii trebuie gestionate în mod corect şi în scopuri de _____.

a. Colegialitate
b. Productivitate
c. Coeziune
d. Eficienţă a tranzacţiilor - CORECT

Întrebările lunii FEBRUARIE (etapa 63)

1. Metoda „push" presupune:

a. Perioade de livrare mari, prognozarea relativ corectă a cererii, un sortiment variat de produse
b. Producție la comandă pentru satisfacerea comenzii pe loc
c. Un sortiment redus de produse, perioade mari de livrare, prognozarea corectă a cererii
d. Permite ținerea inventarului și a producției pe posturi de lucru sub un control mai strict.

2. VSM - Value stream mapping reprezintă:

a. Reprezentarea grafică sub forma de hartă a fluxului valoric
b. Instrumentul folosit pe scară largă, care vizează eliminarea indisciplinei salariaților
c. Cuprinde finalul lanțului valoric privind livrarea produselor finite către clienți
d. Prezintă informații abundente în metoda de optimizare prin metoda 5S.

3. Metoda Kaizen semnifică:

a. Stocurile și capacitățile excedentare denotă existența unor probleme în procesele care generează serviciul sau produsul respectiv
b. Reprezintă tehnica de fabricație care permite realizarea de layout-uri liniare pentru activități de volum redus
c. Un grup de puncte de lucru, controlate prin computer, în care materialele și mașinile sunt manevrate/încărcate automat
d. Un ansamblu de procedee vizând proiectarea de sisteme cât mai sigure, care îngrădesc și reduc la minimum posibilitatea de eroare umană.

Fiecare întrebare are un singur răspuns corect. Puteți răspunde până pe 10 martie prin e-mail la adresa redactie@ziuacargo.ro, menționând 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 ediției 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

CONCURS
Votați Compania de Transport a Anului!

SISTEM PERFORMANT LA AEROPORTUL TIMIŞOARA

Aeroportul Internaţional Timişoara şi Romatsa au pus în funcţiune un sistem performant de operare a aeronavelor în condiţii de vizibilitate foarte redusă. Aeronavele pot ateriza acum pe vizibilitate de numai 200 m pe direcţia principală de aterizare - dinspre Est (categoria IIIA) - şi de minim 350 m pe direcţia secundară de aterizare - dinspre Vest (categoria a II-a). Este singura pistă din ţară dotată la acest nivel pe ambele direcţii. „Dotarea pistei la ambele capete cu echipamente de radionavigaţie şi de balizaj luminos reprezintă un avantaj major pentru Aeroportul Timişoara: permite aterizarea din orice direcţie, în condiţii de vizibilitate redusă, astfel încât pentru companiile aeriene înseamnă timp de zbor mai redus, reducerea consumului de combustibil, dar și riscul întârzierilor sau anulării curselor", precizează reprezentanţii aeroportului.

CU TRENUL DE LA BUCUREŞTI LA BRAŞOV, ÎN 2 ORE

Călătoria cu trenul va fi parcursă în curând în numai 2 ore între Bucureşti şi Braşov, fără oprire. CFR Călători a făcut o probă şi i-au ieşit 2 ore şi 13 minute la dus, cu 3 opriri, şi 1 oră şi 58 de minute, la retur, fără opriri. Viteza maximă a trenului, compus dintr-o locomotivă electrică şi 5 vagoane modernizate, a fost de 140 km/h între București și Florești Prahova. „În perioada următoare se vor realiza şi alte teste, iar în urma analizelor există posibilitatea implementării acestui proiect în traficul zilnic", anunţă compania. În prezent, distanța dintre București Nord și Brașov este parcursă de majoritatea trenurilor, în medie, în două ore și 40 de minute, iar trenurile IC 346, IC 347 fac această distanţă în 2 ore şi 30 de minute.

TRAFIC CRESCUT LA AEROPORTUL TIMIŞOARA

Anul 2014 a însemnat pentru Aeroportul Internaţional Timişoara cu 4,81% mai mulţi pasageri (735.469) faţă de 2013, dar şi destinaţii noi, aeronave mai pline la fiecare cursă şi un profil schimbat al acestora. „Dacă în perioada anterioară o pondere mare a traficului de pasageri o reprezenta traficul de tranzit (42% în 2008, scăzând apoi până la 7% în 2013), în 2014, pasagerii locali îmbarcaţi/debarcaţi din Timişoara şi din zonele adiacente reprezintă o majoritate covârşitoare (99,91% pasageri locali şi doar 0,09% pasageri aflaţi în tranzit)", anunţă directorul aeroportului, Daniel Idolu. Numărul zborurilor a scăzut faţă de 2013, de la 11.292 la 10.293, însă cursele au fost eficientizate iar gradul de ocupare a aeronavelor a crescut cu 14%. Ca pondere la numărul de pasageri, Wizzair deţine o cotă de 53% (în creştere faţă de 2013), urmată de compania Lufthansa (în creştere) şi de Tarom (în stagnare). Cea mai mare scădere a avut-o Carpatair, retrasă de pe piaţa din Timişoara în ianuarie 2014, după intrarea în insolvenţă.

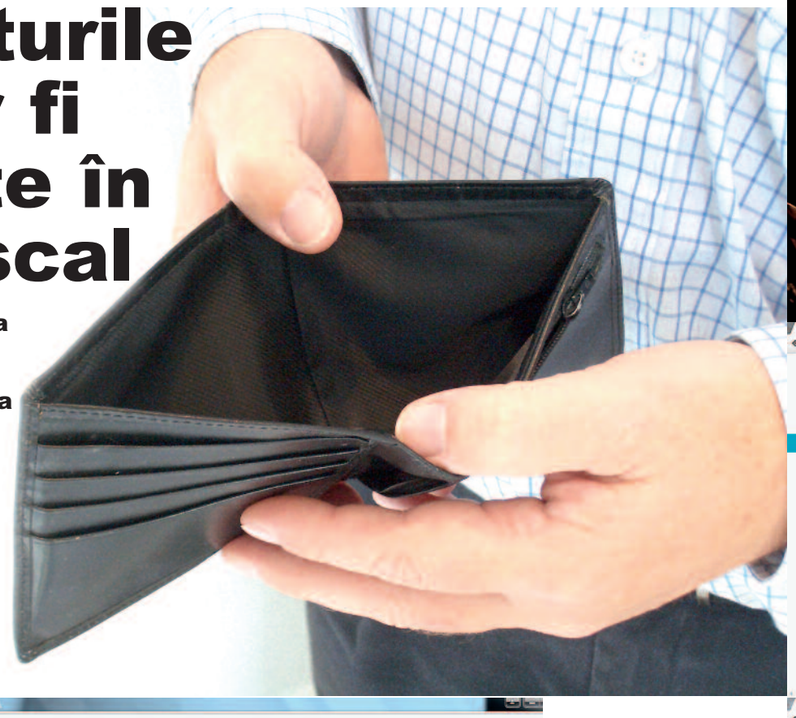
AL 4-LEA ZBOR ZILNIC AIR FRANCE BUCUREȘTI-PARIS

Din 30 martie, Air France își va consolida prezența la București prin introducerea unei noi frecvențe zilnice între București și Paris. Acest nou zbor se adaugă celor trei ale Air France şi altor două efectuate de Tarom, zilnic, pe ruta București - Paris. Membre ale aceleiași alianțe aeriene - Skyteam -, Air France și Tarom au încheiat un acord de colaborare pentru aceste zboruri, asigurând conexiunea facilă atât a pasagerilor Tarom, cât și celor Air France spre alte destinații intercontinentale. Noul zbor cu plecare din București va avea indicativul AF1689 și va decola la ora 11.55. Zborul său pereche, cu plecare din Paris, va decola la ora 07.15 din capitala franceză. Românii care vor dori să călătorească mai departe spre destinații precum Havana, Mauritius, Atlanta, Boston, Washington, New York și San Francisco vor avea ca timp de așteptare minim 50 de minute și maxim 2h 40 minute, îmbunătățit cu aproximativ 2 ore. La retur, cele mai avantajate conexiuni sunt cele din Saint Martin, Mauritius, Delhi, Hong Kong, Tokyo, Kuala Lumpur, Beijing, Shanghai, Singapore, dar și Atlanta, New York, Cincinnati și Montreal, cu timp de așteptare între 55 de minute și 2h 45 minute.

DACIA A SĂRIT DE 500.000 DE MAŞINI/AN

Cu vânzări de 511.465 de unităţi, Dacia a reuşit în 2014 cea mai bună performanţă comercială din istoria sa: a vândut cu 19% (29.625 de unităţi) mai mult decât în 2013 (24.890 vehicule), fapt ce îi asigură o cotă de piaţă de 31,2% şi consolidarea poziţiei de lider în România. Pentru prima oară după mulţi ani, cotele alocate în cadrul programului de reînnoire a parcului auto național - Remat - au fost epuizate, Dacia obţinând peste 50% din înmatriculări. La exporturi, Franţa este prima destinaţie, cu aproape 106.000 de unităţi şi o cotă de piaţă de 4,88%, ceea ce o plasează pe locul 5 în topul mărcilor cele mai vândute în Hexagon, imediat după Volkswagen. Germania ocupă locul 2, cu puţin peste 50.00 de unităţi şi o cotă de 1,55%. Poziţia a 3-a este câştigată de Spania, cu aproape 46.000 de unităţi şi o cotă de 4,7%. Italia este pe locul 4, cu ceva mai puțin de 40.000 de mașini vândute și o cotă de piață de 2,7%, în timp ce Algeria, Turcia și Maroc au înregistrat, fiecare, vânzări de peste 30.000 de unități. În Marea Britanie - locul 8 -, Dacia a vândut anul trecut aproape 24.000 de unități.

Ponta: Drepturile de autor vor fi reglementate în noul Cod Fiscal



Situaţia drepturilor de autor, care le-a creat transportatorilor „o instabilitate“, va fi reglementată în noul Cod Fiscal, o dată cu îndreptarea altor „aberaţii din legislaţia fiscală“, promite premierul Victor Ponta.

Proiectele noului Cod Fiscal şi de Procedură Fiscală vor intra în primă lectură în Guvern la mijlocul lui februarie, urmând să fie aprobate şi înaintate spre dezbatere Parlamentului în luna martie. Victor Ponta a anunţat că aceste acte normative ar putea fi aprobate prin lege până în luna iulie, astfel încât să intre în vigoare la 1 ianuarie 2016.

„Domnul ministru Vâlcov a venit cu o soluţie temporară în cazul impozitării copiilor pentru nişte alocaţii pe care nu le primiseră, dar soluţia de durată este noul Cod Fiscal, în care vom îndrepta multe alte aberaţii din legislaţia fiscală, care vin din urmă. Şi putem să rezolvăm şi problema farmaciştilor, care acum sunt sau nu sunt, într-un fel, impozitaţi, şi a transportatorilor, unde iarăşi s-a creat foarte multă instabilitate, a drepturilor de autor. Vreau să terminăm o dată cu drepturile de autor, să nu mai trimitem oamenii în instanţe să se judece cu ANAF. Vreau să scrie foarte clar în Codul fiscal. Vreau să facem un Cod Fiscal foarte clar pentru toată lumea, de la 1 ianuarie 2016 - pe înţelesul oricui are zece clase -, ce taxe plăteşte şi să nu mai vină ANAF peste 3 ani, peste 5 ani, peste 7 ani, să înceapă să recalculeze din urmă tot felul de lucruri“, le-a spus premierul miniştrilor, în şedinţa de Guvern din 21 ianuarie.

