ZIUA CARGO

revistă GRATUITĂ mai 2010 numărul 5 (16)

AQUILA

creşte flota... şi numărul clienţilor

AHEAD IN INTERNATIONAL LOGISTICS

GROEP H.ESSERS

www.essers.ro email : info.ro@essers .com

Offered services : international / national transport • intermodal • logistics • warehousing • customs • national distribution

BUCHAREST
Prologis Park Bucharest A1
Str. DC147,087150 Joita,jud Giurgiu
Telephone: + 40 (0)21- 369 70 39
FAX: + 40 (0)21- 369 70 33

SIBIU
Park Industrial Sura Mica
Str. Garii nr. 5-7
Telephone: + 40 (0)269- 577 380
FAX: + 40 (0)269- 577 219

ORADEA
Soseaua Borsului Nr. 40
410605 Oradea, jud. Bihor
Telephone: + 40 (0)259 - 470 026
FAX: + 40 (0)259 - 476 808

ORADEA BUCHAREST SIBIU ROMAN TIMISOARA

dieselpoint
Leader pe piaţa staţiilor de incintă
www.dieselpoint.ro

021.318.26.22/23/24
0372.720.388

Imaginează-ți că ai cel mai bun atu. El te va menține, pe tine și afacerea ta, în top timp de mulți ani.
Noi îl numim Factorul X - o combinație unică între noul și robustul Volvo FMX și performanțele de care acesta este în stare, împreună cu abilitățile tale de a conduce și cu extinsa noastră rețea de service. Pune-le laolaltă și vei fi de neînvins.

Experimentează Factorul X acum pe www.volvofmx.com sau mai bine contactează-ți reprezentantul local Volvo Trucks!

Volvo Romania - Bd. Iuliu Maniu 646-648, sector 6, 061129 București, tel.: 021-202.96.30; e-mail: volvoromania@volvo.com **Birouri regionale:** Brașov - tel. 021-529 97 30 • Cluj (Gilău) - tel.: 0264-502.200 • Timișoara: tel.: 0256-227.070 • Bacău - 0234-551.162

NOUL VOLVO FMX

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvotrucks.ro

Director General
Mihai Pâlşu

ZIUA CARGO

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactor Şef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro
Membru
în Juriul Internaţional

European Transport Company of the Year

Corespondent internaţional
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

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

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

DTP şi PRE-PRESS
Iuliana Constantinescu

Director Artistic
Mihaela Şchiopu

Tipar executat
la ROMPRINT

Revistă editată de
ZC Trans Logistics Media

Adresa redacţiei:
Bdul Timişoara nr. 92,
Sector 6, Bucureşti
Tel./fax: 021.444.00.96
Website:
www.ziuacargo.ro

ULTIMUL stinge lumina

O întâmplare banală, cum se petrec cu mile în România, și, totuși, revolta pe care o simți de fiecare dată explică multe lucruri.

Pe scurt: un prieten este accidentat în timp ce mergea regulamentar cu mașina, de către o altă mașină care a schimbat brusc banda. Pentru că vorbea la telefon sau își aranja părul ori, pur și simplu, din neatenție, doamna respectivă nu a putut păstra banda pe care mergea. Până aici, nimic ieșit din comun. Dar doamna respectivă insistă să meargă la poliție la o anumită secție, deși o înțelegere amiabilă, prin intermediul asigurătorului, o avantaja... la prima vedere.

Și, aici, apare incredibilul - un anumit domn polițist Rădăcină decide că prietenul meu este cel vinovat, pentru că ar fi realizat o manevră greșită de depășire. În mod evident, o interpretare bine gândită pentru a explica daunele suferite de mașini și, totodată, a scoate „basma curată“ pe respectiva doamnă. Nu are sens să discutăm despre senzația pe care o trăiești atunci când ți se destramă iluzia că, dacă ești nevinovat, nu ai ce să pățești. Cred că mulți dintre noi am trăit-o în repetate rânduri.

Mai mult decât atât, posibilitățile de atac împotriva nedreptății sunt extrem de limitate. Polițistul este perfect acoperit, având o interpretare plauzibilă. Poate că nici măcar nu a luat bani pentru asta, ci doar a primit un telefon de la un prieten care i-a cerut ajutorul, iar la noi funcționează bine sistemul prin care „o mână spală pe alta“.

Dar, așa cum spuneam, cazul este banal, iar fiecare pădure are uscăturile ei - de ce nu ar fi și în poliție?

Însă, ceea ce este grav are legătură cu relația care se creează între cetățeni și autorități. Prea des avem senzația că, indiferent de autoritatea cu care interacționăm, intrăm într-un mărăciniș din care ieșim mai mult sau mai puțin răniți, dar întotdeauna înțepați deranjant - în demnitate, în speranțe, în caracter...

Pot să înțeleg faptul că un polițist ca Rădăcină și alții ca el nu înțeleg gravitatea propriilor fapte, dar ceilalți

ce fac? Cei care încearcă să facă ceva, cei care își respectă meseria? Nu credeți că există o legătură directă între banalul caz prezentat și polițiștii înjurați sau mașinile cu sirena pornită dar blocate în trafic pentru că șoferii nu vor să le facă loc? Astfel de cazuri mărunte distrug imaginea poliției și a autorităților în general, iar cei care vor să schimbe ceva nu ar trebui să permită existența acestor zone cangrenate.

Dar, bineînțeles, nu există dovezi, întrucât corupții au învățat să se păzească, iar de la stat nu pleacă nimeni pe motiv de incompetență.

Astăzi, economia trece prin momente extrem de dificile, iar măsurile disperate scot și mai bine în evidență pericolul de disoluție socială.

Apar tot mai multe discuții despre economia „neagră“, despre neplata datoriilor la stat. Dar nu controlul și legislația strictă vor stârpi evaziunea fiscală, ci mai degrabă o anumită stare de spirit în care românii capătă încredere în societatea în care trăiesc și în autorități. Altfel, prea mulți vor încerca să răspundă statului cu aceeași monedă cu care au fost tratați de reprezentanții acestuia.

„Ultimul să stingă lumina“ este replica unui banc despre dorința românilor de a părăsi țara. Nu vor pleca românii din România în sens fizic, dar vor părăsi țara din punct de vedere spiritual, moral și financiar. Vor investi bani în alte țări, își vor reduce contribuțiile la bugetul de stat cât vor putea de mult, găsind subterfugii, fără nici un fel de mustrare de conștiință, iar sentimentul național, atât de necesar pentru viața unei țări, își va pierde orice fel de valoare.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

SUMAR

ŞTIRI 6

ÎNTREBAREA LUNII
Despre curse 7

INTERVIU
- Despre legislație și alte schimbări 8
- Despre control în 2010 10-11

ACTUALITATE
Plus 6.000 km de drum... în România 12-13

EVENIMENT
Un cocktail anticriză: clienți, cărăuși și legislație 14

UTILE
Îți cauți de lucru? 16

LANSARE
Cel mai puternic motor - acum la Scania 18-21

INTERVIU
Activi pe plan local 22-23

FONDURI EUROPENE
Aveți până la 249 de angajați? 24-25

INTERVIU
Vin investitorii străini!? 26-27

PIAŢĂ
Aquila crește flota... și numărul clienților 28-29

EVENIMENT
România pierde pe mâna ei 30-31

STUDIU DE CAZ
Logistică totală - pe șosea, pe calea ferată și pe mare (I) 32-35

INTERVIU
FM Logistic continuă cursa investițiilor 36-37

CONSULTANŢĂ
Procese și Performanță logistică - KPI (I) 38-39

STUDIU DE CAZ
BEST PRACTICES
Integrare electronică Siemens 40-41

CONCURS
Măsoară-ți cunoștințele de logistică! (6) 42

ŞTIRI 44

FOCUS

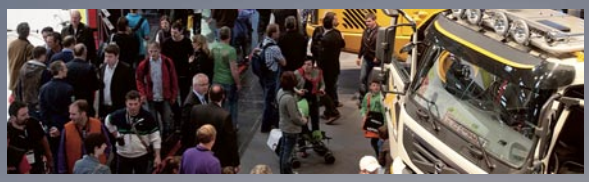
Poteraş înverzeşte cu fonduri structurale
Drumul Taberei 46-47

AVANPREMIERĂ

Stadionul „Lia Manoliu“ la concurenţă cu...
Casa Poporului 48-50

BAUMA 2010

- Din nou de excepţie 51
- Noul Volvo FMX
Premieră mondială pentru constructori 52-53



FOCUS

Termopane premium 54-55

INEDIT

Opera din Sydney 56-58

ŞTIRI 60

EVENIMENT

- Scania Touring
Misiune îndeplinită 62-63
- Mercedes-Benz Travego
O familie preocupată de siguranţă 64-66

- Setra Danube Road Show 2010 68
- Târg second-hand 69

TRANSPORTATOR

Asiguraţi prin diversificare 70-71

TEST

Jumpy: ofensiva Citroën 72-73

HOROSCOP DE CĂLĂTORIE

15 mai - 15 iunie 2010 74

DE LA LP 1620 LA ACTROS: STRESUL S-A REDUS

Primul test drive făcut pe un camion pentru a investiga stresul șoferilor a fost finalizat cu succes de către Mercedes-Benz. Analiza ECG (electrocardiogramă) a demonstrat o reducere semnificativă a stresului șoferului care a realizat testul, iar testele EEG (electroencefalogramă) confirmă un timp de răspuns semnificativ mai bun în cazul șoferului de Actros.
Punctul de plecare a fost intrarea principală a uzinei Daimler din Wörth. Turul s-a desfășurat pe o distanță de 542 de kilometri, în direcția Stuttgart prin pasul San Bernardino, către satul elvețian Lostallo. Cele două autovehicule utilizate pentru test au fost complet diferite: un Actros modern, cu semiremorcă și 440 CP, în competiție cu un LP 1620 cu remorcă și 200 CP (1964). În plus, cele două autovehicule sunt separate prin cei aproape 50 de ani de progres rezultat din dezvoltarea riguroasă din domeniul autovehiculelor comerciale.
Cercetătorii Daimler au dezvoltat diverse metode prin care poate fi evaluată siguranța psihologică oferită de autovehicul. Aceste metode sunt aplicate în premieră în proiectarea aflată în curs de desfășurare în cazul autovehiculelor comerciale. Accentul cade pe măsurarea indicatorilor tipici de stres la nivel fizic, precum ritmul cardiac al șoferului.
Înregistrarea undelor cerebrale prin EEG, prin intermediul unei căști cu 16 senzori, oferă informații despre stresul psihic declanșat în unele situații pe parcursul călătoriei, cum ar fi îngustări ale drumului din cauza lucrărilor rutiere sau conducerea în pantă la urcare sau coborâre.

MĂRCI PUTERNICE ŞI-AU UNIT EFORTURILE

Schmitz Cargobull a anunțat, recent, că dezvoltă o cooperare strânsă pe partea de service cu Daimler AG și Iveco Magirus AG. Scopul este de a dezvolta o rețea europeană de ateliere „All-round“ în care să se realizeze servicii pentru ansambluri cap tractor MB sau Iveco și trailere Schmitz. Daimler numește acest concept „TruckWorks“, iar Iveco – „TruckStation“.
La sfârșitul lunii aprilie, negocierile între cei trei constructori erau aproape finalizate, Schmitz urmărind încheierea unor acorduri similare și cu alți fabricanți. Subsidiara Cargobull Parts & Services contribuie la proiect cu logistica sa sofisticată în domeniul pieselor de schimb, cu standarde ridicate de calitate în privința serviciilor precum și cu un portal pe internet de căutare piese de schimb, un sistem de procesare a comenzilor în domeniu, precum și cu pachete de servisare.

DIN NOU CREŞTERI RECORD

Indexul European de Expediție, realizat de Banca Daneză, arată faptul că luna aprilie a marcat din nou un record de creștere în ultima perioadă, depășind așteptările din industrie, în ciuda puternicei influențe a norului de cenușă vulcanică asupra fluxului de mărfuri transportate aerian. Astfel, indexul a crescut de la 75 la 78, datorită prestației domeniilor rutier și naval, în timp ce pe aerian a scăzut de la 74 la 58. Dar estimările

pentru lunile următoare rămân optimiste și pe acest segment, având în vedere faptul că norul de cenușă a trecut.
Reamintim că orice indice peste 50 în răspunsurile expeditorilor marchează o creștere a pieței. Singurul element de risc pentru următoarele două trimestre este, așa cum precizează Banca Daneză, criza din Grecia, care poate conduce la deteriorarea situației și în alte țări.

SCANIA REANGAJEAZĂ ÎN EUROPA

Conform unui comunicat emis la începutul lunii mai de producătorul suedez, Scania estimează că va reangaja aproximativ 500 de persoane în cadrul facilităților sale europene de producție. Această măsură este adoptată ca răspuns la îmbunătățirea constantă a situației cererilor la nivel mondial, pentru creșterea producției în al treilea trimestru al anului.
Numărul de reangajări până la data de 30 iunie va fi echivalentul unei pătrimi din numărul de angajați temporar cu termen fix, ale căror contracte nu au mai fost reînnoite din cauza crizei financiare. Din 2008, numărul de angajați Scania a scăzut cu aproximativ 3.000 de persoane, din care 2.000 angajați temporar cu termen fix. Restul scăderii a fost ca urmare a „înghețării“ angajărilor pentru posturile rămase vacante în urma pensionărilor etc. Necesitatea reangajărilor este resimțită puternic în special în cadrul atelierelor de componente Scania din Suedia, 300 locuri de muncă fiind disponibile aici, iar 200 în uzinele din Olanda și Franța.

(Raluca MIHĂILESCU)

Spune-ţi părerea!

Despre curse

Se găsesc greu camioane pentru contractarea de curse interne și internaționale?

Ne puteți transmite opiniile dumneavoastră direct pe site-ul www.ziuacargo.ro sau la adresa de e-mail redactie@ziuacargo.ro. Tot acolo ne puteți propune teme care să facă obiectul unor sondaje în numerele următoare ale revistei.

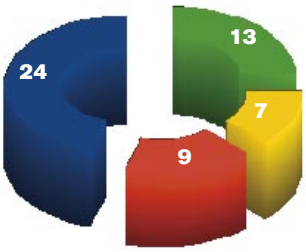
1. Da. Atât pentru curse interne cât și pentru curse internaționale.
2. Doar pentru curse interne.
3. Doar pe segmentul de internațional.
4. Nu. Sunt dificil de găsit comenzi de transport.

53 de răspunsuri pentru asociații profesionale

Întrebarea privind încrederea în asociațiile profesionale a suscitat un interes scăzut în rândul cititorilor, atrăgând cele mai puține voturi de la lansarea acestei rubrici. Lipsa de reacție a operatorilor din piață indică în sine un răspuns îngrijorător pentru cei care conduc patronate în domeniu, cu toate că 24 dintre cele 53 de răspunsuri indică persoane care au încredere în asociațiile care îi reprezintă. Bilanțul voturilor este unul pozitiv, cea mai mare partea a acestora (45%) fiind acordate (așa cum am precizat) cu încredere, în timp ce 7 respondenți (13%) intenționează să se înscrie într-o asociație, 13 (25%) nu sunt membri și nici nu au planuri în această direcție, iar 9 (17%) dintre cei care au răspuns sunt dezamăgiți de prestația asociației în care sunt membri.

Aveți încredere în asociațiile profesionale care vă reprezintă?

1. Am încredere în asociația profesională care mă reprezintă (24 răspunsuri - 45%)
2. Sunt dezamăgit de prestația asociației în care sunt membru (9 răspunsuri - 17%)
3. Intenționez să mă înscriu într-o asociație profesională (7 răspunsuri - 13%)
4. Nu sunt membru într-o asociație și nici nu intenționez să devin (13 răspunsuri - 25%)



Interesant este că această întrebare, care, aparent, nu a suscitat mare interes, a atras prima încercare de fraudă, unul dintre cei care au răspuns votând de aproximativ 90 de ori varianta a doua de răspuns. Chiar dacă înțelegem că este vorba despre o persoană foarte dezamăgită de asociația profesională unde a activat, l-am rugat pe inginerul nostru de sistem (care ne-a raportat încercarea de fraudă) să anuleze voturile suplimentare de pe același calculator, pentru a nu vicia rezultatele finale.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

despre LEGEA TRANSPORTURILOR şi alte schimbări

Anul acesta, vom avea o Lege nouă a transporturilor, o reţea extinsă de drumuri cu portanţă de 11,5 t pe osie şi poate... chiar o prelungire a programului de transport persoane prin trafic regulat. Sunt anunţurile pe care ni le-a făcut Eusebiu Pistru, secretar de stat în Ministerul Transporturilor, cu ocazia celui mai recent interviu acordat revistei Ziua Cargo.

Ziua Cargo: Ce se mai întâmplă cu negocierile de pe marginea Legii transporturilor?

Eusebiu Pistru: Am stabilit împreună cu federațiile, confederațiile și patronatele un calendar pentru elaborarea Legii transporturilor. Probabil vom avea la sfârșitul lunii iunie draft-ul legii. Ulterior, vom chema la discuții federațiile, confederațiile și patronatele, le vom solicita propunerile și vom încerca în vacanța parlamentară să emitem o ordonanță de urgență. Dacă nu vom reuși să terminăm până atunci, probabil că, după vacanță, vom da o ordonanță care va trece prin Parlament.

Ce se întâmplă cu Anexa 2 la Ordonanța 43, care va permite extinderea rețelei de drumuri cu portanța de 11,5 t pe osie?

