ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică februarie 2017 numărul 2 (97)

Un an mai bun? Sau nu?

Destabilizarea pieței... voită?

TRANSPORT INTERNATIONAL
Europa, ca o junglă

VOLVO TRUCKS
Programe de siguranță pentru ciclești și pietoni

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

VOLVO FH PERFORMANCE EDITION este combinația ideală între înaltă performanță, confort, siguranță și o excelentă eficiență a consumului de combustibil.

Noi, la Volvo Trucks, suntem mereu în căutare de soluții inovatoare, iar multe dintre realizările recente - unele dintre ele unice pe piață - au fost incluse în acest model, pentru a vă oferi tot ce este mai bun! La dispoziția dumneavoastră se află acum motorul de 13 l, de ultimă generație, **Direcția Dinamică Volvo** - pentru precizie și control în conducere, eficienta și inteligenta transmisie **I-Shift Dual Clutch**, alături de atotștiutorul sistem **I-See**, care vă ajută să abordați în mod economic ruta optimă până la destinație.

Un camion care oferă șoferului un grad înalt de confort și siguranță, alături de un design interior exclusivist și un aspect exterior care atrage toate privirile. **Este, pur și simplu, un camion care strălucește prin performanță!**

Pentru mai multe detalii, contactați reprezentantul de vânzări Volvo Trucks la **volvotrucks.ro**.

VOLVO FH PERFORMANCE EDITION

Volvo Trucks. Driving Progress

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Transport Company of the Year PASSENGER

Echipamentul Anului în România

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactor Șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactori
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

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

FOTO-VIDEO:
Jean-Mihai Pâlșu

DTP și PRE-PRESS
Top O'Rush Graphic Design

Art Director
Adrian Baltag

Tipar executat la Tipografia Everest 2001

Revistă editată de ZC Trans Logistics Media

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

ISSN 2069 - 069X

Liniștea seducătoare

„Aș renunța bucuros la jumătate din profit pentru a avea liniște!"

Acestea au fost cuvintele pe care mi le-a spus patronul unei mari companii de transport din România, la începutul acestui an. Nu este singurul care mi-a pomenit despre dorința de a avea „liniște" și, cu siguranță, mulți alții gândesc astfel, cel puțin din când în când.

Recunosc că asemenea dorințe mă cuprind și pe mine uneori... însă apoi îmi amintesc.

„Liniștea" căutată duce, în cel mai bun caz, la o stagnare din care toată lumea pierde. Furnizorii sunt aleși doar pentru preț, angajații nu mai sunt apreciați pentru inițiativele lor, iar clienții... Ca la Stat!

Credeți că asta este tot? Nici vorbă!

O companie privată realizează o investiție importantă în apropierea unui drum național, apoi așteaptă o soluție pentru conectarea la infrastructura rutieră... Și așteaptă... luni de zile, pentru a putea (pe propria cheltuială) să facă investiția accesibilă. Este doar un răspuns, care implică puțin timp și chiar și mai puțin profesionalism, însă... La capătul celălalt, se află cineva care a primit „liniștea".

O alunecare de teren afectează un alt drum național și autoritățile decid că se impune o restricție de tonaj. Nimic anormal, însă camioanele trebuie să ocolească în jur de o sută de kilometri, iar reparația se târăgănează cu lunile. Iar costurile suplimentare sunt cu atât mai dureroase, cu cât sunt 2-3 firme ale căror camioane nu respectă restricția, iar autoritățile închid ochii.

Sau ce spuneți de examenele pentru obținerea atestatelor? Acum sunt mai serioase, iar unii șoferi chiar le

pică... Rezultatul? Pe lângă taxa de examinare, devenită, în sfârșit, oficială, se mai strâng și alte sume de bani, că doar, acum, este clar - nu mai trece toată lumea examenele și șoferilor trebuie să li se ofere soluții. Că doar nu ne apucăm să îi punem să învețe!

Să mai amintim și de transportul național de călători? Nici în filme nu vezi prea des o conspirație atât de elaborată, în care firme private sunt hărțuite sub stindardul „liniștii".

Sunt câteva lucruri care se întâmplă astăzi! Pe cele care se întâmplau în trecut nici nu vreau să le mai pomenesc.

„Liniștea" a trădat, de-a lungul timpului, pe toți cei care s-au lăsat seduși de ea.

Deci, ce facem? Ne întoarcem la viața stresantă a liberei inițiative, riscând, la fiecare pas, eșecul, ca niște acrobați ce pășesc pe sârma subțire...

Nu, mai bine, dai o șpagă?

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

ZARGA

SUMAR

ȘTIRI 6, 8

ÎNTREBAREA LUNII

Despre Europa 7

INTERVIU

Europa, ca o junglă 10-11
Radu Dinescu, secretar general UNTRR

ACTUALITATE

- Alianța Rutieră 12
- Atentie! Travail dissimulé! 14-15
- Bugetul Transporturilor, mai mare cu 60% față de anul trecut 16

SECURITATE

Iar sunt românii de vină? 17

PĂREREA MEA

Importăm Know-how!
Exportăm don't know? 18-19

EVENIMENT

MHS TRUCK&BUS
Peste 1.400 de camioane, în 2016 20-21

PREZENTARE

RENAULT TRUCKS D
- Siguranță pe timp de iarnă 22-23

VOLVO TRUCKS
- Programe de siguranță pentru ciclişti și pietoni 24-25

VIAȚA VĂZUTĂ PRIN PARBRIZ

Femei vs bărbați la volan 26-27

CONSULTANȚĂ

- Top 6 calități ale unui șofer profesionist de top 28
- Perspective ale productivității 30-31

LANSARE

LeasePlan Outlet Center 29

OAMENI ȘI ISTORIE

O viață dedicată transporturilor (III) 32-33

INFRASTRUCTURĂ

SF pentru Autostrada Sibiu-Pitești, actualizat 34

STATISTICI

- BursaTransport – creștere confirmată și în 2016 35
- Piaţa auto în 2016 36

ȘTIRI 38

PIAȚĂ

Un an mai bun? Sau nu? 40-43

TEST

GEFCO ȘI STILL
Echipamente în sprijinul operatorilor 44-46

PREZENTARE

Soluţia Mobilift 48

FOCUS

Adidas și Amazon schimbă fața logisticii 49

EVENIMENT

PRACTICOM
Contra cronometru 50-51

CONCURS

Măsoară-ți cunoștințele de logistică! 52

ȘTIRI 54-55

ACTUALITATE

- Licențele de traseu pentru București - Ilfov, la o nouă prelungire 56
- Gratuit cu trenul pentru studenţi 57

EVENIMENT

Ghid inteligent pentru afaceri de succes 58

RPTCY

Sub semnul evoluției 59-61

INTERVIU

Destabilizarea pieței... voită? 62-63
Doru Marian Crăc, președinte FORT

INEDIT

Giethoorn,
mica Venețe Olandeză 64-65

CALENDAR

Istoria Lunii în Istoria Lumii
15 februarie - 14 martie 66

BUN VENIT ACASĂ...

UN CĂLDUROS BUN VENIT PENTRU PROPRIETARII DE CAMIOANE RULATE DAF

Dealerul DAF este cel mai bun loc înspre care v-ați putea îndrepta. Deoarece dealerul DAF este, ca să spunem așa, o parte din camionul dvs. DAF. Mecanicii calificați știu totul despre repararea și întreținerea camionului dvs.

310 € reducere pentru reparații şi întreținere

310 €
REDUCERE

- **40 €** reducere pentru întreținerea X utilizând piesele TRP
- **55 €** reducere pentru lucrările de service la plăcuțe şi discurile de frână
- **25 €** reducere pentru înlocuirea acumulatorilor TRP
- **110 €** reducere pentru setul de întinzatoare originale DAF

INCLUSIV COVORAŞE DAF GRATUITE

GRATUITE
PREȚ LISTĂ 80 €

Suntem gata să vă întâmpinăm pe dvs. și pe camionul dvs. DAF. Vizitați-ne a obține covorașele dvs. DAF gratuite, actualizarea gratuită a software-ului și pentru a vă activa reducerea*. Așteptăm cu nerăbdare să vă întâlnim.

* Oferta este valabilă pentru camioanele rulate DAF (mai vechi de trei ani), care au fost achiziționate în ultimii 2 ani. Valabilitatea începe după înregistrarea la un distribuitor DAF participant.

evw holding

DAF TRP

CUGETARE

„Dacă tot a luat foc casa, măcar să ne încălzim.”

Proverb italian

PATRONATELE CER AUTORIZAREA EXIMASIG PENTRU RCA

Patronatele din transporturile rutiere – UNTRR, FORT, APTE 2002, APULUM, ARTRI solicită Guvernului, Parlamentului, MFP și Eximbank majorarea capitalului companiei EximAsig și inițierea demersurilor pentru a fi autorizată de ASF să emită polițe RCA. „Vă reamintim că există un proiect legislativ privind funcționarea Băncii de Dezvoltare a României, EximBank, în cadrul acestuia fiind înaintată o estimare preliminară de fonduri necesare suplimentare care ar trebui puse la dispoziția instituției de credit, de 796 milioane lei (180 milioane euro) în următorii 3 ani. Potrivit unei adrese primite în 20 decembrie 2016 din partea Eximbank, extinderea activității EximAsig pe piața RCA necesită o majorare de capital de 30-50 milioane euro (135 – 225 milioane lei). Patronatele consideră că aceste fonduri trebuie puse la dispoziție alături de cele alocate instituției de credit prin proiectul legislativ. Intrarea EximAsig pe segmentul asigurărilor auto, RCA și CASCO ar conduce astfel la dezvoltarea companiei și, inclusiv, la creșterea profitabilității, având în vedere nevoia reală din piață.

ÎNMATRICULĂRILE AU CRESCUT

Înmatriculările de autovehicule noi pentru transportul pasagerilor au însumat anul trecut 103.147 unități, cu 6% mai multe în ultimul trimestru (T4) față de aceeași perioadă din 2015. Din total, 101.475 au fost autoturisme, cu 19,4% mai multe înscrise în circulație în T4, relevă datele centralizate de Institutul Național de Statistică (INS). Înmatriculările noi de vehicule rutiere pentru transportul mărfurilor au totalizat 24.971 unități, în creștere cu 2,9% în ultimul trimestru din 2016 față de T4 din anul anterior. Avansul a fost de 8,9% la categoria remorci și semiremorci (la 6.677 unități), de 1,1% la autocamioane (14.482 unități) și de 0,3% la autotractoare (3.812 unități). Numărul înscrierilor în circulație la categoria autobuze și microbuze a fost de 554 de unități, cu 38,5% mai mic în T4 față de aceeași perioadă din 2015. În schimb, un avans semnificativ s-a înregistrat la categoria mopede și motociclete în ultimul trimestru din 2016, cu 32,2%, la 1.118 unități). Față de trimestrul anterior, în T4 din 2016 înmatriculările noi de vehicule rutiere pentru transportul pasagerilor au scăzut cu 15,9%, iar cele pentru transportul mărfurilor, cu 3,2%.

IDS LANSEAZĂ iACCOUNT

Firmele de transport rutier din Europa au, acum, posibilitatea de a-și monitoriza și gestiona consumul de combustibil pentru întreaga flotă în timp real, datorită tehnologiei avansate oferite de IDS. Aceasta reprezintă un câștig important pentru firmele de logistică, acestea urmărind eficientizarea consumului de combustibil și gestionarea mai sigură a resurselor; mai mult, iAccount aduce beneficii pentru producătorii și retailerii din Europa, prin costurile reduse ale transportului de marfă, și contribuie la protejarea mediul înconjurător prin reducerea emisiilor. iAccount oferă clienților IDS cea mai avansată soluție din industria de alimentare cu carburant. Printr-o interfață online simplă, echipa unui transportator rutier poate avea acces la o serie de informații în timp real despre deplasarea camioanelor și performanța consumului de combustibil de-a lungul continentului. Toate datele sunt trimise imediat în întreaga rețea, oferind, astfel, echipelor din sediul central atât control asupra folosirii cardului, cât și o siguranță deplină: gestionarea preciziei și securitate de top, în același pachet. Fiind unul dintre principalii furnizori de servicii de alimentare cu combustibil din Europa, IDS oferă deja clienților săi din domeniul transporturilor carduri electronice de plată pentru conducătorii auto, pe care aceștia le pot utiliza pentru a alimenta cu motorină la 600 de stații de alimentare de pe cele mai importante trasee rutiere ale continentului.

ROMAN BRAȘOV, SALVATA DE O COMANDĂ DIN TAIWAN

Uzina Roman Brașov a reușit să încheie, recent, un contract de 12 milioane de euro cu o companie din Taiwan, pentru livrarea a aproape 100 de mașini de mare tonaj. Două dintre camioanele care vor fi livrate în Taiwan au fost deja finalizate. Aflată în insolvență de câțiva ani, uzina mai are 300 de muncitori din totalul de 26.000, de la începutul anilor ’90, dar cu șanse mari de revenire, după ce a început să producă, anul trecut, pentru Armata Română și este în tratative și cu cea din Pakistan. „Avem acest contract de 100 de autobasculante ce vor fi livrate în Taiwan. Suntem în discuții și cu o companie din Pakistan, iar camioanele sunt deja în probe acolo. Mai avem în derulare un contract cu Ministerul Apărării, după ce am câștigat licitația”, a declarat Carol Rugacs, directorul de producție și administratorul Roman SA. Licitația a fost câștigată anul trecut în vară, iar uzina va produce 23 de camioane militare în valoare de 2,4 milioane de lei, fără TVA, pentru MAPN. Autovehiculele sunt de două tipuri: 11 dintre ele în configurația transport container specializat ATCS și 12 în configurația autocamion de transport capacitate medie ACMD. Toate camioanele au tracțiune 6 x 6 și sunt dotate cu motoare MAN. Perioada de livare este de 14 luni de la semnarea contractului. Valoarea maximă a contractului, estimată de MAPN, era de 18 milioane de lei (4 milioane de euro), fără TVA, iar Roman Brașov a câștigat licitația cu un preț aproape la jumătate, concurând cu firme internaționale precum Iveco, Tatra sau MAN.

Spune-ți părerea!

Despre Europa

Considerați că transportul intracomunitar mai are viitor?

1. Nu. Modificările legislative aflate astăzi în dezbatere, privind transportul rutier la nivel european, vor ridica bariere greu de depășit de către operatorii Est-europeni.
2. Nu. Chiar dacă legislația va putea fi respectată sau ocolită, șoferii nu mai acceptă să fie plecați perioade atât de lungi.
3. Da. În ciuda obstacolelor, tarifele scăzute ale transportatorilor Est-europeni reprezintă un avantaj prea mare pentru piețele occidentale.

Puteți răspunde direct pe site-ul www.ziuacargo.ro, la secțiunea „Întrebarea lunii" și ne puteți transmite comentariile dumneavoastră pe adresa de mail redactie@ziuacargo.ro.

PUBLICITATE

Cum estimați că va fi anul 2017, în raport cu 2016?

La finalul lunii decembrie, am încercat să aflăm de la cititorii noştri ce estimări au în ceea ce priveşte viitorul apropiat, mai exact, anul 2017. Fără argumentare, dar hotărâți, mai mult de jumătate dintre cei ce au luat parte la acest chestionar, 53%, sunt pesimiști și cred că lucrurile vor sta mai rău decât în 2016. În proporție de 34% îi regăsim pe cei care privesc cu optimism spre viitor și sunt încrezători că, anul acesta, afacerile le vor merge mai bine. Pe ultima treaptă se află segmentul celor care sunt de părere că 2017 nu va afecta în vreun fel activitatea companiei lor, procentajul acestora fiind de 14 %. Să fie o scădere firească a optimismului, legată de acest început de an, sau, poate, tot mai mulți anticipează ciclul economic și se așteaptă ca, după o perioadă bună, să urmeze o cădere?

SCANIA DRIVER SUPPORT 2016

Topul Scania Driver Support este realizat, în fiecare an, prin intermediul sistemului Scania Comunicator C200, ce monitorizează parametrii de utilizare a vehiculelor și stilul de conducere al șoferilor. Clasamentul pentru anul trecut a fost făcut în funcție de următorii parametri: distanța parcursă (peste 80.000 km/an), Scania Driver Support (anticipare, mers în pantă, frânare), mers din inerție, viteză medie, consum optim.
În 2016, cele mai bune performanțe au fost obținute de Daniel Din, șofer al companiei Wheels Spedition, care conduce un Scania R450. Acesta a obținut, pe o distanță de 155.000 km, o medie SDS de 96% și următoarele rezultate: 98% pentru anticipare, 92% pentru abordarea dealurilor, 99% pentru folosirea frânelor, peste 31,1% mers din inerție, o viteză medie de 72 km/h și un consum de 27,3 l /100 km. Următorul clasat este Gabriel Pascariu, șofer al companiei Romdyl Spedition. Conducând un camion Scania R410, acesta a obținut un rulaj de 130.000 km și următoarele procentaje: 98% pentru anticipare, 92% mers în pantă, 98% pentru folosirea frânelor, peste 28.9% mers din inerție, o viteză medie de 66 km/h și un consum de 24,9 l /100 km. Locul 3 a fost ocupat de Ion Muraru, de la Licurici Impex. Acesta conduce un R410 și a parcurs peste 134.000 km anul trecut, reușind să realizeze următoarele procentaje: 97% pentru anticipare, 91% mers în pantă, 97% pentru folosirea frânelor, 27,8 % mers din inerție și un consum de 27 l/100 km.

FABRICĂ RENAULT TRUCKS ÎN ALGERIA

Renault Trucks, cel mai important producător european de camioane în Algeria, cu o cotă de aproape 40% din piața de vehicule europene cu o masă de 16 tone, a început construcția fabricii de asamblare SOPROVI, din Meftah. În 1958, Berliet a început să-și producă vehiculele GLR în Rouiba și, de atunci până în prezent, Berliet Trucks, urmat de Renault Trucks, nu au părăsit niciodată Algeria. Renault Trucks Algeria și rețeaua sa dispun de un personal de aproximativ 600 de angajați. Pentru a se conforma noilor reglementări algeriene, vehiculele destinate acestei piețe vor fi, acum, asamblate pe plan local. Renault Trucks și Grupul BSF Soukari au semnat, astfel, în august 2016, un acord pentru fondarea unui joint-venture, iar construcția noii fabrici a început în luna ianuarie a anului 2017. Întinzându-se pe o suprafață de 24,000 mp, fabrica SOPROVI este construită în Meftah, în provincia Blida, în două etape, 1.000 de vehicule urmând a fi asamblate în 2018 și 2.000 în 2019, capacitatea de producție putând fi ajustată pentru a răspunde cerințelor pieței. Fabrica va crea aproximativ 500 de locuri de muncă, dintre care 200 directe, și va fi în special dedicată asamblării gamelor Renault Trucks C și K.

KAMAZ-MASTER CÂȘTIGĂ CU CONTINENTAL

Echipele de raliu ale KAMAZ-Master au câștigat Raliul Dakar 2017 și Africa Eco Race 2017, două dintre cele mai solicitante curse în deșert, cu anvelope Continental. Acoperind mii de kilometri de drumuri cu macadam, creste montane dificile și nisipurile deșertului, anvelopele premium au arătat continuu înaltă performanță și rezistență la uzură optimă, pe parcursul diferitelor etape ale curselor. Cele două raliuri transfrontaliere au marcat începutul cooperării, în ceea ce privește produsul, între fabricantul german de anvelope premium Continental și echipa de raliu rusă KAMAZ-Master. Ca parte a cooperării, atât camioanele de curse KAMAZ-Master, cât și camioanele de asistență, au fost echipate cu anvelope Continental. În timp ce Eduard Nikolaev și echipajul său au terminat etapa finală a Raliului Dakar 2017 cu un avans de 19 minute, celălalt echipaj KAMAZ-Master, condus de Dmitry Sotnikov, s-a clasat pe locul al doilea. Africa Eco Race 2017 a văzut victoria obținută de echipajul lui Andrey Karginov, în timp ce echipajul lui Sergey Kuprianov a terminat pe locul patru. Echipa de raliu KAMAZ-Master a fost înființată în 1988 și este singura echipă a fabricantului de camioane care a reprezentat cu succes Rusia la curse internaționale. Piloții KAMAZ-Master participă la raliul transcontinental Dakar din 1990. În acest an, echipa a câștigat acest raliu dificil pentru a paisprezecea oară. Este, de asemenea, de trei ori câștigătoare a Cupei Mondiale de Raliu Off-Road și de patru ori câștigătoare a raliului Drumul Mătăsii.

VÂRFUL DE GAMĂ TE RĂSFAȚĂ CU O ECHIPARE DE TOP

RENAULT TRUCKS T HIGH

RENAULT TRUCKS DELIVER

3 ANI

START&DRIVE
ASIGURARE TRACTARE
+OPTIVISION

CONTACTEAZĂ-NE PENTRU A AFLA ECHIPAREA COMPLETĂ ȘI SERVICIILE INCLUSE!

START&DRIVE REFERENCE contract de service pentru 3 ani, în limita a 130.000 km/an, 99 eur+tva/lună extensie la S&D EXCELLENCE.
OPTIVISION=sistem predictiv de cruise control cu GPS. Motor 13l, 480 cp.
Toate dosarele vor fi subiect al aprobării VFS Leasing. Fără taxe și comisioane.
Campania este valabilă pentru contractele semnate în perioada 01.01.2017-30.06.2017.

București - 0735 312 353, **Bacău** - 0734 222 316, **Brașov** - 0720 026 607,**Constanța/Buzău** - 0736 300 537, **Cluj** - 0723 131 528, **Craiova/Pitești** - 0722 509 138, **Timișoara/Oradea** - 0755 063 778

RENAULT-TRUCKS.RO

RENAULT TRUCKS

Europa, ca o junglă

Europa a devenit o junglă, doar că, în lupta pentru supraviețuire și pentru mai bine, în loc de dinți și gheare, se folosesc pixul și hârtia. „Nu-mi doresc ca transportatorii români să se descurajeze și să ajungă să ocolească anumite relații internaționale", ne declară Radu Dinescu, secretar general al UNTRR, în cadrul unui interviu acordat revistei Ziua Cargo.

Ziua Cargo: Ce se întâmplă în această perioadă, din punctul de vedere al discuțiilor purtate pe marginea regulamentelor europene privind transportul rutier?

Radu Dinescu: Se poartă foarte multe discuții, la nivelul Comisiei Europene, pentru revizuirea regulamentelor, care, probabil, nu se vor finaliza cu ușurință în 2017, dar se va avansa suficient de mult. Se așteaptă ca, în luna mai 2017, să fie publicate propunerile legislative ale Comisiei Europene, ca parte a inițiativelor sale în domeniul transportului rutier. În ceea ce privește Directiva detașării lucrătorilor, UNTRR a adoptat o poziție clară, solicitând **excluderea** transportului rutier din cadrul de aplicare al acesteia, similar transportului naval. Negocieri importante se poartă pe marginea Regulamentului 561, unde se au în vedere clarificări privind intervalul de timp în care conducătorul auto trebuie să se întoarcă acasă, fiind vehiculată această obligativitate pentru perioada de repaus săptămânal normală de 45 de ore, o dată la 2 săptămâni. În paralel, Germania se pregătește să aplice prevederi similare celor din Franța cu privire la interzicerea perioadei de odihnă săptămânale la bordul camionului. Sunt elemente care se vor reflecta în discuțiile care se vor purta la nivel european. Dar există mai multe propuneri, care vor fi luate, într-un fel sau altul, în calcul. De exemplu, spaniolii, ca țară periferică, susțin o perioadă de timp de conducere mai flexibilă, de până la 9 zile de conducere consecutive care să le permită să ajungă acasă.

Care sunt punctele sensibile abordate pe marginea Regulamentului 561?

Cele mai sensibile abordări vizează zona perioadei de repaus săptămânale normale, pe care mai multe state din Vestul Europei nu o mai văd realizată în mașină. Așa cum spuneam și mai sus, este discutat inclusiv **conceptul privind întoarcerea acasă**. Noi suntem împotriva acestei abordări.

Radu Dinescu

Le-am explicat, în cadrul luărilor noastre de poziție, partenerilor europeni că există o serie de elemente pentru care o astfel de decizie nu este corectă. Pe de o parte, probabil, cei care susțin termene clare pentru întoarcerea acasă au în vedere companii foarte mari și organizate. Dar acestea reprezintă numai 10-15% din totalul firmelor care operează în Europa. În rest, vorbim despre companii cu flote mici. Dacă, de exemplu, o firmă britanică, având un camion condus de tată și fiu, se află în Franța, la Lyon, și se împlinește termenul când trebuie să plece acasă, se pune întrebarea: lasă camionul încărcat la Lyon și pleacă? Este vorba despre costuri uriașe, foarte greu de susținut de cele mai multe firme care operează în Europa și care au până în 5 camioane. Mai este un aspect de care trebuie să ținem cont: în niciun domeniu, nimeni nu poate să îți spună ce să faci în timpul liber. Altfel spus, ți se poate cere să faci pauza de 45 de ore, dar să îți impună ce să faci în această perioadă reprezintă un atac la drepturile omului. Pe partea aceasta, însă, Europa de Vest are o abordare din ce în ce mai puternică și mai tranșantă, susținută de guverne. De exemplu, președintele FNTR, Jean-Christophe Pic, a afirmat, într-o declarație oficială, că statele membre fondatoare ale Uniunii Europene și cele care împărtășesc viziunea acestora vor reconstrui o nouă Europă, dar pe un teritoriu mai restrâns decât cel al actualei Uniuni Europene. De asemenea, francezii și germanii declară că vor lua măsuri pentru ca Europa de Vest să nu mai fie un Vest sălbatic al transporturilor, iar acest deziderat se va transpune în anumite acțiuni.

Ce reacții ați primit din partea autorităților franceze, cu privire la aplicarea Macron?

Reacțiile pe care le-am primit, la încercarea noastră de dialog, care a presupus inclusiv vizite în Franța, au fost **aproape de zero**. Nu au vrut să ne ofere nici o informație clară și ne-au rugat să le scriem la căsuța poștală, în condițiile în care discuția se purta față în față.

Spre deosebire de Franța, autoritățile din Germania ne-au oferit informații, chiar dacă nu imediat. Au fost mult mai deschise. Am putut vorbi cu

ambasadorul Germaniei în România, care ne-a facilitat dialogul cu instituțiile germane. În final, ne-au răspuns negru pe alb, beneficiind inclusiv de traducere oficială de la ambasada Germaniei.

Pe de altă parte, din informațiile pe care le deținem, până în prezent, **nu au fost emise amenzi având ca bază scopul legii Macron** în Franța. Sancțiunile au vizat alte reglementări, pe Macron fiind făcute numai verificări ce vizau, în special, existența reprezentantului legal și a certificatelor de detașare, amenzile cele mai frecvente fiind de 135 euro.

Ce noutăți a adus anul 2017?

Austria și Italia au adoptat reguli noi privind salariul minim, dar modul de aplicare al acestor reglementări nu este foarte clar. Italia a anunțat că salariul minim pentru cabotaj trebuie aplicat și pentru transportul internațional – după clarificarea situației la nivel european, iar noi ne aflăm, în prezent, în discuții cu doi parteneri din Italia, pentru a oferi reprezentare pentru cărăuși, după modelul francez. Austria a anunțat că va proceda la controale, începând cu luna martie. Din păcate, lucrurile nu se prezintă bine, din perspectiva europeană.