Şeful Executivului i-a cerut atunci ministrului Finanţelor Publice, Darius Vâlcov, să prezinte spre primă lectură în Guvern, până pe 20 februarie proiectele privind noul Cod Fiscal şi Codul de Procedură Fiscală. „Acesta este proiectul cel mai important şi vă rog, 15 februarie, cel mai târziu 20 februarie, domnule ministru, vreau să veniţi în primă lectură cu noul Cod Fiscal şi Codul de Procedură Fiscală. Sigur, îl trimitem în Parlament, încercăm să avem dialog - dacă vor cei de la Opoziţie să avem dialog; dacă nu vor să avem dialog, îl adoptăm şi facem lucrurile cum trebuie“, a precizat Victor Ponta. Premierul a insistat că obiectivele din aceste acte normative sunt „asigurarea unei legislaţii clare, fără ambiguităţi şi fără interpretări“ şi „stabilirea unor reguli clare pe care le ştiu toţi şi trebuie să le aplice“.

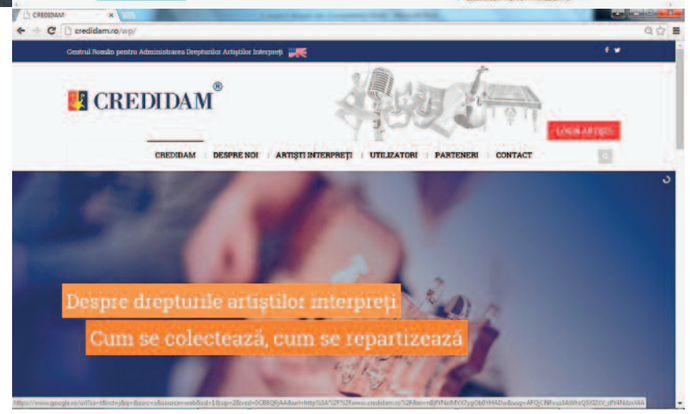
Dotarea cu radio şi casetofon sau CD player nu mai este obligatorie pentru categoria I.

Dosare în pregătire pentru 800 de transportatori

Sumele astronomice percepute pentru difuzarea operelor muzicale în autocare, microbuze şi autobuze de către Oficiul Român pentru Drepturile de Autor (ORDA) în baza Legii nr. 8/1996 pun în pericol existenţa operatorilor de transport. Circa 400 de companii au fost date în judecată, iar alte 800 au în pregătire dosare din partea organismelor de colectare a sumelor aferente drepturilor de autor - Uniunea Producătorilor de Fonograme din România (UPFR), Uniunea Compozitorilor şi Muzicologilor din România - Asociaţia pentru Drepturi de Autor (UCMR-ADA) şi Centrul Român pentru Administrarea Drepturilor Artiştilor Interpreţi (CREDIDAM). Sumele imputate unei singure firme ajung la sute de mii de lei, pentru simplul motiv că au mijloacele de transport dotate cu sisteme audio-video. Nu contează că la radio se ascultă de fapt numai ştiri iar pasagerii apelează la servicii de transport pentru a se deplasa dintr-o localitate în alta, nu pentru a asculta muzică.

Cât? Cui? Până când...?

Sumele percepute pentru difuzarea operelor muzicale în autocare, microbuze şi autobuze de către ORDA pun în pericol existenţa operatorilor de transport. Circa 400 de companii au fost date în judecată, iar alte 800 au în pregătire dosare din partea organismelor de colectare a sumelor aferente drepturilor de autor - UPFR, UCMR-ADA şi CREDIDAM.



O mână de ajutor din partea RAR

În urma notificărilor primite din partea operatorilor de transport, Registrul Auto a elaborat un act normativ pentru modificarea normelor metodologice pentru clasificarea pe categorii a autobuzelor şi microbuzelor. Astfel, de la data de 23 iulie 2014, pentru autobuzele/microbuzele clasificate la categoria I este obligatorie existenţa instalaţiei de sonorizare, care trebuie să fie formată dintr-un difuzor la minim 8 locuri şi un microfon pentru şofer şi ghid. Practic, a fost abrogat criteriul prin care, pentru categoria I, era obligatorie dotarea autovehiculului cu radio şi casetofon sau CD player. Se creează astfel o nouă posibilitate de apărare pentru operatorii de transport acţionaţi în judecată.

În ceea ce priveşte clasificarea pe stele, RAR nu a putut interveni, criteriile fiind elaborate la nivel internaţional de către IRU.

În perioada 23 iulie 2014 - 21 ianuarie 2015, în reprezentanţele judeţene ale Registrului Auto Român au fost clasificate la categoria I un număr de 3.276 autovehicule, din care 1.421 la prima clasificare şi un număr de 1.855 la prelungire de clasificare.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Modificarea normelor metodologice pentru clasificarea pe categorii a autobuzelor/microbuzelor

Ordinul ministrului lucrărilor publice, transporturilor şi locuinţei nr. 458/2002 pentru aprobarea Normelor metodologice privind clasificarea pe categorii a autobuzelor şi microbuzelor utilizate pentru transportul public de persoane prin servicii regulate în trafic naţional a fost modificat prin Ordinul ministrului transporturilor nr. 1148/2014 apărut în Monitorul Oficial nr. 544 partea I din 23 iulie 2014, în vigoare de la 23 iulie 2014.

Modificările sunt:

Art. 2.- dispar subpunctele c - referitor la definirea transportului public de persoane; g şi h - referitoare la însemnele clasificării şi la vigneta de valabilitate.

- se modifică subpunctul j - denumirea Ministerului Transporturilor

Art. 3. - apare posibilitatea deplasării la sediul firmei pentru un număr > 5 autovehicule.

Art. 6. - apare (2) documentele pot fi transmise şi electronic.

Art. 7. - se abrogă (2) şi (3) - se referă la judeţul unde se efectuează clasificarea.

Art. 8. se abrogă - se referă la efectuarea inspecţiei fără preaviz şi în orice moment.

Art. 14. - se abrogă (2) şi (3) - se referă la însemnele clasificării şi la vigneta de valabilitate.

ANEXA nr. 1.

- se abrogă criteriul de clasificare 4.6 - scrumiere

- se abrogă criteriul de clasificare 9.3 - radio şi casetofon sau CD player (a fost valabil numai pentru categoria I)

- II punctul i se abrogă - se referă la scrumiere

ANEXA nr. 4 se abrogă - se referă la însemnele de clasificare.

ANEXA nr. 5 se abrogă - se referă la simboluri ale echipamentelor ataşate panourilor de clasificare.

Votați Compania de Transport a Anului!

Șapte operatori de transport așteaptă votul cititorilor Ziua Cargo, ce poate fi exprimat pe www.ziuacargo.ro

Cea de-a doua ediție a Romanian Passenger Transport Company of the Year a adus la startul competiției companii interesante, din toate sectoarele transportului rutier de călători.

Fiecare dintre acești operatori reprezintă exemple grăitoare despre tendințele transportului din România.

Călătorii caută calitate

În mod cert, pretențiile călătorilor din țara noastră cresc, iar transportatorii trebuie să găsească soluții pentru a răspunde noilor solicitări.

Interesant este faptul că tot mai mulți pasageri sunt dispuși să plătească suplimentar pentru serviciul de transport în condițiile în care acest lucru aduce un plus de calitate.

De asemenea, este tot mai evident faptul că afacerea de transport devine din ce în ce mai complexă. Calitatea serviciului nu se mai raportează strict la mijlocul de transport și la perioada în care pasagerul este transportat. Atitudinea șoferului, dotările suplimentare (wi-fi, sistem audio-video...), sistemul de informare, respectarea programului anunțat, posibilitatea de a rezerva și cumpăra biletul din timp sunt elemente din ce în ce mai importante în ochii clienților.

Totodată, fidelizarea călătorilor a intrat într-o fază în care imaginația este singura barieră. La acest capitol, utilizarea internetului și a tehnologiilor de ultimă generație deschid posibilități aproape nelimitate.

În ceea ce privește costurile, accentul cel mai important este pus în continuare pe carburant. Este notabil faptul că alături de creșterea preocupării pentru pregătirea șoferilor în vederea scăderii consumului și implementarea de soluții pentru monitorizarea precisă a acestuia, transportatorii sunt tot mai preocupați de caracteristicile tehnice ale autovehiculelor achiziționate. Investițiile în flotă sunt tot mai bine fundamentate, iar consumul de carburant câștigă tot mai mult teren, fiind luat în calcul alături de prețul autovehiculului și costurile de finanțare.

Soluții pentru reducerea costurilor

Gala de premiere a celor mai bune companii de transport călători are loc în cadrul conferinței anuale dedicate transportului rutier de călători. Ca și în anii trecuți, conferința se desfășoară sub titlul de „Ghid inteligent de reducere a costurilor". Practic, pe durata celor două zile - 27-28 martie, operatorii de transport vor dezbate alături de specialiști și autorități subiecte de actualitate. Legislația rămâne o zonă prioritară, existând în continuare numeroase solicitări din partea firmelor de transport pentru un cadru legislativ mai clar și care să asigure o concurență corectă, în care fiecare jucător respectă aceleași reguli.

Lupta împotriva pirateriei intră într-o nouă fază, fiind de așteptat o intensificare a controalelor pe această temă.

De asemenea, piața așteaptă în continuare o clarificare în ceea ce privește raportul dintre transportatori și organismele însărcinate cu recuperarea sumelor aferente drepturilor de autor. Ajutorul venit din partea Registrului Auto ar trebui să conteze, oferind multor operatori un important argument de apărare, însă problemele sunt încă departe de a fi soluționate.

Însă poate cele mai importante subiecte ce vor fi discutate la Târgu Mureș sunt cele legate de creșterea competitivității companiilor de transport - sfaturi pentru a fi pregătit în fața unui control fiscal, zonele în care soluțiile IT pot și trebuie să fie instrumente utile, etapele corecte pentru pregătirea și motivarea continuă a șoferilor.

Aflată la cea de-a șaptea ediție, conferința organizată anual de către revista Ziua Cargo reprezintă un instrument într-un permanent proces de îmbunătățire. Astfel, începând cu acest an, participanții vor putea utiliza o aplicație dedicată telefoanelor „smart" pentru a putea comunica rapid și mai eficient în cadrul evenimentului.

De asemenea, de anul trecut, alături de conferință are loc și concursul dedicat transportatorilor de călători.

RPTCY reprezintă mai mult decât o competiție adresată transportatorilor de călători. Acest concurs are menirea să ofere exemple de bune practici, să traseze tendințe corecte, să ajute la omogenizarea acestui sector economic. RPTCY înseamnă un pas important în cadrul „Campaniei pentru un transport civilizat", sintagmă sub care a apărut revista Ziua Cargo.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Campania pentru un transport civilizat

ZIUA CARGO

ORGANIZEAZĂ

Romanian Passenger Transport Company of the Year 2015

IVECO BUS

27-28 martie 2015, Târgu Mureş

Conferinţa:

Ghid inteligent de reducere a costurilor

Parteneri:

Mercedes-Benz
SOLARIS
ISUZU
Autogari.RO
CENTOGROUP
MAN
DOUBLE TYRES

ATLASSIB
Opţiunea PREMIUM

Indiferent de provocările pieţei, Atlassib şi-a menţinut poziţia concentrându-se pe a răspunde cât mai fidel nevoilor românilor din străinătate. Astăzi, direcţia principală de dezvoltare o reprezintă creşterea accentuată a confortului pentru călători.

An de an, compania sibiană a reuşit să obţină performanţele ţintite în materie de număr de pasageri transportaţi şi rezultate financiare, în ciuda schimbărilor care au loc pe piaţa transportului internaţional de călători.