Am semnat deja acea listă a drumurilor, care urmează să fie semnată de ministrul Transporturilor și să fie transmisă către Monitorul Oficial. Dacă la prima discuție pe care am avut-o cu patronatele și federațiile și confederațiile am discutat de o lungime de aproximativ 8.300 km a rețelei pentru care se extinde nivelul de greutate admis, acum am ajuns la o lungime de 9.300 km pentru care se va ridica portanța până la 11,5 t.

Ce se întâmplă cu AST-urile pentru mărfurile divizibile?

Am renunțat la ele. Acum se emit autorizații speciale doar pentru mărfuri agabaritice. Toată lumea trebuie să respecte semnul și portanța drumului. Este unul dintre motivele pentru care am decis modificarea OG 43, astfel încât transportatorii să aibă posibilitatea să își aleagă ruta în mod eficient. Până acum, aveau la dispoziție aproximativ 3.000 km unde se acceptau 11,5 t pe osie.

Veți prelungi programul de transport persoane prin servicii regulate?

În ceea ce privește programul de transport persoane, am avut discuții cu reprezentații COTAR și FORT. Cei de la FORT au cerut prelungirea programului de transport minim până în 2013, dar au semnat în același timp au un acord cu cei de la COTAR, prin care solicită ca prelungirea să se facă până în 2016. În viitorul imediat, voi avea o discuție cu ministrul Radu Berceanu pentru a stabili dacă vom opta pentru prelungire și până când. La ultimele discuții, cei de la COTAR au acceptat o variantă cu 2015, în timp ce reprezentanții FORT acceptă orice variantă de prelungire din 2013 încolo.

Prelungiți și traseele județene?

Transportul județean ține de Legea 92. De aceea, după ce vom stabili ce facem cu interjudețenele de care răspundem noi, FORT și COTAR vor trebui să meargă la Ministerul Administrației și Internelor pentru a stabili ce se va face cu prelungirea județenelor. Noi modificăm Legea transporturilor, dar și ei trebuie să modifice Legea 92.

Aveți în vedere să schimbați criteriile la următoarea atribuire a traseelor?

Da, avem în vedere. În primul rând, pe noi ne interesează siguranța și confortul călătorului și asta înseamnă că se vor schimba criteriile. Pe traseele mai lungi, vor fi acceptate doar autocare. Dacă luați o statistică, veți vedea că au fost doar 4-5 accidente cu autocare, iar cu microbuzele de ordinul zecilor.

Vă mulțumim pentru timpul acordat.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

PROGRAM OPTIFUEL

-15% economie pentru întreaga flotă

Rezultat posibil datorită pachetului complet și exclusiv:
Optifuel Training+Optifuel Infomax+Optifuel Club

www.renault-trucks.ro

BRAS TRUCKS
Iași
Tel. 0232/276 322
Fax 0232/276 322
GSM: 0745 340 888

DEDEMAN CAMIOANE
Bacău
Tel. 0234/572 030
Fax 0234/572 029
GSM: 0748 239 304

DUMATRUCKS BRASOV
Brașov
Tel. 0268/474 404
Fax 0268/474 094
GSM: 0726 187 002

DUMATRUCKS CRAIOVA
Craiova
Tel. 0251/339 421
Fax 0251/307 632
GSM: 0732 808 705

DUMATRUCKS
București
Tel. 0372/183 200
Fax 021/369 7032
GSM: 0732 808 705

IPSO BUCUREȘTI
București
Tel. 021/207 20 00
Fax 021/207 20 01
GSM: 0744 330 331

IPSO CONSTANȚA
Constanța
Tel. 0241/616 296
Fax 0241/616 316
GSM: 0744 330 331

IPSO
Timișoara
Tel. 0256/246 105
Fax 0256/246 111
GSM: 0744 330 331

NOVO TRUCKS
Cluj - Napoca
Tel. 0264/266 605
Fax 0264/266 605
GSM: 0734 771 101

PREMIUM TRUCKS
Oradea
Tel. 0259/411 178
Fax 0259/411 179
GSM: 0748 201 748

SIDER TRACKS 2000
Călărași
Tel. 0242/331 833
Fax 0242/331 833
GSM: 0742 151 110

RENAULT TRUCKS România
București, Tel: 021 528 02 50, Fax: 021 528 02 55, GSM: 0747 028 539

RENAULT
TRUCKS

despre CONTROL în 2010

Verificări folosind calculatorul, baze de date interconectate, cântare şi camere video. Este sinteza planurilor lui Iancu Crăciunoiu, directorul general ARR, pentru 2010, care are astăzi în subordine o structură cu mai multe prerogative decât anul trecut.

Ziua Cargo: Când va începe ARR să facă efectiv control cu cântarul?

Iancu Crăciunoiu: În condițiile în care nu vor exista contestații la procedura de licitație pentru achiziția de cântare, peste minim două luni - cât va dura procedura de achiziții. Vom aplica aceleași amenzi ca și CNADNR, verificând, de asemenea, modul în care se respectă portanța drumurilor. S-a considerat că CNADNR nu dispune de capacitate suficientă, iar pentru a securiza drumurile, ministrul Transporturilor a decis să introducă și Autoritatea Rutieră în procesul de control prin cântărire. Nu va fi vorba despre dublu control pe cântărire, așa cum existau unele temeri. Va exista un program instrumentat cu cei de la CNADNR, iar acolo unde ei nu fac față, va interveni ARR, care este mult mai experimentată în activitatea de control, încercând să puncteze în primul rând pe acele zone unde drumurile sunt făcute praf tocmai din cauza nerespectării portanței lor. O să dăm mai multă importanță controlului în comun, iar acolo unde capacitatea sau puterea lor de control nu face față, iar noi avem informații că rezultatele nu au fost cele scontate, vom suplimenta cu echipaje de la ARR.

Sunteți pregătiți pentru atribuții sporite, inclusiv privind controlul rovinietei electronice?

Vom avea acces la baza electronică a CNADNR. Până la urmă, acționăm sub umbrela aceluiași minister, al cărui interes este să protejeze drumurile și să asigure colectarea taxelor, motiv pentru care nu văd nici un impediment în a avea acces la baza de date CNADNR. În momentul de față, activitatea de control a ARR este informatizată. Echipele de control în trafic au la dispoziție o bază de date a ARR prin intermediul unui laptop, care accesează în timp util orice informație privind legalitatea mașinii. Prin această bază de date, vor putea probabil accesa și informații privind rovinieta. Deja se lucrează la un program de instruire a inspectorilor din trafic în privința activității de cântărire și controlului rovinietei, astfel încât din momentul în care vor fi achiziționate cântarele să pornim controlul efectiv.

În paralel, am realizat împreună cu CNADNR un centru pilot în zona București - Ilfov, pentru descurajarea transportului cu camioane supraîncărcate. Inspectorul șef chiar a decis schimbarea locației, pentru că nu avea eficiență controlul din punctul de vedere al cântăririi. Pentru că ne pregătim să devenim un partener de nădejde al CNADNR, vrem ca verificările că aibă eficiență și din punctul de vedere al controlului la cântar. Ca să îi putem ajuta.

La ce alte lucruri ar trebui să ne așteptăm anul acesta în ceea ce privește controlul?

Urmează să achiziționăm autodubele pe care nu am reușit să le cumpărăm anul trecut din cauză că licitația a pornit târziu. Teoretic, în iunie sau cel târziu iulie, ar trebuie să avem peste 30 de autovehicule noi, care vor fi dotate ca și celelalte cu tot ceea ce este necesar pentru un control în trafic, urmând ca în momentul în care se vor achiziționa cântarele să fie dotate și din acest punct de vedere.

În paralel, se află în procedura legală de licitație sistemul de monitorizare în trafic, un sistem complex care va reduce timpul de control. Vor exista camere video, procesoare, soft, astfel încât totul să fie monitorizat. Actul de control se va desfășura într-un spațiu filmat, doar în raza de acțiune a camerei video. În august, ar trebui să îl implementăm pe mașini, dacă nu vor fi contestații la licitație.

De asemenea, am decis modificarea uniformei inspectorului ARR, astfel încât să aibă o imagine conformă cu instituția pe care o reprezintă.

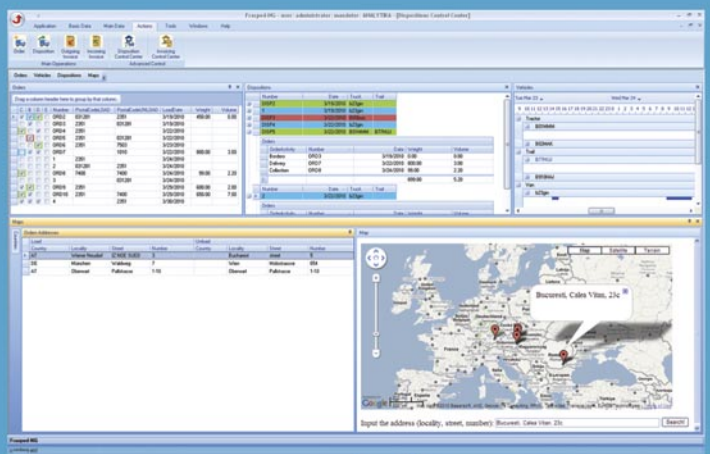
Topul cărăuşilor străini amendaţi de ARR

	2009	2010
Locul I	Ungaria	Ungaria
Locul II	Bulgaria	Polonia
Locul III	Polonia, Turcia, Grecia	Bulgaria

Evoluţia rezultatelor controalelor ARR în perioada 2009 - 2010

Act normativ	2010 Trimestrul I		2009 Trimestrul I		2009 Trimestrul II	
	Nr. procese verbale	Valoare totală (mii lei)	Nr. procese verbale	Valoare totală (mii lei)	Nr. procese verbale	Valoare totală (mii lei)
OUG nr. 109/2005	1.549	3.930	1.873	5.358	7.517	23.204
OUG nr. 37/2007 (AETR)	1.505	8.215	2.255	6.018	8.743	27.383
HG nr. 1175/2007 (mărfuri periculoase)	52	305	37	197	154	891
din care pentru străini:	121	598	92	235	447	1.483

FRASPED® NG basic
Software pentru transport, logistică și automatizare



Planificarea automată și ușor de realizat a rutelor vehiculelor:

Gestionează baza de date pentru:

RAPID & EFICIENT

UȘOR DE INSTALAT

INTERFAȚĂ PRIETENOASĂ

Planificare facilă a rutelor
Procese automatizate
Fără erori de transmitere a datelor
Proces administrativ rapid

Fără necesitatea unui training
Design plăcut și structurare clară
Pregătit pentru instalare rapidă
Suport multilingv

ECOLOGIC & ECONOMIC < CO_2 < MOTORINĂ

NOU TESTEAZĂ-L GRATUIT! 60 ZILE

ANALYTIKA
www.analytika.eu

Aveți în vedere schimbarea inspectorilor ARR dintr-o zonă în alta?

Se încearcă, într-o primă fază, formarea lunară a unui corp de inspectori de pe teritoriul țării, pe care să îl punem la dispoziția sediului central. Încercăm, astfel, o împrospătare a inspectorilor din sediul central. Lunar, vom alcătui o echipă de 6-7 inspectori din țară, care vor fi chemați la București și vor sta la dispoziția inspectorului șef pentru a fi trimiși în diverse acțiuni incognito.

Pe partea de licențiere și interfață cu transportatorii ce veți face?

Din păcate, încă sunt agenții care au probleme mari în ceea ce privește eliberarea licențelor și a atestatelor la termen. Un alt proiect ambițios, care va fi bugetat în prima rectificare bugetară, ar fi informatizarea instituției, astfel încât să se poată face eliberarea electronică a licențelor, pe baza unor parole de care vor dispune cărăușii. Partea fizică a licenței va putea fi trimisă prin poștă sau va putea fi ridicată pe baza unei programări făcute, de asemenea, prin intermediul calculatorului din birou. Este un sistem folosit în alte țări.

Întrucât rectificarea bugetară va fi la sfârșitul lui iunie, sper să am timp să duc acest proiect la capăt până la sfârșitul anului. Eu sunt optimist. În același timp, vom lucra la o interfață mult mai transparentă cu transportatorii, inclusiv din punctul de vedere al site-ului.

Vă mulțumim pentru timpul acordat.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Europa ia la puricat adeverințele de concediu ale șoferilor

Din cauza creșterii alarmante a utilizării frauduloase a formularelor de concediu pentru justificarea respectării prevederilor AETR, țările membre ale organizației Euro Controle Route (ECR) au inițiat o acțiune concertată de monitorizare a formularelor care atestă desfășurarea altor activități de către conducătorii auto, în cazurile în care aceștia nu dețin la bordul vehiculelor numărul de înregistrări tahograf prevăzute în legislația în vigoare, se arată într-o informare furnizată de ARR. Conform acesteia, cu ocazia controalelor în trafic, se vor fotocopia toate formularele care atestă desfășurarea altor activități, pentru a fi transmise către inspectoratele rutiere din țările în care au rezidența conducătorii auto verificați. La rândul lor, inspectoratele rutiere vor realiza activități de control la sediul operatorilor de transport, urmând ca, în cazul în care aceste formulare nu reflectă realitatea, să se aplice legislațiile privind falsul în declarații.
Acest proiect s-a desfășurat, până în prezent, prin colaborarea între inspectoratele rutiere din Olanda, Franța, Marea Britanie și Polonia. Începând cu luna aprilie a anului 2010, Inspectoratul Rutier din cadrul ARR este parte în acest proiect, urmând ca, din luna iunie 2010, să participe toate inspectoratele rutiere din țările membre ECR.
Euro Controle Route este un organism european de inspecție și control în domeniul transporturilor rutiere creat la data de 5 octombrie 1999, format din 14 state europene cu statut de membru cu drepturi depline și 6 state cu statut de observator. Autoritatea Rutieră Română a deținut președinția acestui organism în perioada 2008-2009, pentru ca acum să asigure vicepreședinția.

PLUS 6.000 KM de drum... în România

Publicarea în Monitorul Oficial a anexei 2 a OG 43 va permite ridicarea a peste 6.000 km la portanţa de 11,5 t pe axă. Astfel, transportatorii îşi vor putea reanaliza traseele şi tipurile de autovehicule utilizate, întrevăzându-se importante reduceri de costuri.

Augustin Hagiu

„După trei luni de așteptare și tensiune, obligate fiind de modificările la OG 43, evident că autoritățile au trebuit să construiască anexa numărul doi și ordinul de rigoare pentru publicarea ei. Se pare că au fost transmise către Monitorul Oficial și așteptăm publicarea lor“, a precizat Augustin Hagiu, președintele Federației Operatorilor Români de Transport (FORT). Publicarea acestei liste, pentru care FORT pledează de mult timp, presupune peste 6.000 de km de drum național aduși la 11,5 t portanță pe axă, ceea ce înseamnă rute alternative pentru transportatori, scurtături care vor însemna reduceri semnificative de costuri pentru cărăuși și beneficiarii acestora.

„Discutăm despre economii importante, de sute de euro la o cursă, rezultate din consumul mai mic de motorină și o mai bună gestiune a timpilor de conducere și odihnă a șoferilor“, a completat Augustin Hagiu.

Sunt prevederi așteptate de foarte multă vreme, cu impact major asupra activității de transport.

Întârzieri... motivate

„S-a întârziat cu publicarea acestui document deoarece CNADNR a avut interese majore în a acorda acele Autorizații Speciale de Transport (AST) și a da amenzi pe o structură care trebuia reabilitată. De la data de 30 aprilie, AST-urile au intrat în istorie, nemaiputând fi acordate decât pentru bunurile indivizibile. Este o realizare a transportatorilor de marfă reprezentați de FORT și încununează cinci ani de muncă pe această temă, care abia acum se concretizează. Dar - așa cum se spune - niciodată nu este prea târziu. Este momentul ca transportatorii să profite la maximum de această modificare legislativă și să-și optimizeze traseele luând în calcul și miile de km oferiți cu portanță de 11,5 t. De exemplu, până acum, legătura dintre Moldova și Transilvania se făcea direct pe un singur drum care traversa renumita zonă Oituz, cu un pod în lucru de un an de zile și restricții de tonaj. În sfârșit, transportatorii din Moldova se pot bucura de mai multe alternative directe către ieșirea din țară spre vămile Borș și Nădlac“, a arătat președintele FORT.

În aceste condiții, de acum înainte, drumurile vor trebui reabilitate în mod real, iar angajamentele României luate în momentul aderării la UE trebuie respectate. „Multă lume va semnala faptul că aceste drumuri din rețeaua TEN care au fost aduse la

Transportul de persoane - prelungire... până când?