În linii mari, înțelegem **că Europa de Vest vrea să crească costurile de operare ale transportatorilor din Est**, dar vom vedea, în final, până unde vor să meargă, pentru că, până la urmă, nu le luăm job-urile, ci le facem joburile pe care nu mai vrea să le facă nimeni în Europa de Vest. Probabil, toate aceste „mișcări", au ca scop determinarea Comisiei Europene, la nivel central, pentru a reglementa accesul la piață, așa cum doresc Vesticii.

Un alt subiect despre care se discută în Europa de Vest, în această perioadă, este **licențierea pentru vehiculele de 3,5 t**. Nu îmi este foarte clar cum va fi ea aplicată, pentru că, în Europa, nu există capacitate de control suficientă nici măcar pentru vehiculele mari. Iar, dacă le adăugăm și pe cele mici, care sunt de 10 ori mai multe decât camioanele...

De asemenea, se discută despre firmele generic denumite **„letterbox"** - adică firme care își deschid filiale, spre exemplu, în România, unde au înscrise camioane și angajați șoferi, dar care operează în Europa de Vest. În cadrul unei astfel de firme, deciziile se iau în țara de origine, România fiind doar o subsidiară. Firme cu capital românesc, care să funcționeze după această rețetă în Europa de Vest, sunt foarte puține. Acest potențial proiect vizează direct companiile vestice mari, care și-au deschis subsidiare în Est. Se dorește închiderea acestora, dacă cel puțin 10-20% din activitate nu se desfășoară în relație cu țara unde subsidiara se află.

În paralel, pe **codul social în transporturi la nivel european, care se negociază intre ETF (reprezentând lucrătorii în transporturi) și IRU (reprezentând companiile de transport rutier)**, sindicatul dorește ca șoferului să i se ofere condițiile din țara în care își desfășoară cea mai mare parte a activității, dacă sunt mai bune decât cele din legislația țării în care a fost încheiat contractul acestuia de muncă. De exemplu, un angajator britanic, care deservește ruta Germania – Spania, ar trebui să-i poată oferi șoferului condițiile similare celor din Franța, daca sunt mai bune. Și, mai concret, dacă șoferul solicită concediu paternal, care în Anglia este de 30 de zile, iar în Franța de 90, el va putea beneficia de avantajele oferite de legislația franceză.

Transportul internațional intracomunitar de tip Cross-trade este un alt subiect sensibil. Vesticii nu mai vor să vadă un camion din Est care face, de exemplu, Spania - Olanda un an întreg. Pentru asta vor să introducă un sistem, astfel încât tot ce este peste 10% din activitatea companiei în altă țară să se supună legislației acelei țări.

Se dorește și **revizuirea directivei transportului combinat** și asimilarea operațiunilor de transport rutier din cadrul acestuia cu cabotajul. Printre altele, una dintre mențiuni stipula că ultima parte a unui transport combinat, care s-ar face pe teritoriul țării de destinație, să nu poată fi făcută decât de un transportator național. Noi ne-am pronunțat ca fiind împotriva acestei idei.

Cum pot transportatorii români să răzbată în acest hățiș de noi reglementări?

Trebuie, în primul rând, să fie mereu la curent cu cele mai noi informații, din surse oficiale valide. Câtă vreme un transportator român îndeplinește toate cerințele publice, din surse cu valoare legală, nu are niciun motiv să nu mai opereze în aceste țări. Nimeni nu trebuie să se sperie sau să renunțe. Dacă Franța a venit cu Macron, unde obligă transportatorul să aibă reprezentant sau să dea un salariu mai mare șoferului, trebuie făcut un calcul foarte exact, aceste costuri suplimentare trebuie puse pe hârtie și prezentate clientului, iar, dacă acesta le acceptă, poate merge înainte cu transportul.

În cazul în care este o problemă, cei care doresc sprijinul nostru trebuie să ne contacteze în momentul inițial (în T0), pentru ca noi să putem obține informații relevante. Noi ne contactăm avocatul partener din acea țară, acesta, la rândul lui, se va interesa de situație, iar acest simplu fapt constituie un fel de garanție că transportatorul nu va fi abuzat.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Olanda introduce salariul minim pentru cabotaj

IRU și Asociația Olandeză pentru Transport și Logistică (TLN) au informat UNTRR privind introducerea salariului minim în Olanda și a unor noi prevederi privind răspunderea solidară – prin adoptarea a două noi legi ale căror prevederi sunt aplicabile transportatorilor străini și personalului acestora, atunci când muncesc/efectuează operațiuni de transport în Olanda:
1. Legea olandeză - WagwEU, care realizează transpunerea Directivei UE de detașare a lucrătorilor și a Directivei de implementare a acesteia. Legea a fost adoptată în iunie 2016, cu toate acestea, sistemul de notificare va deveni operațional cel mai devreme în ianuarie 2018.
2. Legea olandeză - „Wet Aanpak Schijnconstructies" (WAS) este în vigoare de la 01.01.2017. Actul nu se focusează pe salariul minim, însă urmărește combaterea construcțiilor fictive, prin introducerea conceptului de răspundere solidară.
Astfel, și alte părți ale lanțului de distribuție pot fi răspunzătoare pentru contravenții. De exemplu, expeditorul poate fi responsabil, dacă angajatorul nu respectă nivelul de salarizare corespunzător al șoferului.

Clarificări privind nivelul salariului minim în Olanda

Având în vedere că, pe 31.12.2016, a expirat contractul colectiv de muncă aplicabil sectorului transporturilor în Olanda, Asociația Olandeză pentru Transport și Logistică (TLN) precizează că salariul minim pentru cabotaj în Olanda este de 8,96 euro (salariul minim la nivel național). Dacă TLN și sindicatele vor negocia un nou contract colectiv și acesta va fi publicat de Ministerul Afacerilor Sociale din Olanda, atunci se vor aplica nivelele salariale din noul contract colectiv de muncă (pornind de la 13,91 euro – nivelul stabilit prin ultimul contract colectiv).*(Sursa: UNTRR)***

Alianța Rutieră

31 ianuarie 2017. Paris. Miniștrii transporturilor din Austria, Belgia, Danemarca, Franța, Germania, Italia, Luxemburg, Norvegia și Suedia lansează „Road Alliance". O inițiativă menită să le protejeze piețele de transport. Sau, poate, mai mult decât atât... o mănușă aruncată Estului. UNTRR ne-a pus la dispoziție memorandumul semnat cu acea ocazie, din care vă vom prezenta cele mai importante informații.

Această Alianță Rutieră își propune să aducă laolaltă măsuri de punere în aplicare a reglementărilor europene, în special a celor sociale, să îmbunătățească practicile de control și să consolideze cooperarea între cele 9 state, în lupta împotriva fraudei privind regulile sociale, de siguranță și de muncă și a practicilor abuzive. De asemenea, ea definește principii comune pentru viitorul politicii europene de transport rutier, care vizează combaterea dumpingului social și promovarea unei concurențe loiale.

Alianța Rutieră promovează o serie de acțiuni.

1. Implementarea de măsuri care să garanteze dreptul conducătorului auto la un echilibru între viața profesională și cea privată.

La acest capitol, se ia în discuție adoptarea unor practici care să încurajeze angajatorii să permită conducătorilor auto care fac cicluri de lucru în afara țării de origine să faciliteze întoarcerea lor acasă, cel puțin cu ocazia perioadei de repaus săptămânal.

O altă măsură eficientă poate fi, de asemenea, verificarea aplicării în practică a legislației UE, conform căreia conducătorul auto se plătește în funcție de timpul de lucru, și nu cu o sumă forfetară, pentru o operațiune de transport.

2. Consolidarea măsurilor privind vehiculele comerciale ușoare implicate în transportul internațional de mărfuri.

Pe acest segment, se are în vedere licențierea vehiculelor cu masa egală sau mai mică de 3,5 t. Potrivit celor 9 miniștri de transport, trebuie luate în considerare măsuri astfel încât să se confere vehiculelor utilitare ușoare un statut inspirat de cel prevăzut de legislația europeană, în scopul de a le supune la cele patru condiții de acces la profesie, cu adaptări specifice legate de capacități.

3. Facilitarea utilizării scrisorii de trăsură electronică (e-CMR), prin încurajarea aderării la protocolul adițional la Convenția ONU cu privire la contractul de Transportul internațional de mărfuri pe șosele (CMR - 19 mai 1956), în vederea recunoașterii e-CMR.

4. Schimbul datelor relevante de la organismele naționale de control, pentru a beneficia de feed-back și de controale țintă mai bune - în limitele reglementărilor privind protecția datelor personale.

5. Partajarea inițiativelor inovatoare care vizează sistemele de evaluare și control ale cabotajului, care asigură transportul de înaltă calitate pentru companiile exemplare.

Calitatea sistemului existent de colectare a datelor ar trebui îmbunătățită prin consolidarea aplicării obligațiilor de raportare existente. Intensitatea controlului poate fi ajustată în funcție de repetarea încălcărilor comise de întreprinderi într-o anumită perioadă de timp. Unele state membre au început, deja, să își dezvolte astfel de sisteme și ar putea fi interesant ca acestea să-și împărtășească experiența.

6. Consolidarea schimbului de practici de control naționale în lupta împotriva fraudei, prin intermediul organismelor multilaterale existente.

Este important să se sprijine dezvoltarea organizațiilor de cooperare europeană, cum ar fi Rețeaua Europeană a Poliției Rutiere (TISPOL) sau Ruta Eurocontrol (ECR).

Platforma europeană de combatere a muncii nedeclarate reprezintă un instrument care poate fi activat în mod avantajos, pentru a consolida cooperarea între serviciile statelor membre, în domeniul transportului rutier. Această platformă va permite schimbul de informații și operațiuni comune împotriva muncii nedeclarate, în special în ceea ce privește munca transfrontalieră.

7. Dezvoltarea schimburilor transfrontaliere, pentru o mai bună punere în practică a normelor aplicabile transportului rutier de marfă, în special, pentru a investiga procesele complexe implicate în fraudă, în ceea ce privește normele de stabilire („întreprinderi fantomă") și fraude legate de tahograf.

Chiar dacă principiile generale sunt corecte, suprapunerea acestei inițiative peste apariția unor noi reguli referitoare la obligații de înregistrare, în scopul dovedirii salariului minim, are un impact negativ în țările estice.

Frauda sofisticată necesită mijloace complexe de investigare, care motivează combinarea experienței autorităților de supraveghere din mai multe state membre:

- În primul rând, frauda în ceea ce privește normele de stabilire, în care identificarea mecanismelor, adesea complexe, care au dus la înființarea de societăți „fantomă", necesită investigații amănunțite, atât în țara de înregistrare a sediului companiei, cât și în țara, sau țările, unde au fost înregistrate, în mod abuziv, filialele.
- În al doilea rând, fraudele legate de tahograf, pentru care gradul ridicat de sofisticare a sistemului de modificare a controlului aparatului necesită, adesea, schimbul de know-how între controlorii din mai multe țări.
- În al treilea rând, în scopul de a facilita și de a asigura un control eficient al acestuia, se preconizează scurtarea semnificativă a perioadei de tranziție pentru utilizarea tahografului inteligent.

8. Apărarea unei poziții comune, în cadrul organismelor Forumului Internațional de Transport (ITF - ECMT), pentru a asigura durabilitatea unui sistem pentru o evoluție controlată a pieței.

În timp ce activitatea desfășurată sub egida Uniunii Europene determină mai multe state membre să refuze deschiderea pieței, fără a ține cont de armonizarea socială, eliminarea limitei cotei multilaterale CEMT ar putea aduce prejudicii tuturor transportatorilor rutieri.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Rompetrol lansează un portal pentru clienții en-gros

Pentru că suntem în permanență preocupați de îmbunătățirea relației dintre noi şi clienții noştri, lansăm o nouă platformă pentru clienții en-gros (wholesale) – **Portalul Clienți Wholesale Rompetrol Downstream**.

Portalul oferă în timp real următoarele funcționalități:

- Plasarea comenzilor şi urmărirea evoluției acestora până în mometul livrării
- Vizualizarea şi tipărirea facturilor în format PDF
- Vizualizarea limitei de credit
- Vizualizarea soldului (facturile neachitate)

Portalul vine în intâmpinarea clienților prin uşurarea procesului comercial şi financiar aferent achiziției de combustibili. Contactarea directă a departamentelor de suport în cadrul Rompetrol ajută la soluționarea cât mai rapidă a oricăror probleme apărute în procesul de comandă.

Rompetrol, ajungi mai departe!

rompetrol

FRANȚA
Atenție! Travail dissimulé!

Vehicule sechestrate fără explicații. Comunicare aproape inexistentă. Acuzația... „travail dissimulé” - sau, altfel spus, muncă la negru. În rest, doar presupuneri care nu anunță nimic bun... pentru niciunul dintre transportatorii români.

Transportatorii români trebuie să afle cu ce ne confruntăm pe plan extern, să își apere afacerile și, împreună, să găsim soluții pentru minimizarea efectelor negative. Este afirmația administratorului unei companii importante de transport, care, în ultima perioadă, s-a confruntat cu o situație inexplicabilă, la prima vedere. Din motive obiective, nu vom face public numele companiei. Precizăm, însă, că este vorba despre o firmă cu experiență îndelungată în transportul internațional, care are angajați peste 100 de șoferi și nu are niciun fel de datorie către stat. O companie serioasă, care s-a clădit pe principii corecte, având la bază respectarea reglementărilor, atât pe plan național, cât și internațional. Altfel spus, o companie care nu ar trebui să se confrunte cu astfel de probleme.

Într-o singură zi, în ianuarie...

La sfârșitul lunii ianuarie, într-o singură zi, lucrători din cadrul Jandarmeriei naționale franceze au sechestrat 3 vehicule aparținând firmei românești: un autoturism utilizat pentru transportul șoferilor, precum și două camioane care făceau curse repetitive Franța – Anglia. Conducătorii auto au fost dați jos din cabină, iar vehiculele duse într-o locație care nu a fost comunicată conducerii firmei sau șoferilor. În momentul sechestrării, nu a fost comunicată cauza pentru care s-a luat măsura, durata acesteia și nu a fost înmânat niciun document în acest sens. Autotractoarele au fost deplasate pe roți, prin intermediul sistemului propriu de autopropulsie, la volan fiind persoane care au însoțit autoritățile de control. Autoturismul a fost deplasat pe platforma aparținând, cel mai probabil, unui executor judecătoresc.

Administratorul companiei de transport a luat legătura cu un membru al echipei de control aparținând statului francez și i s-a comunicat că va primi în scurt timp un document privind ridicarea / sechestrarea acestor vehicule. Documentul nu a fost primit ulterior.

Singura explicație cu privire la acțiunea desfășurată, a fost că societatea românească este cercetată pentru „munca disimulată - Travail dissimulé”. Niciun alt amănunt.

Controale în serie. Fără documente oficiale, însă...

De menționat că firma românească mai fusese supusă, în cursul anului 2016, unor acțiuni similare de control. Jandarmeria și Procuratura au descins în incinta partenerului francez. Au fost chestionați, timp de mai multe ore, mai mulți conducători auto ai firmei românești, cerându-li-se diverse informații despre compania angajatoare. În timpul anchetei, au fost copiate toate datele din telefoanele șoferilor și din calculatoarele partenerului francez. De asemenea, au fost chestionați administratorul și directorul economic al societății partenere, fiind cerute date despre compania din România. Nicio cerere nu s-a făcut direct către firma de transport.

Singurele documente privind legalitatea înființării acesteia au fost puse la dispoziție partenerului francez, la solicitare, care le-a comunicat Jandarmeriei.

Toate acțiunile de control nu au fost însoțite de documente oficiale, care să indice cauza sau scopul verificărilor, cu precădere motivația pentru care se cereau date despre cărăuș, și care să îi ofere acestuia dreptul legal de a demonstra funcționarea în condițiile legii.

Nicio explicație...

În noiembrie 2016, a fost citat reprezentantul transportatorului în Franța (așa cum prevede Legea Macron), la sediul autorității competente, pentru a oferi explicații suplimentare. Acesta a răspuns solicitării, arătând întreaga disponibilitate în lămurirea oricărui aspect dorit de respectiva instituție, inclusiv posibilitatea de a discuta direct cu administratorul companiei, dacă se dorește acest lucru. În urma discuției respective, nu au mai fost solicitate documente supli-

mentare și nu s-a înmânat un act oficial al rezultatului verificărilor efectuate.

De menționat că, anterior acestei citări, reprezentantul firmei de transport solicitase în scris, pe e-mail, o serie de lămuriri, în vederea aplicabilității Legii Macron, punând la dispoziție informațiile solicitate, însă nu a primit niciun răspuns.

Potrivit administratorului firmei românești, în multe cazuri, au fost oprite la control vehicule din flota acesteia. Au fost verificate documentele care atestau legalitatea desfășurării operațiunilor de transport, dar nu au fost constatate deficiențe.

Într-unul dintre cazuri, controlul din trafic a fost urmat de o solicitare adresată prin intermediul conducătorului auto, căruia inspectorul de control francez i-a comunicat datele de contact, pentru a face dovada respectării cerințelor salariului minim impuse prin Legea Macron. Managementul din România a transmis imediat aceste documente, la adresa de e-mail transmisă, pentru a demonstra respectarea prevederilor legale. Nu a primit, însă, ulterior, o confirmare sau o infirmare a suficienței informațiilor transmise.

Două companii din Franța, cu care românii colaborau, un service auto și un furnizor de mărfuri pentru transport, au fost verificate în aceeași perioadă, fiind solicitate date despre firma de transport. Nu au fost, însă, încheiate documente oficiale.

Muncă la negru

Neoficial, managementul din România a primit informația potrivit căreia exista o situație similară de suspiciune de „travail dissimulé" pentru un prestator român de servicii în Franța. Administratorul societății respective a fost audiat în legătură cu faptul că nu a acordat salariul minim pe economie valabil în Franța.

În ambele spețe, se discută despre SALARIUL BRUT, și nu despre venitul realizat.

În mod direct, compania de transport din România nu a primit nicio informare din partea autorităților franceze. Potrivit, însă, unor documente transmise de partenerul din Franța și ambasadă, se află în derulare o anchetă vizând fapte de muncă disimulată prin disimulare de muncă salarială și disimulare de activitate, care vizează câțiva salariați, și exercitarea ilegală a unei activități de transport public de mărfuri, în perioada ianuarie 2014 - ianuarie 2017. Cazul implică atât compania din România, cât și alte companii franceze.

O cerere de restituire a autovehiculelor puse sub sechestru a fost prezentată judecătorului care răspunde de dosar, prin intermediul avocatului companiei din România, iar o hotărâre urmează să fie pronunțată în curând.

Nu este, însă, foarte clar cum vor evolua lucrurile în perioada următoare.

„Așa cum bine știm, se dorește limitarea substanțială a transportatorilor estici în Franța, și nu numai. Un asemenea demers împotriva firmelor românești ar avea consecințe grave asupra tuturor transportatorilor care lucrează în comunitate. Vorbim despre amenzi de zeci, poate chiar sute de mii de euro, onorariile avocaților străini, care sunt usturătoare, scăderea economiei în acest sector, pierderea locurilor de muncă", a concluzionat administratorul companiei românești de transport.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

Bugetul Transporturilor, mai mare cu 60% față de anul trecut

Ministerul Transporturilor are la dispoziție 13,761 miliarde de lei în bugetul pe anul acesta, mai mare cu 60,33% față de cel din 2016. Bugetul pe 2017 a fost aprobat de Parlament în 7 februarie, exact în forma propusă de Guvern.

O sumă imensă a fost alocată cofinanțării proiectelor din fonduri externe nerambursabile (FEN) post-aderare, aferente cadrului financiar 2014 – 2020: 8,3 miliarde lei (în creștere cu 177,29% față de anul trecut), aproape cât întreg bugetul din 2017 alocat Ministerului Transporturilor (8,583 miliarde de lei). Vom vedea, însă, dacă acești bani vor fi și cheltuiți, deoarece condiția principală este accesarea fondurilor externe, care depinde de realizarea la timp a proiectelor.

Ministrul Transporturilor, Răzvan Cuc, a explicat, în comisiile parlamentare de buget-finanțe, că „ne-am concentrat cheltuielile de investiții pe fondurile europene, atât pentru a scădea presiunilor pe buget, cât și pentru a crește exponențial gradul de absorbție de fonduri europene". „Ministerul a avut o creștere bugetară din fonduri europene nerambursabile, care constituie și principala resursă pe care ne bazăm, în acest an, pentru dezvoltarea infrastructurii de transport în România". „Astfel, pentru 2017, absorbția acestor fonduri pentru investiții în infrastructură va crește, de la 1,8 miliarde lei, cât a fost în 2016, la peste 8 miliarde de lei. Bugetul a fost împărțit pe proiecte și a fost semestrializat, astfel încât să putem estima o execuție cât mai aproape de realitate în primul semestru. Defalcarea pe semestre a avut ca scop surprinderea cât mai exactă a perioadelor în care se vor face lucrări, în funcție de particularitățile fiecărui proiect de infrastructură, întrucât este știut faptul că marea parte a execuției lucrărilor în domeniul

Răzvan Cuc

infrastructurii rutiere începe cu luna aprilie și se finalizează la sfârșitul lunii octombrie - lucru care presupune o balansare foarte precisă a necesarului financiar pentru semestrul II", a arătat ministrul.

5,1 miliarde de lei pentru sectorul rutier

Răzvan Cuc a precizat că 4,12 miliarde lei au fost alocate cheltuielilor cu întreținerea infrastructurii rutiere și feroviare, precum și subvențiilor acordate pentru transportul de pasageri, 8,8 miliarde de lei - investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii din fonduri europene, iar 840 de milioane de lei reprezintă fondurile de la bugetul de stat dedicate investițiilor pentru dezvoltarea infrastructurii.

„Alocarea pe care am realizat-o pentru dezvoltarea infrastructurii de transport surprinde fidel nevoile reale de finanțare și se prezintă după cum urmează: pentru sectorul rutier - 5,1 miliarde lei, sectorul feroviar - 2,7 miliarde lei, metrou - 1,1 miliarde lei, sectorul naval - 496 milioane lei, sectorul aerian - 13 milioane de lei, iar cheltuielile pentru proiectele ex-ISPA și cofinanțările pentru instituții financiare internaționale, 160 de milioane de lei", a completat ministrul Transporturilor.

La capitolul cheltuieli, au fost alocate 33,7 milioane de lei, fonduri cu aproape 50% (49,06%) mai mari față de anul trecut, iar la „Bunuri și servicii", suma de 11,742 milioane lei, în creștere cu 29,25% față de anul anterior.

Ministrul Cuc: „Vreau monitorizare în teren, nu din birou"

Ministrul Răzvan Cuc le-a cerut noului director general interimar al CNAIR, Ștefan Ioniță, și șefilor direcțiilor regionale de drumuri „monitorizarea permanentă a lucrărilor din teren, și nu din birou, pentru a preveni eventualele blocaje". El i-a asigurat că bugetul pentru anul 2017 are prevăzute sursele de finanțare pentru toate obiectivele de infrastructură - atât cele aflate în faza de execuție, cât și pentru proiectele în pregătire - cum sunt, spre exemplu, autostrăzile Comarnic-Brașov, Târgu-Mureș-Iași-Ungheni, Ploiești-Buzău-Focșani-Bacău-Pașcani.

„De asemenea pentru Centura București (existentă) este prevăzută suma de 106.209 mii lei cuprinsă la titlul 58, fonduri externe nerambursabile – POIM. Pentru Centura de Sud (la profil de autostradă) este prevăzută suma de 5.000 mii lei pentru un contract de consultanță (asistență tehnică, financiară și juridică) pentru proiectul de concesiune Autostrada de Centură București Sud. În ceea ce privește Pasajul suprateran pe DJ 602 / Centura București – Domnești, sunt prevăzute credite bugetare de 5.000 mii lei și credite de angajament necesare semnării contractului în valoare de 146.492 mii lei", precizează CNAIR.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

TAPA EMEA
Iar sunt românii de vină?

Un asigurător de top la nivel internațional, din domeniul transporturilor și logisticii, precizează că, în prezent, resursele forțelor de ordine sunt sub o asemenea presiune, încât foarte rar mai au timp să se angajeze în investigații privind furturile de marfă.

Tapa Emea atrage atenția asupra celor subliniate de către Peregrine Storss-Fox, director de management al riscului la TT Club, firmă internațională de asigurări din domeniul transporturilor și logisticii, care a publicat, pe website-ul companiei, un material sub titlul „Crima: evitați să deveniți parte a statisticilor". Tapa îl citează: „Multe agenții de aplicare a legii, la nivel local, național și internațional se află sub constrângeri legate de buget și, în consecință, trebuie să și administreze resursele mai eficient. Necesitățile politice și sociale atrag în mod inevitabil resursele limitate ale acestora numai către cele mai serioase infracțiuni, care nu sunt legate, în general, de valoarea mărfurilor."

El a precizat faptul că forțele de aplicare a legii se implică foarte rar, în mod activ, în investigarea furturilor de mărfuri, fapt care înseamnă că infractorii nu sunt prinși, iar imaginea de ansamblu a infracțiunilor din domeniu este neclară și incompletă. Consecințele asupra integrității supply-chain-ului, la nivel internațional, ale acestui fapt pot fi foarte grave.

O „mașinărie" de înregistrat

Peregrine Storss-Fox mai spune că autoritățile sunt, mai des decât ar trebui, mai degrabă asemănătoare unui portal destinat infracțiunilor din domeniul logisticii mărfurilor, care primește rapoartele incidentelor și emite numere de înregistrare. „În multe cazuri, chiar și formalitatea fundamentală de a se deplasa la locul faptei este neglijată, bazându-se doar pe intervievarea victimei, de la distanță, prin telefon, adesea prin intermediul unui serviciu de traducere. Acolo unde agențiile se deplasează, totuși, la locul faptei, sunt rareori colectate probe esențiale, cum ar fi eventualele înregistrări filmate etc. Mai mult decât atât, lipsa de apetit pentru investigarea incidentelor din domeniul logisticii mărfurilor se evidențiază chiar și în cazurile în care marfa respectivă este furată și apoi apare de vânzare pe platformele de social media."

Raportarea incidentelor: o sarcină simplă

Articolul citat de către Tapa Emea continuă: „Raportarea unui furt de marfă este o sarcină simplă, aproape fără niciun fel de risc pentru cei implicați, ceea ce oferă și mai multe oportunități pentru organizațiile criminale. Acest lucru este ilustrat de către un caz recent, în care un șofer, în declarația sa către poliție, a pretins că nu a auzit și nu a simțit nimic suspect, în timpul furtului a 10.000 kg de marfă din trailerul său. Dar un alt șofer (neidentificat) a fost martor la furt și a notat numărul de înmatriculare al vehiculului utilizat de către hoți pentru a fura marfa. Vehiculul era un mic autoturism de familie, pe care niște investigații mai susținute l-ar fi putut identifica, fapt care ar fi putut conduce la anchete critice, viitoare. Însă, raportul poliției a fost încheiat și arhivat."