Practic, Atlassib arată astăzi aşa cum a arătat şi acum un an sau doi: 170 de autocare, 640 de şoferi, 45 milioane km pe an parcurşi, 600.000 pasageri...

„Am realizat nişte statistici şi, din 2012 încoace, am reuşit să păstrăm o constanţă a rezultatelor. Încercăm să ne menţinem pe aceste cifre şi, spre mulţumirea noastră, reuşim. De 4-5 ani achiziţionăm 10-15 vehicule în fiecare an, menţinând flota la un nivel de calitate apreciabil, cu care să mulţumim clienţii. Trebuie să avem în vedere faptul că, în ultima perioadă, pretenţiile pasagerilor de pe cursele internaţionale cu autocarul au crescut“, a arătat Daniel Micu, director general Atlassib.

Pe lângă investiţiile permanente în flotă, Atlassib a căutat permanent să preia şi să interpreteze dorinţele călătorilor. De exemplu, durata călătoriei, care reprezintă marele dezavantaj al autocarului, faţă de avion.

„Am încercat prin calitatea parcului auto să reducem durata călătoriei şi, totodată, printr-o deservire mai bună a autocarelor, printr-o optimizare mai bună a intrărilor-ieşirilor din staţii, din oraşe etc. Spre deosebire de concurenţii noştri, avem destul de multe situaţii în care circulăm cu 2-3 sau mai multe autocare pe aceeaşi cursă. În aceste cazuri, optăm pentru a dispeceriza autocarele în aşa fel încât să nu intre fiecare prin toate staţiile şi astfel reducem timpul de transport“, a explicat directorul general Atlassib.

Daniel Micu, director general Atlassib:

„Vedem viitorul pe două coordonate: scurtarea timpului de călătorie şi creşterea calităţii serviciilor. Vom încerca în continuare optimizarea rutelor noastre, pentru că românii încă nu sunt aşezaţi în Europa, sunt multe fluctuaţii.“

Călătorii solicită confort

Într-o măsură din ce în ce mai mare, pasagerii de internaţional solicită creşterea confortului, fiind dispuşi să plătească în plus pentru acest lucru.

Astfel, Atlassib a lansat anul trecut un concept nou: cursa „Premium“. Iniţial a fost vorba doar de destinaţia Italia, urmând ca acest concept să se extindă şi pentru celelalte ţări.

„Este vorba despre o cursă care se aseamănă cu clasa business de la avion. Sunt autocare noi, cu un grad de confort ridicat, dintre opţionalele alese făcând parte scaune de clasă business, distanţă mai mare între scaune, monitoare cu diagonală mai mare, convertoare şi prize la 220 V pentru a permite încărcarea dispozitivelor electronice, routere wireless pentru a asigura internet la bordul autocarului... Avem şi un plus de viteză, deoarece se circulă fără remorci. De asemenea, asigurăm la bordul autocarelor cafea, băuturi răcoritoare, apă şi mai oferim pe traseu o masă caldă“, a precizat Daniel Micu.

Noul concept a trecut printr-o perioadă de tranziţie de 3-4 luni, iar spre finalul verii 2014 şi-a demonstrat succesul. Compania a considerat oportună configurarea unor autocare complete pentru cursele premium pentru a nu exista diferenţieri între pasageri. În viitor, Atlassib va dezvolta conceptul pe toate relaţiile.

Sisteme IT tot mai performante

Atlassib a dezvoltat un sistem IT integrat care acoperă atât partea de vânzări, cât şi managementul flotei şi contabilitatea.

„Ceea ce facem deosebit faţă de alţi operatori de transport este faptul că 99% dintre agenţiile noastre din străinătate oferă un pachet de servicii. Clientul poate să îşi cumpere bilet de călătorie, să trimită un colet sau bani. În acelaşi punct, are şi Atlassib şi Poşta Atlassib şi serviciul de transfer rapid de bani Meridiana.“

„Operăm propriul nostru sistem, echipa IT a Grupului Atlassib fiind formată din 7-8 persoane. Pe partea de vânzări, pe lângă agenţiile noastre, avem în jur de 230-240 de comisionari care vând pentru noi şi utilizează sistemul. Vindem bilete cu loc, dar nu reuşim întotdeauna să păstrăm aceste locuri. Dacă se merge cu mai multe autocare pe o cursă, repartizarea finală pe locuri se realizează numai după dispecerizare“, a explicat Daniel Micu.

Programul de rezervări este centralizat şi astfel se poate vedea în timp real tot ce se vinde.

Bineînţeles, poziţia autocarelor este în permanenţă cunoscută şi monitorizată. Totuşi, din motive de confidenţialitate, s-a decis ca această informaţie să nu devină publică.

Dispeceratul companiei lucrează în acelaşi program, iar alocarea numărului de maşini se face în funcţie de numărul de pasageri.

Deciziile sunt luate rapid, pe baza informaţiilor care circulă în timp real şi corect între departamente. Structura creată asigură operativitate, un control bun al costurilor, precum şi respectarea prevederilor legale.

„Avem opt dispeceri, repartizaţi pe ţări. Şefii de coloane au fiecare în subordine între 25 şi 30 de autocare, cu şoferii aferenţi. Apoi sunt impiegaţii de coloană care gestionează partea de documente, începând de la evidenţa expirării documentelor, evidenţa lucrărilor de întreţinere şi reparaţii scadente... Avem inclusiv un modul care ne permite să gestionăm lucrările de întreţinere şi reparaţii. Practic este vorba despre acelaşi soft integrat dezvoltat de noi, cu secţiuni diferite, inclusiv contabilitate. Tot timpul îmbunătăţim câte ceva la acest sistem informatic, în direcţia interconexiunii dintre departamente, a transmiterii şi centralizării datelor. La nivel de top management, avem acces la toate datele din sistem“, a precizat Daniel Micu.

„La început am crezut că nu se umple un autocar întreg configurat pentru cursele Premium, dar am fost contrazişi de clienţi. Am ajuns să avem câte două autocare pe fiecare plecare şi chiar mai multe solicitări decât locuri disponibile pentru cursele Premium.“

Costuri în creştere

Principalele provocări ale pieţei de transport sunt reprezentate de creşterea costurilor.

„Carburantul ajunsese la un moment dat şi la 1,70 euro în Italia anul trecut, costurile cu combustibilul fiind de 40-42%. Este adevărat, în ultima perioadă, au scăzut preţurile. Pe Autria sau Slovenia preţurile sunt foarte atractive şi încercăm să ne adaptăm cu alimentările. Şi România a rămas pentru noi încă atractivă din acest punct de vedere. Avem contracte bune şi pe vrac, şi pe staţii“, a spus directorul general Atlassib.

Chiar dacă preţul motorinei a scăzut, presiunea pe costuri rămâne ridicată.

Amintim, de asemenea, costurile cu autostrada. Taxele în Ungaria au crescut începând de anul acesta, iar Austria a modificat cuantumul taxelor în funcţie de nivelul de poluare.

În Germania a apărut legea legată de plata şoferilor.

„Legat de plata şoferilor în Germania, va trebui să ne adaptăm sistemul informatic, pentru evidenţa foarte strictă a orelor de conducere pe teritoriul german“, a arătat Daniel Micu.

În mod evident, transportul devine tot mai complicat în Europa, iar operatorii sunt forţaţi să îşi organizeze activitatea cu precizie, atât pentru a se asigura că respectă toate regulile, cât şi pentru menţinerea costurilor la un nivel cât mai coborât. Iar identificarea unor potenţiale soluţii inovatoare trebuie să reprezinte o preocupare permanentă.

„Biodieselul reprezintă o posibilitate la momentul acesta şi va deveni o variantă interesantă în momentul în care va creşte din nou preţul motorinei. Şi, cu siguranţă, va creşte din nou“, a declarat Daniel Micu.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

IONESCU

O companie pentru care clientul CONTEAZĂ

Stabilirea unor proceduri clare, o continuă perfecționare și motivare a personalului și, mai ales, așezarea pe primul plan a călătorului, pentru o mai bună înțelegere a necesităților acestuia, sunt elementele principale care fundamentează activitatea companiei IONESCU.

Prima firmă de transport de pe piaţa românească, înfiinţată în 1990, iniţial ca o asociaţie familială, a trecut prin toate etapele transportului rutier privat de călători din România de după Revoluție.

De la primele autobuze vechi la o flotă modernă de autocare, de la piața din anii '90, ce a permis dezvoltarea galopantă, la restricțiile legislației și dificultățile crizei, urmată imediat de răspunsul adecvat - monitorizarea cu precizie a fiecărui element de cost... IONESCU a știut să-și construiască o imagine puternică, punând în valoare experiența acumulată de-a lungul timpului.„Experiența celor 25 de ani trecuți și trăiți în transport, ani în care am parcurs toate etapele învățării acestei meserii, ne-a ajutat să șlefuim conceptul de excelență în această activitate“, a arătat Cristian Ionescu, director general al companiei.

Pas cu pas

Apărută în 1990, firma IONESCU a devenit cunoscută în special datorită rutei care a consacrat-o - Râmnicu Vâlcea-București.

Cristian Ionescu, director general:

„Un manager de succes este un integrator, care depăşeşte sfera performanţei personale, care transmite încredere şi îşi motivează în direcţia performanţei angajaţii, prin atitudine şi decizii. Care îi face să se simtă importanţi şi mândri că fac parte din companie.“

În 1994, a devenit societate comercială, păstrând însă caracterul de familie. Parcul includea, în acel moment, 8 autocare, iar piaţa a permis ulterior o dezvoltare impresionantă. „Am devenit, încet și sigur, un lider de necontestat în domeniul transportului de persoane, perioada 1999-2004 fiind de referință. În acea perioadă a anilor '90, vâlcenii se simțeau mândri că intraseră mai devreme în Europa prin serviciile de transport asigurate de noi. În perioada liberalizată a pieței, s-a făcut tot ce a fost omenește posibil ca Vâlcea să fie mai aproape de orice altă localitate prin calitate, confort, preț și utilitate!“, a apreciat Cristian Ionescu. „Au urmat apoi, din 2002, anii de licitație, cu legislația proastă, lupta oarbă și, de multe ori, nedreptatea pe programul de transport, investițiile făcute mai mult din obligație... ani grei!“

Dincolo de aceste obstacole, dorința managementului a fost ca firma să rămână performantă în ceea ce face, punând accent pe transportul turistic prin curse ocazionale.

„Niciodată un autocar al companiei nu va pleca într-o cursă fără a avea timpul necesar de curăţenie şi inspecţie tehnică! Nu poţi face serviciu de excelenţă în transport fără a fi la cel mai înalt nivel de disciplină, curăţenie, imagine, pregătire a şoferilor, asimilarea legislaţiei şi motivarea personalului.“

Criza a lovit puternic întreaga piață, iar reacția a trebuit să fie una rapidă.

„Primii ani de criză au fost cei mai grei ani pentru noi. Am redus puternic costurile. Am reevaluat absolut tot! Nu a scăpat niciun contract fără renegociere! În astfel de momente, fiecare detaliu se transformă într-un element major“, a arătat Cristian Ionescu.

Costurile de întreţinere a parcului au fost reduse prin achiziția de noi autocare cu consumuri mici, finanțate parțial prin vânzarea autocarelor mai vechi.

Discount-urile negociate pentru achiziționarea pieselor de schimb au reprezentat, de asemenea, un aspect important.

Bineînțeles, consumul de motorină a fost un element de bază în strategia de creștere a eficienței. Au fost modificate capacitățile de transport în funcție de cerințele pieței, ceea ce a adus un mare „plus” economic.