Un subiect viu dezbătut în ultima perioadă de către transportatorii de persoane este legat de posibila prelungire a valabilității licențelor de traseu interjudețean. S-au vehiculat mai multe posibilități privind anul când ar trebui să aibă loc următoarea atribuire - 2016, 2013 și nu numai. În ultimele zile, au apărut și alte variante: nici 5 ani (2013), nici 8 (2016), ci undeva la mijloc, adică 2014 sau 2015. Mai mult decât atât, se încearcă și corelarea valabilității programului de transport interjudețean cu cel județean. Astfel, următoarea atribuire ar trebui să aibă loc în același an pentru traseele județene și interjudețene.
„Ne așteptăm la modificări importante pe segmentul transportului de persoane și sperăm ca, în scurt timp, să avem un răspuns final privind prelungirea valabilității licențelor de traseu interjudețene și județene", a declarat Augustin Hagiu.
Amintim faptul că, în condițiile în care legislația nu este modificată, în primăvara anului viitor ar trebui să aibă loc atribuirea traseelor pentru un nou program de transport la nivel județean și interjudețean. Având în vedere criza economică și faptul că se înregistrează întârzieri importante la plata subvențiilor de transport pentru anumite categorii de persoane, operatorii de transport au cerut autorităților prelungirea valabilității actualului program de transport.

portanța de 11,5 t nu vor rezista, însă punctul nostru de vedere este diferit. Ar fi rezistat mai bine dacă se acordau autorizații speciale de depășire a gabaritului? Autoritățile trebuie să aibă grijă ca masele legale să fie respectate. Distrugerea drumurilor nu s-a făcut din cauza celor care merg cu 40 t masa totală, respectiv 11,5 t pe axă, ci a celor care depășesc cu mult aceste valori. Aici trebuie să își îndrepte atenția autoritățile, pentru că acestea sunt firmele care distrug nu numai infrastructura, ci și concurența loială. Asemenea fenomene sunt cel mai adesea întâlnite în zona lucrărilor de infrastructură de tip autostrăzi. Cel mai bun exemplu este DN1, unde porțiunea București-Ploiești a fost distrusă de lucrările la autostrada București-Ploiești. Corupția de la nivelul controlorilor în trafic de la CNADNR se pare că a reușit să bată până astăzi interesul național. Acum, nemaiexistând posibilitatea de a justifica depășirile de masă printr-o foaie de hârtie denumită AST, răspunderea aparține direct controlului în trafic și acesta este și motivul pentru care am susținut controlul unic", a spus Augustin Hagiu.

Președintele FORT nu s-a arătat încrezător în eficiența controalelor comune ARR - CNADNR privind greutatea vehiculelor. „Nu cred în eficiența controlului mixt CNADNR-ARR. Trebuie să existe un singur organism de control, independent de CNADNR și chiar de ARR, care să verifice această activitate într-un mod cât se poate de echidistant, fără intervenții ale anumitor companii", a subliniat președintele FORT.

Asigurările de risc financiar sunt, de asemenea, un subiect de actualitate la Ministerul Transporturilor. Eliminarea acestora doar pentru noi intrări pe piață este privită ca un posibil element de stabilizare a pieței de transport.

„Ne așteptăm la eliminarea asigurărilor de risc financiar la intrarea pe piață, fapt asumat și acceptat la ultimele întâlniri de către Ministerul Transporturilor. Ar fi un lucru important având în vedere dezechilibrul de pe piața transporturilor", a arătat Augustin Hagiu.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Campania pentru un Transport Civilizat

UN COCKTAIL ANTICRIZĂ:

clienţi, cărăuşi şi legislaţie

Revista Ziua Cargo vă invită la un eveniment în cadrul căruia transportatorii de marfă se vor afla timp de două zile în dialog direct cu clienţii şi cu reprezentanţi de prim rang ai autorităţilor.

ZIUA CARGO

3-4 iunie 2010
Hotel Iaki, Mamaia

„Un cocktail anticriză: clienţi, cărăuşi şi legislaţie"

Parteneri principali

Continental

ifpr ŞCOALA PROFESIONIŞTILOR DE ELITĂ

Oscar Downstream

Evenimentul face parte dintr-o serie de conferințe începute în urmă cu mai bine de un an de către revista Ziua Cargo, sub denumirea „Campania pentru un transport civilizat".

Printre autoritățile care vor fi prezente la eveniment se numără: Eusebiu Pistru - secretar de stat Ministerul Transporturilor și Infrastructurii; Mariana Nedelcu - secretar de stat în cadrul Ministerului Muncii, Familiei și Protecției Sociale; Iancu Crăciunoiu - director general Autoritatea Rutieră Română; Florian Coman - director general adjunct Autoritatea Rutieră Română; Daniela Dobrilă - director al Direcției de Licențe și Autorizări din cadrul Autorității Rutiere Române; Nicolae Tănase - inspector șef Autoritatea Rutieră Română; Sorin Sîrbu - Director Direcția de Transport Rutier din Ministerul Transporturilor; Comisar șef de poliție Lucian Diniță - director Direcția Rutieră IGPR; Comisar șef de poliție Cristian Călin - director adjunct Direcția Rutieră IGPR.

De asemenea, este așteptat și ministrul Transporturilor și Infrastructurii, Radu Berceanu. Reamintim faptul că, în urmă cu un an, la un alt eveniment Ziua Cargo, Radu Berceanu a fost primul ministru al Transporturilor care a participat la o conferință dedicată transportatorilor (atunci a fost vorba despre transportul de persoane).

La Mamaia, vom discuta despre metodele pe care le au marii clienți de transport în selectarea cărăușilor, despre limitele în ceea ce privește presiunea clienților asupra tarifului de transport, astfel încât serviciile să fie de calitate, despre noua lege a transporturilor și despre provocările de viitor în transporturi.

De asemenea, vor fi abordate teme legate de pregătirea șoferilor, de controlul efectuat de ARR și CNADNR și despre noile reguli privind rovinieta.

Vor fi prezentate statistici legate de situația actuală a pieței de transport și nu vor lipsi nici subiecte legate de economia socială, siguranța rutieră, evoluția pieței muncii în transporturi și furtul din camioane.

Totodată, cu ocazia evenimentului, va fi lansat oficial concursul „Romanian Transport Company of the Year" - concurs național ce se adresează transportatorilor, câștigătorul fiind selectat pentru a participa la concursul internațional „European Transport Company of the Year", unde revista Ziua Cargo este membră în juriu.

Mai multe detalii despre evenimentul care se va desfășura în perioada 3-4 iunie 2010 la Hotelul Iaki din Mamaia găsiți pe www.ziuacargo.ro.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

CENTRU DE PREGĂTIRE ŞI PERFECŢIONARE A PERSONALULUI DIN DOMENIUL TRANSPORTURILOR RUTIERE

ifptr

ŞCOALA PROFESIONIŞTILOR DE ELITĂ

tel.: 0372-777.222, 021-348.45.09
0266-310.333, 021-348.45.11

fax: 0266-310.662, 021-348.45.11

e-mail: office@ifptr.ro

www.ifptr.ro

www.profitraining.ro

FORMARE/ATESTARE

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

pregătire profesională în vederea obţinerii atestatelor şi certificatelor de competenţă/calificare profesională

PROFITRAINING

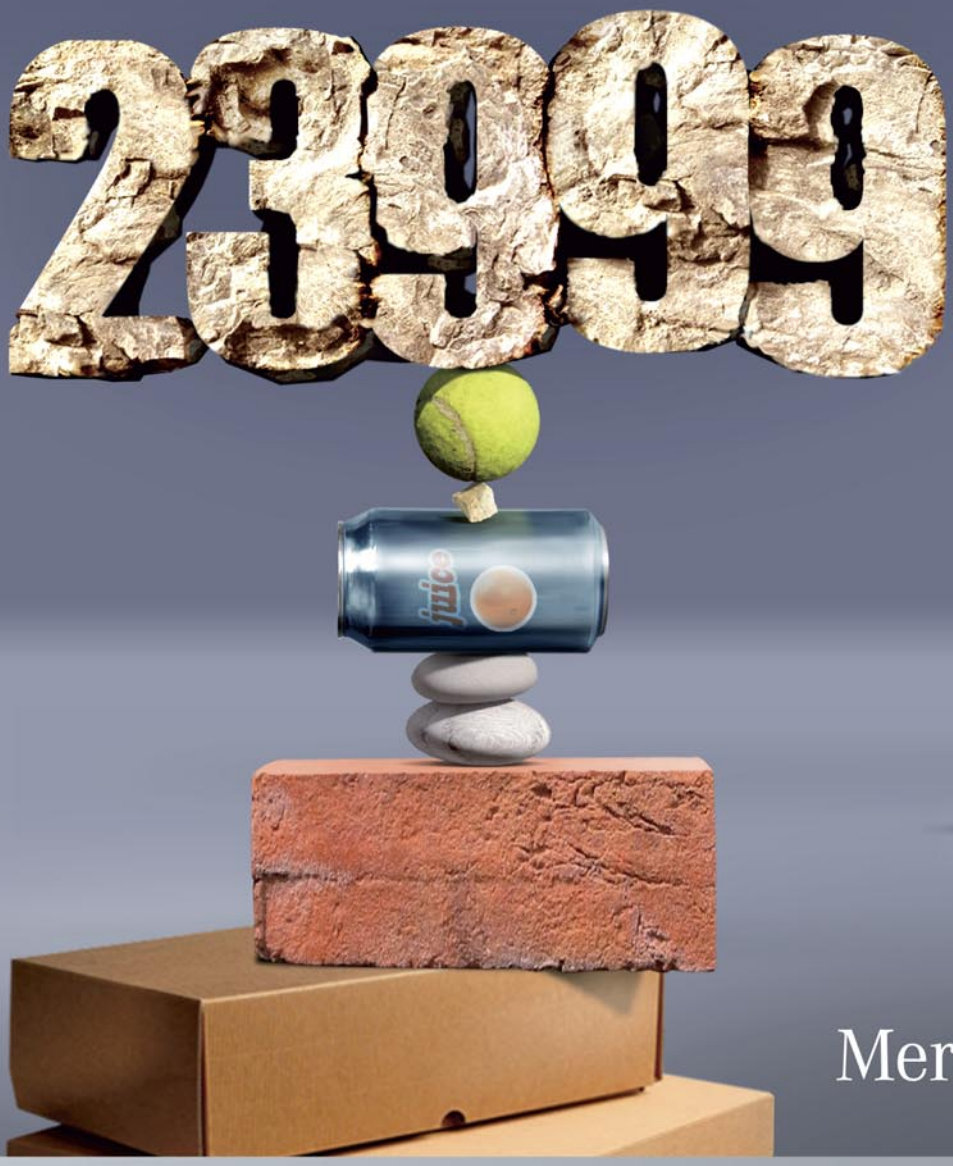
- training de siguranţă rutieră (Safety Drive)
- conducere economică/ecologică (EcoDrive)
- tehnici de conducere/exploatare raţională

pregătire şi perfecţionare continuă a şoferilor în practica conducerii şi exploatării autovehiculelor

Îți cauți de lucru?

Locuri de muncă disponibile

Județ/Tel. Agenție (AJOFM)	Șofer autoturism /utilitară ușoară	Șofer autocamion /mare tonaj	Șofer autobuz	Inginer autovehicule rutiere	Mecanic auto	Mașinist transporturi interioare	Inginer/subinginer construcții (incl. consultant, proiectant etc)	Maistru construcții	Macaragiu
Alba (0258/831137)	0	0	0	0	2	0	0	0	0
Arad (0257/211791)	0	6	0	0	0	0	0	0	0
Argeș (0248/222415)	4	10	2	0	4	0	0	0	0
Bacău (0234/576286)	1	0	0	0	0	0	3	0	0
Bihor (0259/436821)	4	22	0	0	1	0	0	0	0
Bistrița-Năsăud (0263/236295)	2	2	0	0	2	0	0	0	1
Botoșani (0231/536791)	3	2	0	0	1	0	1	0	0
Brașov (0268/416879)	2	1	0	0	5	0	1	0	0
Brăila (0239/611386)	7	0	1	0	0	0	0	0	0
București (021/3162903 int 227)	134	2	0	1	9	0	0	0	1
Buzău (0238/427500)	2	0	0	0	0	1	0	0	0
Călărași (0242/316542 sau 02)	33	5	18	0	3	0	1	0	0
Caraș-Severin (0255/212380)	1	3	0	0	0	0	5	1	0
Cluj (0264/596816 int. 340)	1	6	0	0	1	0	1	0	0
Constanța (0241/481553 / 481537)	21	13	0	0	0	0	2	1	0
Covasna (0267/312157)	0	5	0	0	1	0	0	0	0
Dâmbovița (0245/615492)	0	5	0	0	0	0	0	0	0
Dolj (0251/306100)	0	5	1	0	1	0	1	0	2
Galați (0236/412262)	0	2	0	0	2	0	0	0	0
Giurgiu (0246/230613)	0	7	2	0	1	0	2	1	0
Gorj (0253/213824)	11	5	0	0	1		0	0	0
Harghita (0266/371394)	0	5	0	0	0	0	1	0	0
Hunedoara (0254/216151)	3	8	0	1	1	1	0	0	0
Ialomița (0243/230999)	1	1	0	0	1	0	0	0	0
Iași (0232/254577 int. 113)	4	3	0	0	0	0	4	0	0
Ilfov (021/3323708)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maramureș (0262/227820)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mehedinți (0252/319029)	0	1	0	0	1	0	2	1	1
Mureș (0265/263760)	5	1	0	0	0	0	1	0	0
Neamț (0233/237780)	5	1	16	0	2	0	0	0	0
Olt (0249/438531)	13	2	0	0	1	0	0	0	0
Prahova (0244/571390)	11	2	0	0	5	2	0	1	1
Satu Mare (0261/770237)	0	5	0	0	2	0	1	0	1
Sălaj (0260/612463)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sibiu (0269/230089, 210882)	0	2	0	0	0	0	0	0	0
Suceava (0230/523279)	0	13	0	1	2	0	0	0	0
Teleorman (0247/315915)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Timiș (0256/294231)	0	1	0	0	1	1	0	0	0
Tulcea (0240/512171)	1	7	0	0	1	0	0	0	1
Vaslui (0235/318184)	6	2	0	0	5	0	0	0	0
Vâlcea (0250/735608 int.18)	0	10	1	1	2	0	0	2	1
Vrancea (0237/617964)	0	3	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	275	168	41	4	58	5	26	7	9



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Financial Services

Doar Sprinter poate face asta.

Acum cu motorizare Euro 5 și un preț special de 23.999 euro*, fără TVA.

Fiabilitatea, siguranța, confortul dar și costurile mici de întreținere sunt doar câteva dintre calitățile ce fac din Sprinter un lider în clasa sa. Odată cu noua motorizare Euro 5, Sprinter devine un etalon și în ceea ce privește consumul de combustibil, iar taxa pe poluare este 0. În plus, pentru orice model Sprinter vă oferim și o garanție extinsă la 3 ani, în limita a 180 000 km. Mai mult chiar, acum *Sprinter 313 CDI, furgon, 14 m^3 este și mai avantajos, având un preț special de 23.999 Euro, fără TVA. Oferta este valabilă până la 31 iulie 2010. Aveți toate motivele să optați pentru un Sprinter și dacă doriți o soluție de finanțare avantajoasă, Mercedes-Benz Financial Services v-a pregătit deja o ofertă, cu dobândă variabilă de 6, 93%.

www.mercedes-benz.ro

Luna trecută, Scania a lansat un nou motor V8, care dezvoltă cea mai mare putere şi cel mai mare cuplu pentru camioane - 730 CP, respectiv 3.500 Nm. Noul motor încununează 40 de ani de când constructorul suedez produce motoare V8.

cel mai puternic motor - acum la SCANIA

Cu acest nou motor, Scania își completează gama propulsoarelor V8, oferind nu mai puțin de patru variante, de 500, 560, 620, respectiv 730 CP.

Pentru constructorul suedez, deținerea celui mai puternic motor de pe piață nu reprezintă doar o chestiune de prestigiu, ci și o bună investiție. Conform reprezentanților Scania, segmentul camioanelor cu motoare V8 reprezintă 15% din volumul total al vânzărilor, iar prin noua lansare se țintește o creștere la 20%.

Este de așteptat ca noul motor să aibă un impact comercial semnificativ, mai ales că va fi disponibil pe noua Serie R, camionul care a primit titlul de „International Truck of The Year 2010".

De altfel, Scania domină piața camioanelor echipate cu motoare puternice (în jur de 600 CP), asigurându-și peste jumătate din volumul total al vânzărilor pe acest segment.

Trebuie remarcat faptul că situația actuală economică nu a diminuat dorința constructorilor de a deține cel mai puternic motor. În ultima perioadă, aproape anual asistăm la lansarea „celui mai puternic motor". Și, ca într-o redutabilă competiție sportivă, recordul este doborât, rând pe rând, de către un alt constructor și la diferențe mici. Îi reamintim pe cei mai recenți trei deținători ai „celui mai puternic motor": MAN cu 680 CP, Volvo cu 700 CP, iar acum Scania cu 730 CP.

Putere, dar și eficiență

Pentru noul motor de 730 CP, Scania a creat o cutie de viteze întărită, ce funcționează împreună cu sistemul automat de schimbare a vitezelor - Scania Opticruise (cu sau fără pedală de ambreiaj). Practic, cele mai multe componente rămân neschimbate.

Noul V8 este integrat în sistemul modular Scania pentru producția motoarelor. Astfel, propulsorul de 730 CP are la bază platforma și tehnologiile modulare utilizate de Scania pentru noile motoare în linie și, totodată, are componente comune cu celelalte

Fişă tehnică R 730

- Putere maximă: 730 CP la 1.900 rpm
- Cuplu maxim: 3.500 Nm la 1.000 - 1.350 rpm
- Cilindree: 16,4 l
- Număr cilindri: 8
- Valve/cilindru: 4
- Capacitate ulei: 48 l
- Norme de poluare: EURO 5/EEV
- Injecţie: Scania XPI
- Control emisii: Scania SCR
- Cutie de viteze: GRSO925 (12+2)
- Schimbare automată a vitezelor: Scania Opticruise (cu sau fară pedală de ambreiaj)
- Cabine disponibile cu acest motor: Low-roof sleeper, Normal sleeper, Highline, Topline
- Configuraţii capete tractor: 4x2, 6x2, 6x4
- Configuraţii camion: 4x2 6x2, 8x2, 6x4, 8x4
- Configuraţii transport în construcţii: 6x4, 8x4

motoare V8. Fiabilitatea dovedită și promptitudinea livrării pieselor de schimb către service-uri sunt două dintre avantajele unei asemenea abordări.