Semnatarul articolului de pe site-ul TT Club subliniază, de asemenea, mai multe cazuri care au avut loc în ultimele luni, în care investigațiile privind pierderile „au identificat șoferii implicați ca fiind de naționalitate română, dar lucrând pentru operatori de transport din întreaga Europă. Tendințele recente sugerează că operatori de transport și şoferi din unele țări din Europa de Est își oferă serviciile la tarife extrem de reduse comparativ cu mediile din cadrul industriei de profil. În contextul economic actual, astfel de economii sunt în mod inevitabil atractive. Dar există un vechi proverb care spune că «dacă pare prea frumos să fie adevărat, probabil așa și este»".

Traducerea și adaptarea:
Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro
Surse: Tapa Emea, TT Club

Importăm Know-how! Exportăm don't know?

Diplomația românească este sublimă, putem zice, dar lipsește cu desăvârșire...

În aceste zile, în care poți scrie un articol sau un comentariu o dată pe oră (inclusiv noaptea, după cum se știe...), fără să pierzi câtuși de puțin din actualitate, există riscul ca, la ora ieșirii din tipar a revistei, să scrii despre niște conflicte de mult încheiate și să pici taman la ora de plată a polițelor, acolo unde un jurnalist dedicat transporturilor are colegi de investigație mult mai calificați decât el. Așa că m-am refugiat în două titluri plagiato-adaptate; primul, după un banc de pe vremea lui nea' Nicu, iar celălalt ieșit din penița marelui Caragiale, ambele - bancul și nenea Iancu - incredibil de actuale și în societatea românească de azi.

Dan Schnick

I-am auzit pe toți, în aceste zile: pe sutele de mii de oameni ieșiți în stradă, cu o demnitate care face cinste acestei țări, pe cei care lătrau fără prea mare conținut, ca să-și apere pielea și averile cu ordonanțe aberante și jignitoare, dar și pe cei din afara țării, politicienii de pretutindeni și ambasadorii tuturor țărilor importante cărora le pasă de România și de Europa. O singură voce a tăcut chitic, conștientă - sper! - că nu are nici pregătirea și nici dezlegarea să reprezinte România la catedrele de politică din afară: domnul ministru de externe.

De ce tace diplomația românească? Domnul Meleșcanu nu a fost văzut nici la televizor, și nici la vreo cancelarie mai de soi, din proprie inițiativă. Oare, în acel moment când România era prezentă pe toate ecranele televizoarelor din Europa, și nu numai, guvernul României nu avea nimic de spus aliaților politici, militari și economici, lăsând, ca unic ambasador, strada? Din nefericire, este o situație valabilă nu de ieri, ci din ultimele decenii, de fiecare dată când, la noi sau în lumea care ne privește, s-au întâmplat evenimente importante.

Tradiția diplomației românești...

Dacă am avut tupeul să pun un banc ceaușist ca titlu de articol, hai să începem cu însăși acea perioadă. România a avut o tradiție în diplomația de calitate. Să ne aducem aminte de anii '60, când juca un rol de excepție în aplanarea conflictului dintre Israel și statele arabe din regiune! Să nu uităm că faimoasa înțelegere de la Camp Da-

vid, reședința de vacanță a Președintelui Statelor Unite, unde s-au pus bazele Tratatului de pace între Egipt și Israel, a fost, nu în ultimul rând, o inițiativă românească. Tot România a fost și prima care a lansat ideea existenței a două state independente în regiune, Israel și Palestina. Să ne amintim și de excelentele relații dintre România și Siria, care, necultivate diplomatic de generațiile mai noi, s-au pierdut într-un conflict ruso-american, ce ar fi avut o mare nevoie de un consultant străin, care să poată transporta, în taină, de la unul la altul, vorbele ce nu pot fi rostite de la o tribună.

...și ocaziile pierdute

Veți spune: „de ce naiba se mai întoarce omul asta la vremuri de mult apuse?" Perfect, hai să ne uităm la prezentul mai apropiat! Unde a fost ministrul de externe atunci când ambasadorul american de la Chișinău a numit unirea României cu Moldova ca fiind ireala și de neurmărit? Și apropierea frățească dintre Moscova și Chișinău, demonstrată atât de perfid cu harta „Moldovei Mari", făcută cadou de Putin domnului Dodon, a fost comentată, mai în râs, mai în serios, doar de media românească. Nimic de la Externe!

Dar poate că nici asta nu mai interesează prea mult. Atunci, ce facem cu zilele noastre? Jurământul de credință (slavă Domnului!) făcut americanilor și instalării acestora, cu pușcă cu tot, la Deveselu sau prin alte părți, a tăiat și ultima legătură cu rușii care, prin Moldova, au ajuns din nou la Prut. O discretă diplomație, cu semnale ceva mai distincte către Moscova, ar fi putut, poate, servi și rușilor în dialogul cu vechea, dar, mai ales, și cu noua administrație de la Washington. Poziția noastră geografică, dar și interesele majore economice – în special în domeniul energiei – ar fi fost benefice unui dialog care acum se poartă la Budapesta. După ce a devenit clar că Putin și Trump calcă, la un interval de numai două săptămâni, pe covorul roșu întins de președintele Orban în capitala maghiară, este limpede pentru toată lumea că diplomația transatlantică are un nou sediu acolo. Și ne mai miră, în acest context, că numitul domn Orban, cu mușchii umflați de dopingul ruso-american care, oricum, de o vreme, semnalizează puternic la dreapta, dar cotește, pe șest, la stânga, lansează, prin intermediul credincioșilor săi din Ținutul Secuiesc, tocmai acum, noi propuneri legislative către noul Parlament din București? Prea multe „întâmplări" pentru amuțita diplomație românească ieșită la pensie, așa cum i-ar sta bine și venerabilului ministru ce ocupă, actualmente, scaunul respectiv.

E timpul – cu stimă și respect pentru toți cei din jurul nostru, dar și cu ceva mândrie pentru propriile virtuți – să ridicăm puțin nasul peste marginea farfuriei din care ne sorbim ciorba. Istoria noastră e plină de diplomați de mare valoare și sunt absolut sigur că, și în generația de după 1989, se găsesc asemenea talente.

Dar, tocmai pentru că au valoare și talent, nu sunt gata să-și vândă aceste calități unui partid politic cu șanse la putere în România, unde lupta se dă, în continuare, împotriva trâmbițărilor ante și post-electorale, pentru influență, putere și, mai ales, bani. Or, din diplomație nu se câștigă niciun leu, ci doar o strângere de mână în spatele unei cortine, atunci când încă un conflict s-a rezolvat fără gloanțe. Dar, oare, mai interesează pe cineva, astăzi, în România, așa ceva?

Dan SCHNICK
dan.schnick@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

MHS TRUCK & BUS

Peste 1.400 de camioane, în 2016

Anul trecut, cifra de afaceri netă consolidată a MHS Truck & Bus Group a crescut cu 11 milioane EURO.

Portofoliul de flote de camioane și autocare al MHS Truck & Bus Group România a crescut, grupul înregistrând o cifră de afaceri netă consolidată de 115 milioane euro.

Rezultate 2016

În 2016, au fost înregistrate, în România, 1.407 camioane MAN, anul trecut fiind unul foarte bun pentru MHS Truck & Bus Group, mai ales în a doua parte. În total, MHS Truck & Bus Group a livrat peste 1.002 camioane noi MAN, 12 autocare MAN/Neoplan și 416 camioane rulate. MHS Truck & Bus Group a înregistrat o cotă de piață de 19%, în a doua jumătate a lui 2016.

Portofoliul de flote de camioane al MHS Truck & Bus Group a crescut, în 2016, prin vânzarea a șase flote de peste 20 de unități, una dintre ele fiind de peste 100 de unități. Majoritatea camioanelor livrate a fost destinată transportului internațional, iar alte tipuri au fost vehicule specializate. Anul trecut, cel mai solicitat model a fost MAN TGX 18.440, EfficientLine2.

Amintim faptul că MHS Truck & Bus Group a organizat, în țara noastră, MAN Tour 2016, România fiind una dintre cele 12 țări din Europa unde a avut loc acest eveniment. În București și Timișoara, evenimentul a fost vizitat de 650 de clienți, care au testat 12 tipuri diferite de camioane și au parcurs, în total, 3.460 km, pe durata celor 578 de test drive-uri.

2016 a fost un an bun și pentru activitatea de After Sales, fiind înregistrată o cifră de afaceri consolidată de 15,7 milioane euro, cu o creștere de 10% a numărului de ore de manoperă service facturate, respectiv de 5% a vânzărilor de piese de schimb.

MHS Truck & Bus Group a introdus sistemul de sondaj în ceea ce privește satisfacția clienților, atât pentru activitatea de Vânzări, cât și pentru cea de After Sales. Astfel, a fost posibilă măsurarea Indexului de satisfacție a clienților, în vederea menținerii la cel mai înalt nivel a calității serviciilor oferite acestora. Compania a continuat, totodată, dezvoltarea celor două centre de perfecționare din București și Sibiu, unde se organizează, în mod constant, cursuri pentru tehnicienii MAN, conform conceptelor MAN Academy și standardelor producătorului.

Perspective pentru 2017

„Anul acesta, ne vom concentra atenția pe gama de vehicule MAN cu noul lanț cinematic. Noile camioane

MAN au fost lansate în septembrie 2016, la târgul internațional IAA de la Hanovra, și au fost prezentate, în noiembrie, la București și Timișoara, în cadrul evenimentului MAN Tour 2016. Noua gamă de produse MAN oferă, în comparație cu cea anterioară, mai multă putere, precum și o creștere a eficienței și economiei", a declarat Michael Schmidt, președinte al MHS Truck & Bus Group.

În al doilea trimestru din 2017, MAN va lansa un sistem de operare bazat pe actualizarea prin cloud, care va conecta toți utilizatorii lanțului logistic, indiferent de brand. Acest sistem, numit RIO, va crește eficiența în transporturi și va oferi transparență tuturor utilizatorilor săi.

„Un alt punct de interes, în 2017, îl va reprezenta dezvoltarea și continua profesionalizare a serviciilor noastre de After Sales, oferite clienților prin rețeaua MHS Truck Service și prin rețeaua de parteneri de service autorizați, aceasta fiind cea mai mare din România", a adăugat Miloš Vujanović, CEO al MHS Truck & Bus Group.

Autocar pentru Teatrul Național

Primul autocar livrat de MHS Truck & Bus Group în 2017 a fost către Teatrului Național I.L. Caragiale.

Modern, confortabil și echipat pentru a îndeplini necesitățile echipei Teatrului Național, chiar și în turneele lor cele mai lungi, autocarul MAN este dotat cu transmisie automată, scaune premium pentru pasageri, sistem Wi-Fi, prize de alimentare de 220V, monitoare LCD. Echipa teatrului va călători nu numai confortabil, ci și în siguranță, autocarul fiind echipat cu sisteme de asistență pentru șofer, cum ar fi: sistem de asistență la schimbarea benzii de mers (LGS), asistență la frânarea de urgență (EBA), program electronic pentru stabilitate pe șosea (ESP), Cruise Control, sistem navigație MAN Multimedia Coach (MMC). „Suntem foarte mândri să avem un partener de încredere așa cum este MHS Truck & Bus Group și să ne bucurăm de călătorii de cea mai bună calitate, la bordul autocarului MAN Lion's Coach. De la începutul lunii februarie a acestui an, autocarul ne va însoți în turneele noastre naționale și internaționale", a declarat Ion Caramitru, director al Teatrului Național.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

RENAULT TRUCKS D

Siguranță pe timp de iarnă

Iarna aceasta ne-a convins, poate mai mult decât în alți ani, că... nu-i ca vara, și asta pe întreg continentul european. Și, se pare, nu vrea să cedeze teren așa de ușor; cum credeam că poate s-a gândit să-și ia concediu și să plece în țările calde, cum ne trezim că ninge din nou. În aceste condiții, echiparea corespunzătoare a vehiculelor este vitală pentru circulație. Dar asta nu este o noutate. Noutatea este, însă, constituită de echipamentele proiectate de către Renault Trucks, pentru siguranță maximă pe timp de iarnă.

Astfel, gama de vehicule Renault Trucks D poate fi, acum, dotată cu echipamente special proiectate pentru a face față celor mai aspre ierni, dunărene sau nu.

Dispunând de parbriz panoramic, oglinzi retrovizoare în două părți, faruri pentru rulare pe timp de zi și praguri de uși vitrate, camioanele din gama D oferă o vizibilitate maximă pe orice vreme. Dar, cum siguranța șoferului și a încărcăturii, alături de fiabilitate și mobilitate, trebuie garantate în orice condiții meteorologice, Renault Trucks propune și echipamente opționale, care îi asigură pe șoferi că pot să înfrunte vremea friguroasă complet liniștiți.

Chiar din fabrică, vehiculele Renault Trucks D pot fi echipate cu sistemul automat de lațuri pentru anvelope, Onspot. Șoferii acționează un întrerupător de la bord, pentru a elibera sistemul, montat sub șasiu. Folosind forța centrifugă, lanțurile sunt plasate între suprafața drumului și anvelope, oferind vehiculului o bună tracțiune pe gheață și zăpadă. Acest sistem complet automat conferă șoferului siguranță și confort, nemaifiind nevoie să mai coboare din cabină pentru fixarea lanțurilor.

Adio, racletă!

Pentru asigurarea unei vizibilități perfecte pe îngheț și zăpadă, pentru gama D sunt disponibile parbrize încălzite. Datorită unei rezistențe elec-

trice poziționate între foile de sticlă, parbrizul se curăță rapid, iar sistemul previne și aglomerarea zăpezii pe lateralele parbrizului, în timpul conducerii, fapt care îl face potrivit în special pentru camioanele de deszăpezire.

Vehiculele care operează la temperaturi extrem de scăzute pot fi echipate, de asemenea, cu pre-încălzitoare diesel, care facilitează pornirea la astfel de temperaturi, sau tije electrice de încălzire, care mențin motorul la o temperatură constantă. Vehiculele pot fi, astfel, întotdeauna pornite, chiar și la temperaturi foarte mici. Acest echipament se potrivește, în particular, vehiculelor destinate intervențiilor de urgență, în cazul cărora mobilitatea trebuie garantată, indiferent de condițiile meteorologice.

Adaptarea: Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

VOLVO TRUCKS

Programe de siguranță pentru cicliști și pietoni

Foarte implicată în educația rutieră, Volvo Trucks a lansat, recent, o nouă inițiativă, pentru îmbunătățirea conștientizării siguranței în rândul utilizatorilor neprotejați ai infrastructurii rutiere. Cu un nou pachet de training global, denumit „See and Be Seen" („Vezi și fi văzut"), acest program se adresează direct cicliștilor cu vârsta de peste 12 ani. „See and Be Seen" este o continuare a programului de educație rutieră dedicat copiilor, „Stop Look Wave" („Oprește-te, Uită-te, Fă cu mâna"), deja în funcțiune în întreaga lume.

„La fel ca în cazul «Stop Look Wave», programul «See and Be Seen» are ca scop îmbunătățirea înțelegerii modului în care utilizatorii neprotejați ai infrastructurii rutiere și camioanele interacționează în trafic. Dar, de data aceasta, ne concentrăm în special pe biciclişti, atât copii, cât și adulți. În contextul ritmului

rapid al traficului din ziua de astăzi, este vital ca din ce în ce mai mulți oameni să fie conștienți de riscuri, pentru a evita accidentele și incidentele," spune Carl Johan Almqvist, director de siguranța traficului și a produselor la Volvo Trucks.

Așa cum sugerează și titlul programului, „See and Be Seen" se concentrează pe cât de important este să observi traficul din jurul tău și să te faci vizibil pentru șoferii de camion, de exemplu prin menținerea contactului vizual și a unei distanțe sigure față de camioane.

„Pentru a reduce riscul accidentelor din trafic, ne echipăm camioanele cu sisteme de siguranță din ce în ce mai inteligente și pregătim șoferii în arta conducerii sigure. Dar, pentru că factorul uman are o semnificație crucială în majoritatea accidentelor rutiere, este importantă creșterea conștientizării în rândul tuturor utilizatorilor infrastructurii rutiere," explică Almqvist.

„See and Be Seen" este conceput pentru a putea fi utilizat pentru școlari de la 12 ani în sus, dar se potrivește, de asemenea, necesităților organizațiilor de siguranță a traficului care lucrează cu adulți. Pachetul de training conține instrumente pedagogice care includ materiale de prezentare, filme și exerciții practice. Materialul, care este publicat, deocamdată, în limba engleză, poate fi descărcat gratuit de pe web-site-ul Volvo Trucks.

Stop Look Wave

Peste 260.000 persoane cu vârsta sub 19 ani decedează în accidente de circulație anual, la nivel mondial, conform statisticilor Organizației Mondiale a Sănătății. Multe dintre aceste accidente implică autobuze și camioane.

Luând în considerare aceste cifre, în 2015, Volvo Trucks a făcut un pas pentru a încerca îmbunătățirea acestor statistici deprimante, prin lansarea campaniei „Stop Look Wave".

Prin acest program, a fost lansată o provocare către toți angajații Volvo Trucks de la nivel mondial, care au fost încurajați să se implice în promovarea siguranței în rândul propriilor copii și al celor din comunitățile în care trăiesc.

Așa cum am precizat, este clar că majoritatea accidentelor rutiere implică factorul uman, iar copiii se numără printre cei mai vulnerabili participanți la trafic. Astfel, „Stop Look Wave" este conceput pentru a-i învăța pe copiii din întreaga lume mai multe despre pericolele cu care se confruntă în trafic în fiecare zi. Și în acest caz, materialele campaniei sunt disponibile, gratuit, pentru descărcare, pe site-ul Volvo Truck, în limbile engleză, estoniană, franceză, germană, coreeană, olandeză, spaniolă, portugheză, poloneză, rusă, spaniolă și suedeză.

Până în prezent, peste 50.000 copii din lumea întreagă au învățat să se oprească, să se uite și să le facă cu mâna șoferilor de camion.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Femei vs bărbați la volan

Daca vrei să auzi ceva spunându-se, încrede-te într-un bărbat; dacă vrei ca ceva să fie făcut, roagă o femeie.
(Margaret Thatcher)

Activitate și meserie considerată de mulți ca tipic masculină, conducerea auto este practicată, în ultimul timp, de tot mai multe reprezentante ale sexului frumos. În trafic, prezența feminină a devenit o obișnuință. S-a schimbat motivația și mentalitatea privind necesitatea unui permis de conducere. A apus vremea când femeile își luau permisul numai pentru a putea să ne transporte pe noi, bărbații, de la o petrecere.

Schimbările economice și sociale au dinamizat și activitățile practicate de femei. Politiciene, patroane de firme mai mari sau mai mici - multe chiar de firme de transport -, staruri sau starlete de televiziune, dar și femei obișnuite, cu profesii și statute sociale diverse, au început să folosească cotidian mașina, considerând-o un simplu instrument de deplasare, de comprimare a spațiului și timpului.

Partenere egale în trafic, supunându-se aceloraşi reguli de circulație, femeile au, totuși, și elemente specifice de comportament. Mai prudent, mai responsabil, comportamentul feminin poate fi definit ca unul de tip defensiv, neconcurențial și, mai ales, lipsit, de cele mai multe ori, de agresivitate. Spunem de cele mai multe ori, deoarece un studiu recent, realizat de Hyundai Motor pe 1.000 de șoferi din Marea Britanie, a constatat că femeile sunt, în medie, cu 12% mai nervoase decât bărbații atunci când sunt la volan. Poate neașteptată, această „nervozitate" a conducătoarelor auto își are rădăcinile în două situații de trafic.

Cristian Sandu

Imitația

Pe de o parte, comportamentul în trafic este un comportament însușit, deci, de multe ori, conducătoarele auto încearcă – mai mult sau mai puțin voit – să imite alte comportamente, inclusiv pe cele de tip agresiv. Și cum, din păcate, lucrurile rele se învață mai repede decât cele bune, întâlnim și șoferițe care, poate din dorința de a imita comportamentul bărbaților, merg cu viteză excesivă, ignoră unele reguli de circulație, chiar conduc sub influența alcoolului.

Pe de altă parte, faptul că atunci când femeile greșesc, sau poate doar merg mai încet, mai preventiv, bărbații le claxonează, le boscorodesc în gând sau cu voce tare, le face pe acestea să fie de multe ori timorate la volan, gândul că bărbații, în trafic, sunt cu ochii pe ele, așteptând eroarea, ducând la o stare de nervozitate difuză.

Cu toate acestea, pentru ea, pentru femeia de la volan, comportamentele care vizează dorința de competiție în trafic, dorința de a fi în față, de a fi recunoscută ca „as al șoselei", sunt temperate, chiar estompate de mecanismul tipic de autocontrol feminin, de capacitatea de a gândi mai profund și cu mai mult spirit de responsabilitate.

Studiul celor de la Hyundai Motor arată că, psihologic, femeile au obținut rezultate mai mari decât bărbații privind inteligența emoțională și verbală; iată de ce, și în trafic, problemele majore, situațiile periculoase, de limită au mai rar la origine comportamentul conducătoarele auto.

Responsabilitate, atenție și prudență

Cifrele legate de accidentele auto arată că femeile conduc mult mai atent decât bărbații, ponderea accidentelor grave cauzate de femei în cifra totală fiind mai mică, acestea producând mai puțin de 20% din accidentele rutiere din întreaga lume.

Datele recente ne dovedesc că ideea preconcepută conform căreia femeile nu ar fi bune conducătoare auto este falsă.

Care ar fi argumentele care le fac să fie egale – dacă nu chiar mai bune – decât bărbații la volan?

Indiferent de temperament și personalitate, femeile sunt mult mai atente la volan (vedere periferică și atenție distributivă superioare bărbaților), de cele mai multe ori respectă regulile de circulație și pe ceilalți participanți la trafic. Viteza excesivă și riscul nu fac parte din comportamentul în trafic al conducătoarelor auto, siguranța fiind una din caracteristicile generale ale psihologiei feminine. În esență, profilul psihologic al conducătoarelor auto poate fi caracterizat prin responsabilitate, atenție și prudență.

În prezent, deși este dominat de bărbați, sectorul transporturilor rutiere lasă loc la volan tot mai mult femeilor.

Pe rețelele de socializare ale șoferilor, apar din ce în ce mai frecvent informații legate de conducătoarele auto profesioniste. Se pare că s-a format un curent de opinie favorabil în rândul tinerelor de a face această meserie grea și periculoasă. Nu este vorba de o modă, este o opțiune asumată conștient, motivațiile fiind diverse, dar stabile.

O soluție viabilă a crizei de șoferi

În contextul actual al crizei de șoferi, soluția cu femei la volan pare perfectibilă, firme din Uniunea Europeană, dar și din România apelând la o astfel de strategie.

Strategie care se bazează pe mai mulți factori: conducătoarele auto profesioniste sunt mai stabile (procesul de fidelizare este mai rapid și cu rezultate mai bune), sunt mai disciplinate, mai atente la detaliile unui transport.

Se pare că, în trafic, comportamentele specific feminine pot duce la consumuri mai mici de combustibil, la o fiabilitate mai mare a camioanelor, la o întreținere foarte bună a acestora.

Formarea echipajelor mixte (soț-soție) creează, pentru cei doi conducători auto, un climat mult mai favorabil, cu rezultate pozitive în planul eficienței pentru operatorii de transport, dar și pentru siguranța circulației.

Nu în ultimul rând, conducătoarele auto vor putea suplini – cu foarte bune rezultate în plan profesional – criza actuală de șoferi.

Această nouă tendință în transporturile rutiere este bine primită de patronii și managerii firmelor de transport, dar și de șoferii profesioniști, în general, cei care, lăsând la o parte prejudecățile, au asimilat conducătoarele auto profesioniste în rândul marii familii a șoferilor profesioniști.

Cred că bănuiți că abordarea, acum, a temei referitoare la conducătoarele auto profesioniste se datorează și faptului că în lunile februarie și martie sărbătorim Dragobetele, mai nou ziua sfântului Valentin, 1 Martie, 8 Martie, tot atâtea prilejuri să dorim conducătoarelor auto profesioniste DRUM BUN și mult succes într-una dintre cele mai grele și riscante meserii!

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

Top 6 calități ale unui șofer profesionist de top

Cu training și practică, probabil, multe persoane pot învăța să conducă un ansamblu cap tractor și semiremorcă, însă meseria de șofer profesionist presupune mult mai multe lucruri decât a ajunge la destinație, din punctul A în punctul B. Contează și CUM...

Când vorbim despre un autocamion de mare tonaj pentru transportul de mărfuri, ne referim la costuri foarte mari. Iar dacă acestui lucru i se adaugă respectarea unui program strict și obligaţia încadrării într-un obiectiv orar bine definit (o anumită oră – booking), pentru a ajunge la destinație, putem afirma că nu este un loc de muncă pentru un șofer obișnuit.

Marile companii de transport americane au fost implicate într-un studiu longitudinal, care a avut ca rezultat topul caracteristicilor care fac diferența în succesul transportului și transformă șoferul de TIR obișnuit într-unul bine pregătit din punct de vedere profesional!

Un șofer de încredere...

Șoferii de top știu că angajatorii și clienții au termene și programe care depind de performanța în timp util a șoferului. Își cunosc programul, fac ceea ce spun că vor face, cum și când promit. Dacă dispecerul și șoferul au stabilit că plecarea spre descărcare să fie la ora 5 a.m., e minunat când acest lucru se respectă, deoarece, conform acestui plan, s-au făcut celelalte pentru întreaga zi și, ca viziune, poate, pentru întreaga săptămână.

...independent...

Șoferii de tir bine pregătiți profesional trebuie să fie în măsură de a avea responsabilitate exclusivă pentru camionul condus și încărcătura sa și de a lua decizia corectă în caz de urgență. De asemenea, el trebuie să facă față, de cele mai multe ori singur, situațiilor în trafic și zilelor de muncă. Șoferii de top au cunoștințe, abilități, astfel încât să poată rezolva probleme, atunci când și în cazul în care apar, indiferent dacă acestea sunt dificultăți mecanice, de trafic sau probleme de marfă, și să dețină informații actualizate.

...politicos...

Este adevărat că șoferii de camion petrec mult timp singuri, totuși, cei buni au „abilități de comunicare". Ei știu cum să interacționeze cu angajatorul, cu alți șoferi, cu colegii, cu lucrătorii portuari, clienții și personalul din fabrică. Șoferul știe că el este imaginea firmei și că o reprezintă.

Andreea Gheorghe

...cu abilități mecanice...

Șoferii bine pregătiți profesional au cunoștințe de bază despre modul în care funcționează un camion. Ei pot efectua reparațiile necesare, cum ar fi schimbarea unei siguranțe sau a unui bec, schimbarea unei roți, și pot face ceea ce este necesar pentru a se asigura că vehiculul îndeplinește standardele de conformitate și de siguranță. Acest lucru contribuie la un mediu de lucru mai sigur, nu numai pentru șoferul de camion, ci și pentru ceilalți participanți la trafic.

...record de conducere...

Șoferii de TIR bine pregătiți profesional au un record excelent de conducere. Acest lucru oferă încredere angajatorului și clienților că marfa se află în siguranță și e livrată la timp. De asemenea, asigură și mențin costuri reduse de funcționare a camionului. Un record excelent de conducere arată că șoferul nu are doar respect pentru ceilalți, ci, de asemenea, auto-respect și profesionalism.

...îndemânatic și vigilent...

Un șofer de top trebuie să știe să manevreze impecabil ansamblul cap tractor și semiremorcă. De asemenea, el trebuie să fie conștient de starea de funcționare a autocamionului, drum și trafic. Provocările condusului, nu stau doar în a vedea, ci în aproape toate simțurile. Șoferii buni își vor da seama că un sunet e ciudat, pot simți vibrații sau chiar un miros, iar toate acestea pot fi un semnal de avertizare timpurie a apariției unei probleme tehnice sau în trafic.