În relația cu șoferii, consumul normat a fost diminuat în două etape, ajungând să fie mai mici chiar și cu 10 procente. Au rămas în firmă doar cei care au înțeles și s-au încadrat cerințelor. Dar lucrurile nu s-au oprit aici. „Le-am impus şoferilor să respecte o viteză ce ar trebui să fie cu 10 kilometri mai mică decât în mod normal. În acest context, consumul de motorină a ajuns în limitele dorite. Tot prin reducerea vitezei, numărul parbrizelor sparte s-a redus substanţial, uzura și costurile de reparație au scăzut, accidentele rutiere au fost eliminate, bonusul la RCA este la nivelul maxim. Astfel, am obţinut economii substanțiale, care pot fi dirijate în investiții de noi capacități de transport!”

Imaginea în prim plan

Directorul general al companiei Ionescu a ţinut să sublinieze importanța acordată conceptului de excelență, plecând de la relația cu călătorul până la curățenia și brand-uirea autocarelor, la întreţinerea și exploatarea lor. „Am creat, în acest sens, un set de măsuri şi de standarde sub care nu se poate coborî. Primează două aspecte: curățenia din autocare și satisfacerea clientului! Pentru asta contează ca șoferul să aibă atitudinea corectă, motivația, să aibă grijă de felul în care se îmbracă, cum vorbeşte sau interacţionează cu pasagerii. Pe baza acestor reguli, am schimbat șoferi care aveau chiar și 15 ani de vechime în firmă, dar care nu s-au încadrat în noul concept. Nu mai doresc şoferi pregătiţi doar pentru cursele regulate, ci am nevoie de un grup de elită. Să fie pregătiți pentru turism, dar să facă foarte bine şi linii regulate. Astăzi am atins acest deziderat.“

Rezultatele acestor măsuri sunt grăitoare - sunt ani de când autocarele companiei nu au rămas în pană. „Avem doar cuvinte de apreciere privind serviciile de transport pe cursele turistice, fapt pentru care am ajuns să avem contractate aproximativ 200 de programe turistice pe sezon“, a subliniat Cristian Ionescu.

Pentru ca totul să meargă bine pe segmentul de curse regulate, a existat preocuparea și s-a investit în noi agenții de voiaj, programe online de informare și rezervare bilete, trimiterea de supervizori pe traseu, care supraveghează cursele, modul în care se comportă şoferul şi interacţionează cu clienţii.

Șansa stă în reputaţie

La ora actuală, compania investește anual sume importante în înnoirea și reconfigurarea parcului. „Anul acesta, vom investi în achiziționarea de autocare rulate cu vechime de maxim 5 ani și astfel vom mări portofoliul pe segmentul turistic. Planul nostru este ca, până în 2020, să ajungem la un profit care să ne asigure cumpărarea unui autocar nou în fiecare an“, a menţionat Cristian Ionescu.

Chiar dacă turismul reprezintă punctul forte în dezvoltarea companiei, transportul prin servicii regulate continuă să ocupe un loc important. „Cumpărăm autocare pentru că vrem să facem turism, dar cursele de Râmnicu Vâlcea către Bucureşti, Brașov etc sunt munca noastră de o viaţă“, a subliniat Cristian Ionescu, care îşi propune să aibă, în viitor, un parc de 16-20 autocare de top, faţă de flota de 12 unităţi pe care compania o deţine în prezent.

„Cei care vor reuşi, şi îmi place să cred că vor fi şi singurii, sunt cei care investesc şi gândesc în termeni corecţi această activitate complexă a transportului de persoane. Iar reputaţia, element esențal în ecuația succesului, este o alegere care vine cu costuri“, a concluzionat Cristian Ionescu.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Prioritățile IONESCU, pentru un transport de excelență:

- **relația bună cu angajații și motivarea acestora determină obținerea unor rezultate care altfel nu pot fi atinse**
- **continua pregătire profesională**
- **atenta gestionare a brand-ului, creșterea și promovarea lui**
- **investiții în programe și mijloace de informare a pasagerilor, soluții IT etc**
- **creșterea anuală a portofoliului de clienți în transportul ocazional**
- **analizarea permanentă a pieței și portofoliului de clienți, adaptarea parcului auto și investirea continuă în mijloace noi de transport**
- **trasarea de standarde clare și fără compromis în ceea ce înseamnă curățenia, igiena și aspectul mijloacelor de transport.**

LIVIO DARIO

O afacere făcută bine

Pas cu pas, compania Livio Dario s-a dezvoltat tot mai mult, respectându-și clienții, dar, mai ales, respectând profesia de transportator.

Livio Dario a apărut în 1998, continuând activitatea desfășurată anterior sub formă de asociație familială.

„Activitatea crescuse şi a trebuit să devenim societate comercială. Înainte să înființăm Livio Dario, realizam curse de tip maxi taxi în oraşul Alba Iulia și totodată aveam câteva contracte pentru transport de convenţie“, și-a amintit Aurel Poptean, director general Livio Dario.

La acea vreme, parcul firmei număra șapte autovehicule, microbuze și autobuze.

Astăzi, Livio Dario a ajuns la o flotă de 134 de autovehicule licențiate - 60 microbuze, 61 autobuze, 13 autocare și realizează transport local, judeţean, regulat special şi internaţional-ocazional. Compania are 174 de angajați.

„Dezvoltarea a venit de la sine, respectându-ne pe noi și respectându-ne clienții, automat au apărut rezultatele. Nu noi am căutat clienții în piață, ci ei au venit și continuă să vină către noi. Nu am acceptat preţurile mici şi nu am intrat în contracte pe care să nu le putem îndeplini. Astăzi, asigurăm transportul angajaților pentru fabrici din multe zone ale ţării: Alba, Timiş, Caraş-Severin etc“, a precizat Aurel Poptean.

Livio Dario s-a axat în special pe transportul de convenție, acesta fiind principalul motor de dezvoltare a companiei.

„Acest tip de transport are anumite avantaje. Are la bază un contract între două societăţi, pe care, dacă-l respecţi, eşti respectat“, a explicat directorul general Livio Dario.

Totuși, compania a dezvoltat toate tipurile de transport rutier de călători având un sistem suplu și eficient de gestionare a afacerii.

„În general, contractele cu statul nu sunt de lungă durată şi nici foarte sigure, deoarece nu există legislaţie bine pusă la punct în România.“

Costuri controlate cu precizie

Având în vedere specificul activității, cu flote dislocate la nivel național, compania are câte un şef de coloană pentru fiecare flotă în parte. Aceștia se ocupă de activitățile curente, precum repartizarea şoferilor și întreţinerea maşinilor. Totuși, aproape toate informaţiile ajung la directorul general.

Aurel Poptean, director general Livio Dario:

„În afaceri, dacă te implici în fiecare zi de dimineaţa până seara, lucrurile merg bine. Bineînţeles, depinde şi de oamenii cu care te înconjori. Dacă ai o echipă bună, poţi fi liniştit, pentru că lucrurile vor merge în direcţia corectă.“

„Avem un program dezvoltat de noi, pentru activitatea pe care o desfășurăm, cu ajutorul căruia putem urmări tot ce se întâmplă. Avem acces inclusiv la informații legate de costuri și profit, lucru care ne ajută la realizarea unor oferte bine fundamentate. Nu poţi să ai în vedere același cost pe km pentru toți clienții. De exemplu, amortizarea unui autocar sau microbuz se repartizează şi în funcţie de km parcurşi“, a arătat Aurel Poptean.

De asemenea, programul asigură o evidență exactă a consumurilor de carburant pentru fiecare mașină în parte.

Datele sunt preluate automat în sistem, indiferent dacă mașinile alimentează carburantul la stațiile de incintă, deținute de companie, sau utilizând cardurile în rețeaua de distribuție cu care a fost încheiat un contract.

Fluctuație scăzută de șoferi

Bineînțeles, angajații Livio Dario sunt în majoritate conducători auto, iar managementul companiei a încercat să păstreze o relație apropiată cu aceștia.

„Am încercat să ne apropiem şoferii buni, fiind serioşi cu ei, iar seriozitatea pentru noi înseamnă în primul rând punctualitate. Relaţia nu trebuie să fie strict angajator-angajat. Fluctuaţia de personal este mică, şoferii noi sunt influenţaţi pozitiv de către cei vechi şi ştiu de la bun început ce trebuie să respecte. În plus, ne lăudăm cu o atmosferă foarte plăcută în cadrul companiei“, a arătat directorul general Livio Dario.

Un punct important este legat și de starea bună a flotei.

„În general, căutăm să achiziționăm autovehicule cu un grad ridicat de fiabilitate și consum redus de carburant, chiar dacă sunt mai scumpe. Din total cheltuieli, la noi motorina reprezintă peste 40%. Achiziționăm şi maşini noi şi second-hand. La început am optat mai mult pentru autovehicule noi, dar autocarele/autobuzele se amortizează foarte greu, de aceea este mai rentabil un vehicul nou pentru situațiile în care realizează km mulți, de exemplu pe transportul internațional“, a spus Aurel Poptean.

Compania dispune de propriile service-uri pentru întreținerea flotei în zonele unde operează, precum Lugoj și Caransebeş. Mai mult decât atât, a fost conceput un proiect pe fonduri europene, pentru formarea profesională a mecanicilor.

Pregătirea șoferilor reprezintă unul dintre principalele aspecte pe care managementul companiei le are în vedere.

„Angajăm doar șoferi profesioniști, care au urmat și absolvit cursuri de formare profesională. Ţinta este să îi educăm mai mult, să îmbunătățim relaţia şofer-călător, pentru că nu mulţi au răbdarea şi calmul necesare lucrului cu oamenii. Le spunem şoferilor în permanență să aibă în vedere faptul că nu transportă marfă, ci oameni“, a completat directorul general Livio Dario.

În cadrul companiei, şoferii lucrează în general pe aceeaşi maşină. Astfel, se creează premisele pentru îmbunătățirea performanțelor și creșterea siguranței și, totodată, autovehiculele sunt mai bine întreținute.

În plus, înainte de angajare, șoferii dau test inclusiv legat de cunoștințele de mecanică, pentru a putea la nevoie să rezolve anumite lucruri elementare.

„Avem multe solicitări, însă nu vrem să ne dezvoltăm foarte mult dintr-odată. Punctul nostru forte consider că este punctualitatea. Dacă ai avut o întârziere de cinci minute la o fabrică, creezi nişte pierderi în ciclul lor de producţie. Şi atunci îşi fac şi ei calculele şi observă că ies mai în avantaj lucrând cu noi, chiar dacă nu oferim cele mai mici tarife din piață.“

Dezvoltare și pe viitor

Livio Dario reprezintă o rețetă de transport care și-a dovedit eficiența pe toate segmentele unde operează. Și chiar dacă astăzi este una dintre marile companii de transport din România, nu și-a pierdut caracterul de firmă de familie.

„Băieţii mei sunt implicaţi în această afacere. Băiatul cel mare este inginer auto şi se implică în tot ceea ce înseamnă reparaţii auto, consumuri... Iar băiatul cel mic poate să conducă orice companie de transport din lume. Se pricepe la această activitate şi îi şi place. Au crescut de mici în jurul maşinilor și deja la ora actuală pot să conducă singuri compania“, a spus Aurel Poptean.

Chiar dacă există numeroase oportunități, filosofia companiei rămâne în continuare neschimbată - dezvoltare cu paşi mărunţi.

„Dacă vrei mult dintr-odată, poţi să rişti să pierzi totul. De multe ori spun că nu o să mai semnez niciun contract nou, fiindcă cele existente ne sunt suficiente, însă până la urmă tot mai acceptăm, atunci când condițiile sunt corecte. Într-adevăr, e greu să te dezvolţi cu paşi mărunţi, dar aşa este cel mai sănătos“, a declarat directorul general Livio Dario.