Potrivit tradiției, Scania și-a păstrat controlul asupra performanțelor motoarelor sale, ocupându-se în totalitate de proiectarea și producția componentelor.

Scania XPI (extra high-pressure injection), presiune maximă de injecție de 2.400 bar, presiune normală de operare 1.800 bar, control precis al arderii, toate sistemele motorului controlate de către un sistem de management, inclusiv controlul emisiilor, sistem SCR (cu AdBlue) sunt câteva dintre aspectele care asigură performanțele noului motor V8, inclusiv atingerea standardelor EURO 5 și EEV.

Noul motor oferă un cuplu mare de la turații reduse. Astfel, se crează premisele pentru un consum redus de combustibil. Cuplul maxim este atins încă de la 1.000 rpm.

Noul V8 de 730 CP este cu 30 kg mai greu decât modelul de 620 CP, dar asigură același consum de carburant și același nivel de zgomot.

În cadrul conferinței de presă, reprezentanții Scania au anunțat faptul că pot produce deja motoare EURO 6, dar așteaptă apariția legislației pentru aceste norme de poluare.

Imaginea V8

Atunci când este vorba despre achiziționarea unui camion, mai ales a unuia echipat cu un motor puternic, componenta emoțională joacă un rol important, iar constructorul suedez este conștient de acest aspect. Astfel, din luna septembrie, toate camioanele Scania echipate cu motoare V8 vor avea elemente speciale care să le facă ușor de recunoscut. Printre acestea se numără folosirea de ornamente cromate, utilizarea simbolului „V8“, lumini cu xenon, pedale de metal special stilizate, volan negru acoperit cu lemn și piele, scaune îmbrăcate în piele...

Distribuţie în stil Scania

Ultima perioadă a fost una foarte aglomerată din punct de vedere al evenimentelor pentru Scania. În timp ce era lansat oficial noul motor V8 de 730 CP, în cadrul unei conferințe de presă transmisă în direct pe Internet, Scania România a organizat la Sibiu un eveniment dedicat segmentului de distribuție.

Reprezentanții Scania au prezentat o serie de calcule ce demonstrează eficiența superioară a transporturilor efectuate cu autovehicule cu o capacitate mai mare.

Astfel, studiul de caz prezentat a comparat costurile înregistrate de către două firme, pentru transportul a 50.000 de paleți pe parcursul unui an.

Prima firmă a decis achiziționarea unei flote de 35 de camioane Scania de 18 t. Cea de-a doua a ales 64 de autovehicule de 7,5 t. Rezultatul este elocvent, prima firmă obținând un cost de 34 euro/palet, cea de-a doua 47 euro/palet, motivele fiind în principal legate de costurile de operare mai scăzute, consumul de combustibil mai mic și numărul mai redus de angajați.

Tot în cadrul evenimentului de la Sibiu, am avut ocazia realizării unui drive-test cu un autovehicul Scania de 18 t, dedicat distribuției. Astfel, am putut aprecia vizibilitatea bună, confortul oferit de cabină, manevrabilitatea excelentă. Mai ales pentru segmentul de distribuție, un atu important îl reprezintă noul Scania Opticruise, sistemul de schimbare automată a treptelor de viteze. Faptul că nu mai există pedala de ambreiaj contribuie din plin la confortul șoferului.

Şoferi pregătiţi pentru profit

Conducătorii auto au o influență majoră asupra consumului de carburant, a uzurii diferitelor componente ale camionului, a siguranței... sunt elemente care pot face cu ușurință diferența în activitatea firmei între profit sau pierdere.

În aceste condiții, pentru a se asigura că autovehiculele comercializate sunt utilizate în condiții optime, Scania România pune la dispoziția clienților un program de pregătire a șoferilor.

Există mai multe pachete de pregătire, costul pentru o zi de curs fiind cuprins între 80 și 120 de euro și durează între șase și opt ore.

Cursul cuprinde două părți, condus și dezbateri, iar reprezen-

Alexandru Troncotă, Driver Trainer Scania:

„A gândi în timp ce conduci înseamnă să fii concentrat la camion, încărcătură și să începi să anticipezi ceea ce se întâmplă în trafic.“

tanții Scania vor ca acesta să poată acoperi inclusiv cerințele legislației, obligatorii, privind pregătirea șoferilor.

„Programele de pregătire ale diferiților producători nu sunt identice. Fiecare constructor de camioane încearcă să asigure o utilizare optimă a propriilor autovehicule, iar diferențele tehnice duc la recomandări diferite. Imediat ce vom primi autorizațiile necesare, vom asigura prin aceste cursuri inclusiv pregătirea obligatorie a șoferilor, cele 35 de ore la cinci ani“, a precizat Alexandru Troncotă, Driver Trainer Scania.

Cei de la Scania au constatat faptul că șoferii obțin o scădere de aproximativ 10% a consumului de combustibil în perioada de după efectuarea cursului, iar apoi revin la vechiul stil de condus și, practic, la vechile greșeli (consumul crește la vechile valori). Astfel, propunerea Scania România este efectuarea a șapte ore de pregătire, odată pe an și, astfel, atingerea unei medii a consumului de combustibil semnificativ îmbunătățită față de cazul în care toate cele 35 de ore ar fi efectuate într-un singur modul.

Programul de pregătire este dedicat utilizatorilor de camioane Scania.

Scania oferă operatorilor de transport numeroase produse menite să asigure controlul cât mai bun al costurilor. Printre acestea se numără programele de întreținere și reparații și sistemul de management al flotei.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Astăzi, asociaţiile locale puternice reprezintă cheia pentru ca o asociaţie naţională să fie cu adevărat reprezentativă. Mulţi joacă deja această carte cât pot de bine. Despre rolul unei astfel de asociaţii locale, dar şi despre ce poate face ea pentru membrii săi, am stat de vorbă cu Laurenţiu Banu, preşedintele FORT Buzău.

ACTIVI
pe plan local

Ziua Cargo: Când s-a înființat FORT Buzău?

Laurențiu Banu: Asociația FORT Buzău a fost înființată în aprilie 2008 cu sprijinul a 33 de transportatori, membri fondatori, constituindu-se prin libera asociere a patronilor persoane juridice indiferent de natura capitalului și având ca obiect de activitate transporturile rutiere de marfă și persoane.

Care au fost motivele care au stat la baza acestei inițiative?

Primul motiv și cel mai important a fost de a înființa o asociație în scopul reprezentării, promovării, susținerii și apărării intereselor economice, tehnice și juridice ale membrilor în relațiile cu autoritățile publice, cu sindicatele și alte persoane fizice și juridice în raport cu obiectul său de activitate (activitatea de transport marfă și persoane în trafic intern și internațional, precum și activitățile conexe).

Ce obiective v-ați propus?

Încă din 2008, ne-am propus elaborarea unor programe adecvate de pregătire în domeniul legislativ și al managementului în afaceri, informarea exactă și oportună a membrilor asociației privind anumite oportunități de afaceri, precum și constituirea unei structuri specializate de jurisdicție profesională. De asemenea, avem în vedere înființarea de filiale FORT în toate județele din țară și crearea unui sistem de dispecerat între acestea, care să vină în sprijinul transportatorilor din orice județ.

Ce ați realizat de la înființare?

Am reușit cu ajutorul membrilor FORT să avem o colaborare cât mai bună și ne-am ajutat reciproc, am învățat din experiența unora și din greșelile altora cum să ne rezolvăm anumite probleme. În același timp, am reușit să încheiem convenții cu societăți de asigurări, contracte de transport cu clienți beneficiari, în care, de cele mai multe ori, un transportator cu un parc auto mai mic nu va putea negocia un contract de transport.

Care sunt beneficiile pe care le au membrii?

Un beneficiu important este acela că Asociația FORT Buzău și FORT la nivel național reprezintă și apără interesele membrilor în organizațiile naționale și internaționale. În același timp, membrii FORT pot beneficia de discounturi la carburant, asigurări RCA, CASCO și CMR mai ieftine, ca urmare a încheierii unor convenții cu societățile de asigurare și distribuitorii de carburant și, de asemenea, li se asigură consultanță în relațiile cu autoritățile naționale și internaționale.

Aveți membri doar din județul Buzău?

Nu, avem membri din mai multe județe, din localități limitrofe, în funcție de fiecare transportator care consideră că este cel mai aproape de o filială FORT, deoarece el poate fi reprezentat de către liderul filialei din zonă în relațiile cu autoritățile locale și cele de control, dar nu este atât de important unde se înscrie ca membru, deoarece toți membrii au acces la aceleași beneficii și totul este transparent.

Cum vă propuneți să atrageți membri noi?

Ne-am gândit și ne gândim întotdeauna să venim cu oferte pentru membrii FORT, prin încheierea unor contracte de transport la nivel național și internațional și prin

Site-ul dvs. este ÎNCĂ în construcție?
... sau nu există deloc?

Fie că aveţi nevoie de un simplu site pentru a vă promova afacerea sau de un site complex, noi vă putem ajuta:

- ☑ realizare / actualizare / mentenanţă site-uri web
- ☑ realizare / refacere sigle
- ☑ aplicaţii web
- ☑ baze de date
- ☑ optimizare pentru motoarele de căutare

Preţuri începând de la 150 EURO

Pentru mai multe informaţii:

http://it.bepa.ro sau 0770.234.621

încheierea unor convenții pentru a obține discounturi la asigurări și carburant, dar, cel mai important, ne-am propus să încercăm să-i convingem pe transportatori că numai împreună ne putem ajuta și rezista în acest sector.

Care este poziția FORT Buzău în cadrul FORT?

Ca și poziție, Asociația FORT Buzău, fiind o filială a FORT, este subordonată din punct de vedere decizional la nivel național, dar, în același timp, independentă datorită statutului și actului constitutiv.

Care sunt cele mai importante probleme cu care vă confruntați în general? Dar cele specifice zonei?

În opinia mea, cea mai importantă problemă a transportatorilor este lipsa infrastructurii în România, deși plătim roviniete și taxe, nu avem parcări amenajate pentru a putea respecta Reg. 561/2006 cu privire la timpii de pauză și conducere pentru șoferi. În același timp, ne afectează concurența neloială a anumitor transportatori care nu au licențe de transport sau a caselor de expediție fără licență pentru activități conexe (sau, mai bine zis, a intermediarilor), care practică prețuri de dumping. Cred că toți transportatorii ar trebui să-și calculeze bine costurile înainte de a efectua o anumită cursă și a practica un tarif minim pe km cel puțin în baza prețului la carburant și a taxelor de drum.

Pe plan local, ne confruntăm tot timpul cu lipsa spațiilor de parcare pentru camioane, a restricțiilor peste 7,5 t, care, de multe ori, sunt impuse, fără nici o justificare, de cei care vor să aducă bani la buget.

Cum a evoluat activitatea membrilor la începutul acestui an? Cum estimați că va evolua activitatea de transport în următoarea perioadă?

Încă de la începutul anului 2010, cei mai mulți dintre noi ne-am confruntat cu probleme majore și aici mă refer la mărirea taxelor și a impozitului, la asigurări RCA aproape dublate, la neîncasarea banilor pe transport, deoarece multe firme au intrat în faliment, la TVA pe care fiecare dintre noi suntem obligați s-o plătim înainte să încasăm banii pe transport. De cele mai multe ori, încasăm la un interval de 90 zile, dar taxele le plătim lunar.

Ca și evoluție în activitatea de transport, în următoarea perioadă cred și sper să rămânem cel puțin la acest nivel, dacă vom reuși, altfel majoritatea dintre noi va intra în faliment. Nu vreau să fac previziuni sumbre, dar, dacă transportatorii nu vor calcula matematic toate costurile și taxele la transport, vor intra cu siguranță în faliment.

Nu poți face transport decât calculând matematic: cheltuieli = încasări. În concluzie, nota la matematică ți-o poți da și singur, uitându-te în balanță la sfârșitul fiecărei luni sau în bilanț. Succes!

Vă mulțumim pentru timpul acordat.

Meda BORCESCU

meda.borcescu@ziuacargo.ro

aveţi PÂNĂ LA 249 de angajaţi?

Aveţi o firmă de până la 249 de salariaţi şi realizaţi o cifră de afaceri anuală netă de până la 50 milioane euro? Vreţi să investiţi în firma dumneavoastră şi să creaţi noi locuri de muncă apelând la ajutor financiar nerambursabil? Dacă răspunsul la aceste întrebări este DA, atunci prindeţi ultima sesiune de depunere de proiecte din iulie 2010 din cadrul Programului Operaţional Sectorial Creşterea Competitivităţii Economice (POSCCE).

Domeniile finanţate sunt:

Cod CAEN	Denumire
	B - Industria extractivă
071X	Extracție minereuri fieroase
0729	Extracție minereuri metalifere nefieroase
081X	Extracția pietrei
0891	Extracția mineralelor pentru industria și îngrășămintelor naturale
0893	Extracția sării
0899	Alte activități extractive
	C - Industria prelucrătoare
13XX	Materialele textile
14XX	Îmbrăcăminte
15XX	Pielărie
16XX	Prelucrarea lemnului și plută
17XX	Hârtie și carton
18XX	Tipărire și reproducerea pe suporți a înregistrărilor
201X	Fabricarea produselor chimice
202X	Pesticide
203X	Vopsele, lacuri
204X	Săpun, detergent
2052	Clei
2053	Uleiuri esențiale
2059	Alte produse chimice
21XX	Produse farmaceutice de bază și a preparatelor farmaceutice
22XX	Produse din cauciuc și mase plastice
23XX	Minerale nefieroase: sticlă, ceramică, ciment, var, ipsos
241X	Producerea de metale fieroase
244X	Producerea de metale prețioase
2451	Turnarea fontei
2453	Turnarea metalelor nefieroase
2454	Turnarea altor metale nefieroase
251X	Fabricarea construcțiilor metalice
252X	Producerea rezervoare
253X	Producerea de generatoare de aburi
255X	Fabricarea produselor metalice
256X	Tratarea metalelor
257X	Articole de fierărie
2592	Ambalaje metalice
2593	Lanțuri, arcuri
2594	Șuruburi, filetate
2599	Alte articole de metal
26XX	Fabricarea calculatoarelor și a produselor electronice și optice
27XX	Fabricarea echipamentelor electrice: fabricarea motoarelor electrice, generatoarelor și transformatoarelor electrice și a aparatelor de distribuție și control ale electricității, firelor și cablurilor
28XX	Fabricarea de mașini, utilaje și echipamente
29XX	Fabricarea autovehiculelor de transport rutier, a remorcilor și semiremorcilor
302X	Fabricarea materialelor consumabile
303X	Aeronave și nave spațiale
31XX	Fabricarea de mobilă
32XX	Fabricarea bijuteriilor, imitațiilor de bijuterii și a articolelor similare, a instrumentelor muzicale, a articolelor pentru sport, a jocurilor și jucăriilor, a dispozitivelor
	E - Distribuția apei/salubritate/deșeuri/decontaminare
383X	Recuperarea materialelor (dezasamblare mașini, materiale reciclabile sortabile)
	F - construcții
412X	Lucrări de construcție clădiri rezidențiale și nerezidențiale
42XX	Lucrări de geniu civil (poduri, proiecte inginerești)
431X	Lucrări de pregătire teren
432X	Lucrări de instalații
433X	Finisare

TE-AI GÂNDIT SĂ ACCESEZI FONDURI NERAMBURSABILE PENTRU AFACEREA TA?

Vrei să ştii în ce constau?

BEPA Advisors

De unde le poţi obţine?

Cum se întocmeşte dosarul?

PRINDE DEPUNERILE DE PROIECTE DIN 2010, SUMELE DISPONIBILE SUNT LIMITATE!

CONTACTEAZĂ-NE PENTRU O SESIUNE DE CONSULTANŢĂ GRATUITĂ DESPRE "BANII EUROPENI"!

Intr. Difuzorului nr. 3, Sector 1, Bucureşti 0722.383.019 031.817.65.31 office@bepa.ro www.bepa.ro

În cadrul acestei linii de finanțare nerambursabilă sunt sprijinite investițiile productive și pregătirea pentru competiția pe piață a întreprinderilor mici și mijlocii. În 2 luni, va fi deschisă linia pentru depunere de proiecte și se va închide la epuizarea sumei alocate, criteriul de stabilire a ordinii de evaluare fiind „primul venit, primul servit".

Puteţi beneficia de până la 1,5 milioane euro

În acest an, este alocat bugetul integral rămas disponibil până în 2013, ceea ce impulsionează firmele din domeniile finanțate să intre în acțiune acum, ca să poată beneficia de reduceri de până la 70% la achizițiile dorite cu ajutorul „banilor europeni".

Fondurile nerambursabile obținute pot fi folosite pentru următoarele cheltuieli:

- achiziție de teren

- achiziție, construcție și modernizare clădiri

- achiziție de mijloace fixe (instalații, echipamente, mijloace de transport tehnologice etc)

- achiziție aplicații informatice, licențe, brevete, software etc

- instruirea personalului operativ

Suma rambursată de stat poate ajunge chiar până la 1,5 milioane euro cu un procent nerambursabil de până la 70% din valoarea eligibilă a proiectului, contribuția proprie a solicitantului fiind de 30%. De asemenea, la demararea achizițiilor, beneficiarul poate obține o prefinanțare de 35% din întreaga valoare a ajutorului financiar acordat.