Cu puțin efort și dedicație, șoferii de TIR pot deveni bine pregătiți profesional! De șoferi de top au nevoie firmele de transport în ziua de azi!

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

LeasePlan Outlet Center

LeasePlan România, liderul pieței locale de leasing operațional, a anunțat, la sfârșitul lunii ianuarie, deschiderea LeasePlan Outlet Center, prin care marchează intrarea în segmentul business-to-consumer, prin comercializarea autovehiculelor rulate provenite din contractele de leasing operațional.

„Ne diferențiem, în comerțul cu autovehicule rulate, prin transparență, chiar dacă, uneori, acest fapt presupune sublinierea unor mici imperfecțiuni estetice ale autovehiculului. Prin istoricul tuturor intervențiilor în service și al kilometrajului real, clienții au o imagine corectă asupra a ceea ce cumpără." - a declarat Bogdan Apahidean, director general al LeasePlan România.

Într-o săptămână de la deschidere, prin LeasePlan Outlet Center s-au vândut 11 autovehicule. Ofertele disponibile în Outlet sunt promovate pe Facebook și în magazinul virtual outlet.autovit.ro.

FlexiPlan, mai mult decât închiriere

La finalul anului 2016, a fost lansat și produsul FlexiPlan, pentru a răspunde nevoii clienților care au activități cu variații sezoniere, proiecte limitate în timp, angajați temporari sau inițiative noi, cu un viitor dificil de estimat. Prin FlexiPlan, clienții pot returna autovehiculul oricând după prima lună, fără taxe de returnare anticipată, iar chiria lunară este situată, ca valoare, între o rată de leasing operațional și oferta pentru aceeași clasă pe piața de rent-a-car.

Un client FlexiPlan beneficiază de toate serviciile asociate mobilității (întreținere, reparații, asigurări, impozite și taxe, asistență rutieră 24/7) iar intervențiile asupra autovehiculului sunt gestionate de LeasePlan prin preluarea și returnarea mașinii și oferirea uneia la schimb pe durata imobilizării.

La finalul anului 2016, flota FlexiPlan număra 47 de autovehicule, iar gradul de ocupare, cel mai important indicator, era de peste 97%.

Un jucător internațional

Reamintim, LeasePlan este o companie financiară olandeză specializată în mobilitate și management de flote auto. Serviciile sale constau în finanțarea în leasing operațional și administrarea flotelor auto, acoperind nevoile unei varietăți mari de clienți. Grupul deține 7.200 de angajați la nivel mondial, dintre care 85% în filiale din afara Olandei. Flota totală aflată în administrarea LeasePlan este de peste 1,6 milioane de autovehicule, în 33 de țări.

LeasePlan România este liderul pieței de leasing operațional, cu un parc gestionat de peste 11.000 de autovehicule în administrare. Compania are, în prezent, 65 de angajați și este activă pe piața românească din 2007, oferind corporațiilor și firmelor mici și mijlocii prezente în România soluții complete și adaptate nevoilor lor de mobilitate.

Anul trecut, LeasePlan România a înregistrat o cifră de afaceri de 42,2 milioane de euro, în timp ce flota în administrare s-a majorat la peste 11.300 de autovehicule, ducând valoarea portofoliului la 100 milioane de euro. Peste 80% din flota totală se află în regim „full service", restul reprezentând servicii de administrare flotă.

Pentru a putea să îmbunătățească în permanență experiența clienților săi, compania monitorizează anual gradul de satisfacție, prin derularea unui studiu coordonat la nivel internațional, cu ajutorul companiei TNS. În 2016, 93% dintre clienți au declarat că au o părere bună, foarte bună sau excelentă despre calitatea serviciilor oferite de LeasePlan.

„După un an plin de provocări, ne așteptăm, în urma punerii în practică a proiectelor interne, să fim și mai bine pregătiți pentru a răspunde nevoilor clienților noștri, în contextul unei competitivități susținute în industria noastră. Astfel, ne-am planificat să continuăm creșterea și să depășim 12.000 de autovehicule în administrare la finalul anului", a declarat Bogdan Apahidean, director general LeasePlan România.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Perspective ale productivității

Orice antreprenor, orice manager își dorește, de la echipa lui, productivitate. Și, la acest moment, am putea spune că marea majoritate a companiilor a înțeles ce trebuie să măsoare și și-a definit indicatorii de productivitate care s-o ajute sa prospere sau măcar să-și mențină afacerea pe linia de plutire.

Definiția clasică a productivității (dexonline.ro) este: „PRODUCTIVITÁTE s. f. - Capacitatea sau însușirea de a fi productiv; capacitatea de a produce (mult); randament. ◊ Productivitatea muncii = eficiență a muncii, exprimată prin raportul dintre cantitatea de produse realizată și volumul de muncă consumat.” Vă propun să-i dăm o notă mai personală acestei definiții și să ne gândim cum putem menține productivitatea pe termen lung.

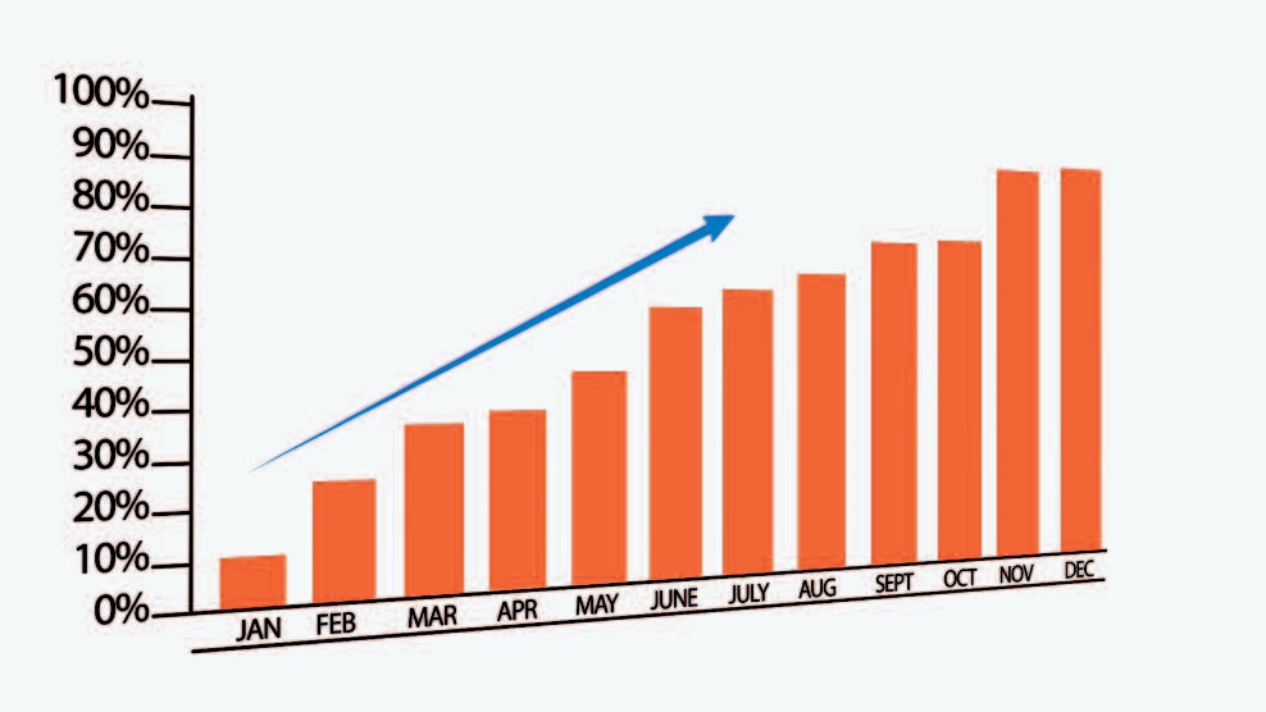
Cele patru perspective

1. Cât producem un rezultat?
2. La ce calitate producem un rezultat?
3. În cât timp producem un rezultat?
4. Cu ce efort producem acest rezultat?

Răspunsul la întrebarea „Cât?” depinde foarte mult de viziunea și de ambiția celui care setează obiectivele. În afara oricăror factori externi care ne-ar influența volumul de activitate, una dintre marile provocări ale afacerilor, în ziua de astăzi, este să accepte că nu pot crește progresiv, an de an, cu 20-30%. Orice afacere, pentru a se menține productivă, sănătos, are nevoie de paliere, de etape de consolidare, de etape în care focusul nu este pe creștere, ci pe îmbunătățire calitativă, pe inovare, pe găsirea de soluții noi. Și atunci, în mod natural, ne uităm la productivitate din altă perspectivă, cea a calității.

Răspunsul la întrebarea: „Sunt mai productiv în cazul în care ceea ce fac este mai puțin, dar mai bun?” depinde foarte mult de etapa de viață în care se afla firma ta, de schimbările în piața în care acționezi, de direcția în care se mișcă concurența ta și, desigur, de standardele tale personale. V-aș propune să vă mutați atenția de la noțiunea clasică de calitate, la cea de valoarea adăugată. Ce anume aduc în plus prin serviciile mele, sau în ce fel este mai bun, cum ușurează viața produsul meu și de ce și-ar dori clienții mei să-mi prefere compania în fața concurenței? Pentru că felul în care voi canaliza resursele, pentru a realiza ceva ce se diferențiază și este perceput drept calitativ, va asigura o mult mai mare productivitate decât eforturile de a produce mult și nediferențiat.

Timpul rămâne, din păcate, o resursă nemultiplicabilă. Vom continua să resimțim presiunea timpului, fiind unitatea de măsură pe care o înțelegem cu toții. Tehnologia ne sprijină, astăzi, în a fi mai rapizi, în a automatiza; standardizarea unor procese, sau simplul fapt că, în telefonul nostru cel



Madi Rădulescu

inteligent, avem toate informațiile care ne permit să ne conducem afacerea de la distanță, creează o aparentă creștere de productivitate, dar generează, în același timp, un haos teribil în mintea noastră și cere cu totul alte abilități de mangement al timpului față de acum câțiva ani. Practic, indiferent ce-am face pentru a ne administra timpul mai bine și a deveni mai productivi, ne întoarcem la primele două perspective și la alegerile manageriale: cât putem face în timpul pe care-l avem la dispoziție și, mai ales, la ce calitate și valoare adăugată alegem să facem aceste lucruri.

Și ajungem, astfel, la cea de-a patra perspectivă a productivității: efortul. Aici, lucrurile se complică puțin, deoarece efortul este perceput atât în plan personal, dar și la nivel organizațional. Măsurătorile, oricât de bine puse la punct, nu elimină componenta subiectivă a percepției celor care trebuie să fie productivi. Deja, definiția de dicționar a productivității își pierde din valoare, pentru că, dacă întreb oamenii ce înseamnă pentru ei să fie productivi, vor include în răspunsurile lor aspecte legate de lipsa stresului, de a face lucrurile cele mai importante, de a lucra în anumite intervale ale zilei, în mod flexibil, de a elimina din relațiile de muncă tensiunile și conflictele care le mănâncă din energie, de a putea avea o viață echilibrată între munca lor și familiile lor.

Câteva întrebări

Ținând cont de toate cele de mai sus, vă propun un scurt set de întrebări, care să vă poată sprijini în creionarea unui tablou mai coerent a ceea ce ar putea însemna productivitatea într-o afacere ca a dumneavoastră, acum și în următorii câțiva ani. Evident, setul de întrebări nu este exhaustiv, reprezintă, mai degrabă, un ghid și o invitație la a rafina noțiunea de productivitate, în așa fel încât să aveți succesul pe care îl doriți.

1. Ce indicator financiar reflectă cel mai bine pentru mine noțiunea de productivitate? Cifra de afaceri, profitul, capacitatea de a nu rămâne fără numerar, gradul meu de îndatorare, viteza cu care recuperez investițiile?

2. Ce-și doresc cel mai mult clienții de la afacerea mea, în așa fel încât, prin parteneriatele pe care le închei cu ei, indicatorii financiari de mai sus să poată fi îndepliniți? Ce calitate apreciază cel mai mult clienții mei în ceea ce fac? Pentru ce ar fi dispuși să plătească chiar mai mult dacă le pot da, cu adevărat, valoarea adăugată? Ce este mai important pentru clienții mei: timpul în care servesc? Calitatea? Faptul că numai eu, în compania mea, le pot da acel tip de produs sau serviciu? Flexibilitate?

3. Cum pot pune în practică cerințele de mai sus? Care dintre procesele mele trebuie să fie flexibil? Ce pot standardiza? Ce pot simplifica? Ce pot elimina din operațiunile curente? Ce pot externaliza din operațiunile curente?

4. Ce trebuie să știe angajații mei, pentru a răspunde întrebărilor de mai sus? Ce abilități ar trebui să aibă angajații mei pentru a face față cerințelor de mai sus? Ce ar trebui să dorească angajații mei, pentru a susține efortul schimbărilor ce vin din răspunsul la întrebările de mai sus?

În concluzie...

Productivitatea este doar un rezultat. Productivitatea de dragul acesteia, fără a înțelege toate perspectivele și mecanismele care stau în spate, poate conduce la percepția că efortul este mult prea mare și că miza nu este atât de importantă. Într-o lume în care clienții noștri au atât de multe posibilități de alegere, atât de multe surse de informare, o capacitate atât de ridicată de a-și schimba deciziile în timp rapid, productivitatea capătă valențe mai complexe, care nu mai au legătură doar cu timpul și cu volumul muncii noastre, ci au, mai degrabă, legătură cu înțelegerea felului în care oamenii se simt productivi și doresc să-și asume o productivitate mai ridicată.

De aceea, indiferent de domeniul de activitate, este momentul să ne întrebăm foarte serios ce fel de climat, ce fel de mecanisme trebuie să asigurăm în companiile noastre, în așa fel încât, în același interval de timp, oamenii să dorească să depună nu neapărat un efort mai mare, ci să găsească acele căi care să ne ducă la rezultat mai repede, mai bine, pe termen mai lung. Este vorba de echilibru, de motivare și de parteneriat real cu cei cu care lucrăm. Este vorba despre educarea acestora, în sensul muncii productive, și nu numai de impunerea unor norme. Este vorba de a ne asuma rolul de educator al managerului și de a fi lideri ai propriilor noastre afaceri.

Madi RĂDULESCU, MBA, ACC
Managing Partner MMM Consulting
madi.radulescu@mmmconsulting.ro

O viață dedicată transporturilor (III)

Mergem mai departe, alături de Niculae Neacșu, cu istorisirile despre ITIA, port-drapelul transporturilor românești de dinainte de 1989, într-un al treilea și ultim episod. Dar povestea Întreprinderii de Transporturi Internaționale Auto este departe de a se încheia...

„Și atunci, ca și acum, au fost și perioade mai bune, și mai puțin bune. Important este să înveți din greșeli și să nu încerci să inventezi din nou roata", ne spune Niculae Neacșu, amintindu-și, printre altele, și de ceea ce însemna viața de zi cu zi a unui tânăr, într-un anumit context, în urmă cu 30-40 de ani.

„La 27 de ani m-am căsătorit. La vremea respectivă, locuințele se distribuiau numai prin întreprinderi. Am putut, astfel, să îmi iau un apartament cu trei camere, chiar dacă n-am avut un leu în buzunar. Am făcut un împrumut la CEC, pentru care aveam rată de 425 de lei pe lună. Aveam salariu de 3.000-3.500 lei - erau bani mulți la momentul respectiv. Te puteai duce la restaurant și, cu 5 lei, puteai mânca și puteai bea și o bere. O sticlă din cel mai bun vin costa 7 lei. Pâinea era 3,50 lei cea intermediară, bagheta - 3 lei, cea albă era 2,50, cea neagră - 2 lei și un covrig - 25 de bani".

Și, pentru că tot a venit vorba despre alimente, cei care au trăit vremurile respective pot înțelege că, la un moment dat, mâncarea devenise nu numai o problemă, ci și o marfă de contrabandă. În acest context, poate mai mult ca oricând, parafrazând o vorbă veche, succesul românului începuse să treacă (și) prin stomac.

Niculae Neacșu

Dar și camaraderia...

„La prânz, mâncam în grup, pachețelele se puneau la comun și, la ora 11:30, se punea o masă mare", își amintește Niculae Neacșu. Pauza de masă, la ITIA, dura o jumătate de oră și, de obicei, se lua între 11:00 și 13:00.

„Prin anii '78-'79, directorul nostru de la acea vreme, Protopopescu, a dispus să se deschidă un bufet la parterul clădirii de birouri, cu mâncare caldă și rece. S-a gândit să ne dea și câte o bere de persoană, la masă, că așa văzuse că se practica în Germania. Dar asta n-a durat nici o săptămână, din lipsă de cumpătare! Cei care nu beau le dădeau celorlalți și, uite-așa, ajungeau câte unii să se îmbete criță. Apoi, berea a fost înlocuită cu băuturi răcoritoare. Era un băiat de la bufet care venea cu un cărucior mobil prin ateliere, cu apă și suc. Ca orice român inventiv, avea la el și alcool și își știa el clienții, cărora putea să le ofere câte-un «întăritor»", își amintește interlocutorul nostru.

Mai târziu, în anii '82-'83, a apărut noțiunea de cantină, pentru care se aducea mâncare gătită de la abator, de la Popești. În condițiile în care ITIA transporta alimente, relația conducerii cu abatorul era foarte bună. „La vremea respectivă, când lumea umbla după o bucată de carne de îi ieșeau ochii, noi aveam mâncare cu carne de la cantina abatorului, de nu mai știam de noi", spune Niculae Neacșu.

Testările psihologice, luate în serios

Revenind la aspectele profesionale, Niculae Neacșu a dorit să sublinieze că nu numai pregătirea tehnică a mecanicilor sau șoferilor era extrem de riguroasă, ci și evaluarea psihologică a conducătorilor auto. „ITIA avea laborator de testare psihologică, iar acesta dispunea de doi psihologi. Existau stații de testarea îndemânării, simulatoare auto, precum și un cabinet de protecția muncii, cu un angajat permanent, domeniu care se lua foarte în

Istoria „modernă" a transporturilor rutiere românești este indisolubil legată de cea a Întreprinderii de Transporturi Internaționale Auto - sau, așa cum o știm cu toții, ITIA. Aproape 50 de ani de activitate, cu sprijinul unor oameni de valoare, care și-au dedicat întreaga viață profesională transporturilor. Unul dintre aceștia este Niculae Neacșu, care și-a început cariera aici, în 1969, ca mecanic, și a ieșit la pensie, în 2016, de pe funcția de director tehnic al Romtrailer, care funcționează la aceeași adresă cu ITIA, ambele firme făcând parte din grupul Camion Logistic. Niculae Neacșu ne-a povestit, pe parcursul câtorva ediții, despre istoria mai puțin cunoscută a unui domeniu care pune lumea în mișcare.

serios. Izolația fonică era făcută din cartoane de ouă. Era, de asemenea, un laborant care făcea filmări. Existau tot felul de instalații psiho-tehnice, iar testările se făceau anual. Dacă existau dubii în legătură cu o persoană testată, era trimisă la IRTA, unde era un doctor celebru în domeniu".

Pe de altă parte, un aspect mai puțin pozitiv era faptul că, înainte de Revoluție, nu directorul dicta asupra angajaților, ci Securitatea; nu se făcea nicio angajare fără acordul acestui organism, care supraveghea îndeaproape fiecare persoană în parte. În acest context, a fost absolut normal ca, în 1986, să se instaleze un sistem de supraveghere a incintei, cu două camere de luat vederi. Acestea au fost primele care au fost distruse la Revoluție, alături de ceasurile de pontaj cu cartelă, care se aflau la intrare.

Un adevărat gigant

Deși numele întreprinderii a conținut întotdeauna cuvântul „Auto", ITIA a deținut, printre altele, și trenuri frigorifice, 27 de granituri. O garnitură era formată dintr-un vagon-uzină, unde se afla motorizarea, rezervorul de motorină, dormitor, sufragerie, bucătărie și partea de frig, și șapte vagoane, fiecare cu o capacitate de 60 t. Uneori, camioanele descărcau direct în vagoane, ca să le răcească și apoi să plece către Rusia. Vagoanele acționau ca un fel de depozit frigorific pe roți.

„Ca organizare, ITIA a fost uriașă pentru vremurile respective, atât la nivelul atelierelor de reparații, cât și ca activitate de transport", subliniază Niculae Neacșu.

Schimbarea la față a unei legende

Apoi, a sosit momentul 1989, care a marcat nu neapărat un declin, ci o foarte necesară adaptare la noile condiții ale pieței a unui gigant care, peste noapte, s-a trezit că trebuie să facă față unei concurențe acerbe.

„Pe mine m-a prins Revoluția secretar de partid, aici, la ITIA. Îmi venise numirea de două luni, dar îi avertizasem că nu voi sta în birou, ci în atelierul din Autobaza 1, acolo unde era locul meu. Pe 25-26 decembrie 1989, directorul, inginerul șef, secretarul executiv și încă câțiva alții nu au mai fost primiți în curtea întreprinderii. După două săptămâni, ni s-a sugerat să ne alegem singuri propria noastră conducere. Au venit înapoi în firmă toți cei care fuseseră dați afară de către vechiul regim și, într-adevăr, așa s-a și întâmplat, am stabilit o nouă conducere, formată din oameni care au lucrat aici".

În 1990, ITIA a cumpărat 200 de camioane Volvo noi, cu semiremorci Fruehauf. A fost prima și cea mai mare investiție de acest gen. ITIA încă era întreprindere de stat. S-au solicitat mai mulți ofertanți și au venit propuneri de la MAN, Iveco, Mercedes și Volvo, aceștia din urmă având oferta cea mai bună. Și în ziua de astăzi, după 25 de ani, unele dintre acele camioane încă mai funcționează!

Astăzi, după pensie, Niculae Neacșu se retrage către casa părintească. Dar ceea ce a trăit nu îl va părăsi niciodată. Iar viitorul... Un om activ, rămâne activ. Un om care a cunoscut multe, care a trăit multe, care știe să discearnă cele bune de cele rele, în fiecare val al vieții care vine și trece, care știe să se bucure de primele și să le înfrunte pe cele din urmă cu fruntea sus, nu poate încheia un reportaj decât cu „va urma", pentru multe decenii de acum încolo.

Vă mulțumim și vă așteptăm să scriem, împreună, o carte de istorie a transporturilor românești.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

SF pentru Autostrada Sibiu-Pitești, actualizat

CNAIR a atribuit contractul „Revizuire / Actualizare Studiu de Fezabilitate (SF) pentru Autostrada Sibiu - Pitești" asocierii Spea Ingegneria Europea SA Milano Italia, Sucursala București - Tecnic Consulting Engineering România SRL, lider de asociere fiind Spea Ingegneria Europea SA Milano Italia, Sucursala București.

Contractul are o durată de implementare de 17 luni, iar 18 angajați ai Companiei Naționale de Administrare a Infrastructurii Rutiere (CNAIR) vor urmări toate fazele realizării proiectului tehnic. „Având în vedere importanța acestui proiect - Autostrada Sibiu-Pitești -, la nivelul CNAIR s-a înființat, încă de anul trecut, colectivul de lucru - Unitatea de Implementare pentru Revizuirea / Actualizarea Studiului de Fezabilitate (SF) pentru «Autostrada Sibiu-Pitești». Această unitate, în cadrul căreia au fost desemnați 18 angajați ai CNAIR de diferite specializări, va urmări procesul de realizare a SF-ului și, în mod special, realizarea studiilor de specialitate la nivel de detalii, astfel încât să fie respectate standardele de calitate impuse de UE", precizează reprezentanții CNAIR.

Finanțarea proiectului este asigurată 85% din Fonduri de Coeziune, iar diferența, din bugetul de stat.

CNAIR a supus dezbaterii publice cele cinci variante de traseu ale Autostrăzii Sibiu-Pitești încă din faza realizării Studiului de Fezabilitate și a declanșat discuții cu autoritățile locale și cu toți cei interesați. „Pentru realizarea eficientă a Studiului de Fezabilitate, compania a decis, în luna decembrie 2016, suspendarea contractului pentru o perioadă de trei luni, întrucât, în sezonul de iarnă nu se pot realiza investigații de teren, în special studii geotehnice", explică reprezentanții companiei.

În cadrul CTE-CNAIR din noiembrie 2016, a fost avizat traseul pentru ultimele secțiuni ale autostrăzii Sibiu – Pitești: secțiunea 2 Boița – Racovița, de la km 15+000 la km 43+000, și secțiunea 3 Racovița – Văleni, de la km 43+000 la km 72+000.

Traseul întreg al Autostrăzii Sibiu – Pitești, în lungime de aproximativ 123 km, este compus din 6 secțiuni:

- Secțiunea 1, Sibiu – Boița, de la km 0 la km 15+000, asigură legătura cu DN 7 (Defileul Văii Oltului), prin continuarea autostrăzii existente;
- Secțiunea 2, Boița – Racovița, de la km 15+000 la km 43+000, leagă localitatea Boița cu localitatea Racovița;
- Secțiunea 3, Racovița – Văleni, de la km 43+000 la km 72+000, asigură continuitatea autostrăzii prin Valea Băiașului, făcând conexiunea dintre Defileul Oltului și Defileul Văii Topologului;
- Secțiunea 4, Văleni – Curtea de Argeș, de la km 72+000 la km 90+000, traversează Valea Topologului și face conexiunea cu localitatea Curtea de Argeș;
- Secțiunea 5, Curtea de Argeș – Pitești, de la km 90+000 la km 123+037, leagă localitatea Curtea de Argeș cu orașul Pitești și autostrada existentă, prin Valea Argeșului;
- Secțiunea 6 - această secțiune constă în reabilitarea a 14 km de Drum Național, respectiv DN 73C, fiind drum de legătură între Nodul Rutier Tigveni și Râmnicu Vâlcea, precum și construcția a 2,5 km de drum nou.

Lucrările de construire a Autostrăzii Pitești - Sibiu vor începe în anul 2018, după ce vor fi lansate licitațiile pentru constructori și atribuite contractele pentru fiecare secțiune în parte. Proiectul tehnic prevede construirea a 6 tuneluri, cele mai lungi la Poiana, de 1,7 km, și două de câte 1,5 km la Lazaret, precum și 10 noduri rutiere.

Potrivit Master Planului General de Transport, investiția va costa circa 1,6 miliarde de euro, sumă ce va fi cofinanțată masiv din fonduri europene, atât în exercițiul financiar 2014-2020, cât și din următorul buget european (2020 – 2026). Aceasta va fi prima autostradă care va traversa Munții Carpați și va face legătura între Muntenia și Transilvania. Realizarea ei este deosebit de importantă, întrucât va permite deplasarea neîntreruptă pe autostradă a mașinilor, începând de la București, până la granița cu Ungaria.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

BursaTransport – creștere confirmată și în 2016

Cu un număr mediu lunar de 16.400 companii active (în creștere cu 4% față de anul 2015), BursaTransport rămâne, din 2001 până astăzi, lider incontestabil pe acest segment de piață.

Aproape 1.400 dintre companiile înscrise și active utilizează BursaTransport încă de la momentul lansării acesteia, în 2001. În plus, în rândul membrilor se regăsesc toate companiile de top din piață (case de expediție și mari companii de transport). Acestea sunt aspecte ce întăresc și confirmă valorile BursaTransport: siguranță, integritate, a fi de încredere.