Transportul de convenție rămâne zona care poate asigura dezvoltarea de viitor a companiei, însă și turismul este în creștere.

„Dacă investitorii străini vor rămâne pentru a face producţie în România, probabil o să mai creştem pe partea de transport de convenţie - acesta cred că reprezintă segmentul cel mai convenabil. Transportul pe convenţii e cel mai sigur, pentru că se bazează pe contract. Avem, de asemenea, multe agenţii de turism în ţară care lucrează cu noi“, a arătat directorul general Livio Dario.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

R.A.T. Braşov

Deschidere către călători

Dezvoltare în Zona Metropolitană, management integrat al traficului, înnoirea flotei auto, pregătirea continuă a angajaților - planurile de dezvoltare ale Regiei Autonome de Transport Braşov sunt impresionante, iar conducerea este extrem de hotărâtă să le ducă la bun sfârşit, într-un parteneriat foarte bun cu Primăria Municipiului Brașov, precum și cu alte instituții responsabile.

Regia Autonomă de Transport (R.A.T.) Braşov și-a propus şi, în mare parte a reușit, să iasă din tipare şi să schimbe modul în care este perceput transportul public în țara noastră.

O viziune modernă

R.A.T. Brașov este unicul operator de transport de pe raza municipiului Braşov, având în sarcină efectuarea serviciului public de transport local de călători. Regia beneficiază de aportul a 850 de angajaţi. Parcul de vehicule numără 241 de mijloace de transport, acestea operând pe 46 de trasee, după un program bine sincronizat.

Așezarea și specificul Municipiului Brașov presupun o configurare aparte pentru transportul public. Există, de exemplu, zone cu străzi foarte înguste sau cu diferențe importante de nivel...

Astfel, autobuzele standard deservesc 27 de trasee cu o lungime totală de 459 km, autobuzele midi merg pe 11 trasee ce însumează 155 km, iar troleibuzele pe 8 trasee - 116,4 km de parcurs.

Alcătuirea rețelei de transport public s-a realizat pornind de la ideea ca orice călător să poată ajunge, mergând pe jos, de la locuinţă la cea mai apropiată staţie în cel mult 5-10 minute, ceea ce corespunde unei distanţe de 350 m.

Viziunea regiei depășește granițele municipiului, pe viitor fiind așteptată o extindere a serviciilor de transport în Zona Metropolitană. De altfel, noile terminale de la intrările în oraș, rezultate din implementarea în parteneriat cu Primăria Municipiului Brașov, a unui proiect finanțat din Fondurile Structurale ale Uniunii Europene, sunt elocvente în legătură cu intențiile, dar și cu acțiunile R.A.T. Brașov. Discutăm de o infrastructură modernă, în care călătorii vor putea schimba, în condiții mai mult decât civilizate, mijloacele de transport de pe liniile locale pe cele metropolitane.

Un alt pas spre modernizare și, în același timp, de consolidare a relaţiei cu pasagerii îl reprezintă reţeaua wireless disponibilă în toate autobuzele şi troleibuzele regiei. Astfel, toţi călătorii care au un telefon mobil inteligent sau o tabletă au acces gratuit la internet în timpul călătoriei.

„Mai este ceva important, tot parte a viziunii noastre, căutăm în permanență ce trebuie să mai schimbăm pentru a ne crește performanțele, ale noastre ca și manageri sau angajați ai R.A.T. Brașov, dar și ale organizației. Avem viziunea, avem planurile de acțiune, dar ne uităm permanent și la ce nu ne place în activitatea noastră, neavând sindromul «ascunderii sub preș»; nu ne-ar ajuta cu nimic, ba chiar din contră...", a precizat directorul general al Regiei, ing. Cristian Radu.

Ing. Cristian Radu

Proiectul de management integrat al traficului are în vedere, printre altele, dezvoltarea unui program performant de comunicare cu pasagerii, care vor fi informați în timp real cu privire la orarul de sosire a vehiculelor, eventuale întârzieri, probleme în trafic etc.

Modernizarea a cinci capete de linii asigură condiții optime călătorilor și, în același timp, soluții de integrare a transportului public urban cu cel metropolitan. Această investiţie a fost realizată cu sprijin european, din costul total de 8.123.910 euro, 80,35% au provenit din contribuţia UE, 17,65% de la Guvern, iar 2% de la Municipalitatea Braşov.

Proiecte în derulare

„Am vizitat și alte regii de transport și am preluat lucrurile bune, dar am fost atenţi să identificăm, împreună cu partenerii noștri și aspectele negative, pentru a ne feri de acestea. Am efectuat aproape 100% «rebrand-uirea», am dat noi dimensiuni comunicării cu comunitatea, printr-un portal, probabil cel mai eficace din România, și cu instituții sau organizații cu care derulăm activități de marketing cu beneficii pentru toți", a spus ing. Cristian Radu, directorul general al R.A.T. Braşov.

Un transport modern, de calitate înseamnă în primul identificarea și deservirea cât mai precisă a nevoilor populației. Astfel, R.A.T. Brasov, împreună cu autoritatea locală și alți parteneri din mediul universitar, se implică activ în realizarea unui studiu finanțat de BERD cu privire la planurile de mobilitate în exteriorul și interiorul Brașovului, document programatic, ce va sta la baza dezvoltării activității Regiei, în următoarele două decade.

„Trebuie corelată dezvoltarea inclusiv cu o serie de obiective ce urmează să apară în regiunea noastră, precum autostrada București-Brașov sau aeroportul Ghimbav. Totodată, există un proiect ca actuala organizare, de regie autonomă, să se transforme în societate comercială, inclusiv pentru a putea accesa fonduri europene", a arătat directorul general al regiei.

Pe lângă planurile generale de dezvoltare şi de achiziţii, R.A.T. Brașov are şi alte obiective, precum proiectul de Management integrat al traficului și de ticketing, la care este partener, aplicantul fiind tot Primăria Municipiului Brașov.

„Vizăm îmbunătăţirea condiţiilor de transport public de persoane, a siguranţei şi confortului cetăţenilor şi a fluxului rutier în Municipiul Braşov prin implementarea unui sistem de management informatizat a serviciului de transport în comun. Dorim să realizăm implementarea integrată a unor sisteme moderne de tarifare, managementul flotei şi al informării călătorilor. Aceste sisteme includ tehnologii performante aplicate în domeniul transportului public urban, precum utilizarea cardurilor contact-less pentru plata călătoriilor, automate de vânzare/încărcare carduri de transport, monitorizarea flotei de transport folosind GPS, informarea dinamică a călătorilor în staţii, soluţii moderne de comunicaţie, metode de obţinere a datelor necesare managementului activităţii, supravegherea video a staţiilor etc", a explicat directorul general R.A.T. Brasov.

Acest proiect a fost finanţat în proporţie de 79,75% din bani europeni şi 20,25% din banii municipalităţii, însumând 7.443.105,74 euro.

Plan de achiziţii

Creșterea calității serviciului prestat se realizează de către R.A.T. Brașov conform unei strategii bine elaborate, în care crearea unei infrastructuri moderne este urmată de soluții eficiente de gestionare a activității și informare a călătorilor și, apoi, bineînțeles, modernizarea parcului auto.

„Parcul auto a fost înnoit în 2006 și parțial în 2012, ceea ce înseamnă că, în mare parte, el se apropie de o vechime de 10 ani: în acest context, în acest an, am început discuții în ceea ce privește achiziția de autobuze. Pentru viitor, avem în vedere și autobuzele electrice, dar momentan nu reprezintă o alternativă 100% pentru noi. Suntem interesați de această tehnologie și chiar am avut în test un astfel de autobuz timp de trei săptămâni. Pe partea tehnică, mai ales în ceea ce privește autonomia, mașina a fost testată în condiții solicitante, la temperaturi sub 0 grade, și s-a comportat bine. Minusurile vin din faptul că s-a micșorat capacitatea de transport din cauza bateriilor, care, la acel model, erau poziționate în interiorul autovehiculului", a declarat ing. Cristian Radu.

Pregătire profesională

Regia pune tot mai mult accentul pe pregătirea angajaților. În 2014, a demarat un proces de pregătire a șoferilor, cu ajutorul a șase formatori angajați ai regiei. Este vorba despre un curs de management al relației cu călătorii, curs pe care l-au urmat în primă fază și controlorii. Iar aceștia din urmă au un rol mult mai complex decât cel la care ne-am aștepta în mod normal.

„În timpul derulării activității, controlorii au obligaţia să verifice, să constate şi să raporteze respectarea orarelor de circulaţie şi alte aspecte privind regulamentul de transport, conduita şi ţinuta şoferilor, curăţenia în autobuze, eventuale defecţiuni ale sistemului de iluminat, încălzire, starea validatoarelor, aspectul staţiilor şi a afişajului etc", a declarat directorul general R.A.T. Brașov.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacagro.ro

ROMBUS TRANSPORT 20 de ani de activitate

2015 reprezintă un an aniversar pentru Eurolines România, care împlinește 20 de ani de activitate în domeniul transportului internațional de persoane cu autocarul.

„Prioritățile anului 2014 au fost înnoirea parcului cu 8 autocare ultra-moderne și implementarea unui nou concept de calitate în transportul internaţional de persoane și turism, punând confortul şi experienţele de călătorie ale clienţilor Eurolines în centrul preocupărilor, ținta finală fiind fidelizarea clienților prin servicii de excelență“, a arătat Cristian Băciucu, director general Rombus Transport.

Pașii dezvoltării

Eurolines România și-a început activitatea în 1995, iar din 1997 este membru al celei mai mari organizații europene de transport rutier de persoane - Eurolines Organization. În România, Eurolines este unul dintre cei mai importanți transportatori internaționali de persoane și deține cea mai extinsă rețea de agenții de turism proprii.

Rombus Transport (RBT) a fost înființată în anul 1999, principalul obiect de activitate fiind transportul de persoane. În anul 2007 s-a înființat Holdingul Touring Eurolines, Rombus fiind firma din grup care asigură managementul și exploatarea flotei de autocare a grupului.

Touring Europabus România, care gestionează liniile internaționale și agențiile, asigură interfața cu clienții și vânzările și este clientul principal al Rombus Transport.

„Funcționarea în cadrul unui grup puternic, care a înregistrat în anul 2014 o cifră de afaceri de 90 milioane de euro, conferă multe avantaje și o stabilitate financiară deosebită, precum și posibilitatea realizării unor investiții majore în flota de autocare, în tehnologie și în customer-care, inaccesibile majorității firmelor concurente“, a explicat Cristian Băciucu.

Ţinta: flotă modernă, servicii de excelență pentru clienți

Concret, flota Rombus Transport se ridică la 30 de autocare, în condițiile în care din echipa companiei fac parte 100 de șoferi. Numărul total al angajaților este de 125, care include, pe lângă șoferi, mecanicii din service-ul propriu (atestat RAR) și personalul de suport.

Directorul general Rombus Transport a menționat că parcul auto se află într-o perioadă de reînnoire majoră. Procesul a început în 2012 când au fost achiziționate două Scania Irizar I6, a continuat în 2013, când în flotă au intrat alte două autocare Scania cu caroserie Tata Hispano. Totul a culminat cu achiziția din 2014 a 8 autocare Scania carosate în Spania de către Beulas, în valoare de peste 2 milioane de euro.

Aceste autocare, marca Beulas Glory, au marcat o premieră pentru piața locală, introducând conceptul de clase de confort în transportul rutier (fiecare autocar are 12 locuri în clasa business, cu spațiu suplimentar și sistem video pentru pasageri) și sunt dotate cu vending-machines.