Proiectul în 2010, cheltuielile în 2011

Pentru un proiect depus în luna iulie 2010, investiția propriu-zisă, cheltuirea banilor se va face în aproximativ 6-8 luni de la data depunerii proiectului, deci undeva în primul trimestru al anului 2011, deoarece timpul scurs între depunere și până la contractare variază între 3 și 6 luni de zile, urmând ca, imediat după semnarea contractului de finanțare, să se demareze procedura de achiziție pentru cheltuielile din proiect.

În numărul următor, vom vorbi despre „Oportunitățile europene pentru microîntreprinderile românești"!

Diana Parizianu, managing partner și specialist marketing în cadrul BEPA Advisors, este o tânără antreprenoare cu experiență în realizarea și implementarea de proiecte de investiții cu ajutor financiar nerambursabil. Pentru mai multe informații, accesați www.bepa.ro

Diana PARIZIANU
office@bepa.ro

vin INVESTITORII străini!?

Twan Steenweg, Vicepreşedinte Business Development Road Freight Europe Agility

Problemele economice din ultima perioadă nu au dus la diminuarea interesului pe care companiile de logistică îl au faţă de România. Dimensiunile ţării, mărimea populaţiei, dar şi poziţia geografică sunt aspecte care îi fac pe logisticienii ce activează în această regiune să îşi dorească o prezenţă cât mai consistentă în ţara noastră. Am discutat despre logistica la nivel global dar şi despre oportunităţile oferite de România cu Twan Steenweg, vicepreşedinte Agility, o companie logistică ce activează în numeroase ţări din lume şi care şi-a început de curând activitatea şi în ţara noastră.

Ziua Cargo: Care sunt motivele pentru care ați decis să veniți în România?

Twan Steenweg: Dezvoltarea activității în România trebuie privită în corelare cu întreaga noastră activitate în lume. Agility este o companie care își are rădăcinile în Orientul Mijlociu, fiind singura companie globală care activează în logistică și are ca punct de plecare această regiune, mai exact Kuweit. În prima fază, compania s-a dezvoltat în Orientul Mijlociu, apoi în restul Asiei, în ultima vreme realizându-se dezvoltarea și către piețe din America și Europa. Astfel, la acest moment, nu suntem atât de mari cât ne dorim în Europa. Am început activitatea în Europa prin cumpărarea de către compania mamă a Geo Logistics. Pentru noi, transportul rutier reprezintă o extensie a serviciilor pe care le oferim, însă în Europa am înțeles că transportul rutier este un produs în sine, trebuie să îl ai și trebuie să îl dezvolți la un nivel calitativ foarte ridicat - folosirea transportului aerian nu se justifică, iar infrastructura feroviară nu este foarte flexibilă și competitivă în Europa. Astfel, am dezvoltat o rețea europeană pentru transportul rutier și ne concentrăm acum pe Estul Europei.

Agility și-a făcut loc pe piață prin soluții inovative, lucrând împreună cu clienții pentru găsirea celor mai economice soluții.

Piața americană este dominată de importuri, cea asiatică de exporturi și, astfel, din punct de vedere al afacerii de servicii logistice, trebuie dezvoltate soluții diferite. În Europa de exemplu, majoritatea companiilor ce oferă servicii logistice au dezvoltat rețele globale, în timp ce în SUA, în afara importatorilor, logisticienii dezvoltă rețele la nivel național.

Ce investiții ați realizat în Europa, până la acest moment?

Avem o flotă importantă de camioane, de 6-7 mii de autovehicule, dar toate operează în Orientul Mijlociu. În Europa, deținem o flotă de aproximativ 450 de camioane și cele mai multe sunt în Suedia. Astfel, subcontractăm acest serviciu în mare măsură. La ora actuală, avem în jur de 600-700 de camioane pe zi pe drumurile europene. Și în România avem câțiva parteneri precum Delamode sau Cartrans.

Suntem, în continuare, în căutare de modalități pentru dezvoltarea în România. Agility nu are probleme în a investii în noi achiziții, dacă acest lucru are o logică din punct de vedere al serviciilor oferite clienților.

Cel mai mare client al nostru din România este o companie producătoare de componente utilizate în diferite industrii. Am creat pentru ei un produs care include o legătură zilnică dinspre România și Ungaria (unde au o altă fabrică), cu restul rețelei europene. Astfel, între comandă și transport, există un decalaj de câteva ore. În plus, pentru a crește viteza, pe fiecare camion avem câte doi șoferi. Practic, tot ce se produce este expediat fără a mai fi nevoie de un depozit pentru locul de producție.

Ce loc ocupă România pentru Agility?

Astăzi, privim România ca pe cea mai interesantă piață din Estul Europei. Practic, România și Turcia sunt pentru noi principalele țări din regiune unde dorim să ne creștem prezența. Vom investi puternic în oameni și în soluțiile oferite clienților. Avem 16 angajați în România, dar numărul va crește rapid. Ne vom concentra în primul rând pe transportul rutier, vrem să creăm un model funcțional de distribuție, pe care clienții să îl recunoască și să îl aprecieze. Ținta noastră este ca, peste un an, să dispunem de cel puțin cinci clienți importanți aici, să avem un produs logistic bine dezvoltat și un sistem de distribuție funcțional. Cel mai probabil vom deservi clienți pe care deja îi avem la nivel global și care vor dezvolta activități în România. În ultimii ani, România a reușit să obțină un rol cheie pentru această regiune, prin atragerea de investiții și, ceea ce este mai important, a reușit să atragă investiții care presupun activități pe termen lung. De asemenea, este important faptul că România este o țară mare, fiind astfel o însemnată piață de consum.

Din punct de vedere logistic, nu este o țară ușoară, modelele de distribuție sunt destul de complicate, iar pentru o companie care vine în România va avea o mare importanță să găsească un furnizor de servicii logistice bine organizat, oferta finan-

Agility Logistics SRL

Pipera Business Tower
Bdul Dimitrie Pompeiu nr. 6E București
Tel.: +40.31.226.10.15
Fax: +40.21.350.10.71
E-mail: romania@agilitylogistics.com
www.agilitylogistics.com

ciară fiind pe planul secund. Așezarea României, mărimea ei, condițiile geografice o fac foarte interesantă din punctul de vedere al logisticienilor. De aici, pot fi deservite și alte țări precum Serbia, Bulgaria, Moldova...

Am pornit un proiect legat și de transportul maritim. Încercăm să atragem atenția asupra importanței pe care Portul Constanța o poate avea pentru cei care activează în regiune. Aici, un rol important îl vor juca și autoritățile. Auzim multe plângeri legate de faptul că Portul Constanța poate deservi România, dar nu și restul regiunii, din cauza infrastructurii deficitare.

Oricum, investițiile noastre în România vor fi influențate în totalitate de cererile clienților. Vom dezvolta o rețea de distribuție menită să lege Vestul de Est, dar și una care să asigure distribuția în această regiune. Dezvoltarea din ultima vreme cunoscută de această regiune merită mai multă atenție.

Protecția mediului începe să influențeze activitățile de logistică?

Tot mai multe companii, și mă refer în special la cele internaționale, sunt atente la mediu, la poluare, opinia publică fiind importantă în acest sens. Astfel, deciziile legate de proiectarea unui supply chain vor fi tot mai mult legate de protecția mediului. Deja oferim gratuit clienților noștri un raport privind emisiile CO_2 legate de transporturile rutiere pe care le realizăm pentru ei. Aceste rapoarte sunt folosite și chiar avem ținte privind reducerea emisiilor. În plus, lucrăm doar cu autovehicule care îndeplinesc cel puțin normele EURO 3.

Aceste preocupări reprezintă un început, care demonstrează direcția spre care ne îndreptăm, iar calculele vor deveni tot mai precise și rezultatele utilizate tot mai mult.

Cum priviți viitorul din punct de vedere al logisticii?

Cred că, pe viitor, se vor întâmpla două lucruri majore pentru logistică. Unul este legat de aducerea producției mai aproape de consumator, fenomen care a început înainte de criză, pentru că mulți retaileri au înțeles că timpii legați de supply chain erau prea lungi și existau prea mulți factori ce influențau activitatea, independenți de management. De exemplu, mulți au început să producă în partea de Nord a Africii pentru a deservi Europa. Criza a întărit și mai mult această tendință. Practic, s-a dovedit faptul că, dacă o companie de transport maritim decide să renunțe la unele curse, nimeni nu o poate opri. Astfel, scade capacitatea de transport, prețurile cresc și, cel mai grav, scade frecvența transportului. O soluție o reprezintă aducerea unei părți a producției sau, cel puțin, a produselor cheie, mai aproape de consumatori.

Cel de-al doilea lucru care se va dezvolta mult în viitor este colaborarea orizontală. Tot mai multe companii vor dori să utilizeze în comun supply chain-urile. Logisticienii trebuie să găsească soluții pentru a face aceste colaborări posibile.

În ceea ce privește noi regiuni ce se vor dezvolta, există deja investiții realizate în Africa, dar personal nu pot privi ca pe o regiune Africa, mai degrabă ca pe mai multe țări aflate în curs de dezvoltare. Oricum, Agility urmărește această dezvoltare și au fost deja cumpărate companii în Algeria și Kenia.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Aquila crește flota... și NUMĂRUL CLIENȚILOR

Cum arată piaţa românească şi... europeană prin ochii unei companii de top, care a reuşit să găsească oportunităţile acestei perioade? Răspunsul este format dintr-un singur cuvânt: bine. Ce se află, însă, în spatele acestuia, am încercat să aflăm de la Bujor Stănescu, directorul de logistică al Aquila.

Aquila și-a continuat, cu succes, în acest an, activitatea de atragere de clienți noi atât pe segmentul de transport cât și pe cel de logistică.

Transportul intracomunitar de-a dreptul înfloritor

„Pe parte de transport internațional intracomunitar, am început colaborarea cu doi clienți noi din Germania și Italia“, a afirmat Bujor Stănescu, explicând că principiul de bază este acela de a căuta companii care au nevoie de mini flote (de la 10-15 camioane în sus) operate și dispecerizate de Aquila, în condițiile unui trafic cât de cât regulat. „Dacă lucrurile vor merge bine, vom ajunge într-o lună să operăm cu 10-15 camioane pentru fiecare client în parte, ceea ce se va reflecta în noi achiziții de parc“, a arătat Bujor Stănescu, menționând că flota alocată în acest moment de Aquila pe transport intracomunitar depășește 100 de camioane. De altfel, transportul intracomunitar reprezintă segmentul care înregistrează cea mai bună dinamică în cadrul companiei.

Și pe segmentul de transport intern, Aquila se află în diverse stadii de negociere cu clienți noi, pe același principiu, al asigurării unui flux regulat de marfă.

E criză de camioane

„Am sesizat în ultimul timp pe piața internă, și chiar în toată Europa, o criză teribilă de camioane. Există cerere de transport, dar sunt foarte puține camioane disponibile. Nu pot să îmi explic exact fenomenul, dar probabil că are loc din cauza faptului că multe firme și-au încheiat activitatea, au dat camioanele înapoi la leasing sau și-au securizat flota cu contracte ferme și nu mai sunt interesate de cursele spot“, a arătat directorul de logistică al Aquila, care a ținut să sublinieze că sunt greu de găsit camioane disponibile în acest moment. „De exemplu, noi trebuie să transportăm pentru unul dintre clienții noștri un număr foarte mare de paleți de la Oradea la Ploiești. În mare parte, am folosit camioanele noastre, dar am și subcontractat. A fost extrem de greu să găsim un număr relativ mic de camioane pentru aceste curse. În viitorul apropiat, vom avea de făcut curse similare de la Cluj la

DEXION®

Sisteme de depozitare controlate electronic

- Îmbunătăţesc eficienţa depozitării şi preluării manuale a produselor
- Se poate integra cu uşurinţă în WMS-ul dumneavoastră
- Economisesc până la 70% din suprafaţă
- Reduc timpii de preluare manuală cu mai mult de 60%
- Peste 20 de ani de experienţă în proiectarea şi producţia sistemelor automate de depozitare
- Tehnologie de vârf
- Clienţi satisfăcuţi din întreaga lume.

www.dexion.ro

E-mail: office@dexion.ro

Ploiești, dar ne lovim de aceeași problemă: nu reușim să găsim camioane, chiar dacă plătim peste nivelul prețului".

47 de achiziţii de la începutul anului

În acest context, Aquila își va majora flota în continuare până la finalul anului, în condițiile în care în perioada scursă din ianuarie a achiziționat deja 47 de camioane, dintre care 22 au reprezentat extindere de flotă iar 25 înlocuire (camioane EURO 3 din 2003 cu camioane EURO 5 din 2009).

Bujor Stănescu apreciază, în plus, că pe segmentul de logistică, volumele de marfă au crescut per total. „Ianuarie a fost sub așteptări, februarie a fost o lună destul de bună, iar martie una foarte bună. Aprilie a fost iar o lună slabă, în schimb luna mai pare promițătoare". Creșteri au fost consemnate și pe partea de export, unde au avut loc schimbări pozitive reflectate în majorări care au depășit orice altă perioadă a anului trecut.

Planuri mari, rezultate pe măsură

Aquila se află în acest moment într-un proces de schimbare a modului de operare, după ce clientul principal al companiei a decis modificarea sistemului, dintr-unul multi depozit într-unul bazat pe un depozit central (localizat la Ploiești), de unde se vor face livrări regionale. Platforma logistică aparținând clientului va fi operată de Aquila, care, în acest moment, are în vedere, de asemenea, securizarea din punctul de vedere al stocurilor, a depozitelor proprii aflate la Ploiești și Tureni (Cluj). „Depozitul de la Tureni este important pentru strategia noastră. Aquila nu intenționează să își restrângă activitatea de servicii logistice, ci să își crească importanța pe acest segment. Vrem să intrăm în negocieri cu un client mare, care să ocupe un spațiu cât mai mare din depozit sau cu clienți de talie medie. Din punctul nostru de vedere, ambele variante sunt bune, dar am prefera a doua soluție: clienți de talie medie care să poată fi acomodați în același depozit", a explicat Bujor Stănescu, subliniind că Aquila a primit, la finalul lunii martie, un feedback extrem de măgulitor din partea clienților în ce privește transportul și logistica, inclusiv pe segmentul de activități cu valoare adăugată.

Bujor Stănescu, directorul de logistică al Aquila:

„Flota de transport internațional a reușit să livreze performanță: întârzierile au fost aproape inexistente, două sau trei într-un trimestru întreg. Pe partea de depozitare, am reușit să ajungem la un nivel de performanță foarte bun, nu numai pentru România. Am intrat în liga mare. Performanța noastră se măsoară de la 99,9% în sus. La fel pe segmentul de copacking: nu am avut nici un fel de întârziere, am livrat tot la timp și cu zero erori. Am muncit să ajungem aici, dar mai dificil va fi să ne menținem pe poziție".

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

ROMÂNIA PIERDE pe mâna ei

Ţara noastră ar putea câştiga zeci de miliarde de euro de pe urma Portului Constanţa, dacă ar aplica o reţetă simplă privind facilităţi fiscale deja puse în practică cu mult succes de state din Vest, precum Olanda. Deocamdată însă, din cauza lipsei de interes a celor care stabilesc politicile fiscale, pierde pe mâna ei. Transformarea ţării noastre în „Poarta de intrare în Europa a bunurilor provenind din Asia" a reprezentat tema centrală a conferinţei organizate la sfârşitul lunii aprilie de European Gateways Platform, Camera de Comerţ Româno-Olandeză, Ambasada Olandei la Bucureşti, Dutch-Romanian Network şi Archicom.

Soluțiile care ar putea realiza din România un centru logistic european au fost propuse de experți din companii multinaționale din multe domenii, inclusiv consultanți fiscali, care au dezbătut posibilitățile de a spori competitivitatea țării noastre în interiorul Europei. Au fost exprimate mai multe idei pentru transformarea coridoarelor de transport la nivel național, punându-se accentul pe atragerea unor companii străine interesate să întreprindă în România activități cu valoare ridicată (cercetare și dezvoltare, asamblare, adaptare), ceea ce ar duce la creșterea Produsului Intern Brut, ar genera noi locuri de muncă și ar aduce venituri fiscale suplimentare statului.

Mai puţine bariere, mai multe şanse

„Comerțul urmează întotdeauna calea unde găsește cele mai puține bariere, iar România are avantaje competitive fundamentale care, alături de măsurile deja implementate în alte state din Uniunea Europeană, ar putea să-i ofere oportunitățile de a se dezvolta într-o astfel de cale de acces facilă către Europa", a declarat Robin Martens, președintele European Gateways Platform și director general al Archicom SRL.