2016 a însemnat continuarea procesului de dezvoltare a BurseiTransport în afara României, prin brandul 123cargo (accesabil la adresa www.123cargo.eu).

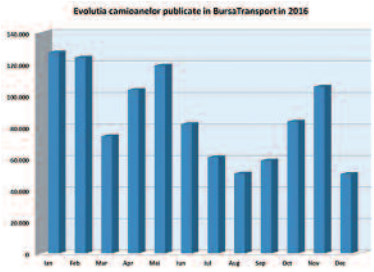
Creștere la mărfurile publicate

Cele peste 5 milioane de mărfuri publicate în 2016, cu 6% mai mult decât în 2015, confirmă trendul ascendent al BurseiTransport din ultimii ani.

Cea mai bună lună din 2016 pentru BursaTransport a fost august, când s-a înregistrat un total de 534.010 mărfuri publicate, în creștere cu 12% față de aceeași lună a anului trecut.

De asemenea, în anul 2016, membrii BurseiTransport au avut acces la mărfuri provenite din colaborarea cu alte burse (Teleroute și Cargo.lt). Prin schimbul cu Teleroute, au fost afișate în Bursă peste 4 milioane de mărfuri, cu precădere pe rute legate de Europa de Vest, cum ar fi cele dintre Franța, Germania și Benelux, dar și mărfuri de cabotaj în Franța (peste 1 milion) și Germania (peste 800.000), rute populare printre transportatorii români.

Împreună cu mărfurile postate de membrii proprii, cele provenite din colaborări au ridicat nivelul mărfurilor disponibile în BursaTransport la peste 10 milioane, la nivelul anului 2016.



În 2016:
- **95 de firme au primit interdicție de a mai posta mărfuri, până la rezolvarea întârzierilor de plată**
- **38 de firme au fost excluse din platformă, pentru risc mare la adresa celorlalți utilizatori**
- **au fost trimise 20 de răspunsuri la cererile de informații primite din partea Poliției sau a Parchetului**
- **245 de solicitări de acces au fost refuzate**

Tipul de transport și rute

Din perspectiva tipului de transport, ponderea semnificativă este deținută, și în anul 2016, de transportul intern, urmată de cel internațional legat de România (41%) și, într-o proporție de 6%, de cel exclusiv internațional (rute externe nelegate de România).

Referitor la traseele mărfurilor postate pe BursaTransport, cea mai mare creștere procentuală au înregistrat-o mărfurile din segmentul de rute externe, nelegate de România, +9,1% în 2016 față de 2015, urmată de mărfurile de import.

Cele mai populare rute de import rămân cele din Germania, Italia, Polonia, Franța și Ungaria, iar, pentru exporturi, cele mai multe au fost către Germania, Franța, Italia, Ungaria și Marea Britanie.

Numărul de camioane publicate a depășit 1 milion în 2016, având o variație sezonieră mai pronunțată decât în cazul postărilor de marfă.

Siguranță mai mare

Numărul incidentelor de plată și al tentativelor de fraudă s-a redus și în anul 2016.

Astfel, din totalul de 11.297 declarații de întârziere la plată a facturii de transport, 9.973 dintre acestea, adică peste 88%, au fost stinse prin achitare în maxim 8 zile de la declararea pe BursaTransport.

La capitolul siguranță, amintim parteneriatele încheiate cu ARR (în 2013) și Risco (în 2014), precum și campaniile derulate, de-a lungul timpului, pentru informarea asupra riscurilor, cât și în ceea ce privește măsurile de siguranță pe care clienții Bursei le pot lua, pentru a preveni situațiile nefavorabile.

Este elocvent numărul mare de verificări licențe ARR și rapoarte de companie descărcate: 67.054 licențe verificate și 95.149 rapoarte de companie, în 2016.

Alte măsuri stricte pe care BursaTransport le aplică, pentru diminuarea numărului incidentelor de plată și de transport, se referă la scăderea scorului de comportare contractuală a autorilor incidentelor, suspendarea drepturilor de publicare mărfuri până la momentul stingerii incidentelor existente și, atunci când se impune, chiar retragerea definitivă a calității de membru.

Astfel, în 2016, s-a înregistrat un singur caz de furt de marfă raportat, al cărui prejudiciu a fost recuperat integral.

Noutăți în 2016

În 2016, BursaTransport a lansat programul de întâlniri regionale cu utilizatorii (workshop-uri), organizate în diverse zone ale țării.

În prima sesiune, au avut loc 3 workshop-uri, la Oradea, Timișoara și Pitești. În urma feedback-ului pozitiv primit de la participanți, aceste întâlniri vor continua și în 2017, începând chiar din primăvară.

Finalul anului 2016 a adus câteva noutăți în BursaTransport, prin lansarea aplicației mobile și a chatului, dar și funcționalități noi, cum ar fi căutările cu locații multiple de încărcare și descărcare.

Administrația BursaTransport

Piața auto în 2016

Pentru al treilea an consecutiv, piața auto și-a păstrat și consolidat trendul pozitiv pe care îl înregistrează în țara noastră, fiind aproape de cifrele înregistrate în 2009, primul an în care au început să se simtă efectele crizei în piața auto.

Conform datelor centralizate de către APIA, primele 11 luni are lui 2016 au avut un volum al vânzărilor ce a egalat cifrele din 2015, iar, pe ansamblul întregului an, creșterea a fost de 17,8 procente. În ceea ce privește numărul de unități, acesta s-a situat în jurul valorii de 142.000.

Tendințe

Acest nivel al vânzărilor în creștere este regăsit și pe piața europeană, care a avut o creștere generală consistentă, de 6,8%, cele mai mari piețe (care, împreună, acoperă circa 3/4 din totalul SM UE) înregistrând creșteri relativ importante: Franța +5,1%, Germania +4,5%, Italia +15,8%, Spania +10,9% și UK +2,3%.

Și în ultima lună a anului, la fel ca în toate celelalte anterioare, vânzările sunt susținute, în principal, de către persoanele juridice (69%). Pe ansamblul anului, acestea ajung la o pondere de 71%. Pe de altă parte, este de remarcat faptul că vânzările către persoanele fizice au crescut, în anul 2016, cu 31,6% față de anul anterior, cu toate că vânzările către acest segment de clienți, realizate prin Programul Rabla, au fost cu doar 3% mai mari decât în anul 2015.

S-a manifestat un factor de distorsiune a pieței auto, anume afluxul de autovehicule rulate, marea lor majoritate nefiscalizate, ceea ce produce un impact negativ asupra vânzărilor de autovehicule noi, dar și asupra Bugetului de Stat, care pierde anual sute de milioane de euro. Și aici a fost înregistrat un nou record al înmatriculărilor de autoturisme rulate provenite din import, aproximativ 300.000 de unități, ceea ce reprezintă o creștere de 20%, comparativ cu 2015. Astfel, numărul autoturismelor rulate importate în România în anul 2016 este de 3,2 ori mai mare decât cel al autoturismelor noi (din producția internă și import).

Aproape 300.000 de autoturisme second-hand au fost înmatriculate, în România, în decursul anului 2016, cu circa 19% mai multe decât în 2015, când numărul acestora a fost de 250.662 unități, conform DRPCIV.

La începutul lui 2017, o dată cu eliminarea Timbrului de Mediu (fără ca acesta să fie înlocuit de măsuri echivalente), putem considera că vom avea o conjunctură nefavorabilă pentru piața auto, ceea ce poate face ca acest an să fie unul de scădere, poate chiar consistentă, a vânzărilor de autoturisme.

Comercialele și vehiculele eco

Segmentul vehiculelor comerciale s-a aliniat și el tendinței generale a pieței, contabilizând o creștere de 21,3 procente față de 2015. Acest calcul privește vehiculele comerciale dedicate transportului de marfă, cât și de persoane, iar ca număr exact al unităților vândute în 2016 - 27.016. Avansul a fost de 8,9% la categoria remorci și semiremorci (la 6.677 unități), de 1,1% la autocamioane (14.482 unități) și de 0,3% la autotractoare (3.812 unități). Numărul înscrierilor în circulație la categoria autobuze și microbuze a fost de 554 de unități, cu 38,5% mai mic în T4 față de aceeași perioadă din 2015. Raportându-ne la aceeași perioadă, înmatriculările noi de vehicule rutiere pentru transportul pasagerilor au scăzut cu 15,9%, iar cele pentru transportul mărfurilor, cu 3,2%.

În ceea ce privește autoturismele „verzi" (electrice și hibride), trebuie remarcată dublarea volumelor în anul 2016, respectiv 1.183 unități, față de 496 unități în 2015. Se detașează, însă, faptul că numărul autoturismelor electrice (BEV, EREV, PHEV) s-a triplat (237%) comparativ cu anul anterior (167 unități în 2016, 46 unități în 2015).

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Un an mai bun? Sau nu?

AFACERILE DIN INDUSTRIE, ÎN CREȘTERE

Cifra de afaceri din industrie a crescut, anul trecut, cu 4,7% față de 2015, datorită creșterii industriei prelucrătoare (+5,8%) și în ciuda scăderii cu 27% a industriei extractive, potrivit datelor centralizate de Institutul Național de Statistică (INS). Pe marile grupe industriale, creșteri ale cifrei de afaceri s-au înregistrat în industria bunurilor de folosință îndelungată (+17,7%), industria bunurilor de capital (+10%), industria bunurilor de uz curent (+6%) și industria bunurilor intermediare (+0,7%). Scăderi s-au înregistrat în industria energetică (-10,7%). În decembrie 2016, comparativ cu luna anterioară, cifra de afaceri din industrie, per total, a scăzut cu 10,9%, ca urmare a scăderilor din industria prelucrătoare (-11,2%). Industria extractivă a crescut cu 1,5%.

1,225 MILIOANE MP DE RETAIL MODERN, ÎN BUCUREȘTI

Stocul de retail modern din București a ajuns, la finalul anului trecut, la 1,225 milioane de metri pătrați, după ce dezvoltatorii au finalizat două centre comerciale noi, cu o suprafață închiriabilă de aproape 100.000 mp. Sectorul 6, care cuprinde cartiere precum Militari, Crângași și Drumul Taberei, continuă să dispună de cea mai mare suprafață de spații comerciale moderne din București, ajungând la un stoc cumulat de 301.000 de metri pătrați, la finalul anului 2016, potrivit studiului Bucharest Retail Market realizat de DTZ Echinox. Pe a doua poziție la nivelul Bucureștiului se află sectorul 3 (cartierele Titan, Vitan, Dristor), cu un stoc de 270.000 mp, astfel că în cele două zone sunt concentrate 47% din spațiile de retail modern din București. Spre comparație, stocul de retail modern din Timișoara, cel mai dezvoltat oraș din țară pe acest segment, este de 220.000 mp, sub nivelul înregistrat în sectoarele 3 și 6 ale Capitalei. În timp ce în sectorul 3 a fost finalizat anul trecut proiectul Park Lake Plaza, în sectorul 6 a fost extins proiectul Militari Shopping.

Per total, la nivelul Capitalei au fost finalizate anul trecut spații comerciale noi cu o suprafață închiriabilă de aproape 100.000 de metri pătrați. Creșterea semnificativă a consumului înregistrată anul trecut, de circa 14%, se reflectă și în gradul de ocupare a proiectelor comerciale din București, care se situează la 96%. Centrele comerciale dominante au un grad de ocupare egal sau apropiat de nivelul de 100%, în timp ce spații disponibile mai mari pot fi găsite în anumite proiecte din sectoarele 3, 4 și 5.

COMERȚUL CU AMĂNUNTUL, PE PLUS

Creșterea a fost determinată de avansul vânzărilor de produse nealimentare, vânzărilor de produse alimentare, băuturi și tutun și comerțului cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule.
Potrivit datelor publicate la începutului lui februarie de Institutul Național de Statistică (INS), în ultima lună a anului trecut, volumul cifrei de afaceri din comerțul cu amănuntul (cu excepția comerțului cu autovehicule și motociclete) a crescut, ca serie brută, cu 5,4% și a scăzut, ca serie ajustată, în funcție de numărul de zile lucrătoare și de sezonalitate, cu 0,1%, comparativ cu luna precedentă.
Pe serie brută, evoluția cifrei de afaceri a fost determinată de creșterea vânzărilor de produse alimentare, băuturi și tutun (+15,5%) și vânzărilor de produse nealimentare (+3,2%). Comerțul cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule în magazine specializate a scăzut cu 6,3%. Pe serie ajustată, în funcție de numărul de zile lucrătoare și de sezonalitate, afacerile au scăzut. Față de luna corespunzătoare a anului precedent, volumul cifrei de afaceri pentru comerțul cu amănuntul (cu excepția comerțului cu autovehicule și motociclete) a crescut, în decembrie 2016, atât ca serie brută, cât și ca serie ajustată, în funcție de numărul de zile lucrătoare și de sezonalitate, cu 7,2%, respectiv cu 8,4%.

ROKI INTRĂ ÎN EUROPA PRIN ARAD

Compania nipona ROKI, specializată în fabricarea de filtre pentru industria auto, va ocupa un lot de 5.500 mp în incinta CTPark Arad, România. Acest spațiu va cuprinde o unitate de producție și zone de birouri/sociale. Proiectul este primul centru de producție a grupului în Europa și are ca scop deservirea clienților preponderent europeni ai ROKI. Într-o primă etapă, pe lotul închiriat pentru o perioadă de cinci ani, cu posibilități de prelungire, vor lucra 50 de oameni, număr care se va dubla în 2019. Utilarea unității se va încheia la finele anului 2017, producția de serie urmând să înceapă în 2018. Facilitățile oferite de parc includ infrastructură și accesibilitate excelente, costuri reduse și mână de lucru calificată. ROKI Groups s-a extins în 22 de amplasamente cu 15 centre de producție în 12 țări, cum ar fi Japonia, China, India, Thailanda, Indonezia, Statele Unite, Mexic etc., acoperind Asia, America de Nord și Europa. CTPark Arad, situat în partea de Vest a României, este un centru industrial și un nod de transport important, amenajat în imediata apropiere a orașului Arad. Parcul are o vizibilitate ridicată și acces direct la autostrada A1 și la viitoarea autostradă București – Timișoara – Arad – Nădlac.

Congresul Anual International

EUROLOG 2017

al Asociației Europene de Logistică

15 ani de existență

VISIONS OF THE FUTURE

29-30 Martie 2017, BUCUREȘTI

ARILOG

În 2017, Conferința ARILOG sărbătorește a 15-a aniversare, indicând un interes major și implicând-se direct în cercetarea și dezvoltarea domeniilor de logistică și supply chain management din România.

Partener oficial

CBRE

Partener workshop

Honeywell

Partener mobilitate

Partener tehnologic

High-Tech systems & software

Partener coffee break

Gebrüder Weiss Transport si Logistica

Parteneri strategici

slimstock

VECTRA EUROLIFT SERVICE

EUROCCOPER SINCE 1994

mantis

TOYOTA MATERIAL HANDLING

SMART ID MOBILITY. OPTIMIZED.

Membri Gold

APTUS Vision for your business

gti LOGISTIC

CAMION LOGISTIC

CEVA

DEXION

EUROCCOPER SINCE 1994

Henkel

Holcim A member of LafargeHolcim

KULKEN LOGISTICS GROUP KLG EUROPE BORDERLESS LOGISTICS.

rhein vision

TOYOTA MATERIAL HANDLING

WDP WAREHOUSES WITH BRAINS

Parteneri media

eSupplyChain EVERYTHING YOU NEED IN LOGISTICS

Cargo Bus

infotrucker TRUCK | VAN | BUS | PICK-UP

il. Intermodal & Logistics

Netherlands Romanian Chamber of Commerce

tranzit

ZIUA CARGO

Un an mai bun? Sau nu?

2017 a început promițător, segmentul de logistică autohton confirmând estimări pozitive. Operatorii din piață se așteaptă la creșteri generate de retail, industrie și, mai ales, de comerțul electronic, dar și la ajustări de tarife, după majorarea salariului minim. Există, însă, câteva necunoscute care pot genera surprize, iar acestea vin din zona politică. În luna februarie, ca de obicei, am rugat o serie de jucători importați din piață să ne răspundă la câteva întrebări.

1. Cum considerați că va fi anul 2017 față de 2016, pentru ramurile de logistică și transport?
2. Care sunt principalele amenințări pe care le identificați?
3. Dar oportunități?
4. Aveți în vedere investiții la nivelul companiei, în acest an?
5. Cum considerați că va fi anul 2017 pentru compania dumneavoastră?

Viorel Leca, Director General Gebruder Weiss România

Avem în față un an „aglomerat”

„În 2016, piața de profil din România și-a păstrat caracterul competitiv, concurența fiind tot mai puternică în rândul furnizorilor de servicii logistice și transport. Dacă ținem cont de efervescența care marchează, deja, acest an, încă de la debut, cu siguranță avem în față un an «aglomerat», lucru care confirmă buna reputație de care ne bucurăm pe piața de profil.

Una dintre cele mai mari provocări ale anului 2016 a fost diversificarea proiectelor sau licitațiilor în care am fost implicați. Am privit, însă, aceste situații ca pe oportunități de învățare și de dezvoltare și suntem convinși că, bazându-ne pe acest lucru, vom continua să atragem clienți noi, dar și să ne îmbunătățim nivelul de experiență.

Evident, direcțiile noastre de dezvoltare prioritare rămân creșterea gradului de experiență a propriilor angajați și investițiile IT, menite să ne ajute să facem față cerințelor de calitate din ce în ce mai complexe din partea clienților. Luăm în calcul și investiții în mărirea spațiilor de depozitare existente iar, o dată cu aceasta, vom mări și flota de echipamente în funcție de noile cerințe.

Anul trecut, am participat la multe proiecte laborioase și am avut un trend pozitiv din punct de vedere al cifrei de afaceri, al prezenței naționale și, nu în ultimul rând, al numărului de angajați. Tot anul trecut, din dorința de a răspunde cât mai prompt cerințelor clienților noștri, am deschis terminale noi în Brașov și Constanța și am continuat investițiile în dezvoltarea profesională a echipei noastre.

Toate acestea vor contribui la o creștere semnificativă a companiei în 2017, atât din punct de vedere al numărului de parteneri, cât și din punct de vedere al numărului de transporturi efectuate.

Jérôme Chevrolet, Director general Gefco România

Continuitate din punct de vedere al acumulării de maturitate

„Industria de logistică și transporturi urmează o tendință de dezvoltare continuă, care se va menține și în anii următori. 2017 va da continuitate anilor 2015 și 2016, din punct de vedere al acumulării de maturitate pe piață, oamenii înțelegând din ce în ce mai bine avantajele externalizării către specialiști. Am văzut și vom vedea în continuare investiții în logistică, iar cererea este mai mare decât oricând.

Alături de dezvoltare, există, de asemenea, o presiune foarte puternică asupra prețurilor. Cu toate acestea, trebuie să înțelegem că un preț bun și care, în același timp, poate fi susținut, poate fi atins prin îmbunătățiri continue, soluții alternative și o mai bună înțelegere a afacerii clientului.

În acest mod, se construiesc relațiile de lungă durată. Desigur, ca și multe alte industrii, avem, de asemenea, nevoie și de un mediu economic stabil.

Oportunitățile principale provin din domeniul tehnologic și IT. Trebuie să începem să construim acum premisele pentru viitorul logisticii și transporturilor. Big data și alte inovații tehnologice vor deveni din ce în ce mai prezente chiar și în sectorul nostru.

Avem investiții planificate – am proiectat strategia noastră de investiții la un nivel regional – astfel încât să ne putem satisface mai bine clienții noștri internaționali în sfera regională. Avem planuri variate, în mai multe direcții, și sper că, pe parcursul acestui an, vom putea da detalii mai exacte cu privire la acestea.

Ca și 2016, 2017 va fi un an de dezvoltare pentru noi. Am lucrat din greu pentru a ne întâmpina clienții cu soluții și oferte noi."

Cătălin Olteanu, Director General FM Logistic România

Un an de ajustare de tarife

„Prin creșterea salariului minim, se va stimula consumul, așadar va crește, implicit, și business-ul din retail - cu efect direct către cei ce deservesc aceasta industrie - adică logisticienii. 2017 va fi și un an de ajustare de tarife, deoarece, pe industrie, logistica a rămas în urmă la ajustarea salarială impusă prin măsuri guvernamentale și, ca atare, ajustarea de salarii va duce la ajustare de tarife. De asemenea, va fi un an al dezvoltării pe e-commerce, implicit, pe zona de coletărie, ca atare va fi, cu siguranță, un an de creștere pentru firmele care fac genul acesta de logistică.

Principala constrângere va veni din partea resursei umane din ce în ce mai greu de găsit - mai ales cea calificată, și din ce în ce mai scumpă. Din cauza creșterii costurilor cu resursa umană, va crește presiunea pentru absorbția acestor costuri, prin investiții în automatizări, inovații etc.

În plus, o amenințare o poate constitui instabilitatea politică - având efect negativ în zona economică. Inflația, variația semnificativă a cursului valutar etc... pot destabiliza puternic mediul economic.

Oportunități sunt întotdeauna pe piețele emergente. Adaptabilitatea la noile forme de comerț - via internet - va genera business, adaptabilitatea la noile cerințe de distribuție - alinierea formei de distribuție la nevoia celor din retail de a fi tot mai prezenți în zona de proximitate etc.

Noi am început, deja, din 2016 o investiție de 20 milioane de euro, care se va materializa prin deschiderea unui nou depozit în Dragomirești – 20.000 mp, din care jumătate cu adresare specifică pentru farmaceutice. Vrem să fie cea mai modernă formă de 3PL pentru industria respectivă. Avem în vedere și extinderea depozitului de lângă Timișoara cu încă 6.000 mp.

De asemenea, luăm în calcul și extinderea flotei, dar, pentru moment, nu am luat o decizie foarte clară. Vrem să vedem cum evoluează piața de retail și ce nevoi specifice urmează să aibă, ca sa putem produce cea mai bună soluție pentru ei.

Considerăm că 2017 va fi un an bun pentru noi."

Emil Ion, Managing Director Mainfreight Romania

Începuse sub auspicii bune, dar...

„Anul 2017 începuse sub bune auspicii, dar, după ultimele evenimente, mă aștept sa fie un an greu. Principala provocare pentru 2017 o reprezintă forța de muncă și capacitatea angajatorilor de a reține angajații în România.

În privința oportunităților, pot spune că economia României a înregistrat, în anii trecuți, un trend crescător, fapt ce a încurajat dezvoltarea afacerilor existente și a creat premisele apariției unor noi investiții.

Investițiile companiei noastre, pentru anul 2017, se vor materializa în reînnoirea parcului auto, dar și în eficientizarea activităților din spațiile de depozitare. Consider că 2017 va fi un an plin de provocări, în care dorim să continuăm trendul de creștere înregistrat în ultimii ani."

Ionel Cipere, Director Practicom

Un an de creștere

„În opinia mea, 2017 va fi un an de creștere! Provocările cu care ne vom confrunta pot fi generate din interiorul firmei, dacă nu vom putea ține pasul cu tendința de dezvoltare. Pe de altă parte, oportunitățile vor fi generate de cerere. În 2017, avem programate investiții în flotă, în condițiile în care avem prognozată o creștere importantă."

Rareș Bălan Marketing & PR Manager Eastern Europe Dexion Storage Solutions

Principalele amenințări vin din politicile economice

„Bazându-ne pe studii și rapoarte obținute din diverse surse, precum și din informațiile noastre proprii despre piață, considerăm că ramura logistică este în continuă creștere, trend ce va continua și în 2017.

Principalele amenințări în dezvoltarea ramurii de logistică sunt, în opinia noastră, politicile economice promovate de noul guvern din România, precum și politicile externe ale noului președinte al Statelor Unite ale Americii.

Pe de altă parte, ne așteptăm să continue dezvoltarea funcției logistice, nu numai în cadrul companiilor care activează în domeniul 3PL, dar și a celor activând în celelalte domenii economice, cum ar fi producția industrială, industria auto, distribuție, comerț electronic, industrie farmaceutică etc.

În fiecare an, compania noastră are bugetate investiții pentru modernizarea actualelor capacități de producție. Pentru 2017, având în vedere creșterea constantă a activității și a volumului de comenzi, sunt bugetate și investiții în utilaje noi, pentru a eficientiza procesele, creșterea capacității de producție și diversificarea gamei de produse.

2016 a fost cel mai bun an din ultima perioadă pentru Dexion, atât în România, cât și în cea mai mare parte a Europei, înregistrându-se creșteri de vânzări, dar și o dezvoltare a capacităților de producție, materiale și umane. Considerăm că, în 2017, va continua creșterea activității noastre, datorită extinderii gamei de produse și servicii oferite, precum și a parteneriatelor pe care le vom începe, în acest an, cu companii de top din diverse segmente ale logisticii."

Daniel Preda, Director General Toyota Material Handling România

Un an mai bun, dar instabilitatea politică poate deveni o amenințare

„Anul 2017 va fi, cu siguranță, mai bun decât anul precedent. Factorii care ar putea împiedica această creștere sunt cei externi. Instabilitatea politică din acest moment ar putea deveni o amenințare, și nu doar pentru industria de logistică.

Oportunitățile derivă din creșterile de pe piețele de retail, pharma, automotive, care vor genera, implicit, și o creștere a cererii în industria de logistică.

În fiecare an, investim atât în tehnologie, cât și în personal. De altfel, experiența acumulată de angajații noștri constituie un beneficiu major pentru partenerii Toyota Material Handling.

În 2017, vom continua să dezvoltăm soluții inteligente și eficiente pentru clienții noștri, soluții care să reducă numărul de echipamente, numărul de operatori, soluții care să maximizeze timpul de utilizare a echipamentelor, soluții de depozitare care să folosească și mai eficient spațiul etc.

Suntem încrezători că va fi un an în care vom realiza obiectivele propuse. În special, pe acela de a fi percepuți și utilizați drept ceea ce suntem: un partener informat, capabil și, mai ales, dornic de a eficientiza mișcarea de marfă a colaboratorilor noștri."

George Bădescu, manager Vectra Eurolift Service

Estimăm o creștere pieței de logistică și transport cu 10%

„În anul 2017, estimăm o creștere a pieței de logistică și transport, în Romania, cu 10%, față de anul 2016. Cu toate acestea, previziunile pentru achizițiile de echipamente în 2017 nu sunt așa de optimiste la nivel internațional, pentru piața europeană fiind estimată o scădere de 10% a numărului de echipamente, iar pentru România, în particular, de 5%. Apreciez, însă, că piața noastră va continua tendința de creștere.

Un factor care ar putea influența negativ piața de logistică l-ar putea reprezenta o eventuală criză europea-

nă, politică sau economică, în zona euro. De exemplu, un Exit al Italiei, similar cu Brexit-ul.

În privința oportunităților, ne bazăm pe continuarea dezvoltării puternice a marilor jucători din logistică, prin deschiderea de noi depozite și centre logistice la nivel național, locomotivele principale ale creșterii pieței și pe care noi, dealerii de echipamente de ridicat, mizăm. Rămân companiile de retail și automotive, această din urmă ramură dezvoltându-se puternic, în ultimii ani.