„Automatele de produse s-au dovedit a fi o soluție bună în dorința noastră de a oferi servicii suplimentare la bord, fiind foarte solicitate și apreciate de pasageri. Automatele cu băuturi răcoritoare și snack-uri, alături de automatele pentru cafea, au devenit și o nouă sursă de venit pentru Rombus Transport. Totodată, am extins rețeaua Wireless, ea fiind prezentă nu numai în autocarele noi, ci și în toate celelalte mijloace de transport, aceasta dându-ne posibilitatea de a oferi gratis pasagerilor conexiune la internet pe teritoriul României. În această direcție, pasul următor este ca o dată cu egalizarea costurilor de roaming să putem oferi același serviciu și în afara granițelor“, a precizat Cristian Băciucu.

Programul Bounce-Back

Din 2014, Rombus Transport colectează permanent sugestiile clienților prin Departamentul Customer Care.

„Suntem foarte interesați de ceea ce cred clienții noștri despre noi, știindu-se că un client nemulțumit transmite vestea către alte 10 persoane, care transmit, la rândul lor, către alte 5 persoane. Astfel, anul trecut am acordat pasagerilor compensații în valoare de peste 15.000 euro, suma fiind integral recuperată prin fidelizarea acestora și recomandarea firmei noastre către familie și prieteni, care au ales ulterior serviciile noastre. Prin programul Bounce-Back se realizează recuperarea și fidelizarea clienților care nu au fost pe deplin mulțumiți de serviciile noastre“, a declarat directorul general Rombus Transport.

„Up Your Service“ pune clienții, colegii și nevoile acestora în centrul activității.

Cristian Băciucu

Compania organizează sesiuni de training pentru șoferi și ceilalți angajați privind relațiile cu clienții, pe baza unui program internațional de mare succes - „Up Your Service“, care pune clienții, colegii și nevoile lor în centrul activității.

Programele de instruire desfășurate de către Rombus Transport țintesc transformarea echipei de șoferi în profesioniști focusați pe siguranța în trafic și conducerea preventivă.

Rombus se poate lăuda cu o echipă sudată, fidelă și loială, bine instruită, care își desfășoară activitatea punând clientul în centrul preocupărilor sale.

Procesul de recrutare și selecție este orientat către atragerea de noi colegi, cu abilități tehnice dovedite și testate, cu atitudine deschisă și dorință permanentă de a învăța lucruri noi.

„În acest an, promovăm și EurolinesPass, un produs ideal pentru clienții tineri care doresc să viziteze Europa având un buget redus, să se bucure de cât mai multe destinații, având flexibilitatea de a-și face itinerariul în funcție de dorințele lor“, a arătat Cristian Băciucu.

Siguranță și încredere

Acestea sunt principalele valori asumate de către Rombus Transport.

„Anul trecut, anunțam preocuparea noastră continuă pentru Siguranța Traficului Rutier. Între timp, pe lângă documentele necesare la nivel de organizație Eurolines, suntem în curs de certificare ISO 39001 - Road Traffic Safety Management. Acesta este un standard (asemănător celui de management al calității ISO 9001/2008) de management al siguranței traficului rutier. Standardul a fost conceput pentru a deveni un instrument practic pentru companiile care gestionează flote de autovehicule și pentru toate organizațiile din lume care își doresc să reducă victimele și rănirile grave cauzate de accidentele rutiere. ISO 39001 pune la dispoziție cele mai exigente cerințe privind aspectele referitoare la siguranță, cum ar fi viteza, starea autovehiculului și vigilența șoferului. După știința noastră, suntem singura firmă de transport persoane din România care a solicitat această certificare“, a subliniat Cristian Băciucu.

Certificarea ISO 39001 garantează respectarea celor mai exigente cerințe privind aspectele referitoare la siguranță.

De asemenea, compania a perfecționat și dezvoltat „in house“ sistemul de monitorizare a flotei de autocare: WebEye. Dezvoltarea a avut ca scop tot atenția și grija față de clientul final (pasagerul), cât și față de clienții corporate (diferite agenții de turism care folosesc autocarele Rombus). Mai exact, oricine poate accesa http://curse.eurolines.ro/tracker/, unde poate localiza în timp real autocarul în care se află persoana așteptată și ora aproximativă de ajungere la destinație. În viitor, acest sistem va fi implementat și de către celelalte companii din Organizația Eurolines.

Sistemul mai permite și monitorizarea întregii flote, precum și comunicarea în timp real cu șoferii, prin intermediul mesajelor. Sunt transmise date privind viteza, consumul de combustibil, stilul de condus, parametrii funcționali ai autocarului. Rapoartele obținute ajută la îmbunătățirea stilului de condus, reducerea consumului de combustibil, întreținerea corespunzătoare a autocarelor.

În ceea ce privește viziunea companiei pentru următorii ani, ne propunem o dezvoltare sustenabilă prin creșterea relativ moderată a parcului auto și modernizarea lui permanentă, cât și oferirea posibilității de a călători cu autocare de ultimă generație oriunde în Europa, în condiții de înaltă siguranță.

Ne dorim ca pasagerii noștri să ne devină ambasadori, astfel încât, o dată ce au călătorit cu Eurolines și Rombus să devină clienți fideli și să promoveze serviciile noastre tuturor celor cu care vin în contact, aceasta constituind cea mai eficientă modalitate de promovare și cel mai bun indicator al faptului că prestăm servicii de calitate.

Paul GEANA

SIMPA TRANS

Un transportator pur-sânge

Cu o experienţă de 16 ani în domeniu, Simpa Trans este o companie care a ştiut să pună în mod corect fiecare pas... privind cu atenţie piaţa şi valorificând fiecare oportunitate.

Dacă în 1999 Simpa Trans deţinea un singur microbuz, care realiza curse pe rutele Mangalia - Olimp, Mangalia - Constanţa, astăzi flota companiei include 45 de autovehicule, dintre care 12 autocare. Punctul de cotitură în activitatea firmei l-a constituit câştigarea mai multor trasee, care a coincis cu investiţia în maşini.

„Constanța era, la un moment dat, singurul județ mai dezvoltat din punctul de vedere al transportului de persoane. Noi am fost unii dintre pionierii din domeniu“, ne-a explicat Marian Guţă, director general Simpa Trans, menţionând că foarte importante în dezvoltarea activităţii firmei au fost exemplele pe care le-au luat urmărind activitatea companiilor mari, dar şi a celor turceşti, care făceau ruta Istanbul-Constanța.

„Trecerea la o capacitate mai mare de transport a fost ca un joc. Primele două autocare le-am cumpărat în 2007. Voiam să le folosim pentru a face activități turistice. La 1 ianuarie 2007, intram în UE și se puteau face achiziții intracomunitare de bunuri fără TVA, iar Turcia și România aveau o convenție potrivit căreia nu se plătea TVA în vamă pentru bunurile achiziționate din Turcia. Acordul a fost valabil de la 1 ianuarie până la 15 aprilie. Astfel, nu am plătit TVA în vamă pentru două autocare Mercedes-Benz achiziționate din Turcia. Imediat le-am pus pe trasee şi atunci când călătorii au observat că pe cursă existau autocare, ne-au preferat. Apoi au început și ceilalți să achiziționeze astfel de autovehicule.“

Tot în 2007, în parcul Simpa Trans au mai intrat un Tourismo și un Travego achiziționate în leasing, toate autocarele fiind alocate cursei București-Constanța. În 2008, au urmat alte patru mașini, de 55 și de 60 locuri, pentru ca în 2009 să fie preluat un Travego de la un partener din Mangalia.

În prezent, compania deține 12 autocare între 48 și 60 locuri, 30 de microbuze Sprinter, un Tourino de 33 locuri și două Cibro. „Pentru a fi competitivi, am decis să înlocuim toate mașinile vechi“, a precizat directorul general Simpa Trans.

Marian Guţă, director general Simpa Trans:

„Pentru întreținere și reparații, Simpa Trans folosește ateliere proprii. La service autorizat apelăm numai pentru revizii în garanție.“

Cheltuieli reduse, venituri optimizate

Marian Guţă îşi aminteşte că au existat momente dificile în perioada 2009-2010, când valoarea euro a crescut foarte mult și o dată cu ea și ratele de leasing, în condițiile majorării prețului motorinei şi a unor venituri care rămăseseră constante. „Am fost nevoiți să reducem în acel moment cheltuielile la maximum. În plus, pentru securizarea veniturilor, am introdus case de marcat și am pus la dispoziția clienților mai multe tipuri de abonamente. Pot să dau ca exemplu călătoria dus-întors, care se achiziționează prin dispecerat. În paralel, am plecat cu vânzarea din vehicul către dispecerat și agenții. Iar efectele pozitive au fost vizibile. Clienții au înțeles că este mai bine să își ia bilet înainte să ajungă la autocar și s-au bucurat de tarife mai mici. De exemplu, pentru un bilet dus-întors achită mai puţin decât pentru două curse plătite separat. În plus, luând biletul de la noi, trebuiau să se întoarcă tot cu noi, nu cu altă companie.“

Şoferul este oglinda mașinii lui și mașina oglindește strădania șoferului, este de părere Marian Guţă, în condițiile în care din cei 100 de angajați ai Simpa Trans peste 60 sunt șoferi. Iar pentru a forma acea conduită a conducătorului auto care să se potrivească firmei a fost creat, într-o primă etapă, un nucleu al şoferilor buni. „Toată lumea vorbește cu șoferii în firmă, inclusiv eu. Chiar dacă nu sunt tot timpul toți șoferii disponibili, convocăm întâlniri parțiale. Le-am explicat de la început că trebuie să emită bon fiscal, să respecte fișa postului, precum şi anumite reguli de conduită - nu se fumează, nu se consumă alimente în mașină, trebuie să poarte cămașă, cravată, ecuson... Odată creat un nucleu al şoferilor, orice nou angajat preia conduita potrivită, alăturându-se acestuia“, a mai arătat directorul general Simpa Trans. El a explicat că şoferii nu sunt plătiţi procentual, ci cu un salariu fix, pe care îl pot majora realizând activități suplimentare. „Toţi conducătorii auto sunt din Mangalia, unii dintre ei angajaţi de când am început activitatea. Nu am dat șoferi afară, iar cei care nu au vrut să lucreze cu case de marcat, au plecat singuri. Au fost, de asemenea, şoferi nemulţumiţi că am montat camere. Şi aceia au plecat“. Marian Guţă a menţionat că prin intermediul camerelor poate fi stabilit numărul clienților din vehicul pe timpul cursei. Concret, imaginile furnizate de camerele care sunt montate pe tot parcul, excluzând autocarele, se stochează pe un server pentru 30 de zile, dar se pot viziona și în timp real. Pe de altă parte, Simpa Trans nu a mers pe varianta adoptării unor mașini de control în trafic, dar există pe toate cursele dispeceri în capetele de linie, care raportează la dispecerat prin SMS că mașina a plecat cu un anumit număr de pasageri.

„Am fost prima companie din România care a adoptat sistemul Wi-Fi în autocare. Iar această facilitate nu este importantă numai pentru călătorii în serviciu regulat, ci și pentru închirierea către firme sau excursii. Astăzi, una dintre primele întrebări care ni se adresează este dacă avem internet pe mașină.“

De asemenea, la jumătatea traseului Bucureşti - Constanţa, maşinile fac un popas de 15 minute la o benzinărie cu care Simpa Trans a încheiat un acord, angajaţii staţiei având obligația să numere călătorii. În fiecare seară, managementul companiei primeşte un raport privind numărul de călători, iar dacă șoferii mai iau călători pe parcurs, trebuie să anunțe și să emită bon fiscal.