„Cu toate că noi considerăm că infrastructura de transport este un element important în transformarea României într-un centru logistic al Europei Centrale și de Est, infrastructura singură nu poate atrage investiții în acest domeniu. Este, de asemenea, nevoie de un mediu de afaceri stabil și previzibil, precum și de implementarea câtorva măsuri fiscale cheie, care ar transforma potențialul României într-un avantaj competitiv pentru a deveni destinația preferată pentru

12 recomandări care ar putea schimba faţa României

1. Plata TVA la import prin decont pentru toate companiile
2. Reprezentarea fiscală globală
3. Amânarea plății datoriei vamale
4. Agent Economic Autorizat - avantaje suplimentare
5. Predictibilitatea mediului de afaceri
6. Vămuirea mărfurilor în interiorul țării
7. Folosirea schemei de reducere de emisii de CO_2 a UE
8. O strategie de transport inter-modal în România
9. Porturi logistice și de asamblare interioare - Hubs
10. Coridoare terestre pentru traversarea Carpaților
11. Taxa de tranzit a Canalului Dunăre-Marea Neagră
12. Educația în domeniul logistic și al lanțurilor de aprovizionare

the orange way of Sustainability

GWmoves

Acțiune durabilă. Asta înțeleg clienții noștri prin responsabilitate. Asumarea responsabilității în mod respectuos a reprezentat dintotdeauna obiectivul nostru. Creăm perspective pe termen lung şi armonizăm aspectele economice, ecologice şi socio-politice. Acesta este motivul pentru care acordăm o atenție deosebită echipamentelor, produselor şi sistemelor care conservă resursele. Experimentați chiar dumneavoastră: GW moves.

Gebrüder Weiss
Transport si Logistica

Telefon +40.37.267.8417 www.gw-world.ro

investițiile străine", a declarat, la rândul său, Peter de Ruiter, Lider al Departamentului de Consultanță Fiscală și Juridică al PricewaterhouseCoopers România și președinte al Camerei de Comerț Româno-Olandeze.

De altfel, în cadrul evenimentului, au fost prezentate mai multe exemple, în care, deși varianta de import în Europa prin intermediul Portului Constanța ar fi fost mai competitivă, mari producători internaționali au decis să ocolească România din cauza birocrației fiscale și a inexistenței unor facilități acordate în state din Vest și acceptate la nivelul Uniunii Europene.

Concluziile conferinței au fost consemnate într-un document de poziție, ce conține evaluări generale și recomandări, care a fost înmânat secretarului de stat din Ministerul Economiei, Maria Pârcălăbescu, astfel încât propunerile mediului de afaceri să ajungă pe masa guvernanților.

Organizatorii

European Gateways Platform (EGP) este un parteneriat public privat dintre guvernul olandez și companiile româno-olandeze active în domeniul infrastructurii și logisticii. EGP vede asocierea româno-olandeză ca pe un parteneriat foarte puternic capabil să genereze servicii logistice și comerciale eficiente Europei. Activitățile EGP din România sunt gestionate de Robin Martens, director general al Archicom SRL.

Archicom este o companie româno-olandeză specializată în domeniul logisticii și al lanțurilor de aprovizionare, cu o experiență de 20 de ani în susținerea și consilierea companiilor din Europa, Asia și Statele Unite în domeniul logistic și imobiliar.

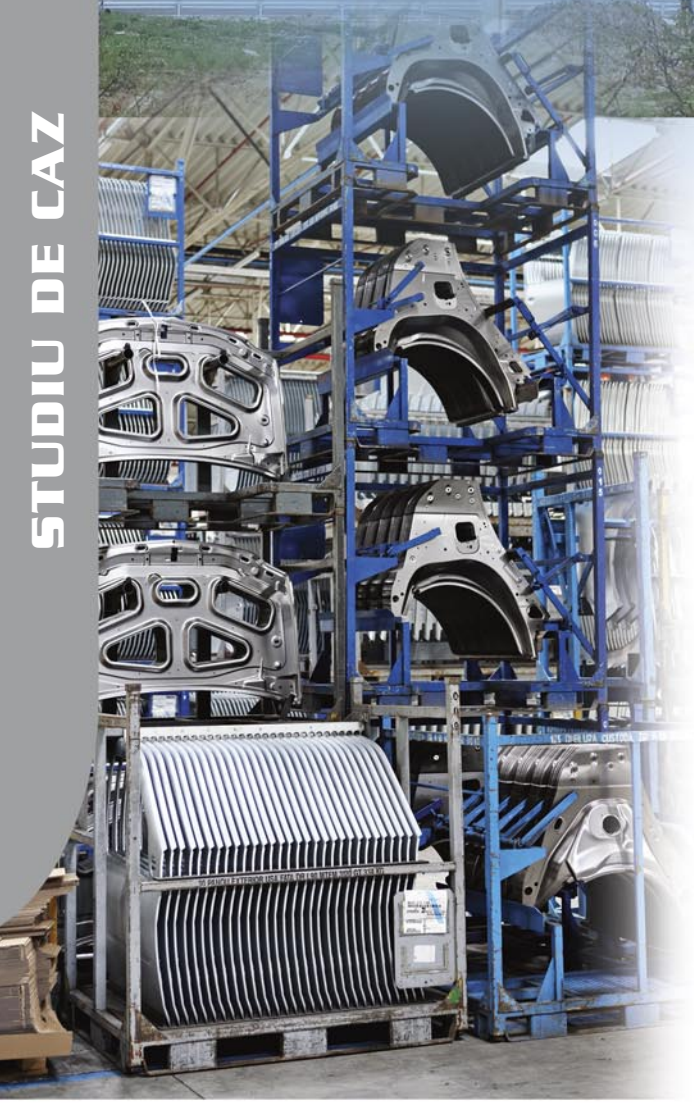
PricewaterhouseCoopers oferă servicii de audit financiar, consultanță fiscală și pentru afaceri, specializate pe diferite sectoare. PwC România și firma sa corespondentă de avocatură D&B David și Baias au mai mult de 650 de experți la cele cinci birouri regionale din România și Republica Moldova din București, Cluj, Timișoara și Chișinău.

Misiunea Camerei de Comerț Româno-Olandeze este de a spori schimburile comerciale bilaterale și investițiile prin susținerea, promovarea și apărarea intereselor membrilor săi.

Dutch-Romanian Network este o organizație non-profit a cărei misiune este de a promova investițiile bilaterale și contactele comerciale în România și în Olanda.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

LOGISTICĂ TOTALĂ - pe şosea, pe calea ferată şi pe mare (I)



Succesul obţinut de Dacia pe plan naţional şi internaţional a făcut ca producătorul franco-român să aibă nevoie de un impresionant dispozitiv logistic, menit să poată gestiona volume mari, cu o precizie de ceas elveţian în ceea ce priveşte intrările şi ieşirile. Astăzi, Dacia utilizează camionul, trenul şi vaporul şi demonstrează că, printr-o coordonare corectă, se pot respecta cerinţele stricte specifice industriei auto, chiar şi în condiţiile unei infrastructuri care lasă mult de dorit.

Am discutat de multe ori despre cum trebuie proiectat un lanț logistic, ce dificultăți pot apărea, ce aspecte trebuie luate în calcul. Dar, în mod evident, realitatea bate teoria, iar Dacia, prin volumele mari de piese de care are nevoie și numărul mare de mașini care pleacă spre clienți, a pus în scenă cel mai spectaculos sistem logistic din România.

Pentru a ne face o primă impresie despre volumul de piese și mașini gestionate, trebuie spus că astăzi, la Dacia, sunt încărcate

Ştefan Gaibu

și descărcate zilnic în jur de 600 de camioane.

Atunci când discutăm despre operațiunile logistice necesare Dacia, trebuie realizată o primă clasificare.

În primul rând, este vorba despre transportul având ca principală responsabilitate aprovizionarea cu piese de prim montaj - așa numitul „transport amonte".

„Clienții noștri sunt Uzina de vehicule Dacia, Uzina Mecanică Dacia, Renault Mecanique Roumanie, Renault Industries Roumanie (export de componente auto destinate producției pe baza proiectului X90 în alte 7 țări), Centrul Național de Piese Schimb", a precizat Ștefan Gaibu, șef departament transport piese și vehicule.

A doua secțiune importantă este cea derulată de Centrul de Expediții de Vehicule Noi, iar volumul de activitate și provocările nu sunt cu nimic mai prejos.

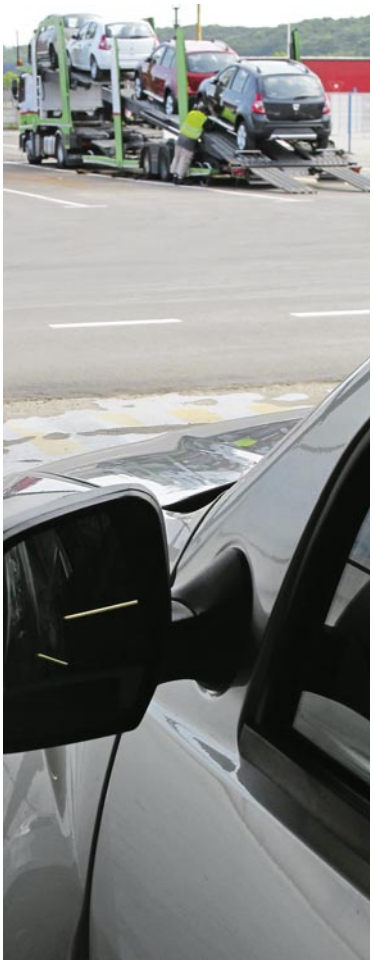
„Dacă în urmă cu 3 ani fabricam aproximativ 200.000 unități, din care cea mai mare parte mergeau pe piața românească, anul trecut s-au fabricat 296.000 mașini, din care 70-75% au mers la export și restul pe piața românească", a explicat Ștefan Gaibu.

Există și o serie de activități mai mici ca volum de activitate și personal, printre care se numără serviciul de gestionare și reparații ambalaje. De altfel, unul dintre punctele forte ale programului Logan este utilizarea semnificativă a ambalajelor returnabile (metalice și plastice).

Aprovizionarea cu piese se face aproape 100% pe rutier

Atunci când vorbim despre aprovizionarea uzinelor cu piese de prim montaj, discutăm despre un volum echivalent a 150-160 camioane pe zi, care intră, dintre care 120-125 vin din România. Prima întrebare care îți vine în minte este legată de gestiunea acestui flux impresionant de vehicule grele. Cum este posibil să nu apară aglomerații sau greșeli?

„Avem o parcare care funcționează de doi ani și are ca destinație regruparea tuturor mijloacelor de transport ce intră în Platforma Dacia, cu scopul de a avea o gestiune coerentă, corectă și transparentă și pentru a elimina punctele de aglomerare care erau acum 3-4 ani fie la intrarea în platformă, fie în cadrul platformei. Dacă raportăm la activitatea de atunci, numărul de ca-



mioane care încarcă-descarcă în cadrul platformei a evoluat foarte mult“, a explicat Ștefan Gaibu.

Un alt avantaj al proiectului X90 a fost aducerea producției furnizorilor în zonă, fie în proximitatea uzinei, fie în România. Astfel, pentru proiectul Logan, cel puțin 80% dintre volumele de la furnizori sunt fie în platformă, fie în zona Argeș, fie în altă parte în România. Restul pieselor vin din import, din Spania, Franța, Portugalia, Germania, țările PECO și Turcia.

Pentru a răspunde nevoilor specifice industriei auto, pe partea de aprovizionare cu piese este utilizată aproape în totalitate calea rutieră, singura excepție fiind tabla. Aceasta se transportă feroviar, un tren pe zi, în jur de 1.000-1.300 t pe săptămână.

„În faza de proiect, s-au studiat toate fluxurile posibile și tipurile de mijloace de transport care pot fi utilizate. Este valabil nu numai pentru noi, dar și pentru ceilalți producători auto. Tot ce ține de piese, gestiunea stocurilor JIT nu se poate realiza cu eficiență pe alte tipuri de transport decât pe rutier. Este vorba despre o flexibilitate mult mai mare și un mod mult mai eficient de a gestiona inclusiv situațiile de criză (depanaje, transporturi în regim de urgență). Specificul industriei auto nu seamănă cu cel din altă industrie. Foarte importantă, mai ales în perioada de criză, este gestiunea stocurilor și s-a depus un efort substanțial în întregul Grup Renault pentru optimizarea acestora“, a spus Ștefan Gaibu.

Toleranță minimă la întârzieri

Gestiunea stocurilor implică o organizare foarte bine pusă la punct în ceea ce privește transporturile și fluxurile logistice. Fiecare flux și fiecare camion are o programare bine definită de la încărcarea la furnizor și până la sosirea în platformă.

Într-un flux internațional, se definesc, în colaborare cu furnizorul, transportatorul și clientul, frecvența de aprovizionare, în funcție de volum și de partea de încărcare de la furnizor. Se definesc anumite ferestre, zile și ore când furnizorul trebuie să livreze acele piese pentru a sosi la destinație când trebuie. Astfel, în momentul lansării unei comenzi, se cunoaște cu exactitate momentul în care piesele trebuie să ajungă la Dacia.

„Dacă vorbim despre furnizori din străinătate, este alocat un număr de zile de tranzit standard, în funcție de zonă și de variațiile sezoniere. La început, este validat prin rodaj, apoi este pus în practică și devine standard, fiind luat în calcul efectiv la emiterea acelor comenzi către furnizori, gestiunea stocurilor și gestiunea producției integrate. Anterior momentului în

care se definește un proiect nou, se face definirea fluxului de transport, în cadrul căreia se stabilește frecvența în funcție de volum și, efectiv, ora și data de încărcare și cele de livrare. Toate aceste date sunt introduse în sistemul informatic“, a explicat Ștefan Gaibu.

Mai departe, aceste date sunt utilizate pe partea de aprovizionare, pentru emiterea comenzilor de livrare. În funcție de volumul de producție, sistemul definește cantitatea de piese, apoi volumul de transport, numărul de camioane etc.

„Când s-a încărcat camionul, acest lucru apare în sistem, dar avem și un sistem de urmărire a mijloacelor de transport. În industria auto, este dificil la început, dar transportatorii se obișnuiesc și se organizează de așa manieră încât să răspundă necesităților. Transportatorul este obligat să ne anunțe orice incident care ar putea duce la întârzieri, prin intermediul unor fișe generate în sistem. Timpul este, în medie, între o oră și două ore la încărcare, cu o rezervă de o jumătate de oră sau o oră. Inițial, acești parametri sunt introduși în sistem, îi cunosc toate părțile - transportator, furnizor, beneficiar - și au datoria să respecte acești timpi“, a precizat șeful departamentului transport piese și vehicule.

În momentul în care apare o întârziere, furnizorul și transportatorul, fiecare pe partea lui, trimite acest incident în sistem, informația ajungând în primul rând la operatorul pe partea de aprovizionare. Aici, intervine partea operațională, de gestiune efectivă, care apelează transportatorul, șoferul sau furnizorul, pentru a depista problema.

„Sunt anumite penalizări, dar nu în cazul în care transportul a întârziat doar cu o jumătate de oră. Transportatorii cu care lucrăm înțeleg nevoile noastre, cunosc sistemul și propun automat soluții pentru recuperarea unei eventuale întârzieri. Să zicem că acum cinci ani au existat penalizări, dar au fost mai mult pentru a-i forma, a-i educa, a-i aduce pe linia dreaptă. Vorbim despre penalizări numai în cazul unor probleme majore care să ducă la blocarea benzii de montaj, a fabricației. Trebuie să avem în vedere că Dacia produce peste 60 de mașini pe oră. Dacă oprești banda o oră, ai cel puțin 60 de mașini pierdute. Toate acestea pot fi exprimate într-un cost“, a declarat Ștefan Gaibu.

Pentru situații de urgență, există stocuri minime care să asigure funcționarea uzinei. Pentru furnizorii din România, un stoc de securitate variază între o zi - o zi și jumătate, iar pentru internațional, Dacia a redus stocurile în ultimii ani, de la 7 la 2 - 4 zile, în funcție de zonă și de timpul de tranzit.

EUROLOGISTICS
EUROPEAN TRANSPORT & LOGISTIC

Reprezentăm o companie internaţională de expediţii şi transport cu sediul central în Salzburg, Austria. Avem subsidiare în Viena, Germania, Polonia şi România, oferind, astfel, o reţea perfectă clienţilor noştri.

Pentru biroul nostru din România, Cluj Napoca, suntem în căutare de personal specializat pentru următoarele poziţii:

Agenţi de expediţie şi manageri logistici
Reprezentanţi pentru piese auto
Operatori comerciali IT

Cerinţe:
- Cunoştinţe foarte bune limbile germană şi engleză
- Experienţă în dispecerat camioane
- Contacte bune în industria transporturilor şi în producţie
- Referinţe pentru experienţa acumulată în industria transporturilor sau în vânzări
- Experienţă în relaţii cu clienţii

Oferim:
- Angajare pe termen lung
- Posibilitatea unei cariere într-o companie internaţională
- Posibilitatea unor călătorii şi traininguri în birourile noastre din Europa
- Salarizare în concordanţă cu performanţele şi succesele obţinute
- Posibilitatea de a conduce compania din România

prin e-mail, la adresa: office@eurologistics.at
telefon: +43 662 456222-0
sau prin poştă, la adresa: Eurologistics GmbH
Franz Ofner Strasse 20
A - 5020 Salzburg
În atenţia:
Biroului de Resurse Umane

Dacă sunteţi interesat să aplicaţi pentru una dintre poziţiile de mai sus, vă rugăm să trimiteţi CV-ul dvs, care să includă o fotografie, o scrisoare de intenţie şi referinţe la sediul nostru central din Salzburg,

Dotări obligatorii pentru transportatori

Există o serie de cerințe necesare pentru a putea începe colaborarea cu Dacia. În primul rând, transportatorii trebuie să aibă sistem de monitorizare a camioanelor.

„Cei care lucrează cu noi deja de câțiva ani știu sistemul și nu trebuie să le-o cerem noi; simt ei singuri nevoia unui asemenea sistem de monitorizare. Aceste sisteme le oferă și lor beneficii, monitorizând consumul de combustibil, poziția camionului etc“, a precizat șeful departamentului transport piese și vehicule.