Vectra Eurolift a accesat, anul trecut, o linie de credit de un milion de euro, din care a început să finanțeze la sfârșitul lui 2016, în vederea finalizării măririi sediului. Investiția în acesta se ridică la 500.000 euro, prin construirea unei noi hale, reorganizarea și modernizarea atelierului de service.

Pentru 2017, continuăm creșterea flotei de închiriere echipamente, mărirea echipei de tehnicieni și a flotei de vehicule de service.

În 2016, obiectivul Vectra Eurolift a fost de 100 de unități, însă, la finalul lunii noiembrie, vânzările depășiseră deja 160 de unități, finalizând anul cu aproape 200 de unități. Pentru 2017, targetăm o creștere cu 10% a vânzărilor, în linie cu piața de profil. În vederea atingerii acestui obiectiv, avem susținerea producătorului Yale, prin diversificarea gamei de echipamente, politica de prețuri flexibile și discount-uri avantajoase, mai ales în zona echipamentelor de depozit, a căror cotă crește de la an la an."

Marian Orzu, Head of Leasing & Business Developement Department Romania CTPark

Un început foarte activ, din punct de vedere al cererilor de spații

„Anul a început foarte activ, din punct de vedere al cererilor spațiilor de depozitare, cât și de producție. Noi avem în target să dublăm suprafața construită, până acum, în România, prin proiecte în București și în țară. Practic, acest lucru scoate în evidență încrederea pe care o avem în piața locală și în potențialul anului 2017. Momentan, numai în București avem în construcție peste 100.000 mp spații noi. Acestea sunt localizate în Vestul Bucureștiului. În țară, anul acesta, vom construi la Cluj, Turda, Sibiu și Timișoara. De asemenea, avem în vedere o eventuală acoperire a Nord-Estului țării.

Momentan, la fel ca oricare dintre companiile private din țară, ne uităm către stabilitate socio-economică și predictibilitate. Lipsa acestora ar putea constitui una dintre cele mai mari amenințări.

Pe de altă parte, cadrul macroeconomic poziționează România în zona de siguranță, încă. Și mulți investitori din regiune caută această siguranță și stabilitate și își direcționează capitalul către țara noastră. Cererea companiilor producătoare este, în continuare, la nivel ridicat, iar aceasta este axată, în continuare, pe Vestul și centrul țării."

Laurențiu Duică, Associate Director - Industrial Division, Colliers International

Stocul de spații va crește cu aproximativ 500.000 mp, în 2017

„Cererea crescută din partea companiilor FMCG și a sectorului de comerț online se va menține și pe parcursul anului 2017, jucătorii internaționali fiind atrași de potențialul României, în ceea ce privește sectorul industrial.

Comerțul online, principala sursă a cererii

Vom observa, în continuare, intrări de noi jucători și din sfera comerțului online, mai ales în condițiile în care spațiile de depozitare existente nu fac față cererii actuale. Ne așteptăm ca, în următorii cinci ani, comerțul online să fie principala sursă a cererii în sectorul industrial, care va duce la dublarea stocului de spații logistice. Anul 2016 a reprezentat un punct de ascensiune pentru sectorul industrial, rata de neocupare a spațiilor din București scăzând de la 5%, în 2015, la 2% la sfârșitul anului 2016 și menținându-se la 5% în restul țării, în condițiile în care totalul de spații livrate a ajuns la 350.000 mp.
În ceea ce privește chiriile, acestea nu au fluctuat în 2016, menținându-se între 3,8 și 4,25 euro/mp, însă este posibil ca, în 2017, să înregistreze creșteri, din cauza pieței de construcții, care va încerca să se adapteze livrărilor planificate în acest an.

Luând în considerare volumul mare de cereri din ultimii trei ani, estimăm că stocul actual de spații logistice, de 3 milioane mp, va crește cu 500.000 mp, în 2017 (aproximativ 17%), marcând cea mai mare rată de livrări post-criză. Circa 40% din noile livrări vor veni din partea companiilor FMCG, 20% din partea sectorului de comerț online, iar 10% din partea depozitelor IT și electronice. De asemenea, piața își va continua ascensiunea cu numeroase livrări speculative, care vor fi absorbite rapid, datorită creșterii cheltuielilor de consum.

Dacă, în 2016, fabricile de prelucrare analizau zona balcanică pentru o posibilă intrare pe piață, schimbările structurale din economia României ar putea face posibile aceste demersuri în decursul acestui an. Vizată nu este doar Capitala, ci și orașele secundare și terțiare în care au fost dezvoltate numeroase proiecte comerciale și care beneficiază de îmbunătățirea infrastructurii.

În 2017, livrările în zona Bucureștiului ar putea crește cu până la 80%, față de 60% în 2016. Cu toate acestea, datorită proiectului de autostradă în Transilvania, care ar stabili o rută de tranzit rapid, ne așteptăm ca marile orașe din regiune să atragă atenția fabricilor importante de prelucrare ce își doresc să atenueze unele neajunsuri ale forței de muncă."

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

GEFCO ȘI STILL

Echipamente în sprijinul operatorilor

În ultima vreme, una dintre cele mai mari provocări cu care se confruntă operatorii logistici se afirmă a fi lipsa tot mai acută de personal calificat. Ca în orice domeniu, stivuitoriștii cu experiență caută locuri de muncă în străinătate, iar pentru cei rămași se organizează adevărate „vânători". Formarea profesională devine vitală. Dar, în același timp, alegerea echipamentului potrivit poate reprezenta o soluție de natură să atenueze impactul acestor probleme, prin creșterea productivității, prin motivarea personalului existent și prin diminuarea efectelor eventualelor erori. Pentru a studia aceste aspecte, GEFCO România a testat, recent, două modele STILL, stivuitorul cu catarg retractabil FM-X 17 și electrostivuitorul cu furci frontale RX 20-20.

„La depozitul din București, am testat un reach-truck STILL FM-X 17, care ne-a fost pus la dispoziție în luna noiembrie și pe care l-am utilizat efectiv până la sfârșitul lui decembrie", a subliniat Cornel Diaconeasa, WHS Operations Manager GEFCO România. „Am constatat multe aspecte pozitive, și din punctul de vedere al health&safety, și pe partea de îmbunătățire a productivității. Confortul personalului care deservește utilajul respectiv este foarte important. Un stivuitorist care lucrează pe un asemenea utilaj poate dezvolta afecțiuni, mai ales la nivel cervical. Pentru a diminua tensiunea la nivelul vertebrelor cervicale, echipamentul testat are niveluri de pre-setare a ridicării și de asemenea, diverse grade de reglare a scaunului".

Cornel Diaconeasa

Din punctul de vedere al confortului, un alt aspect apreciat de către stivuitoriștii GEFCO a fost încălzirea în scaun. În depozitele ambientale, în general, vorbim despre o temperatură, pe timp de iarnă, de aproximativ 14 grade, la care se adaugă curentul de la uși și cel generat de mișcarea echipamentului. Deci, un astfel de sistem de încălzire poate fi util și într-un depozit fără temperatură controlată.

„Accesul în utilaj este, la rândul lui, foarte important, atât din punctul de vedere al ușurinței, cât și a siguranței. Am încercat și eu utilajul acesta și consider că accesul este unul facil și sigur", ne-a declarat interlocutorul nostru.

Viteză mai mare de ridicare

„Echipamentul STILL FM-X 17 are o viteză de ridicare și coborâre foarte bună și am putut câștiga secunde prețioase la astfel de operațiuni. Pentru optimizarea operațiunilor, am decis să

aducem marfa, din zona de recepție, la raft, cu transpalete electrice autopurtate (stand on), iar utilajul STILL stătea în zona rafturilor, în încercarea de a folosi această viteză mărită pentru a pune mai repede pe raft paleții respectivi. Se poate jongla cu mai mulți parametri, dar trebuie să ții cont în permanență de imaginea globală a tuturor factorilor", subliniază Cornel Diaconeasa. „Dacă ai o diferență de 10 secunde la palet între două utilaje, într-un depozit în care manipulezi, pe zi, 500-600 de paleți, acest lucru începe să însemne bani".

El consideră, de asemenea, partea de fleet management extrem de utilă. Orice informație care poate veni despre cine și cum a lucrat pe utilaj, cât timp a lucrat, poate contribui la îmbunătățirea productivității. Poate fi și o modalitate de motivare a lucrătorilor din depozit. Cei care sunt responsabili vor să fie apreciați pentru modul lor de lucru, iar cei mai puțin atenți devin conștienți de faptul că se poate vedea în permanență ce mișcări fac. Aici, un element foarte apreciat este și utilizarea cartelei de operator, care poate rezolva inclusiv problema „cheilor uitate acasă".

Sistemul de fleet management poate fi foarte util și în compensarea eventualelor greșeli pe care le-ar putea face un stivuitorist, permițând urmărirea și corectarea comportamentelor mai puțin favorabile. De multe ori, operatorii nici măcar nu își dau seama de ce greșesc, sau de pericolele la care se expun. „Un element foarte util este sistemul de încetinire automată în curbe. Acesta poate face diferența intre accident și incident. Nu poate împiedica totul, dar poate reduce riscul. De asemenea, echipamentul te poate ajuta, prin limitarea posibilităților de a greși ale operatorului", a precizat Cornel Diaconeasa.

FM-X 17

Sarcină nominală: 1.700 kg
Centru de greutate sarcină: 600 mm
Tip catarg / unghiul de basculare față/spate: TRIPLEX 38000 / 0,5°/2°
Capacitate reziduală la înălțime maximă (9.800 mm): 1.450 kg
Înălțime catarg coborât: 3.800 mm
Înălțime liberă de ridicare: 3.230 mm
Înălțime maximă ridicare furci: 9.800 mm
Înălțime catarg deschis: 10.370 mm
Înălțime cabină: 2.200 mm
Lățime totală: 1.270 mm
Viteza de ridicare cu/fără sarcină: 0,45 / 0,68 m/s
Viteza de coborâre cu/fără sarcină: 0,55 / 0,52 m/s
Scaun șofer: imitație din piele, amortizat hidraulic, reglare spătar, reglare longitudinală, suport lombar
Controlul funcțiilor hidraulice: Joystick, ce controlează și direcția de deplasare și claxon
CSC (Curve Speed Control): sistem de reducere automata a vitezei în funcție de unghiul de virare
Lampa de avertizare: girofar cu întrerupător
Semnal sonor de avertizare: avertizare sonoră la mersul în direcția roților suport
Safety Blue Light: lumină albastră proiectată pe suprafața de deplasare, pentru a atenționa personalul și a mări siguranța acestora
Viteza maximă: 14 km/h
Sistem ALS: stabilizare activă a încărcăturii

Siguranța pe primul plan

„Am apreciat faptul că echipamentul deține multe elemente de siguranță. În primul rând, este vorba despre restricționarea accesului la utilaj, prin intermediul sistemului de cartele. De asemenea, utilajul este echipat cu «blue light system», pentru a atrage atenția celor din jur în cazul deplasării cu spatele, mai ales în contextul în care aceste echipamente electrice sunt extrem de silențioase. Utilajul este echipat și cu girofar și cu semnalizare acustică pentru marșarier", apreciază managerul operațiunilor de depozitare al GEFCO România. „Utilajul nu are, însă, sistem de ajustare a vitezei la pornirea de pe loc cu catargul ridicat. De aceea, am ales să folosim acest echipament pentru a ridica pe loc paleții, pentru a micșora riscul de a lovi grinzile."

Din punct de vedere al preferințelor, stivuitoristul a remarcat faptul că i-ar plăcea mai mult să lucreze cu butoane de comandă, în loc de joystick.

La joystick, comenzile sunt foarte apropiate și, mai ales la început, până se formează reflexul, e foarte ușor să acționezi alte comenzi decât cele potrivite.

Electrostivuitorul potrivit la momentul potrivit

Și la Arad, unde a fost testat stivuitorul RX 20-20, feed-back-ul a fost foarte bun. Testul a „picat" foarte bine, deoarece depozitul de cross-docking se afla într-o perioadă intensă de lucru. Au fost foarte apreciate calitatea materialelor, ușurința în exploatare, confortul. În ceea ce privește elementele care puteau fi mai bune, operatorii din cadrul acestui depozit au precizat că și-ar fi dorit o viteză mai mare de deplasare.

Din punctul de vedere al ergonomiei, spațiul pentru picioare de mari dimensiuni, cu podea înclinată și acoperire anti-alunecare, asigură urcarea și coborârea rapidă și comodă, precum și o poziție relaxată în timpul condusului. Afișajul grafic, încălzit, oferă informații legate de oră, intervalele de service și gradul de încărcare al bateriei, chiar și în cazul trecerii dintr-un spațiu încălzit într-unul rece. Întregul utilaj RX 20 este supus unui proces permanent de diagnoză onboard. Sunt disponibile 5 programe de deplasare, pentru ajustarea comportamentul utilajului la condițiile de lucru. Totodată, fiecare program permite ajustarea suplimentară, în funcție de experiența și obișnuința operatorului, pentru a se atinge, astfel, o rentabilitate și o capacitate maximă de transfer a mărfurilor. Spațiul operatorului oferă o mare libertate de mișcare a capului, chiar și pentru operatorii mai înalți, precum și o bună vizibilitate circulară, datorită câmpului mare de vizibilitate din plafon, profilului îngust al grinzilor de protecție ale plafonului și înălțimii scaunului.

RX 20-20

Sarcină nominală: 2.000 kg
Centru de greutate sarcină: 500 mm
Tip catarg / unghi de basculare față-spate: TRIPLEX 2.160/ 3°-6°
Sarcina reziduală la înălțime maximă (4.765 mm): 1.850 kg
Înălțime catarg coborât: 2.160 mm
Înălțime liberă de ridicare: 1.605 mm
Înălțime maximă ridicare furci: 4.765 mm
Înălțime catarg deschis: 5.055 mm
Înălțime cabină: 2.082 mm
Lățime totală: 1.138 mm
Scaun șofer: MSG 65, din piele sintetică
Controlul hidraulic: manete de control
Lampă de avertizare: girofar cu întrerupător
Semnal sonor de avertizare: avertizare sonoră la mersul înapoi

Un actor logistic major

Reamintim că GEFCO România, parte din Grupul GEFCO, este prezentă pe piața locală din 2005. Cu 8 locații în România, printre care și 2 centre logistice în București și Arad, GEFCO oferă un spectru complet de soluții logistice. GEFCO România este un actor logistic major pe piața auto, oferind soluții de logistică de aprovizionare, cât și logistică de distribuție atât furnizorilor, cât și producătorilor, importatorilor și companiilor cu servicii de tip after-market din industria auto. În afară de sectorul auto, clienții GEFCO România provin din următoarele sectoare ale economiei: industria de electronice și electrocasnice, producători industriali, industria bunurilor de consum sau retail.

În cele două platforme logistice (cu o suprafața totală de 6.000 mp), GEFCO oferă servicii de depozitare, servicii logistice cu valoare adăugată, antrepozit vamal și cross-docking.

GEFCO urmărește să își susțină clienții în dezvoltarea regională și operațională, oferindu-le soluții integrate. Astfel, politica sa de expansiune este strâns legată de nevoile viitoare ale clienților săi. Cu structura actuală și rețeaua de parteneri, compania poate să acopere nevoile acestora. Dar păstrează un grad mare de flexibilitate, pentru a le putea oferi soluții alternative cât mai prompt.

Legat de echipamentele folosite în mod curent în cele două centre logistice, vorbim despre transpalete electrice cu platformă pentru operator, stivuitoare electrice de 2 t și reach truck-uri.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

STILL

STILL DEXION

Noi va optimizam intralogistica!

STILL-DEXION - O solutie completa.

Beneficiile Dumneavoastra:

- Plus valoare proiectelor de intralogistica
- Consultanta specializata la cel mai inalt nivel
- Acces la cele mai noi tehnologii
- Solutii complete
- Experienta echipei
- Colaborare relaxata

Aflati mai multe despre parteneriatul dintre STILL si DEXION.

www.still.ro/still-dexion

first in intralogistics

Soluția Mobilift

Membră a grupului olandez Peinemann, Mobilift reprezintă, astăzi, una dintre soluțiile pe care producătorii care operează în zona județului Argeș o apreciază pentru capacitatea de reacție.

Compania, înființată în 2009, este una relativ tânără, având ca obiectiv principal de activitate comercializarea și închirierea stivuitoarelor, echipamentelor de ridicat și autobuzelor second-hand. Amplasarea sediului central lângă Mioveni, un centru industrial puternic, oferă echipei Mobilift posibilitatea de a acționa foarte rapid la solicitările clienților din zona de Sud a țării.

Dacă, în prima etapă de dezvoltare a companiei, autobuzele au jucat un rol prioritar, prin colaborarea cu Dacia, pentru transportul angajaților, din 2015 (când uzina a externalizat acest serviciu), proporția s-a inversat în favoarea stivuitoarelor. „Pe segmentul de echipamente utilizate în depozit, unde furnizăm stivuitoare Mitsubishi și Hangcha, am încercat să ne adaptăm cerințelor pieței românești, diferită față de cea din Vestul Europei”, a afirmat Mirela Tomacu, Manager Mobilift România.

Brandul Hangcha, privit inițial ca o soluție temporară, s-a dovedit a fi o alegere bună, potrivită în special soluțiilor de închiriere, dublate de un service bun. „Chiar dacă era vorba de un brand mai ieftin, utilajele chinezești beneficiază de o motorizare și o transmisie de nivel bun, iar mișcarea s-a dovedit a fi una agreată de piața locală care, în prezent, apreciază, în special, varianta de închiriere, unde responsabilitatea privind menținerea echipamentului în stare de funcționare este în sarcina furnizorului. Am în vedere mai ales clienții care sunt producători și care depind de funcționalitatea utilajelor”, a apreciat Mirela Tomacu.

Mirela Tomacu,
Manager Mobilift România:

„Clienții sunt diferiți, iar noi dorim să îi oferim fiecăruia soluția potrivită. Adică soluții premium pentru cei care le solicită, sau variante corecte pentru clienții ce doresc costuri reduse. Dispunem de echipamente care se pliază pe cerințele fiecărui tip de client, atât financiare, cât și practice.”

Strategia pentru piață

Până în prezent, Mobilift s-a adresat mai mult clienților din industrie și mai puțin celor din segmentul logistic, închirierea dublată de full service fiind prima opțiune. „Din punct de vedere al fiabilității echipamentelor chinezești, am constatat că, pe termen lung, Hangcha este o mișcare bună. Investiția este mai mică, multe din piesele de schimb sunt mai ieftine și, chiar dacă, poate, este nevoie de mai multe intervenții, acestea nu sunt la fel de costisitoare. La un buget pe trei ani, spre exemplu, costurile sunt mai mici, chiar dacă stocul de piese este unul mai însemnat”, a explicat reprezentantul Mobilift.

Grupul Peinemann este prezent în Europa (România, Polonia, Portugalia și Olanda), în Africa, în Orient și în cele două Americi, de Nord și de Sud. Având filiale în toată lumea, cei din fruntea grupului au putut conștientiza că fiecare piață este diferită și au hotărât să dea mână liberă managementului local să se adapteze pieței. De aceea soluțiile oferite de Mobilift sunt adaptate nevoilor pieței românești.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Supply Chain 4.0

Adidas și Amazon schimbă fața logisticii

Carlos Cordon, profesor de strategie și supply-chain la prestigioasa instituție de învățământ superior destinată profesioniștilor din domeniul economic, IMD, din Elveția, este de părere că tehnologia este în curs de a schimba, în mod esențial, noțiunile fundamentale ale supply-chain-ului, așa cum l-am cunoscut noi până acum. În cadrul unui recent articol, el oferă, spre ilustrare, exemplul a două mari companii care, în prezent, activează la nivel mondial: Adidas și Amazon.

„Printr-o răsturnare uimitoare de situație, tehnologia a făcut vechile fundamente ale managementului de supply-chain să fie depășite. În Rusia, Adidas a înregistrat creșteri ale vânzărilor în Moscova cu două cifre în 24 de ore, datorită unei inițiative de supply-chain. În același timp, Amazon își propune să utilizeze drone pentru a livra produse, o mișcare foarte scumpă, dar una care, consideră compania, va crește vânzările.

Experții vor pretinde, de obicei, că managementul supply-chain-ului vizează livrarea calității corecte la cel mai scăzut cost, la nivelul de servicii agreat, nu-i așa? Ei bine, nu mai e așa. După cum arată cele două exemple de mai sus, acum e vorba și despre creșterea vânzărilor și profiturilor; supply-chain-ul nu mai este numai despre eficiență, reducerea capitalului de lucru și managementul inventarului.

Deci, ce s-a întâmplat?

Adidas este marca de pantofi sport nr. 1 în Rusia, cu peste 1.200 magazine. Ca parte a strategiei sale de a-și mulțumi clienții, Adidas implementează o strategie multi-canal, care le permite acestora sa cumpere în mai multe feluri (on-line sau în magazine fizice) orice produs disponibil oriunde în Rusia (fie într-un magazin Adidas, într-un centru de distribuție sau depozit), care să fie livrat în orice mod (acasă, la magazin sau la un punct de colectare). Acest lucru este posibil datorită utilizării cipurilor de identificare RFID, instrumentelor de expediere din magazin, unei soluții de tip «click and collect» și tehnologiei «rafturilor nesfârșite».

Inițial, Adidas a implementat un program test «click and collect» în Moscova, așteptându-se ca doar câțiva clienți să aleagă această opțiune - să cumpere on-line și să colecteze produsul din magazin. S-a așteptat la 10 sau 20 de comenzi pe săptămână, dar clienții au îmbrățișat ideea, iar comenzile au ajuns la aproximativ 1.000 săptămânal. Adidas a trebuit să oprească experimentul și să construiască infrastructura necesară pentru a susține o asemenea cerere. Astăzi, până la 70% din vânzările online se realizează prin «click and collect». În același fel, alte inițiative de supply-chain, cum ar fi expedierea de la magazin, în cadrul căreia bunurile comandate on-line sunt livrate de la un magazin, nu de la un centru de distribuție, și raftul nesfârșit, în care clienții pot comanda produse care nu mai sunt pe stoc în magazinul lor local, dar sunt disponibile în alt magazin în altă regiune a țării, au crescut substanțial vânzările și, logic, și profitul.

Pentru Adidas Rusia, în supply-chain nu mai este vorba doar despre reducerea costurilor: este vorba - mai important - despre creșterea vânzărilor. Iar toate acestea sunt posibile datorită tehnologiilor utilizate în supply-chain. Majoritatea acestor tehnologii aparțin de Industria 4.0, o strategie hi-tech care promovează computerizarea producției. Adidas aplică aceste tehnologii și în supply-chain, nu numai în producție. De aceea, denumim acest proces Supply Chain 4.0, un termen inițiat de către Anne Wyss, profesionistă în domeniu. (...)

Un alt exemplu este cât de mult au crescut vânzările Adidas în Rusia, datorită livrării de la magazine. (...) S-a dovedit că, pe anumite categorii de produse, clienții au tendința de a returna aproximativ 50% din produsele pe care le cumpără on-line, dacă livrarea se face în 24 de ore. Dar dacă livrarea se face în trei zile, clienții pot returna chiar și până la 70%. Astfel, creșterea vitezei de livrare înseamnă mai puține retururi, ceea ce înseamnă vânzări mai mari - cu până la 40% mai crescute, la preț întreg. De asemenea, prin reducerea numărului de retururi, costurile logistice scad substanțial. (...)

O extravagență cu sens

În timp ce mulți manageri logistici văd ideea Amazon de a folosi drone pentru livrări ca pe o extravagență, aceasta are foarte mult sens. Timp de decade întregi, lumea logisticii a fost obsedată de scăderea costurilor. Așa cum s-a exprimat un manager: «vorbim despre economii de cenți, nu dolari sau euro». Livrarea cu drone le pare o idee nebunească. Dar, dacă ești Amazon și scazi rata returnării bunurilor deoarece livrezi în 15 minute, mai puține retururi înseamnă, și în acest caz, vânzări mai mari și, deci, profituri mai mari. (...)

În fine, ar trebui să începem să folosim termenul de Value Chain 4.0, deoarece s-ar putea să fie nevoie să re-combinăm și să regândim modul în care lucrăm și ne organizăm companiile. Cheia este cum să generezi și să capturezi valoare de-a lungul întregului lanț. Și arată foarte diferit față de cum era. Adidas combină funcțiuni cum ar fi IT-ul și supply-chain-ul. Se bazează mult pe încercare și eroare și utilizează peste tot tehnologii de obicei asociate cu Industria 4.0, nu numai în fabrici.

Pe scurt, revoluția digitală creează o paradigmă cu totul nouă pentru ceea ce obișnuia să fie supply-chain-ul. Era vorba, înainte, despre livrarea calității corecte la cel mai mic preț, la nivelul agreat de servicii; acum este vorba despre creșterea vânzărilor, despre crearea valorii și capturarea ei.”

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

PRACTICOM
Contra cronometru

Fără îndoială, 2017 reprezintă, pentru echipa de manageri a companiei Practicom, o cursă contra cronometru. Dar o cursă în care fiecare pas a fost calculat încă din timpul anului trecut. Am întâlnit conducerea Practicom într-un cadru mai puțin protocolar, la Moeciu de Sus.

Au fost analizate cifrele anului 2016 și a fost discutată strategia pusă la punct pentru 2017. Un an în care este prognozată o creștere importantă, în condițiile în care Practicom se va dezvolta în special pe segmentul de transport intracomunitar. De aceea, sincopele nu sunt permise. Fiecare departament știe exact ce are de făcut, clienții au transmis solicitări ferme, finanțările sunt deja aprobate, iar camioanele noi sunt contractate. Departamentul tehnic s-a pus la punct pentru a face solicitărilor suplimentare, iar echipa care gestionează transportul intracomunitar a fost întărită. Între timp, departamentele care gestionează distribuția internă, transportul internațional clasic și distribuția de pe teritoriul Ungariei păstrează traiectoria pe care au avut-o anii trecuți.

Pare că totul este pus la punct. Rămâne, însă, un punct care poate crea surprize. Sau nu! Și anume, șoferii profesioniști. Când parcul se mărește spectaculos, forța de muncă trebuie, și ea, atrasă. Iar astăzi...

Toți ochii sunt ațintiți asupra departamentului HR, care pare că își face bine temele - reușise, deja, din decembrie să încheie contracte cu șoferi, inclusiv pentru mașinile noi, așteptate până la sfârșitul lui februarie, în condițiile în care, din noiembrie, niciun camion nu a mai stat pe dreapta din cauza lipsei de șoferi.

„Este extrem de important să obținem o sincronizare impecabilă, astfel încât, în momentul în care vom primi camioanele și vom avea licența, în maximum 3 zile să plece la lucru", afirma Ionel Cipere în cadrul team building-ului de la Moeciu. Un obiectiv cel puțin ambițios!

Echipa aflată la conducerea Practicom este, însă, încrezătoare. Fiecare știe ce are de făcut.

Ioana IORDAN
Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

La începutul fiecărui an, echipa de management a companiei Practicom analizează valorile indicatorilor, la munte. Vila Arnica din Moeciu de Sus devine un adevărat cartier general al companiei.

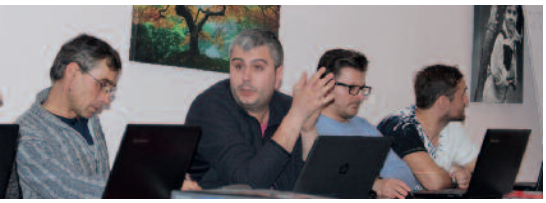
O parte importantă din echipa Practicom.