Clientul, în centrul atenţiei

„Pentru şoferi este foarte important faptul că beneficiază de un loc de muncă sigur, precum şi faptul că lucrează pe o mașină bună. Uneori, concurează între ei privind curăţenia în maşină. Îi verificăm periodic iar pe cei pe care îi găsim în regulă de două-trei ori chiar îi dăm exemplu celorlalți. Toată lumea trebuie să mențină curățenia. Este un lucru foarte important“, a subliniat directorul general Simpa Trans. În plus, şoferii trebuie să fie disciplinaţi, să conducă într-o manieră sigură şi să aibă o conduită corectă în relaţie cu pasagerii. „Fiecare conducător auto are responsabilitatea a 20 până la 60 călători, iar raportul dintre el și călător este cel mai important lucru. Contează foarte mult când un șofer deschide ușa călătorului și-l ajută cu bagajele, în comparație cu cel care nici măcar nu se dă jos de la volan.“

„La ora actuală, cel mai important concurent este trenul, care este subvenționat.“

Şi pentru că siguranţa în trafic reprezintă un element foarte important, permanent au loc şedinţe pe această temă. În plus, toate reclamațiile sunt verificate de la A la Z. „Avem un sistem de plată a biletelor online, dezvoltat împreună cu Bileteria, și toți cei care cumpără bilete în acest sistem au și posibilitatea de a scrie un mesaj de mulțumire sau de reclamație. Foarte multe sunt de mulțumire pentru faptul că au călătorit corect, civilizat, în siguranță. Dar mai sunt și nemulțumiri. Iar pentru noi clientul este extrem de important. De aceea încercăm să stăm de vorbă cu orice beneficiar care este nemulţumit și să rezolvăm situația în cel mai bun mod. În ceea ce priveşte sistemul de vânzare, în afara variantei online, mai sunt și 30 de agenții de turism din Constanța, care vând bilete pentru noi“, a mai explicat Marian Guţă.

Transportul turistic reprezintă în prezent 30% din volumul total de activitate al Simpa Trans. Iar perspectivele arată bine. „Cu acest tip de curse am plecat de la zero în 2007, când am cumpărat cele două autocare, în condiţiile în care pentru noi cursele în străinătate constituiau un teritoriu necunoscut. Poate că la început am și pierdut bani, dar am reușit să dezvoltăm un segment care ne oferă perspective foarte interesante în viitor“. În opinia directorului general Simpa Trans, evoluţia în timp a companiei este strâns legată de situația financiară din România. Dar pentru un transportator pur-sânge într-o continuă căutare de noi oportunități, viitorul nu poate să arate decât bine.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

TABITA TOUR
Principiile FAST

Flotă, parteneriate strategice, organizare internă și pregătirea angajaților sunt cele patru direcții principale pe care se bazează Tabita Tour, o companie în continuă expansiune și obiective extrem de ambițioase.

„Credem că în reţeta succesului sunt 4 lucruri de urmărit, pe care le-am denumit FAST: F - flotă modernă, fără de care nu poţi viza excelenţa; A - asocieri cu branduri puternice, care pun accent pe calitate; S - sistem care asigură funcționalitatea, dar și optimizarea rezultatelor; T - training, pregătirea continuă a factorului uman, aspect foarte important, care face diferenţa. Trebuie să ai oameni buni, pregătiți, pentru care depunem un efort consistent. Acesta este și motivul pentru care am iniţiat, în cadrul companiei, un proiect de dezvoltare personală, în care credem foarte mult“, a arătat Ioan Sighiartău, director general Tabita Tour.

Misiunea asumată a companiei este aceea de a oferi un serviciu de transport în care accentul cade pe client, în care întreaga organizație este orientată spre nevoile pasagerului.

„Conceptul pe care l-am introdus este acela de a fi excelenţi, începând de la șoferi, de la modul în care aceștia abordează relația cu clientul şi se ocupă de acesta. În plus, pentru fiecare autovehicul, avem un responsabil de autocar, iar peste 50% din atribuţiile sale sunt legate de client. Călătoriile sunt lungi, de aceea ne străduim să le facem cât mai plăcute“, a explicat Ioan Sighiartău.

La acest capitol, un rol important îl au și dotările autocarelor. De exemplu, compania a decis să achiziționeze autocare cu scaune ce oferă confort sporit. În plus, clienții se bucură de mici atenţii la bord: cafea, apă... incluse gratuit în tariful biletului.

Ioan Sighiartău, director general Tabita Tour:

„Viziunea noastră este de a oferi un altfel de transport, de a deveni prima opţiune în domeniul transportului de persoane. Ne dorim ca în următorii 10 ani, Tabita Tour să aibă curse regulate internaţionale, în principalele capitale europene, la o distanţă de maxim 3.000 km faţă de România.“

Clientul - ambasador al companiei

„Scopul nostru este să dezvoltăm o afacere pe termen lung, care înseamnă clienţi mulţumiţi, ce se transformă în ambasadori ai noştri, ne recomandă către alți potențiali călători și repetă acest act al cumpărării unui bilet. Pentru aceasta, punem accent major pe surprinderea, în mod plăcut, a clientului. Inclusiv eu am călătorit cu autocarul şi am discutat cu pasagerii. Într-adevăr, sunt oameni cu pretenții diferite, dar încercăm să-i mulţumim pe toţi“, a precizat Ioan Sighiartău.

Una dintre principalele surse de inspirație pentru Tabita Tour o reprezintă chiar pasagerii, prin sugestiile pe care aceștia le fac.

Reprezentanți ai departamentului de Marketing călătoresc cu autocarele și preiau opiniile călătorilor.

„Ne uităm, de asemenea, la firmele consacrate din Europa şi încercăm să ne inspirăm şi de acolo. Lucrăm cu pasiune, cu determinare şi cu sentimentul împlinirii în business, pus înaintea părţii financiare. În 2002 am început să cumpărăm autocare şi, de atunci, achiziționăm câte 2-3 autocare în fiecare an“, a completat directorul general Tabita Tour.

Pe viitor, compania a decis implementarea unui concept prin care călătorii pot opta pentru clase diferite de confort. Astfel, primele 10 locuri vor fi diferenţiate în autocar și vor avea un confort mai mare pentru o clasă superioară: scaune mai comode, tablete în tetiera scaunului din față, băuturi răcoritoare la bord, prize pentru încărcarea dispozitivelor electronice etc.

„O strângere de mână la finalul călătoriei te poate face să uiţi greutăţile călătoriei, iar personalul autocarului îţi poate transmite o stare pozitivă.“

Investiții și inovație

Compania bistrițeană impresionează puternic prin capacitatea ridicată de a menține ritmul alert al investițiilor și, totodată, de a implementa inovații.

La acest capitol, amintim realizarea unui service propriu, după model german, menit să acopere nevoile flotei: pe lângă flota destinată transportului internaţional - aproximativ 40 de autocare, există şi transport intern - 25 autobuze, la care se adaugă microbuzele, plus 40 de camioane, în grup existând și o firmă de transport marfă.

Mai mult decât atât, în nodurile rutiere, cum ar fi Arad, compania va dezvolta ateliere pentru mici intervenţii, cum ar fi schimbul de ulei.

„Începem lucrul la un nou terminal la Arad - autogară cu 8 peroane - şi tot în aceeaşi incintă vom avea şi o zonă pentru gestionarea mărfurilor şi intervenţiile minore în ceea ce priveşte autocarul“, a arătat directorul general Tabita Tour.

Nici tehnologia IT nu a fost neglijată de companie, care a realizat un soft pentru vânzarea biletelor.

„Ne-am dorit o evidenţă foarte bună în ceea ce priveşte vânzarea biletelor, pe de-o parte, iar pe de altă parte, ne-am dorit o bază de date reală a călătorilor noştri, care apoi să fie şi un mijloc de fidelizare a clienților prin tehnicile de marketing“, a spus Ioan Sighiartău.

Astfel, anul trecut, compania a lansat campania „Autocardul de 10“. Călătorii au primit carduri personalizate, la fiecare bilet achiziţionat obținând un anumit număr de puncte, ce ulterior puteau fi valorificate, prin acordarea unor discounturi la următoarele achiziţii de bilete sau alte promoţii.

„Ne-am obișnuit cu practicile neloiale din piață, iar noi ne vedem de drumul nostru. Ne place să educăm piața, să îi determinăm pe pasageri să aleagă calitatea, chiar dacă biletul costă cu 5 euro mai mult.“

De asemenea, softul oferă o imagine exactă și în timp real asupra pasagerilor din autocar.

La intrarea în autocar, şoferul are un cititor cu care scanează toate biletele, acesta fiind conectat la serverul companiei. Coletele sunt gestinate în același mod.

Sistemul ajută la efectuarea optimă a transferurilor, dar şi la control.

Echipajele de control pot descărca prin Internet lista pasagerilor, introducând doar numărul autocarului. Astfel, atât pe intern cât şi pe internaţional, controlul este sigur și rapid.

Atenție la detalii

Anul acesta, Tabita Tour a demarat, cu ajutorul unei firme de HR, un proiect prin care se țintește îmbunătățirea calității comunicării șoferilor cu pasagerii.

„Avem situații în care şoferii ţin mai mult la maşină decât la pasageri. Uneori sunt atât de atenţi cu maşina, încât dacă pasagerul face ceva din neatenţie, şoferul îl mustră. Scopul programului este ca șoferul să înţeleagă care este mentalitatea pasagerului, să îl ajutăm să comunice eficient“, a explicat Ioan Sighiartău.

Costurile legate de operarea flotei și întreținerea acesteia sunt de asemenea bine monitorizate, compania utilizând un soft dedicat în acest sens. Rezultatele sunt notabile.

„Am reuşit să reducem pe flotă consumul de carburant cu aproximativ 25%. Sunt mulţi factori care influenţează consumul, dar încercăm să-i urmărim pe toţi cu atenţie“, a arătat directorul general Tabita Tour.

Conducerea companiei consideră că afacerile trebuie să se dezvolte respectând inclusiv principii de etică. Astfel, Tabita Tour s-a implicat în organizarea de evenimente menite să atragă atenția asupra importanței integrității în dezvoltarea unei afaceri.

„Am urmărit, prin acest lucru, transmiterea unui mesaj: dacă vrei să ai o viaţă sănătoasă şi fericită, trebuie să fii un om cu valori şi principii, pe care să le poţi aplica în toate domeniile vieţii tale. Un lider nu rezistă dacă nu are la bază integritatea, deoarece nu îl mai urmează nimeni“, a concluzionat directorul general Tabita Tour.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Spaceport America

Sursa: Land Rover MENA

Visul omului „simplu” de a călători în spațiu pare a fi mai aproape decât oricând. Este posibil ca, în 2016, să aibă loc primele zboruri comerciale în spațiu, primul „spaceport” - sau cosmodrom - construit special pentru astfel de excursii fiind deja deschis oficial din luna octombrie 2011, în New Mexico, SUA.

Spaceport America este localizat în zona deșertică Jornada del Muerto, la 143 km N de El Paso, 72 km N de Las Cruces și la 32 km SE de Truth of Consequences, și a fost declarat primul spaceport din lume construit pentru zboruri spațiale comerciale. Printre utilizatorii cosmodromului se numără Virgin Galactic și SpaceX, alți operatori care au utilizat aceste facilități fiind UP Aerospace și Armadillo Aerospace.