Proiectele de transport sunt astfel întocmite pentru a permite operatorului de transport să respecte integral normele legale. Este vorba despre un timp de transport standard, în care transportatorul are obligația să respecte legislația în vigoare privind timpii de conducere și odihnă, cu un singur șofer.

„În cazul unor întârzieri, transportatorul poate să vină și cu soluția utilizării a doi șoferi, pentru a menține camionul în mișcare și a respecta legislația în același timp. Este datoria transportatorilor să respecte legislația. În acele contracte-cadru încheiate cu cărăușii, este prevăzut și faptul că datoria fiecărei părți contractante este să respecte legislația în vigoare. Nu ne permitem să îi cerem transportatorului să facă un lucru prin care să încalce legislația“, a spus Ștefan Gaibu.

Pentru aprovizionarea cu piese se folosesc camioane mega. Iar din punct de vedere al volumului utilizat, la național, anul trecut, Dacia l-a terminat cu 90-91% grad de încărcare, iar în acest an situația este la același nivel.

„În general, contractele cu companiile de transport sunt limitate la un an, dar dezvoltarea parteneriatelor cu transportatorii necesită un termen lung. Astfel, contractele sunt pe un an cu posibilitatea prelungirii pentru încă un an sau doi. Suntem deschiși să colaborăm cu orice transportator nou care răspunde cerințelor noastre din punctul de vedere al calității, al normelor legislative etc. Nu sunt condiții scrise legate de mărimea flotelor, dar nu poți vorbi despre aceeași calitate în cazul unui transportator care are 10 camioane și unul care are 100. Pe partea de transport național, în prezent avem cel puțin 7 sau 8 transportatori, majoritatea cu peste 70-80 de camioane. Încercăm să evităm la maximum comisionarii de transport sau subcontractarea. Principiul nostru este să lucrăm direct cu transportatorul care deține mijloacele. Pentru fluxurile importante, una dintre condiții este de a avea camioane mega, de a respecta anumite dimensiuni, mod de încărcare, echipare etc. Dar nu putem spune că impunem ca aceste camioane să ne fie dedicate în exclusivitate. Este treaba transportatorului cum optimizează cursele“, a precizat Ștefan Gaibu.

În ultima perioadă, anual, Dacia a integrat unul sau doi transportatori noi datorită creșterii producției.

Din punctul de vedere al optimizării returului pentru transportatori, există alternativa transportului de ambalaje, dar raportul este 1:2, 1:3, fiind ambalaje pliabile. Astfel, dacă sunt 5-6 camioane pe săptămână, automat apar 2-3 pe retur.

Dacă pe partea de aprovizionare cu piese Dacia utilizează aproape în totalitate transportul rutier, nu același lucru se întâmplă atunci când vine vorba despre expedierea mașinilor.

Având în vedere cele aproape 300.000 de mașini produse anual, transportul feroviar a devenit o soluție utilizată de Dacia în aceeași proporție ca și cel rutier, iar trenul concurează camionul cu succes, inclusiv din punct de vedere al tarifelor. Transportul maritim a apărut, de asemenea, în ecuația livrărilor. Dar despre toate acestea vom discuta în numărul următor al revistei.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

FM Logistic continuă CURSA INVESTIȚIILOR

Ziua Cargo: Faceți o investiție importantă în depozitul de la Petrești, într-un moment în care nimeni nu mai investește. De ce?

Cătălin Olteanu: Mai există companii care investesc. Noi ne aflăm printre ele. Este un proiect pe care l-am gândit de ceva vreme și pe care considerăm că este oportun să îl demarăm, mai ales ținând cont de faptul că azi ne putem permite să construim mai ieftin. Pe de altă parte, chiar dacă începem construcția acum, finalizarea ei se va face peste ceva timp. Estimăm că, până în acel moment, economia va începe din nou să își tureze motoarele. Atunci va crește interesul pentru spații de stocare, care se vor afla din nou în deficit. Va mai dura ceva până când se va debloca creditarea iar dezvoltatorii vor începe să construiască. În opinia noastră, undeva pe la mijlocul lui 2010, o să se vadă o schimbare majoră în nevoile de logistică, în sensul că, prin toamnă, cererea va deveni semnificativă.

Marea oportunitate a celor care trimit produse în piață este că și-au revizuit politicile de preț de marketing. Criza face curățenie, iar cei care nu sunt suficient de rapizi nu vor supraviețui. Pe de altă parte, cei care vor reuși să treacă de această perioadă își vor împărți piața, inclusiv creșterile viitoare. Pe anumite sectoare, România se dezvoltă. Va fi nevoie de distribuție, de retail și de logisticieni care să facă legătura între părți. Noi suntem deja acolo.

De ce Petrești?

Este o decizie strategică, care ține cont de un trecut nu foarte îndepărtat al țării noastre. Să ne gândim la anul 2008, când salariile au crescut galopant, și chiar în condițiile în care plăteam, tot nu găseam forță de muncă, și să nu uităm că România reprezintă o cultură în care oamenii spun „mai întâi plătește-mă, că apoi văd eu dacă muncesc". În plus, Bucureștiul este Capitala, iar salariile sunt puțin mai mari. De aceea depozitul trebuie localizat aproape de București (ca să fie interesant pentru distribuția din Capitală), dar suficient de departe pentru a atrage forță de muncă din alte zone. Decizia geografică a fost legată de structura de salarii, de costuri din România. Când am făcut studiul, am analizat și practica din alte țări. Spre exemplu, în Polonia, depozitul „lipit" de Capitală este mai defavorizat decât cel aflat doar puțin mai departe, din punctul de vedere al resursei umane.

Sunt companii care încă investesc. Există încă planuri de dezvoltare. Există încă proiecţii de profit. Despre cum poţi fi eficient în perioade dificile din punct de vedere economic, am stat de vorbă cu noul director general FM Logistic Romania, Cătălin Olteanu.

Să nu uităm că există și reversul medaliei. Sunt multe utilități și facilități pentru care vom plăti suplimentar, pentru că suportul va veni probabil din București. Dar cea mai importantă este asigurarea operațională, pentru că aceste prețuri se vor compensa la un moment dat. Este esențial ca atunci când economia va dudui și salariile vor exploda din nou, când va începe ruleta rusească a resurselor umane, noi să fim acolo unde să putem funcționa, fără să fim afectați de nebunia din 2008. De asemenea, locul este aproape de autostradă, având acces facil, ceea ce scurtează timpii de transport în comparație cu orice alt drum. Cred că, în 2-3 ani, vom începe să vedem roadele. Și să nu uităm că depozitul nu este destinat în exclusivitate deservirii Bucureștiului.

De ce o soluție dezvoltată pe cont propriu și nu una oferită de un dezvoltator?

Dacă vizitați site-ul nostru din Dudești, veți avea răspunsul. Ca să trăiești din logistică și să poți optimiza, trebuie să răspunzi la anumite cerințe. Important este drumul cel mai scurt de la ușă la raft și invers. Apoi, dimensiunile. Care este prețul să fii manevrabil? Atunci când culoarul dintre rafturi este prea mare, pierzi spațiu de depo-

zitare. Dacă este prea mic, riști să lovești marfa sau rafturile, ori apar alte probleme. Sunt multe considerente pe care FM le-a dezvoltat în funcție de ceea ce a întâlnit în practică. Este motivul pentru care depozitul de astăzi nu seamănă cu cel de acum 10 ani. Dar dacă este să le compari, vei descoperi că depozitul de astăzi este cu 5 minute mai rapid, mai deștept. De aceea preferăm să lucrăm în depozitele noastre. Aceiași oameni, aceleași utilaje, aceleași echipe au în depozitele FM indicatori de performanță mult mai buni decât în celelalte depozite, pentru că sunt făcute în ideea optimizării și nu ca să fie închiriate și să se câștige niște bani pe mp. De multe ori, detaliile sunt foarte importante. De exemplu, o ușă de depozit care se deschide drept, te scutește de multe probleme, spre deosebire de una aleasă pe criteriul preț, care se deschide spre interior și poate fi mai ușor lovită cu mașina. De asemenea, podeaua este un element foarte important, pentru că dacă se fărâmițează, distruge roțile echipamentelor. Este importantă duritatea, modul în care preia șocurile, cum rezistă în timp, dacă este suficient de tenace și dură astfel încât să interacționeze bine cu mașina. Deoarece toate echipamentele noastre au motor electric, am avut mari probleme din cauza podelelor necorespunzătoare. Relația dintre roată și podea este extrem de dură. Echipamentul nu are suspensii, elemente ajutătoare, iar șocul se transmite automat către motor. Între roată și motor, există niște sisteme de reducție foarte costisitoare și, în momentul în care se rup, apar costuri semnificative. O astfel de podea ne-a distrus două reductoare. De aceea preferăm spațiile proprii, deși, ca să fiu cinstit, azi operăm mai mult în alte depozite decât în cele construite de noi.

În Petrești, vom avea niște elemente noi de construcție, care țin de sistemul de răcire, de cel de încălzire, de existența unui generator electric. Vom pune în practică soluții optimizate față de cele aplicate în Dudești, vom fi mai „verzi" - ne vom salva și nouă niște bani, și vom proteja și mediul. Vrem să schimbăm acces point-urile pentru semnale radio, iar sistemul de supraveghere video va fi altfel de la bun început.

Partea de securitate va fi din start concepută după un anumit model optimizat, ținând cont de standardele FM și cultura locală. Trăim în România, trebuie să recunoaștem că avem o problemă pe acest segment. Dar se poate rezolva cu sisteme tehnice și cu disciplină. Interesant este că, din statisticile la care am acces, reiese că Germania este mult mai afectată de furturi din depozit decât noi.

V-ați confruntat cu mai multe furturi din cauza crizei?

Nu. Pentru că am rezolvat problema. Sistemul funcționează. Am simțit presiunea crescută, dar am fost protejați în primul rând de disciplina pe care am impus-o în controlul stocurilor, care ne ajută să fim mult mai rapizi. Poți să ai o gaură pe in, pe out sau pe drum. După părerea mea, în România, cele mai multe probleme sunt la procesul de predare - primire. Peisajul românesc evoluează. Inițial, am avut un număr mic de retaileri cu volume mari de marfă. Numărul retailerilor a crescut ulterior, iar al consumatorilor a rămas constant, dacă nu a scăzut. În retail, nu îți permiți să faci stocuri. Se solicită întotdeauna marfa just-in-time. Atunci când nu mai trimiți cu paletul, ci cu jumătatea de palet, cu bucățica, apar probleme. În acest context, trimiți un palet ca un pom de Crăciun, însoțit de o listă lungă pe care o controlează recepționerul, care însă va verifica întotdeauna cu lista lui, cu ceea ce a cerut și nu o să vină niciodată să îmi spună ce am trimis în plus. Pe de altă parte, apar discrepanțe, un produs care a fost înlocuit cu unul nou, dar nu a funcționat legătura dintre clientul nostru și al lui și nu a fost introdus noul cod sau un cod care nu a fost trimis deloc. În acel moment, comunicarea devine foarte importantă, inclusiv capacitatea de a demonstra că marfa a plecat în regulă din depozit. Ne-am asigurat că relația noastră cu transportatorul este una corectă. Sunt camere video prin intermediul cărora putem demonstra ce marfă a intrat în camion și putem evidenția aceste elemente la nivel de detaliu. Am mutat camera din tavan în ușă, iar paletul trece prin dreptul camerei. Apoi, am început să implicăm șoferii, pentru rezolvarea problemelor legate de coduri. De obicei, produsele trimise în cantități mici ridică probleme, dar acum suntem la stadiul în care sistemul funcționează.

- La mijlocul lui 2010, o să se vadă o schimbare majoră în nevoile de logistică.
- Aceleași echipe au în depozitele FM indicatori de performanță mult mai buni decât în depozitele celelalte.
- Germania este mai afectată de furturi din depozit decât România.

Aveți în vedere dezvoltări ale flotei pe partea de transport?

Da. 10 trailere ne vor fi livrate în perioada următoare. Mergem pe ideea noastră potrivit căreia noi furnizăm trailerul, iar cărăușii subcontractori - capul tractor. Flota subcontractată de FM Romania este de 100-150 de vehicule.

Ce planuri aveți în perioada următoare?

Dacă m-ați întreba ce mi-aș dori cel mai mult, este nu să mut din clienții din București în Petrești, ci să am atât de mulți clienți încât să nu am loc nici în București, nici în Petrești. Mă gândesc să mai punem încă o celulă în Dudești. Dacă ne uităm la canalele de aprovizionare, toți cei care își aduc marfă de import o vor face prin Vest... și pentru ei Dudeștiul e o super opțiune - ca un han de pe vremuri, unde își schimbau caii.

Vă mulțumim pentru timpul acordat.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Procese şi Performanţă logistică - KPI (I)

Când vorbim de logistică, vorbim de achiziţii, stocuri, planificarea producţiei, depozitare, transport, distribuţie şi, nu în ultimul rând, customer service. Pentru logisticieni, este o perioadă bună, în care liderii organizaţionali recunosc că performanţa logistică are un impact financiar asupra performanţei companiei, în special asupra profitabilităţii pe fondul crizei actuale. Ca o consecinţă, măsurarea performanţei în logistică a devenit o activitate curentă, însă, de cele mai multe ori, ne lipsesc obiectivele măsurătorilor.

Simpla implementare a unor indicatori cheie de performanță KPI nu este suficientă, deoarece nu garantează îmbunătățirea rezultatelor. Această implementare trebuie combinată cu o analiză calitativă a proceselor precum și cu inițiative de îmbunătățire a proceselor principale.

Cei mai mulți dintre manageri își pun întrebări precum ce KPI trebuie să implementăm, cât de mulți trebuie să fie. Există o clasificare a indicatorilor de performanță din punct de vedere al importanței. Care este minimul standard acceptabil pentru o anumită activitate și ce înseamnă excelență?

Nu toate industriile au același set de procese, însă există o serie de procese care sunt comune (cu foarte mici variații) tuturor. Atingerea excelenței implică însă costuri, de aceea trebuie să definim la nivel strategic care este nivelul de customer service pe care dorim să-l oferim. Nu întotdeauna găsim pe piață clienți suficient de dispuși să plătească pentru excelență.

Inițiez, cu acest articol, o serie de prezentare a unor procese, precum și standardele de performanță ale acestora cu indicatorii aferenți, pornind de la modelul SCOR (Supply Chain Operation Refference), dezvoltat de CSCMP.

Asociația a definit o serie de standarde de procese împărțite în cinci categorii mari de procese și anume: Plan, Source, Make, Delivery și Return, la care s-a adăugat de curând și a șasea: Enable.

Acestea au fost în primul rând definite pentru autoevaluare sau self assessment în terminologia engleză de specialitate, cu scopul de a dezvolta programe de îmbunătățire continuă.

Pentru fiecare proces în parte, vor exista prezentate ceea ce reprezintă o sugestie de procese standard la un nivel minim acceptabil precum și la nivelul excelenței.

Voi prezenta în acest număr din cadrul setului de procese aferente DISTRIBUȚIEI.