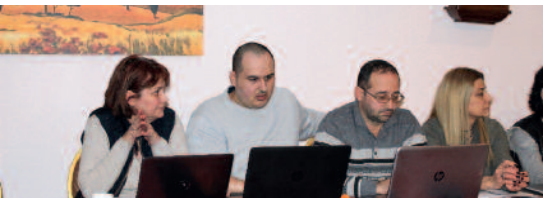
Angajații anului 2016 au fost premiați, în cadru festiv. Podiumul arată în felul următor:
Ioan Hlusmaniuc Moraru – locul 1
Mircea Jozsa – locul 2
Virgil Șulea – locul 3

Cel mai bun angajat, alături de Cristel Petre, managerul care îl coordonează.

Petre Chera, cel mai vechi angajat al Practicom, șofer de profesie, ne-a declarat că va pleca din această firmă în momentul în care va ieși la pensie.

Revista Ziua Cargo a fost premiată de Practicom, pentru contribuția la imaginea companiei.





Marius Toilă, Sorin Cerviș și Ionel Cipere, proprietarii Practicom, de-a stânga și de-a dreapta lui Sorin Botoș.
Sorin Botoș este prima persoană care a avut încredere să ofere Practicom finanțare. În perioada 2008 – 2009, pentru o companie recent înființată, era cel puțin dificil să se califice pentru a încheia un contract de leasing. Mai ales atunci când valorile vehiculate erau mari. Valoarea oamenilor a primat, însă. Sorin Botoș ne-a povestit cum a început o colaborare de succes. „Am fost coleg de armată și facultate cu Sorin Cerviș. Știam că este o persoană extrem de corectă. La un moment dat, m-a sunat și mi-a spus că are nevoie de finanțare și că unul dintre asociații lui va lua legătura cu mine. La câteva zile, m-a sunat Ionel Cipere, iar prima noastră discuție a durat aproape 3 ore. Am fost surprins de importanța acordată calculelor și elementelor care păreau neimportante la prima vedere, dar care, în final, puteau aduce economii semnificative. N-am semnat atunci contractul. Am luat legătura cu reprezentanții companiilor importante cărora le dădea consultanță și m-am interesat de capacitatea lui profesională. Am aflat că este un adevărat profesionist. Acesta a fost punctul de plecare. Am susținut Practicom, în ciuda discuțiilor interne purtate cu acționarul majoritar al companiei de leasing, care acuza expunerea. Cele 57 de mașini ISUZU carosate, care au fost date în leasing operațional în primii 2 ani, reprezentau o valoare. Aveam, în acel moment, două variante: să așteptăm istoricul clienților și să îi pierdem, sau să facem istorie cu ei. Am ales a doua variantă. Parteneriatul cu Practicom s-a dovedit o carte câștigătoare: în 4 ani compania ajunsese al doilea client ca importanță din cadrul portofoliului companiei de leasing".

MĂSOARĂ-ȚI cunoștințele de logistică!

Câștigătorul lunii DECEMBRIE

Radu Paul Alecu

Domnia sa a fost singurul concurent care a răspuns corect la întrebările lunii decembrie, cea de-a 85-a etapă a concursului de logistică.

Concursul de cunoștințe generale în domeniul logisticii, lansat de ZIUA CARGO și compania de consultanță și training în logistică Supply Chain Management Center, a înregistrat 85 de etape. În fiecare lună, am publicat 3 întrebări tip grilă, pentru ca, în luna următoare, să dăm publicității variantele corecte de răspuns. Câștigătorii au fost stabiliți, prin tragere la sorți, dintre persoanele care au răspuns corect.

Întrebările lunii DECEMBRIE (etapa 85) și răspunsurile corecte:

1. Modelul celor 5 forțe analizează:

a. Competitivitatea unui sector industrial/unei piețe - CORECT
b. Politicile de marketing ale competiției
c. Competențele furnizorilor din Supply Chain

2. Printre motivele rezistenței la schimbare se află și:……

a. Nivelul de educație
b. Înțelegerea eronată și lipsa încrederii - CORECT
c. Nivelul de școlarizare

3. Analiza câmpului de forțe poate fi o măsură: ……

a. Lipsită de finețe, care polarizează personalul - CORECT
b. A evaluării personalului
c. A receptivității angajaților cu privire la schimbare

Premiile sunt oferite de

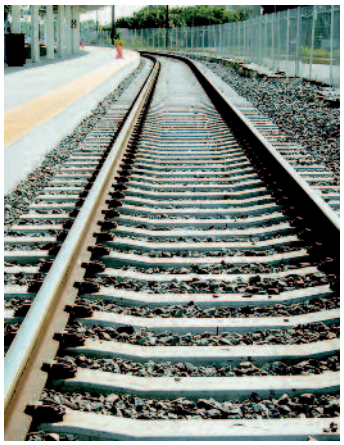
GTI

IFPTR

Destabilizarea pieței... voită?

LICITAȚIE FINALIZATĂ

Asocierea ACCIONA Ingenieria SA-BAICONS Impex SRL a câștigat licitația pentru elaborarea studiului de fezabilitate pentru reabilitarea liniei de cale ferată Craiova – Drobeta Turnu Severin – Caransebeș la standardele impuse pentru coridoarele europene. Obiectivul general al proiectului este modernizarea ca linie dublă electrificată în sistem de alimentare de 25 kV, controlată de un sistem care sa asigure cerințele de interoperabilitate specificate în normele STI, creșterea vitezei de circulație la 120 - 160 km/h pentru trenurile de călători și 100 - 120 km/h pentru trenurile de marfă, introducerea sistemului de siguranță ERTMS (ETCS nevel II și GSM-R), lucrări civile în stații și creșterea capacității de tranzit național și internațional. Sursa de finanțare este asigurată 85% din fonduri nerambursabile și 15% de la bugetul de stat, iar valoarea totală estimată a contractului este de 41.924.000 lei (fără TVA).



Secțiunea de cale ferată Craiova – Drobeta Turnu Severin – Caransebeș, inclusă în programul de modernizare a tronsonului feroviar Arad – Timișoara – Caransebeș – Craiova – Calafat, este parte componentă a Coridorului Orient/Est-Mediteranean (IV – ramura sudică). Finalizarea acestei proceduri asigură pregătirea pentru demararea, în toamna acestui an, a lucrărilor de construire pe traseul Arad – Caransebeș – Craiova – Calafat.

DIRECTOR NOU LA TAROM

Eugen Davidoiu este noul director general al TAROM, începând cu data de 2 februarie, în urma unei decizii a Consiliului de Administrație al companiei, luată după ce mandatul directorului general interimar Dan Plaveti s-a încheiat de drept. În 4 august 2016, Plaveti l-a înlocuit în funcție pe Gabriel Stoe, care fusese director interimar după demiterea lui Christian Heinzmann. Davidoiu a deținut anterior funcții de conducere în mai multe companii de stat, printre care Societatea Națională a Lignitului Oltenia (SNLO) și ultima - Electrica Serv, până în aprilie 2016. Compania de stat TAROM a înregistrat o creștere de numai 1% a numărului de pasageri în 2016, până la 2,41 milioane, în contextul retragerii a două avioane Airbus modernizarea ca linie toamna anului. Totodată, operatorul a coborât pe locul trei în topul liniilor aeriene, fiind depășit de Blue Air, care a anunțat un avans de 80% al numărului de pasageri în 2016. Ministrul Transporturilor, Răzvan Cuc, a declarat luna trecută că în următorii ani, din fondul suveran național, de 10 miliarde de euro, care va fi creat de Guvern în acest an, va fi finanțată achiziția a 30 de avioane noi pentru TAROM.

REDUCERI LA INTERRAIL GLOBAL PASS

În această primăvară, Interrail Global Pass aduce o nouă reducere, de 15%, pentru vacanțe cu trenul în circuit prin Europa. Oferta promoțională este pusă în vânzare până la data de 31 martie. Prima zi de valabilitate poate începe din data achiziției, iar ultima, 30 iunie 2017. Legitimația Interrail Global Pass oferă posibilitatea efectuării de călătorii nelimitate în 30 de țări europene, din Scandinavia până în Turcia și traversarea maritimă cu vaporul între Italia și Grecia. Pass-urile sunt valabile de la „5 zile din 15 zile" până la „1 lună continuu". Pasagerii au libertatea să aleagă ruta în timpul călătoriei. Oferta Interrail Global Pass este valabilă și pe parcursul țării de rezidență, pentru o călătorie dus-întors.

TRAFIC RECORD LA OTOPENI

Aeroportul „Henri Coandă" a înregistrat anul trecut 10,98 milioane de pasageri - dintre care 85% au avut ca origine sau destinație aeroporturi din statele Uniunii Europene - și 108.200 de mișcări de aeronave. Au operat 37 de companii aeriene, care au transportat pasageri către 92 de destinații. Potrivit Companiei Naționale Aeroporturi București (CNAB), împreună cu pasagerii de pe Aeroportul „Aurel Vlaicu" Băneasa, s-a realizat un număr record de 10,99 milioane de pasageri, cu 18,3% mai mulți față de anul 2015. Evoluția depășește tendința generală înregistrată la nivel european - atât la pasageri, cât și la aterizări și decolări. Numărul mișcărilor de aeronave a crescut cu 11,2% față de aceeași perioadă a anului 2015, la 120.700 de aterizări și decolări.

PERFORMANȚE LA AEROPORTUL SIBIU

Pe Aeroportul Internațional Sibiu, s-au înregistrat anul trecut 366.065 pasageri, cu 32% mai mulți față de 2015 iar cu tot cu cei aflați în tranzit, 390.417. Creșterea a depășit cu peste 10% estimările administrației aeroportului. Avansul se reflectă și în numărul

de mișcări de aeronave: 5.342, cu 17,35% mai mare față de anul anterior. Totodată, s-a menținut trendul ascendent la transportul de marfă, fiind transportate 56,02 tone, față de 5,59 tone în anul anterior. De asemenea, au fost lansate patru noi rute aeriene: spre Nurenberg, Milano, Madrid și Memmingen. Topul destinațiilor a fost constituit din Munchen, Londra și Stuttgart, dat fiind faptul că au cele mai multe frecvențe săptămânale. Din aprilie anul acesta, de pe aeroportul sibian vor fi zboruri spre Munchen de trei ori pe zi, de luni până vineri, față de două pe zi în prezent, cu cea mai mare companie aeriană germană.

1,16 MILIOANE DE PASAGERI LA AEROPORTUL TIMIȘOARA

Peste 1.160.000 de pasageri au tranzitat anul trecut Aeroportul Internațional „Aurel Vlaicu" Timișoara, cu 10.000 mai mulți față de estimările din decembrie. Din totalul călătorilor, 20% au preferat cursele interne - spre București, Cluj și Iași. În acest an, la cele trei destinații interne se va adăuga și Constanța – din luna iunie, fiind o destinație estivală. Destinațiile pe care le-au ales cei mai mulți pasageri au fost București (cu 219.694 pasageri), Munchen (cu 207.568 pasageri), Londra (cu 144.132 pasageri), Bergamo (cu 101.791 pasageri) și Bruxelles (cu 44.326 pasageri). Dacă, în 2015, au aterizat și au decolat 11.661 aeronave, în cursul anului trecut numărul acestora a crescut cu 22%, ajungând la 14.222 de curse aeriene. Traficul de marfă a avut o creștere de aproape 50%: de la 2.606 tone în 2015, la 3.887 tone - în 2016. Pentru acest an, se estimează o creștere a numărului de pasageri cu aproximativ 50%, la peste 1,7 milioane.

RATB CU WIRELESS

CGMB a aprobat introducerea de internet wireless pentru călători în vehiculele RATB, măsură ce poate avea un impact pozitiv asupra numărului pasagerilor, potrivit autorităților. Totodată, consilierii generali au împuternicit Regia de Transport București să analizeze posibilitatea implementării pe flota de vehicule a unui sistem de informare a călătorilor, în timp real, cu privire la traseele RATB și la timpii estimați de așteptare în stație. Cu ajutorul acestui sistem, călătorii își vor putea alege ruta convenabilă.

DACIA ȘI RENAULT COMMERCIAL ROUMANIE SE RETRAG DIN APIA

Automobile Dacia și Renault Commercial Roumanie (societate care comercializează mărcile Dacia, Renault și Nissan în România) au exprimat, într-o scrisoare oficială, în data de 3 februarie, decizia de a renunța la calitatea de membru al Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA).
În același timp, cele două societăți au anunțat că interesele acestora vor fi reprezentate de către ACAROM (Asociația Constructorilor de Automobile din România).
Iată ce mai precizează Dacia, în comunicatul remis redacției: „În calitate de membri ACAROM, Automobile Dacia și Renault Commercial Roumanie vor continua să susțină programele care vizează creșterea pieței naționale de vehicule noi.
Obiectivul este acela de a înlesni accesul clienților români la achiziția de vehicule noi și performante și de a diminua numărul de vehicule poluante, care reprezintă un real pericol pentru mediul înconjurător, dar și pentru siguranța rutieră.
Prioritatea Automobile Dacia și Renault Commercial Roumanie este aceea de a oferi pieței naționale vehicule de calitate, moderne, la un preț accesibil, dar și de a contribui la reînnoirea parcului de automobile (...)."

CINE SUNT PASAGERII FLIXBUS

Pasagerii FlixBus din regiunea sudică a CEE au fost, în marea lor majoritate, în anul 2016, de sex feminin, iar 76% dintre totalul pasagerilor călătoresc în vacanțe, excursii scurte sau pentru a-și vizita prietenii sau rudele. Siguranța, confortul și toate avantajele unei curse cu un autocar hi-tech modern surclasează călătoria cu autoturismul privat sau comun. Conform ultimelor studii, 54% dintre femeile din regiune preferă să călătorească cu FlixBus decât cu autoturismul privat sau comun. Pasagerii se simt mai în siguranță și mai puțin îngrijorați în timpul călătoriilor de lungă durată, iar timpul petrecut în autocar este foarte confortabil, deoarece au mult spațiu privat, prize și Wi-Fi gratuit. De la București, Brașov, Sibiu, Deva, Lugoj, Timișoara sau Arad, pasagerii FlixBus folosesc adesea cursele zilnice la Linz, Viena sau Salzburg, pentru a-și continua, apoi, călătoria către Bratislava, Frankfurt, München, Praga sau către stațiunile de schi, cum ar fi Schaldming sau St. Michael. Poți ajunge cu ușurință chiar și la Ljubljana, Slovenia sau la Zagreb, Croația.
În 2016, 60 de milioane de pasageri s-au bucurat de experiența călătoriilor în întreaga rețea verde, în timp ce, până la sfârșitul anului 2017, numărul pasagerilor va atinge 100 de milioane de la fondarea acestui start-up, în 2013.

TAXIMETRIȘTII DE AEROPORT, VERIFICAȚI LA SÂNGE

Taximetriştii din zona aeroporturilor internaţionale Bucureşti, Cluj, Timişoara, Bacău şi Iaşi au fost verificaţi, la jumătatea lunii februarie, iar 21 din totalul de 112 controlați au fost amendați pentru abateri de la normele de circulaţie şi activitatea de taximetrie şi rent-a-car.
Acţiunea a avut loc în circa două ore, în funcţie de traficul de pasageri din fiecare aeroport, și s-a derulat sub coordonarea Direcţiei de Poliţie Transporturi din cadrul Inspectoratului General al Poliţiei Române.
Dintre abaterile constatate, 12 au fost pentru încălcarea normelor privind circulaţia pe drumurile publice şi pentru încălcări ale prevederilor legii 38/2003, privind transportul în regim de taxi şi în regim de închiriere. Valoarea sancţiunilor contravenţionale aplicate de către poliţişti este de 4.430 de lei.

Licențele de traseu pentru București - Ilfov, la o nouă prelungire

Guvernul a prelungit, în ședința din 18 ianuarie, până după hotărârea definitivă a instanței de judecată, valabilitatea licențelor de traseu și a programului de transport rutier de persoane între București și localitățile din județul Ilfov.

Astfel, actualul program și licențele rămân valabile până la finalizarea procedurii de atribuire a traseelor cuprinse în următorul program de transport. „Prin această Ordonanță de Urgență, Guvernul a luat măsuri pentru desfășurarea, fără întreruperi, a transportului rutier de persoane prin servicii regulate între municipiul București și localitățile județului Ilfov", precizează Executivul.

„Măsura prelungirii valabilității licențelor de traseu și programului de transport rutier de persoane între București și localitățile din Ilfov a fost necesară, având în vedere că acestea au valabilitate numai până la rămânerea definitivă a hotărârii Înaltei Curți de Casație și Justiție, în cauza ce formează obiectul dosarului nr. 1027/2/2014. În situația în care ÎCCJ pronunță hotărârea definitivă la termenul de judecată fixat astăzi, 18.01.2017, în perioada cuprinsă între data respectivei hotărâri definitive și finalizarea procedurilor de atribuire a traseelor cuprinse în următorul program de transport, ar fi imposibilă desfășurarea transportului rutier de persoane prin servicii regulate între București și localitățile județului Ilfov", a explicat Guvernul.

În această situație, continuarea efectuării transportului rutier de persoane prin servicii regulate, între municipiul București și localitățile județului Ilfov, se va face în baza licențelor de traseu emise de către Autoritatea Rutieră Română, a căror valabilitate urmează să fie prelungită pe această perioadă.

Actul normativ asigură cadrul legal pentru continuarea acestei activități de către operatorii economici, în condițiile în care se înregistrează, zilnic, aproximativ 110.000 de călători.

Prorogări de 6 ani

Transportul de persoane a fost reglementat, inițial, pentru perioada 2008 – 2011, de programul actual de transport. De atunci, însă, programul a fost prelungit în fiecare an, de două ori – în ianuarie și iulie.

În luna iulie 2014, ARR a eliberat 2.700 licențe de traseu pentru transportatorii care operează pe relația București și localitățile din județul Ilfov, operatori ale căror licențe expirau la acea dată.

Măsura prelungirii valabilității licențelor de traseu și programului de transport rutier de persoane între București și localitățile din Ilfov a fost necesară, pe de o parte, ca urmare a Hotărârii nr. 747 din 18 aprilie 2014, pronunțată de Tribunalul Buzău, prin care s-a dispus suspendarea programelor de transport public de persoane cu autobuzele prin servicii regulate, între unitățile administrativ – teritoriale în zona metropolitană București 2014-2020.

Pe de altă parte, dosarul cu nr. 1027/2/2014 se afla, în anul 2014, pe rolul Curții de Apel CA București, unde, pe fond, s-a admis acțiunea împotriva Autorității Metropolitane de Transport București (AMTB) și s-a anulat programul de transport al AMTB. Sentința a fost atacată cu recurs la ÎCCJ în data de 18.02.2015, cauza trecând și prin procedura de filtru.

La începutul lui martie 2014, Asociația pentru Mobilitate Metropolitană (AMM) a remis Guvernului, autorităților europene și autorităților locale din zona București-Ilfov o solicitare privind reevaluarea documentației pentru licitația de acordare a licențelor de traseu în Zona Metropolitană București.

Totodată, FORT a cerut, în 10 aprilie 2014, blocarea atribuirii de către AMTB a traseelor București – Ilfov și demiterea directorului, arătând că „la conducerea AMTB trebuie să fie numită, în baza unui concurs, o persoană cu competențe reale, de o conduită morală și profesională de execuție". Tot FORT a reclamat și în iulie 2012 forma finală a proiectului de norme privind condițiile de efectuare a serviciilor de transport public de persoane cu autobuzele în Zona Metropolitană București, cerând demiterea directorului de atunci, Valentin Dobre.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Gratuit cu trenul pentru studenți

Studenții români şi străini din învățământul universitar cu frecvență - licență, master, doctorat – beneficiază, începând de la 1 februarie, de gratuitate la transportul feroviar intern la toate categoriile de trenuri (Regio şi InterRegio), clasa a II-a, pe toată durata anului calendaristic, indiferent de distanță sau de rută.

Măsura adoptată de Guvernul Grindeanu, prin OUG nr. 2/2017, este acordată unui număr de 464.273 de studenți, indiferent de vârstă, cu condiția să fie înmatriculați în instituții de învățământ superior acreditate sau autorizate provizoriu de Ministerul Educației.

Abonamentele lunare gratuite cu număr nelimitat de călătorii se vor elibera pe distanțe de până la 300 km și pot fi procurate numai de la casele de bilete dotate cu sistem electronic de emitere. Biletele gratuite pentru studenți pot fi procurate de la casele de bilete sau de la personalul de tren, în baza legitimației de student, pentru reducere/gratuitate la transport, vizată pentru anul universitar 2016/2017, sau a adeverinței eliberate de instituția de învățământ superior la care sunt înmatriculați și a actului de identitate (carte de identitate sau pașaport). Aceste documente sunt necesare și la verificarea călătoriei în tren.

„Dacă, la verificarea biletelor în tren studenții nu vor prezenta documentele menționate mai sus, sau vor prezenta legitimații de student pentru reducere/gratuitate la transport nevizate pentru anul universitar în curs, sau alte documente eliberate de instituțiile de învățământ superior, aceștia vor fi considerați ca fiind fără legitimații de călătorie valabile și vor fi sancționați conform reglementărilor proprii ale CFR Călători și a legislației în vigoare. Aceeași situație se aplică și acelor călători care vor fi găsiți în posesia unor legitimații de student pentru reducere/gratuitate la transport care nu le aparțin”, precizează CFR Călători.

50% reducere pentru elevi

De asemenea, elevii din învățământul obligatoriu, profesional - inclusiv postliceal, liceal acreditat/autorizat - beneficiază de tarif redus cu 50% pentru transportul feroviar intern, la toate categoriile de trenuri (Regio și InterRegio), clasa a II-a, pe tot parcursul anului calendaristic. Eliberarea biletelor/abonamentelor lunare se va face în baza carnetului de elev, care va avea înscris pe prima filă codul numeric personal al elevului, respectiv în baza adeverinței doveditoare pentru elevii claselor pregătitoare și a certificatului de naștere în copie.

În plus, elevii orfani, elevii cu cerințe educaționale speciale, precum și cei pentru care s-a stabilit o măsură de protecție specială sau tutelă, beneficiază de gratuitate pentru transportul intern feroviar, pe tot parcursul anului calendaristic. Pentru aceștia se vor elibera gratuit legitimații de călătorie la toate categoriile de tren, clasa a II-a, precum și abonamente lunare gratuite la toate categoriile de tren, cu număr nelimitat de călătorii pe distanțe până la 300 km, clasa a II-a.

În situația renunțării la călătorie, elevii și studenții au obligația să solicite aplicarea vizei de neutilizare pe biletele cu reducere/gratuitate, conform reglementarilor CFR Călători, altfel călătoria este considerată ca fiind efectuată. Până la încheierea protocolului cu Ministerul Educației Naționale, privind accesul la Registrul Matricol Unic, procurarea biletelor/abonamentelor pentru elevi/studenți se va putea efectua doar de la casele de bilete din stațiile și agențiile de voiaj CFR, cât și de la personalul de tren.

Noi facilități la metrou

Totodată, prin OUG nr. 2/2017, s-a decis diversificarea ofertei tarifare la transportul cu metroul pentru studenți, aceasta incluzând, pe lângă abonamentul lunar cu reducere 50% în primă fază, și restul de titluri de transport: 2 călătorii, 10 călătorii, abonament săptămânal, abonament 1 zi, cu reducere 50% în faza a II-a, mai exact începând cu 1 iulie 2018.

Studenții orfani sau cei proveniți din casele de copii beneficiază de gratuitate pentru transportul cu metroul pe tot parcursul anului universitar.

Suma alocată bugetului Ministerului Transporturilor pentru decontarea facilităților la transportul pe calea ferată și cu metroul a elevilor și studenților este de 200 milioane lei.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Ghid inteligent pentru afaceri de succes

Revista Ziua Cargo organizează, în perioada 30-31 martie, la Poiana Brașov, Hotel Sport, conferința anuală dedicată operatorilor de transport călători.

Desfășurată sub titlul „Ghid inteligent pentru afaceri de succes", conferința va atinge subiecte de actualitate din zona legislativă și de control, oferind, totodată, sfaturi menite să îmbunătățească managementul companiilor.

Ce va fi după 2019?

În condițiile în care valabilitatea programelor de transport interjudețean și județene se apropie de final, o temă importantă va fi legată de analizarea viitorului acestui segment de piață, prezentarea alternativelor posibile și a șanselor pe care fiecare dintre acestea le are să se transforme în realitate. Liberalizare, atribuire sau prelungirea actualului program - specialiști, reprezentanți ai asociațiilor patronale și autorități vor căuta răspunsul corect la o întrebare care a devenit, deja, presantă.

Schimbările legislative ce impun transportatorilor plafonarea tarifelor pentru abonamentul elevilor vor fi, de asemenea, dezbătute. Transportul în zonele metropolitane rămâne, și el, în așteptarea unui cadru legislativ clar.

Sunt și alte aspecte legislative care trebuie avute în vedere, un exemplu în acest sens fiind evaluarea de risc, devenită obligatorie, din acest an.

Afaceri performante

Un spațiu generos va fi acordat, în timpul conferinței, elementelor menite să crească performanța afacerii de transport. Astfel, vor fi organizate seminarii pe mai multe segmente cheie: strategia corectă pentru valorificarea serviciului, pregătirea angajaților și evaluarea acestora, inclusiv din punct de vedere psihologic, precum și utilizarea produselor IT dedicate acestui domeniu.

De asemenea, utilizarea carburanților alternativi poate reprezenta un avantaj important pentru operatorii de transport.

Cu prilejul conferinței, vor fi expuse și numeroase autovehicule destinate tuturor segmentelor de transport.

În cadrul conferinței, se va desfășura și Gala de premiere a celor mai bune companii de transport.

Înscrierile la conferință se pot face pe site-ul ziuacargo.ro, sau pe email: radu.borcescu@ziuacargo.ro.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

RPTCY
Sub semnul evoluției

Operatorii de transport călători găsesc noi modalități de dezvoltare, răspunzând nevoilor tot mai complexe ale societății.

La fel ca în fiecare an, cele mai dezvoltate companii de transport sunt invitate să participe la concursul RPTCY (Romanian Passenger Transport Company of the Year), ajuns la cea de-a patra ediție. Acest concurs reprezintă, în primul rând, un barometru, prin care pot fi identificate tendințele pieței, precum și cele mai bune practici în domeniu. Și sunt câteva aspecte care merită să fie menționate.

TRANSPORTUL INTERNAȚIONAL își continuă specializarea, concentrându-se, în primul rând, pe nevoile călătorului și pe acoperirea cât mai precisă din punct de vedere al locului de îmbarcare și a celui de debarcare. Astfel, s-au dezvoltat firme specializate pe o anumită relație, iar experiența acumulată, precizia cu care este efectuat transportul, duc la dezvoltarea acestor companii, într-un ritm susținut. Sigur, la acest aspect contribuie și continua creștere a confortului pentru călători – autocare de ultimă generație, wi-fi pe tot traseul, mese oferite în timpul călătoriei, toaletă funcțională în autovehicul...

Aceste companii de transport rutier reușesc să își crească numărul călătorilor, operând inclusiv trasee lungi, în ciuda dezvoltării ofertei de zboruri low-cost.

Într-o măsură importantă, performanțele transportatorilor sunt legate și de calitatea angajaților, care au atins, pe acest segment de transport internațional, un grad ridicat de profesionalizare.