Conceptul inițial a fost propus de către profesorul și consilierul de la Universitatea Stanford Dr. Burton Lee în 1990, care a conceput planurile inițiale de afaceri și strategice, a obținut fonduri de 1,4 milioane USD și a colaborat cu laboratorul de științe fizice al Universității de Stat New Mexico pentru a dezvolta suportul local pentru conceptul de spaceport.

În 1992, a fost format un grup de lucru denumit Southwest Space Task Force, pentru dezvoltarea infrastructurii și activități coperciale spațiale din New Mexico, care a ales terenul necesar proiectului.

În 2003, grupul de lucru a transmis o petiție secretarului de stat pentru dezvoltare economică, Rick Homans, care a prezentat ideea guvernatorului statului și a negociat pentru a aduce expoziția aerospațială X Prize Cup în New Mexico, după care compania Virgin Galactic a anunțat că va muta aici sediul central. A urmat, în 2006, un pachet de legi favorabile, marcând debutul concret al proiectului Spaceport America.

Construcția primei facilități temporare de lansare a început în aprilie 2006 și primele operațiuni ale cosmodromului au utilizat această infrastructură. Primele imagini ale terminalului planificat (Hangar Terminal Facility - HTF) au fost făcute publice în septembrie 2007, iar în aprilie 2008 electoratul din Sierra County a aprobat planul, ceea ce a însemnat eliberarea unor fonduri de 40 milioane USD pentru proiect. În ciuda unui vot negativ din alt district privind introducerea unei taxe pentru spaceport, premisele necesare au fost create și proiectul a mers mai departe.

Fonduri și bugete

În decembrie 2008, Autoritatea New Mexico Spaceport a primit primele licențe pentru lansări verticale și orizontale, după care Virgin Galactic a semnat un contract de închiriere pe 20 ani în calitate de principal operator, acceptând să plătească 1 milion USD pe an în primii 5 ani, în plus față de plăți variabile pe baza numărului de lansări. În decembrie, Gerald Martin Construction Management din Albuquerque a primit sarcina de a superviza construcția, lucrările debutând în iunie 2009, urmate în decembrie de vizite contra cost ale publicului la fața locului. În februarie 2010, estimările de buget se ridicau la 197 milioane USD. Pe 22 octombrie, pista era terminată, iar terminalul era în plină construcție, iar estimările de buget au crescut la 212 milioane. Aproximativ două treimi din bani au fost asigurați de statul New Mexico și restul din bonduri de construcție pe baza taxelor aprobate de populație în districtele Dona Ana și Sierra. În august 2012, Spaceport America e gata, iar costul întregului proiect s-a cifrat la 209 milioane USD.

În 2013, Spaceport America a semnat un contract adițional cu SpaceX pentru lansări și aterizări verticale pentru testarea unor prototipuri de rachete reutilizabile, cum ar fi Falcon 9 Reusable Development Vehicle.

Întârzieri în operare

Au avut loc multe întârzieri ale debutului lansărilor Virgin Galactic la Spaceport America. Extensia programului de testare și introducerea unui motor reproiectat anunțate în mai 2014 au purtat principala responsabilitate pentru aceste întârzieri. Anul trecut, de asemenea, cosmodromul a anunțat că este în căutare de chiriași adiționali.

Prăbușirea vehiculului spațial SpaceShipTwo - VSS Enterprise - în octombrie 2014 a ridicat ceva semne de întrebare. Cu altă serie de întârzieri în debutul zborurilor comerciale ale Virgin Galactic până cel devreme în 2016, cosmodromul ar putea avea nevoie de finanțare din partea statului sau a autorităților locale pentru a menține funcționale serviciile de pază contra incendiilor, de securitate și administrative. SpaceX a anunțat, de asemenea, întârzierea zborurilor de test ale rachetelor F9R Dev2.

De unde ne lansăm în spațiu?

Situl are o suprafață de aproximativ 62.000 mp, din care terminalul și hangarul ocupă o arie de 10.233 mp. Zona centrală conține un hangar pentru nave tip White Knight Two și SpaceShipTwo, iar partea de Est cuprinde o facilitate de training, terminalul de plecare, cabine de echipare cu costume spațiale și zone de ceremonii. Restaurantul și camera de control au vedere directă către pistă. Clădirile au fost concepute pentru a proteja mediul înconjurător, fiind echipate cu sistem de răcire pin „earth tubes”, cu panouri solare și sisteme de încălzire și ventilație naturală.

Se plănuiește construcția unui centru destinat vizitatorilor în Truth or Consequences (cel mai apropiat oraș) cu un serviciu de autobuze tip shuttle către Spaceport America.

Planurile includ realizarea de zboruri suborbitale de test cu prototipuri de rachete reutilizabile (SpaceX) și zboruri suborbitale de pasageri (Virgin Galactic). Până acum au fost realizate peste 20 de lansări suborbitale de test.

Din februarie 2011, Virgin Galactic a acceptat sute de rezervări și a colectat deja peste 50 milioane USD.

Navele suborbitale de tip SpaceShipTwo sunt transportate de către navele mamă White Knight Two la o altitudine de 15.000 mp, apoi lansate pe o traiectorie suborbitală, la o altitudine de 110 km de suprafața pământului și vor atinge o viteză de 3.200 km/h. Clienții vor trebui să ia parte la o sesiune de pregătire de 3 zile în cadrul facilității de training din spaceport.

Se pare că la bordul unei nave Virgin Galactic se va desfășura, anul acesta, festivalul muzical Zero G Colony, la care va participa și Lady Gaga.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

15 februarie - 15 martie 2015

BERBEC (21 martie - 20 aprilie)

Este o perioadă complicată din toate punctele de vedere. În plan profesional, se întrevăd o mulțime de proiecte de lucru în echipă, însă succesul lor depinde în foarte mare măsură de concentrarea și forțele proprii. În plan personal, puneți mare preț pe intimitate, liniște, chiar izolare. Veți călători mult, pe distanțe lungi. Conduceți cu prudență!

LEU (23 iulie - 22 august)

În această perioadă este indicat să administrați cu grijă relațiile, atât cele de natură profesională, cât și personală. Succesul în tot ceea ce întreprindeți, indiferent de domeniu, stă sub semnul întrebării - poate fi o realizare extraordinară, dar și un eșec răsunător. Țineți grijile și exagerările sub control. Călătoriți mult. Atenție în trafic!

SĂGETĂTOR (22 noiembrie - 21 decembrie)

Apele liniștite sunt cele mai adânci. Așa poate fi descrisă această perioadă. În plan personal, lucrurile pot lua amploare de la o clipă la alta, dorința de libertate împletindu-se cu pasiuni nebune. În plan profesional, nimic nu se schimbă. Aveți, totuși, grijă la documentele pe care le semnați. Călătoriți moderat. Purtați întotdeauna centura de siguranță.

TAUR (21 aprilie - 20 mai)

Dispuneți de multă energie, ceea ce vă ajută să rezolvați multe activități în plan profesional. Pe de altă parte, în plan personal, aveți tendința de a vă retrage în carapace - din această cauză, este posibil să apară ceva probleme în relațiile cu ceilalți. Călătoriți destul de mult - respectați regulile de circulație și purtați centura de siguranță.

FECIOARĂ (23 august - 22 septembrie)

Perioada este extrem de dinamică din punct de vedere financiar. Se întrevede reluarea unei activități mai vechi, foarte profitabilă. Atenție la comportamentul în relații: apelați la moderație și diplomație. În plan personal, vă domină romantismul idealist. Veți călători destul de mult. Evitați conflictele cu partenerii de trafic și purtați întotdeauna centura de siguranță.

CAPRICORN (22 decembrie - 19 ianuarie)

Oriunde și oricând ați merge, succesul vă însoțește. În special, în plan profesional și în relații, dar nu întârzie să-și arate roadele și în plan financiar. Chiar dacă lucrurile par să meargă ca pe roate, suprasolicitarea vă poate afecta - odihniți-vă de câte ori aveți ocazia. Călătoriți mult mai puțin decât de obicei. Conduceți cu prudență.

GEMENI (21 mai - 20 iunie)

Succesul vă bate la ușă în plan profesional. Veți înregistra profituri mari din domenii care presupun călătorii și negocieri. Surplusul de energie care, de regulă, vă determină să faceți excese începe să fie contracarat de seriozitate, profunzime, servind astfel adevăratelor nevoi interioare. Călătoriți moderat. Nu apăsați prea tare pedala de accelerație.

BALANȚĂ (23 septembrie - 22 octombrie)

Deși este o perioadă aglomerată din punct de vedere profesional, faceți tot posibilul să alocați timp și familiei. Încercați să țineți lucrurile cât mai echilibrate, mai ales că este posibil să iasă la suprafață probleme mai vechi, care vor necesita, de asemenea, rezolvare urgentă. Călătoriți mult. Conduceți cu prudență și respectați limitele de viteză.

VĂRSĂTOR (20 ianuarie - 18 februarie)

Aveți energie și sunteți pe val - ați putea chiar să cuceriți lumea! Totuși, este indicat să analizați în detaliu acțiunile pe care doriți să le întreprindeți și să formulați așteptări rezonabile. Și, mai ales, să încercați să țineți sub control euforia care vă dă senzația că sunteți centrul universului - vă poate aduce mari neplăceri. Călătoriți mult. Aveți grijă în trafic.

RAC (21 iunie - 22 iulie)

Perioada stă sub semnul unor frământări în plan financiar, asta deși în plan profesional lucrurile merg mai bine ca niciodată. Sporiți atenția asupra tuturor elementelor care au legătură cu banii. În plan personal, lucrurile sunt extrem de relaxate, aproape în rutină, dar pot apărea răsturnări de situație, chiar o călătorie neprevăzută și extrem de romantică.

SCORPION (23 octombrie - 21 noiembrie)

Perioada se anunță foarte stresantă și aglomerată, în special la serviciu, dar stă sub semnul aventurii în plan personal. Din punct de vedere financiar, lucrurile par să rămână la fel, deși poate așteptați vești mai bune. Se întrevăd schimbări și acasă - renovări, redecorări. Călătoriți mult. Conduceți cu prudență și respectați-vă partenerii de trafic.

PEȘTI (19 februarie - 20 martie)

Fără îndoială că aveți un plus energetic în această perioadă, dar nu e cazul să vă lăsați duși de val. Chiar dacă unele proiecte au succes imediat, fără să se poată spune că ați depus mari eforturi, puneți-vă tot timpul ordine în minte și în acțiuni. Veți călători foarte mult. Lăsați lucrurile în ordine acasă pentru a evita posibile neplăceri.

GAMA COMPLETĂ DE SERVICII
PENTRU SEMIREMORCI

ROMTRAILER® SERVICE
Un service pentru cei grei

Servicii
Piese schimb
Vânzări
Vehicule rulate

Iveco with EXPO MILANO 2015

MISIUNE ÎNDEPLINITĂ.
NOUL DAILY. VAN OF THE YEAR 2015.

O EFICIENȚĂ MAI BUNĂ A COMBUSTIBILULUI
Economii de combustibil de 14% cu EcoPack

CAPACITATE MAI BUNĂ DE ÎNCĂRCARE
Până la 19,6 m3

ERGONOMIE MAI BUNĂ
Înălțimea podelei spațiului de marfă 675 mm

AGILITATE MAI BUNĂ
Rază de bracaj de 10,5 m şi manevrabilitate de vârf

„În cel mai competitiv an de până acum, noul IVECO DAILY a fost alegerea numărul unu a celor 23 de membri ai juriului, reprezentanţi ai celor mai bune publicaţii din Europa şi Rusia, specializate pe vehicule comerciale."

J. Sweeney, preşedintele juriului „International Van Of The Year".

IVECO
WWW.IVECO.RO