Totuși, dacă ar fi să semnalăm și un aspect negativ, putem observa că această hiperspecializare face ca orice proiect nou să fie greu de integrat în cadrul firmei, riscând, astfel, să se piardă anumite oportunități.

De asemenea, merită amintit că acest tip de transport a fost, în permanență, însoțit de fenomenul „pirateriei" și doar buna organizare și concentrarea pe a oferi condiții cât mai bune de călătorie au făcut posibilă dezvoltarea, an de an.

TRANSPORTUL NAȚIONAL se dovedește a fi cel mai dinamic segment și, totodată, cel mai riscant, deși, aparent, ar trebui să fie cel mai stabil, având în vedere cadrul fix creat de programele de transport interjudețean și județene. Mulți dintre operatorii care activează, astăzi, pe acest segment au intrat într-un proces accelerat de dezvoltare, concentrându-se, în același timp, pe mai multe fronturi. Pe de o parte, multe companii își redescoperă călătorii și vocația de a oferi un serviciu pentru care să fie apreciați. Astfel, flotele sunt înnoite, iar noile microbuze și autocare oferă un grad de confort sporit – distanță mai mare între scaune, climatizare, wi-fi... De asemenea, sunt utilizate sisteme tot mai moderne de informare a călătorilor, precum și de rezervare și achiziționare a biletelor.

Un alt front de dezvoltare este reprezentat de accesarea unor noi piețe, cum ar fi transportul turistic, cel de convenție și, chiar, servicii nereglementate din punct de vedere legislativ, dar care înregistrează o cerere importantă pe piață, cum ar fi transferurile la aeroport. Potențialul de dezvoltare pare a fi foarte ridicat, mai ales în contextul în care turismul se dezvoltă tot mai mult în România, iar aeroporturile raportează, an de an, tot mai mulți pasageri.

Noile direcții de dezvoltare creează nevoia și, în același timp, oportunitatea de a utiliza soluții IT dedicate, iar acest aspect nu poate decât să contribuie la modernizarea afacerii.

O dată cu noile dezvoltări, sunt companii care regândesc strategia costurilor – sunt implementate noi metode, menite să reducă costurile și să crească randamentul investițiilor. Soluțiile IT, pregătirea personalului, inclusiv prin cursuri de specializare, și apariția autovehiculelor ce utilizează carburanți alternativi pot asigura, pentru următorii ani, gradul de profitabilitate necesar dezvoltării. Și asta în condițiile în care transportul clasic la nivel național, pe curse regulate, este din ce în ce mai puțin sustenabil.

TRANSPORTUL PUBLIC LOCAL își continuă, la rândul său, dezvoltarea, răspunzând solicitărilor tot mai complexe ale comunităților pe care le deservesc. Investițiile cresc și, astfel, mijloacele de transport sunt modernizate, călătorii sunt tot mai bine informați, iar serviciul de transport oferă tot mai multă încredere.

Un aspect important pentru marile orașe îl reprezintă modul în care serviciul de transport urmărește solicitările populației dincolo de granițele orașului. Nu s-a conturat, încă, la nivel național un model unitar de transport metropolitan, însă operatorii de transport public local par tot mai pregătiți să preia această sarcină.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Concurenții RPTCY 2017

La cea de-a patra ediție a concursului, s-au aliniat la start șase companii, pe care vă invităm să le votați pe site-ul www.ziuacargo.ro

ALIS GRUP

Cu o experiență de peste 15 ani în transportul de călători, Alis Grup deține un parc de peste 120 de autocare și microbuze de diferite capacități, de la 8, la 59 de locuri. Deschiderea către turism s-a materializat prin înființarea propriei agenții, în anul 2013.
Unul dintre cele mai recente și spectaculoase proiecte lansate de Alis Grup este serviciul de transfer de pe Aeroportul Internațional Cluj.
La ora actuală, Alis Grup face parte din Federația Mondială de Transport Persoane (GPN) și, totodată, este membră a Federației Operatorilor Români de Transport (FORT).

BALINT TRANS

Cu un parc de peste 90 de autovehicule, compania din Târgu Mureș s-a dezvoltat pe trei segmente principale - curse regulate, curse ocazionale și curse pentru transportul angajaților - reușind să crească cifra de afaceri la peste 13 milioane de lei. Implementarea unor soluții IT dedicate activității de transport și investirea permanentă în înnoirea flotei, pentru a menține costurile de operare și întreținere cât mai scăzute, sunt două dintre elementele importante urmărite de managementul companiei.

COMATI PSG

Compania timișoreană s-a specializat pe transportul internațional regulat către țările nordice (Danemarca, Suedia, Norvegia). Dacă, în 2006, dispunea de un singur autocar închiriat, astăzi Comati PSG deține cinci autocare și operează pe patru linii. Pentru a avea o imagine a gradului de utilizare a autocarelor, merită să menționăm că, din cei 45 de angajați, 36 sunt șoferi. Traseele sunt lungi și, practic, pe durata unei curse, un autocar este condus de cinci șoferi. Parcul de autocare este unul tânăr, marca preferată fiind Setra.

LILIAN EXPRES

Specializată pe relația România – Grecia, compania Lilian Expres își continuă dezvoltarea, atât în ceea ce privește parcul auto, cât și realizarea unei noi autogări și modernizarea agențiilor. Deși a crescut de la an la an, compania și-a păstrat intact caracterul de afacere de familie, bazându-se pe experiența și, totodată, implicarea tuturor angajaților în realizarea unui serviciu de transport cât mai apreciat de către călători. În plus, managementul Lilian Express s-a implicat și în apărarea intereselor breslei, făcând parte din conducerea Uniunii Naționale a Transportatorilor Rutieri din România (UNTRR).

NORMANDIA SERVICE

La împlinirea a 20 ani de la înființare, Normandia Service se poate lăuda cu o carte de vizită impresionantă. Începând cu anul înființării, 1997, compania din Horezu a cunoscut o ascensiune continuă, plecând de la două microbuze și o singură cursă, pentru ca, în prezent, să dețină un parc de 37 autocare și 6 microbuze, ce asigură atât activitatea de transport pentru cele 13 trasee județene și interjudețene, cât și activitatea de transport turistic prin serviciul de închirieri.
Una dintre investițiile recente importante (peste un milion de euro) o reprezintă deschiderea unei autogări moderne, în Timișoara.

STP ALBA

Compania, 100% privată, asigură transportul de pasageri în Alba Iulia, utilizând sisteme de transport inteligent, ce asigură informarea anticipată, cât și în timpul călătoriei, a pasagerilor.
Serviciile publice integrate de transport oferite de către STP se remarcă prin sistemul integrat de ticketing, gradul de satisfacţie și politica de informare a călătorilor și, nu în ultimul rând, prin implementarea primului sistem de transport metropolitan funcțional din România, care cuprinde 7 zone de transport, având în centru zona metropolitană 1, care acoperă municipiul Alba Iulia.

Destabilizarea pieței... voită?

Plafonarea tarifelor pentru abonamentele elevilor și transportul gratuit pe calea ferată pentru studenți reprezintă lovituri grele date operatorilor de transport rutier. În plus, transportul nereglementat se dezvoltă, afectând tot mai mult operatorii care efectuează curse regulate. Am discutat despre elementele care destabilizează piața cu Doru Marian Crăc, președinte FORT.

Doru Marian Crăc

Ziua Cargo: Cum au fost primite recentele modificări legislative de către transportatori?

Doru Marian Crăc: Operatorii de transport sunt supărați și îngrijorați, pentru că statul ne obligă să facem protecție socială pe banii noștri. O parte dintre colegii noștri riscă să intre în insolvență și faliment. Este vorba despre cei care execută cu preponderență transport public județean regulat și acum sunt obligați să dea abonamente pentru elevi la tarife plafonate.

Practic, suntem în ultima parte de valabilitate a programului de transport, iar statul schimbă regulile și impune operatorilor tarife plafonate la abonamente.

Este o abordare greșită să obligi un operator privat să practice niște prețuri care nu sunt corecte, fiind calculate greșit, în urma unor raportări statistice în care s-au strecurat erori. În parte, este posibil să fie și vina unor operatori, însă, în situația în care transportul pe calea ferată devine gratuit și statul îl subvenționează, nu mi se pare normal să lovești astfel operatorii rutieri. Discutăm de concurență neloială.

La ora actuală, operatorii de transport din FORT, și nu numai, nu știu cum să reacționeze.

Transportul județean este puternic afectat de plafonarea tarifelor la abonamentele elevilor, iar, pentru interjudețean, gratuitățile de pe calea ferată creează o situație similară. Și asta în contextul în care mulți dintre membrii FORT au raportat cea mai slabă lună ianuarie dintotdeauna, pe multe trasee neputând fi acoperit nici măcar costul carburantului.

Toate aceste lucruri duc către o situație în care transportul de pasageri regulat la nivel național nu mai este sustenabil.

Care este răspunsul FORT?

Am oferit membrilor FORT un model de răspuns pe care să îl trimită autorităților județene. Practic, solicităm consiliilor județene acoperirea diferenței între tariful plafonat și costurile reale de transport. Bineînțeles, toate consiliile județene au răspuns că nu au bani alocați pentru subvenționarea acestui tip de transport. Nu putem să fim obligați să mergem cu 40% din valoarea unui abonament, în condițiile în care legea prevede ca diferențele de cost să fie acoperite de către consiliile județene. Guvernul a impus plafonarea tarifelor abonamentelor prin modificarea Legii 92, aceeași lege care prevede acoperirea diferențelor de cost de către consiliile județene. În plus, legislația a fost contestată în contencios administrativ. Trebuie să avem în vedere faptul că intrarea în vigoare a legii a coincis cu o perioadă de vacanță și abia de acum încolo vor fi resimțite cu adevărat efectele. Avem membri în FORT care au calculat că vor pierde 40% din venituri – nimeni nu poate face față unei asemenea situații.

De ce s-a ajuns la această situație?

Cei care au stabilit costurile nu au calculat corect. Ori a fost vorba despre o inițiativă cu țintă electorală, ori au fost induși în eroare de anumite raportări. Sigur, sunt operatori de transport care au o anumită vină – trasee neefectuate, venituri și costuri nedeclarate... Veniturile și costurile au fost preluate de la Ministerul Finanțelor, iar numărul de kilometri efectuați a fost preluat în funcție de licențele de traseu de la ARR. Existând trasee neexecutate, s-a ajuns la niște rezultate aberante, iar toate aceste calcule au fost realizate în mod netransparent. Nouă nu ni s-a cerut părerea și, astfel, nu am putut să le oferim un calcul corect al costurilor. Tarifele propuse de Guvern cu greu ar putea acoperi doar salariul șoferului. Ce se întâmplă cu celelalte costuri?

Care sunt următorii pași pe care îi aveți în vedere?

Vom demara discuții cu reprezentanții actualului Guvern, pentru a găsi soluții. Însă, având în vedere contextul actual, nimeni nu a avut până acum timp pentru noi. Am transmis solicitări către Ministerul Transporturilor, către Secretariatul General al Guvernului (se pare că aici au fost realizate calculele privind tarifele pentru abonamente) și către Ministerul Educației. Nu este acceptabil, într-o economie de piață, să fii obligat să comercializezi un serviciu cu un leu când costurile tale sunt de trei lei.

Vi se părea oportun să fiți consultați, înainte de a se lua decizia acordării transportului gratuit pentru studenți pe calea ferată?

Așa ar fi fost normal. Mă întreb care este deosebirea între o firmă privată de transport rutier și alta, tot privată, de transport feroviar. Nimeni nu ne-a cerut un punct de vedere, deși transportul rutier este puternic afectat.

Trebuie să fim ascultați și să găsim o soluție logică. Trebuie să ni se spună dacă mai este nevoie de capital autohton, dacă aceia care plătesc dările către stat sunt protejați... Noi susținem, de mai mulți ani, eliminarea cupoanelor. Dorim o piață de transport corectă și transparentă. Cerem, de ani de zile, obligativitatea introducerii caselor de marcat fiscale. Nu ne ascultă nimeni! Ne întrebăm de ce nu se doresc aceste lucruri? Ordonanța 27 prevede obligativitatea utilizării caselor de marcat fiscale cu transmisie de date online. Așteptăm normele metodologice de câțiva ani. În mod clar, există persoane care își doresc ca aceste lucruri să nu se întâmple, care nu vor ca activitatea de transport să fie transparentă, și operatorii corecți se trezesc, la diferite licitații, cu o concurență care propune tarife imposibile.

Care este poziția FORT în legătură cu direcția pe care ar trebui să o urmeze transportul regulat de pasageri la nivel național?

Am trimis către toți membrii solicitări pentru a vedea care sunt opțiunile acestora – prelungirea actualului program de transport, o altă atribuire, liberalizare, o nouă reglementare a transportului național. La ora actuală se execută și ia amploare un tip de transport nereglementat, pe care nu îl mai putem ignora. Mulți operatori sunt, astăzi, speriați de orice potențială schimbare, însă acest lucru este cauzat și de o informare precară. Eu consider că trebuie, la un moment dat, realizată o schimbare și probabil că anul 2019 ar fi cel mai potrivit, luând în calcul și regulamentul european. Sigur, înainte de liberalizare, s-ar putea solicita o prelungire a valabilității actualului program de transport cu încă patru ani. Însă, este foarte important ca, înainte de prelungire, să avem o curățare a programului și, apoi, din 2022 sau 2023, trecem la liberalizare. În această perioadă tampon, operatorii au posibilitatea să creeze o strategie corectă pentru liberalizare. Asocierea între mai mulți operatori, crearea unor mari forțe în transportul de călători sunt aspecte pe care le avem în vedere. La momentul liberalizării, sperăm să avem câteva firme puternice la nivel național, pentru a face față presiunilor venite din partea marilor companii europene. Astăzi piața este fărâmițată și, potențial, vulnerabilă.

„Suntem îngrijorați de procesul de destabilizare al pieței de transport călători și ne întrebăm dacă nu cumva există în spate un plan de acaparare."

Legislația trebuie schimbată din temelii, în transporturi. În România, ne-am bătut joc de această ocupație și ar trebui să începem cu accesul la profesie, pentru a nu permite persoanelor nepregătite să realizeze transport. În plus, ar fi nevoie de un proces de informare a pieței în legătură cu liberalizarea, dar, până acum, nu s-a făcut niciun pas în acest sens.

Cum s-ar putea realiza curățarea programului de transport?

Nu vom ajunge nicăieri dacă prelungim actualul program de transport fără a-l curăța înainte. Eliminarea cupoanelor și introducerea caselor de marcat fiscale ar avea un impact puternic, asigurând un proces natural de curățare a programului. Sigur, așteptăm din partea autorităților soluții legislative coerente și pentru rezolvarea transportului nereglementat. Acea încercare de a înăspri legislația privind cursele ocazionale s-ar fi întors tot împotriva operatorilor de transport corecți. Trebuie să ne amintim faptul că o parte dintre problemele cu care se confruntă, astăzi, transportatorii – diferite sancțiuni și cuantumul mare al amenzilor – au fost introduse în legislație la cererea noastră. Uneori, încercând să rezolvi o problemă, ajungi să creezi una mai mare.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Giethoorn, mica Veneție Olandeză

Giethoorn este un sătuc situat între ape, în provincia Overijssel, din Olanda. Ceea ce îl face atât de special este faptul că nu este accesibil cu alte mijloace de transport decât ambarcațiunile, bicicletele sau... propriile picioare. Cu ale sale case și ferme construite pe mici insule, răspândite printre înguste canale de apă, sătucul, vizitat anual de aproximativ două milioane și jumătate de turiști, și-a căpătat supranumele și renumele de Veneția Olandeză.

Sătucul numără 2.620 de locuitori și este renumit pentru cele nu mai puțin de 176 de poduri și podețe, majoritatea dintre ele fiind proprietate privată, pentru canalele sale pentru ambarcațiuni și pentru tradiționalele sale bărci cu vele ascuțite. Canalul Dorpsgracht, în lungime de 9 kilometri, este axa centrală a sătucului, care leagă cele trei secțiuni principale ale localității. Fermele și casele sunt separate prin șanțuri pavate, care delimitează parcelele. Forma specifică a acestor case este cea de „fermă cu cocoașă" (bultrugboerderij), construcțiile părând a avea o cocoașă, din cauza faptului că hambarul, lipit de casa de locuit, este mai înalt decât aceasta. În general, era construită întâi căsuța de locuit, din paiantă, hambarul urmând a fi ridicat ulterior, pe măsură ce familia stabilită acolo se gospodărea mai bine, începea să crească animale și să-și cultive bucățica de pământ. Unele case au acoperiș din paie, cei mai înstăriți trecând la țiglă.

O altă îndeletnicire a localnicilor, care a generat o și mai mare capilaritate a canalelor și șanțurilor, a fost, în trecut, transportul de turbă. Multe dintre case sunt construite, după cum am spus, pe mici insulițe la care se poate ajunge numai cu barca și care au garaj de ambarcațiuni, în loc de mașini. Singura cale pe uscat către partea veche a satului este o străduță pentru biciclete

și pietoni, care merge de la Nord la Sud și care este intersectată numai de o singură stradă, Kerkweg (Calea Bisericii), în zona de mijloc a localității (Middenbuurt). Aprovizionarea aproape a întregului sat se face pe apă, tot pe apă vin și gunoierii, pompierii, poliția sau ambulanța. Până și vacile de la ferme au fost și sunt și în timpurile moderne transportate cu barca.

În trecut, ambarcațiunea tradițională folosită de către localnici, Punter, avea catarg și o pânză triunghiulară. În prezent, sunt folosite tot felul de ambarcațiuni, de la cele cu vâsle sau împinse prin intermediul unei prăjini, ca în Veneția, până la cele cu motor. În fiecare zi, circulă pe aceste canale nu mai puțin de 700 de bărci închiriate de turiști, în week-end-uri chiar până la 1.000. În ultima perioadă, se pune un accent din ce în ce mai mare pe ambarcațiunile electrice, silențioase (fluisterbootjes), pentru reducerea poluării din zonă, atât sonoră, cât și a aerului.

Obiective turistice

Puncte din care se pot închiria bărcuțe, cu sau fără motor, sau chiar Punters din poliester sau lemn se află peste tot în Giethoorn, dar, atenție, având în vedere afluxul de turiști, vă recomandăm să vă treziți devreme, dimineața, pentru a apuca una. De asemenea, sunt și vaporașe pe care vă puteți rezerva un loc, pentru un tur al localității și împrejurimilor.

De asemenea, Giethoorn este situat în Parcul Național Weerribben-Wieden, care constă din 6.000 hectare de bălți, iazuri, lacuri, mlaștini, porțiuni sălbatice de uscat, unde se poate admira o varietate larga de plante, păsări și animale și unde se pot organiza și partide de pescuit.

Cei interesați de istoria și tradițiile locului pot vizita ferma-muzeu 't Olde Maat Uus. Este vorba despre o fermă datând de pe la 1800, care ilustrează peste 100 de ani de viață țărănească olandeză și care include, alături de locuința propriu-zisă, o magazie folosită pentru alimente, o căsuță pescărească, moară de apă și... căpițe de fân.

Muzeul „De Oude Aarde” oferă o expoziție de pietre prețioase și semiprețioase și minerale, precum și un terariu. Se poate vizita, de asemenea, o expoziție de scoici, precum și, culmea, într-un sătuc al apelor, un muzeu... al automobilului!

În câteva cuvinte, un locșor rustic, care, cu siguranță, te va încânta și în care vei reveni, de fiecare dată, cu plăcere.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Cornul Caprei

Prima mențiune a localității Giethoorn datează din 1225. Se spune că fondatorii au fost un grup de bigoți care practicau auto-flagelarea și care fugeau din calea unei epidemii de ciumă. De asemenea, se spune că acești pionieri ar fi găsit, în zonă, coarne de capră, aduse de furtuna și inundația din 1170. Din acest motiv, ei au numit așezarea Geytenhorn (cornul caprei, în olandeza veche), care a devenit, mai târziu, Geythorn și, ulterior, în dialectul local, Giethoorn. De altfel, cornul caprei se regăsește și pe blazonul localității.

Istoria Lunii în Istoria Lumii

15 februarie - 14 martie

15 februarie

❑ 1564: S-a născut Galileo Galilei, fizician și astronom renascentist (d. 1642).
❑ 1877: S-a născut Louis Renault, producător francez de automobile (d. 1944).
❑ 1969: A fost inaugurată linia ferată electrificată București–Brașov, prima de acest fel din România.
❑ 1980: A fost lansată la apă, la Brăila, prima navă de pescuit oceanic construită în România.

17 februarie

❑ 1866: Pe baza decretului lui Alexandru Ioan Cuza, din 1865, a început să funcționeze Banca României, constituită prin transformarea filialei din București a Băncii Imperiului Otoman; primul președinte al băncii a fost Ion Ghica (17 februarie/2 martie).
❑ 1987: Pe fondul nemulțumirii generale cauzată de restricțiile economice, pe teritoriul României au avut loc mai multe manifestații de protest; la Iași, studenții au manifestat împotriva condițiilor inumane din cămine, scandând „Vrem apă să ne spălăm și lumină să învățăm!"
❑ 2008: Kosovo și-a autoproclamat independența față de Serbia.

18 februarie

❑ 1854: A început construirea liniilor de telegraf electric București–Giurgiu, București–Ploiești–Brașov, Timișoara–Lugoj–Orșova, făcându–se astfel legătura între liniile telegrafice din Principate și cele din Transilvania.
❑ 1929: La Hollywood, California au fost decernate primele trofee ale Academiei Americane de Film.

21 februarie

❑ 1848: A apărut, la Londra, Manifestul Partidului Comunist, redactat de Karl Marx și Friedrich Engels.
❑ 1907: A intrat în vigoare Legea pentru organizarea Marinei Comerciale.

23 februarie

❑ 1271: Prima mențiune documentară a orașului Brașov.
❑ 1893 Patentarea motorului Diesel, o descoperire a inginerului german Rudolf Diesel.

24 februarie

❑ Dragobetele.
❑ 1582: Papa Grigore al XIII-lea introduce o reformă a calendarului, care, în noua structurare, comportă o eroare de o zi la 3.000 de ani (Calendarul gregorian).
❑ 1987: În urma meciului de la Monte Carlo, cu Dinamo Kiev, câștigătoarea Cupei Cupelor în 1986, echipa de fotbal Steaua București, a cucerit Supercupa Europei.
❑ 2011: Lansarea finală a navetei spațiale Discovery.

25 februarie

❑ 1817: Deschiderea oficială a muzeului Național Brukenthal din Sibiu, cel mai vechi muzeu din țară.

1 martie

❑ Ziua Mărțișorului.
❑ 1907: Și-a început activitatea Serviciul de urgență „Salvarea", din inițiativa dr. Mina Minovici.

2 martie

❑ 1716: Apare lucrarea lui Dimitrie Cantemir, Descriptio Moldaviae, prima monografie geografică la români, scrisă în limba latină, la cererea Academiei din Berlin. Lucrarea este alcătuită din trei părți și este însoțită de prima hartă a Moldovei.
❑ 1969: Primul zbor al supersonicului franco-britanic de călători, Concorde 001, care va depăși viteza sunetului la 1 octombrie 1969.

4 martie

❑ 1977: Se produce cel mai grav cutremur din România; peste 1.500 de victime.

5 martie

❑ 1919: Decret-lege în România privind adoptarea calendarului gregorian, începând de la 1 aprilie 1919 (stil vechi), care a devenit 14 aprilie (stil nou).
❑ 1946: Churchill a declarat, la Fulton (Missouri), că de la Stettin, din Baltica, până la Trieste, din Adriatica, o „cortină de fier" a coborât traversând continentul european – începutul Războiului Rece.
❑ 1953: Moare Iosif Vissarionovici Stalin, în vârstă de 74 de ani. Trupul său a fost mumificat și păstrat în Mausoleul lui Lenin până la 3 octombrie 1961, când a început destalinizarea în Uniunea Sovietică. Trupul lui Stalin a fost îngropat, după aceea, lângă zidul Kremlinului.

6 martie

❑ 1521: Fernando Magellan ajunge la Guam.
❑ 1897: A intrat în vigoare Legea repausului în zilele de duminică și sărbători. Potrivit legii, era liberă doar dimineața de duminică și alte 14 sărbători pe an.
❑ 1945: Instaurarea guvernului dr. Petru Groza (sub presiunea militară sovietică, regele Mihai I este nevoit să accepte numirea lui Petru Groza ca prim-ministru; acesta formează un nou guvern, în care ministerele cheie erau deținute de comuniști).

7 martie

❑ 1876: Alexander Graham Bell primește brevetul pentru o invenție pe care el o numește telefon.

❑ 1912: Succesul expediţiei lui Roald Amundsen la Polul Sud (14 decembrie 1911) este anunţat public, când nava Fram a ajuns la Hobart, în Australia.

8 martie

❑ Ziua Internațională a Femeii.
❑ 1910: Aviatoarea franceză Raymonde de Laroche devine prima femeie care primește licența de pilot.
❑ 1911: Ziua internațională a femeii este lansată pentru prima dată în Copenhaga, Danemarca, de Clara Zetkin, liderul femeilor din Partidul Social Democratic din Germania.
❑ 1921: Lenin declară 8 martie ziua femeilor.

13 martie

❑ 2009: Are loc, la Bacău, primul zbor pe un avion supersonic (MIG - 21 Lancer) a unei femei pilot din România (sublocotenent Simona Măierean).

Campania pentru un transport civilizat

ORGANIZEAZĂ

Transport Company of the Year 2017

30-31 martie 2017, Poiana Braşov

Conferinţa:

Ghid inteligent pentru afaceri de succes

Parteneri:

NOUL STRALIS XP
TCO_2 CHAMPION

UN NOU STRALIS CARE ADUCE PÂNĂ LA **11% ECONOMIE DE COMBUSTIBIL, GARANŢIE UPTIME** ŞI **EMISII SCĂZUTE DE CO_2.**

PÂNĂ LA 11% ECONOMIE DE COMBUSTIBIL

Cea mai completă selecţie de caracteristici şi servicii pentru eficientizarea consumului de combustibil pe distanţe lungi

FIABILITATE EXCEPŢIONALĂ

Tehnologia HI - SCR cu performanţe deja dovedite şi noul lanţ cinematic sunt proiectate pentru fiabilitate şi performanţe maxime

IMOBILIZARE MINIMĂ GARANTATĂ

Angajamentul de a maximiza timpul de funcţionare al vehiculului clientului garantat de către reţeaua de IVECO TRUCK STATION

TCO_2 LIVE

O nouă gamă de servicii pentru proprietarii de flote

NOUL STRALIS XP: TCO_2 CHAMPION

Descoperă NOUL STRALIS cu lanţ cinematic şi sisteme electrice şi electronice complet reînnoite, precum şi noi caracteristici de economisire a combustibilului. NOUL STRALIS cu tehnologia Euro 6 HI-SCR oferă până la 11% economie de combustibil, emisii de CO_2 reduse şi TCO mai mic în fiecare misiune. Iveco HI-SCR garantează, de asemenea, siguranţă în zone periculoase fără a fi necesară intervenţia şoferului, deoarece nu există regenerare activă. Prin centrele IVECO TRUCK STATIONS, cu noile servicii oferite, STRALIS XP are timpul de funcţionare garantat.

STRALIS XP, TCO_2 champion.

IVECO

Partenerul tău pentru un transport sustenabil