1. Recepţia comenzii şi introducerea acesteia în sistem

Minimul standard acceptabil

- Capacitatea de a recepționa și procesa comenzile clienților prin telefon, fax, e-mail și EDI
- Comenzile sunt înregistrate într-o singură bază de date cel puțin la nivel național dacă nu internațional (Europa de Est/Europa etc)
- Reprezentanții customer service (CSR) dețin limbajul și vocabularul necesar pentru a face față întregii zone geografice în care compania operează
- Listele de prețuri sunt actualizate regulat pentru confirmarea manuală a prețului
- Comenzile pot fi recepționate prin internet cu posibilitatea de a alege partenerii comerciali
- Toate informațiile pertinente și timpii includ ora locală sau GMT pentru centrele de procesare, expediție și locațiile clienților

KPI: acuratețea datelor la nivel de comandă (exemplu 98%)

Best practices:

- Prețurile produselor sunt stabilite la momentul introducerii comenzii, inclusiv ajustările pentru configurații (acolo unde este cazul)
- Sistemele de gestionare a comenzilor sau a EDI sunt folosite pentru a permite introducerea datelor de la distanță, gestionarea configurațiilor, actualizarea statusului comenzilor etc.
- Sistemele online de introducere a comenzilor sunt configurate pentru mai multe limbi și monede

Supply Chain
management center

~ noi nu reinventăm roata, ci o facem să se învârtă ~

Programe de consultanță şi training în domeniul Logisticii şi Supply Chain-ului

SERVICIILE DE CONSULTANȚĂ business proconsult vizează:

- Managementul Organizațional
- Optimizarea Proceselor
- Project Management
- Analiza Performanței
- Design Strategie
- Design Organizațional
- Design Procese
- Design SOLUȚII

Cursuri IN HOUSE - DESCHISE - DE SPECIALIZARE*

- Managementul Logisticii şi Supply Chain-ului
- Managementul Achizițiilor şi Stocurilor
- Managementul Depozitării
- Managementul Operațiunilor
- Managementul Transportului şi Distribuției
- Program Dezvoltare Recepționişti
- Gestionarea Flotelor de Autovehicule
- Vânzarea Serviciilor de Transport
- Managementul Serviciilor
- Supply Chain TEAM BUILDING**

* Cursurile de specializare au recunoaştere națională.
** Program specializare Team Building pentru departamentele de logistică (achiziții, depozitare, transport)

Tel/Fax: 00-40-21-410-60-61, Cell: 00-40-747-228 787; 00-40-745-522 216; Web: www.supply-chain.ro

• Relaționarea cu sistemele POS (point of sales - case de marcat) în cazul retailerilor pentru a crea documente o dată cu atingerea nivelurilor targetate ale stocurilor

• Opțiunile de transport al ieșirilor și de stabilire a prețurilor sunt incluse la introducerea comenzii

• Capacitate de vânzare încrucișată/vânzarea de produse superioare

KPI: acuratețea datelor la nivelul comenzii (Exemplu: >99,5%)

2. Validarea comenzii

Minimul standard acceptabil

• Verificarea automată sau manuală a creditelor conform unor niveluri predeterminate, menținându-se nivelurile creditelor într-o bază de date comună

• Verificarea eligibilității clienților pentru achiziționarea unităților (SKU) specificate, menținându-se listele de clienți/SKU în aceeași bază de date

• Alocarea clienților pe baza unor reguli predefinite

Best practices:

• Verificarea automată a prețurilor pe baza regulamentelor, lead time-ul, unitatea de măsură, verificarea creditelor la mai multe niveluri (limita de sumă, vânzări pe zile rămase), restricțiile privind clientul/produsul și conformitatea la export

• Oferirea de cotații precise clienților luând în considerare modificările de preț, diversele variante, suprataxele și disponibilitatea produselor

• Capacitatea de a onora comenzile unice din mai multe locații conform necesarului pentru a întâmpina nevoile de livrare ale clienților

3. Confirmarea comenzii

Minimul standard acceptabil

• Verificarea manuală a disponibilității produselor conform unei baze de date comune a stocurilor

• Alocarea manuală a stocurilor conform comenzilor

• Confirmarea manuală a comenzilor clienților prin fax sau e-mail cu aceeași zi de recepție a comenzilor dacă acestea sunt recepționate înainte de ora 14/10; a doua zi dacă se recepționează după ora 14, confirmând data solicitată sau oferind cele mai bune soluții pe baza standardelor de livrare sau transport (în acest caz, ora 14 corespunde teoriei, în practica românească ora la care de obicei sunt închise comenzile este ora 17)

• Documente de confirmare generate în limba locală conform eventualelor solicitări

Best practices:

• Oferirea disponibilului pentru a fi promis (ATP – available to promise) prin rezervarea dinamică a stocurilor și a producției viitoare, luând în considerare capacitatea, materialele, stocurile și substitutele prin relaționarea cu sistemul de planificare a producției

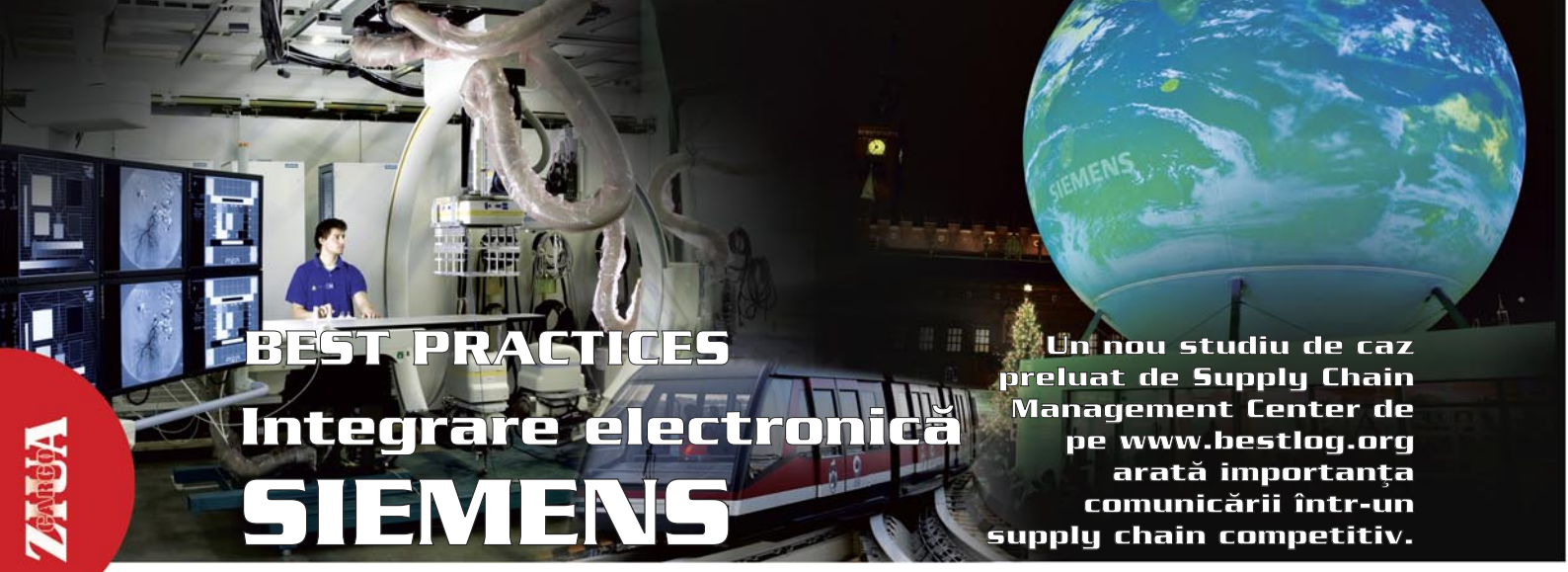
• Confirmarea automată a comenzilor în scris, online sau prin e-mail

• Data estimată a recepției este comunicată clientului pe baza lead-time-ului de transport sau siguranței

Procesele care vor fi prezentate în numărul următor:

4. Procesarea comenzilor
5. Monitorizarea tranzacțiilor
6. Procesarea plăților
7. Implementarea și instruirea/trainingul Managerilor de conturi

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



BEST PRACTICES

Integrare electronică SIEMENS

Un nou studiu de caz preluat de Supply Chain Management Center de pe www.bestlog.org arată importanța comunicării într-un supply chain competitiv.

Siemens SA a suferit din cauza lipsei de comunicare cu furnizorii săi, fapt care a dus la scăderea productivității și a nivelului de servicii oferite clienților. Siemens SA a introdus o mai bună integrare a furnizorilor prin intermediul internetului pentru obținerea unui rețele de management integrat de supply chain. Performanța furnizorilor este evaluată pe criterii ca: promptitudinea livrărilor, disponibilitatea materialelor, aspecte de mediu - reducerea deșeurilor - și aderarea acestora la un cod de conduită. Astfel, lanțul de furnizori va deveni mai flexibil și mai competitiv, cota de piață va fi îmbunătățită, stocurile reduse, iar nivelul de servicii îmbunătățit. Toate acestea având ca și consecință finală reducerea costurilor.

Supply chain-ul din care făcea parte era prea încet (inflexibil) pentru a răspunde schimbărilor, iar deciziile se luau în prea mult timp: pe scurt, supply chain-ul nu era atât de competitiv pe cât dorea Siemens. Una dintre probleme era lipsa comunicării dintre companie și furnizorii săi, care ducea la întârzieri, neînțelegeri, lead time-uri foarte lungi, niveluri crescute ale stocurilor, costuri mari etc. Siemens SA nu avea nici o metodă de evaluare și control al furnizorilor; astfel, deciziile erau luate mai greu. Principalul obiectiv al Siemens era să asigure disponibilitatea materialelor în locații pentru sporirea flexibilității și vitezei în supply chain, însă, în condițiile unor relații pe termen scurt cu furnizorii, acest lucru nu era posibil. Pe lângă aceasta, furnizorii aveau nevoie de vizibilitate în procesul de aprovizionare pentru a fi mai eficienți în livrarea produselor lor.

Siemens a decis să schimbe strategia privind furnizorii, creând colaborări pe termen mai lung prin integrarea furnizorilor în procesele companiei: a realizat că avea nevoie de un sistem corespunzător de comunicații, precum și de un sistem de evaluare care să garanteze măsurarea performanței furnizorilor în termeni de viteză, disponibilitatea materialelor, nivel de servicii etc.

Soluția

Crearea unui sistem de comunicare

Siemens SA avea nevoie de un instrument competitiv pentru gestionarea supply chain-ului, pentru sporirea cotei de piață, avansând către Excelență în Supply Chain. Aceasta însemna că organizația trebuia să colaboreze cu furnizorii și să-i integreze, furnizori care trebuiau să capete orientare către clienți și către procese. Prima sarcină în atingerea acestor obiective era dezvoltarea unui sistem în care furnizorii și Siemens comunicau prin internet, deoarece acest tip de comunicare este foarte ușor, ieftin și eficient. În acest sistem, furnizorii gestionează stocurile de care Siemens are nevoie și sunt supuși unui sistem de evaluare. Gradul de dificultate în utilizarea acestui sistem nu este unul foarte mare, însă, fiind un instrument nou, angajații aveau nevoie de training pentru a-l utiliza corespunzător și pentru a obține cele mai bune rezultate.

Evaluarea furnizorilor

Furnizorii sunt evaluați în funcție de patru factori: achiziție, calitate, logistică și tehnologie. Acestora li se acordă o rată de îndeplinire pentru fiecare dintre aceste cerințe, iar la terminarea evaluării se marchează performanța furnizorului. Pentru procesul de evaluare, au fost stabiliți indicatorii de performanță (KPI) precum: livrare la timp, respectare a datelor de aprovizionare și livrare, calitatea la data cerută, calitatea materialelor, siguranța livrărilor și productivitatea etc. La finalizarea evaluării, se afișează un grafic, în care punctajul furnizorului este comparat cu media celorlalți furnizori.

Aceste instrumente fac supply chain-ul mai flexibil, deoarece pot fi aleși furnizorii care îndeplinesc cel mai bine cerințele. Timpii de așteptare și stocurile se reduc, iar lead time-urile sunt îmbunătățite, deoarece este posibilă accesarea informației privind disponibilitatea anumitor componente.

Această evaluare este posibilă nu numai pentru alegerea furnizorilor, ea poate fi folosită ca instrument operațional pentru a decide în orice moment ce furnizor va fi ales. Obiectivul graficului este acela de a arăta deviațiile unui anumit furnizor în comparație cu concurenții săi. Pe lângă aceasta, Siemens S.A. solicită ca furnizorul să urmeze un cod care să includă:

- Interzicerea corupției și mitei
- Respectarea drepturilor angajaților
- Interzicerea angajării de minori
- Grija pentru sănătatea și siguranța angajaților

Împărtășirea informațiilor

Cu această evaluare, fiecare utilizator Siemens SA poate accesa informații privind un furnizor și poate alege între diverși furnizori conform cerințelor pe care trebuie să le onoreze. Această împărtășire a informațiilor a fost facilitată prin contracte între părțile din supply chain pentru a asigura confidențialitatea datelor privind business-ul.

Provocări

Provocarea 1: Furnizorii nu au fost foarte încântați de publicarea datelor lor private.

Provocarea 2: Dezvoltarea unui sistem online ușor de utilizat.

Provocarea 3: Dezvoltarea unor procese bune și a unor indicatori de performanță utili nu numai pentru evaluarea furnizorilor, ci și a unui instrument zilnic de lucru.

Provocarea 4: Instruirea personalului pentru utilizarea sistemu-

ARILOG LOGISTICS & SUPPLY CHAIN AWARDS

Best Logistics & Operational Excellence Award

Win-Win Collaboration Award

Logistics Manager of the Year Award

ARILOG Logistics & Supply Chain AWARDS 2010 ARILOG

Candidează până la 31 August 2010 la premiile industiei logisticii & supply chain-ului din România
Câştigătorii sunt înscrişi la premiile europene acordate de ELA (European Logistics Association).

Premiile vor fi acordate în cadrul celei de a 8-a ediții a Conferinței Internaționale ARILOG de Logistică & Supply chain 2010

MANAGING CONTINUOS SUPPLY CHAIN CHANGES

03 - 04 NOIEMBRIE 2010

JW MARRIOTT BUCHAREST GRAND HOTEL

ARILOG
Networking Supply Chain Professionals
Asociaţia Română de Logistică

lui reprezenta o provocare deoarece lucrătorilor nu le place ca procedurile lor de lucru să fie schimbate.

Lecţii învăţate şi factori de succes

Lecția 1: Când se creează un sistem de comunicare și furnizorii sunt evaluați, lanțul devine mai flexibil și mai dinamic, stocurile se reduc, lead time-urile se îmbunătățesc iar beneficiile cresc pentru toți participanții implicați etc.

Lecția 2: Măsurarea pentru controlul și compararea furnizorilor oferă informații utile membrilor lanțului de aprovizionare.

Lecția 3: Includerea furnizorilor în activități comune este profitabilă pentru toate părțile implicate deoarece împărtășirea informațiilor și colaborarea duc la îmbunătățirea performanței.

Factorul de succes 1: Siemens SA s-a aliniat cu toți furnizorii săi pentru a putea dezvolta sistemul și pentru a-l putea integra. Compania a putut obține acest lucru prin contractele încheiate cu acești furnizori.

Factorul de succes 2: Cu privire la procese, compania a avut nevoie să standardizeze furnizorii și aprovizionarea.

Factorul de succes 3: Siemens a creat, a dezvoltat și a implementat un sistem pentru împărtășirea informațiilor, pentru a afișa date privind furnizorii organizației.

Factorul de succes 4: Compania a avut nevoie să-și specializeze personal pentru aprovizionare. Angajații au fost instruiți cu privire la aceste probleme.

Factorul de succes 5: După îmbunătățirea procesului, relațiile cu furnizorii au devenit mai bune și mai puternice.

La nivel economic

Nivelul serviciilor oferite clienților a crescut datorită reducerii lead time-ului, a urmăririi timpilor comenzilor. Disponibilitatea produselor și serviciilor a crescut datorită unui mai bun management al producției și livrărilor. Clienții și-au schimbat obiceiurile de comandă, putând să-și gestioneze mai bine și mai rapid furnizorii mulțumită site-ului web.

Costurile de menținere a stocurilor au fost reduse datorită scăderii nivelului stocurilor. Sistemul menține clienții informați cu privire la furnizori în orice moment prin date clare și precise.

Scăderea costurilor și creșterea vânzărilor au făcut posibilă oferirea de produse de calitate sporită clienților la un preț mai bun. Integrarea diverselor părți din supply chain a dus la creșterea flexibilității din supply chain, determinând obținerea unor răspunsuri mai rapide.

La nivel de mediu

Emisiile de CO_2 și consumul de combustibil au scăzut datorită reducerii numărului de camioane ca și consecință a îmbunătățirii siguranței livrărilor, deoarece se fac mai puține greșeli, mai puține transporturi.

S-a redus consumul de hârtie cu 95% datorită utilizării internetului.

La nivel social

Datorită codului de conduită al Siemens SA, furnizorii trebuie să garanteze siguranța propriilor angajați și să aibă grijă de sănătatea lor, să respecte drepturile angajaților și să nu angajeze minori. Furnizorii trebuie, de asemenea, să interzică corupția și mita.

Numărul de camioane utilizate a fost redus și, prin aceasta, zgomotul și emisiile.

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

MĂSOARĂ-ŢI cunoştinţele de logistică! (6)

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

Câştigătorii lunii aprilie

Sorin Bunea, Atirnateanu Sebastian şi Alexandra Palos

Ei au fost aleşi prin tragere la sorţi din lista celor 6 persoane care au răspuns corect la întrebările lunii aprilie. Felicitări merită, însă, toţi cei 45 de competitori care au decis să participe la etapa a 5-a a concursului de logistică.

Lista persoanelor care au răspuns corect la întrebările din aprilie:
Sorin Bunea, Ionel Cipere, Sebastian Atirnateanu, Alexandra Palos, Sorin Dan Teriteanu, Mihai Cruceru

Întrebările lunii APRILIE (etapa 5) şi răspunsurile corecte

1. Printre principiile de stocare nu se numără:
a) FIFO
b) LIFO
c) LEFO - CORECT
d) FEFO

2. Fenomenul de honeycombing este:
a) Aranjarea mărfurilor în formă de fagure
b) Eliminarea utilizării ineficiente a spațiului
c) Blocarea unor locații pe orizontală și pe verticală - CORECT
d) Aranjarea depozitului în formă de fagure

3. Prin ce se caracterizează descrierea funcțională a proceselor?
a) Ce activități și în ce moment se desfășoară în companie
b) Ce activități și unde se desfășoară în companie
c) Ce campanii se desfășoară în companie și de ce entități
d) Ce activități se desfășoară în companie și prin ce fluxuri de date sunt interconectate - CORECT

Întrebările lunii MAI (ETAPA 6)

1. Lead Time-ul de Achiziționare reprezintă raportul (exprimat în valori absolute sau procentual) măsurat pe un anumit interval de timp, între:
a) Timpul scurs (zile, ore etc) de la momentul identificării necesității până la momentul în care marfa este recepționată la locul indicat în comandă
b) Timpul scurs (zile, ore etc) de la momentul comenzii până la momentul în care marfa este avizată că este la dispoziția clientului
c) Timpul scurs (zile, ore etc) de la momentul comenzii până la momentul în care marfa este recepționată la locul indicat în comandă
d) Timpul scurs (zile, ore etc) de la momentul comenzii până la momentul în care marfa este preluată de transportator

2. Prin Service Post Vânzare se înțelege:
a) Variații reduse ale ieșirilor unui proces
b) Corelarea cu documentația, termenele limită sau standardele industriei
c) Rezolvarea plângerilor clienților sau verificarea satisfacerii clienților
d) Caracteristicile corelate

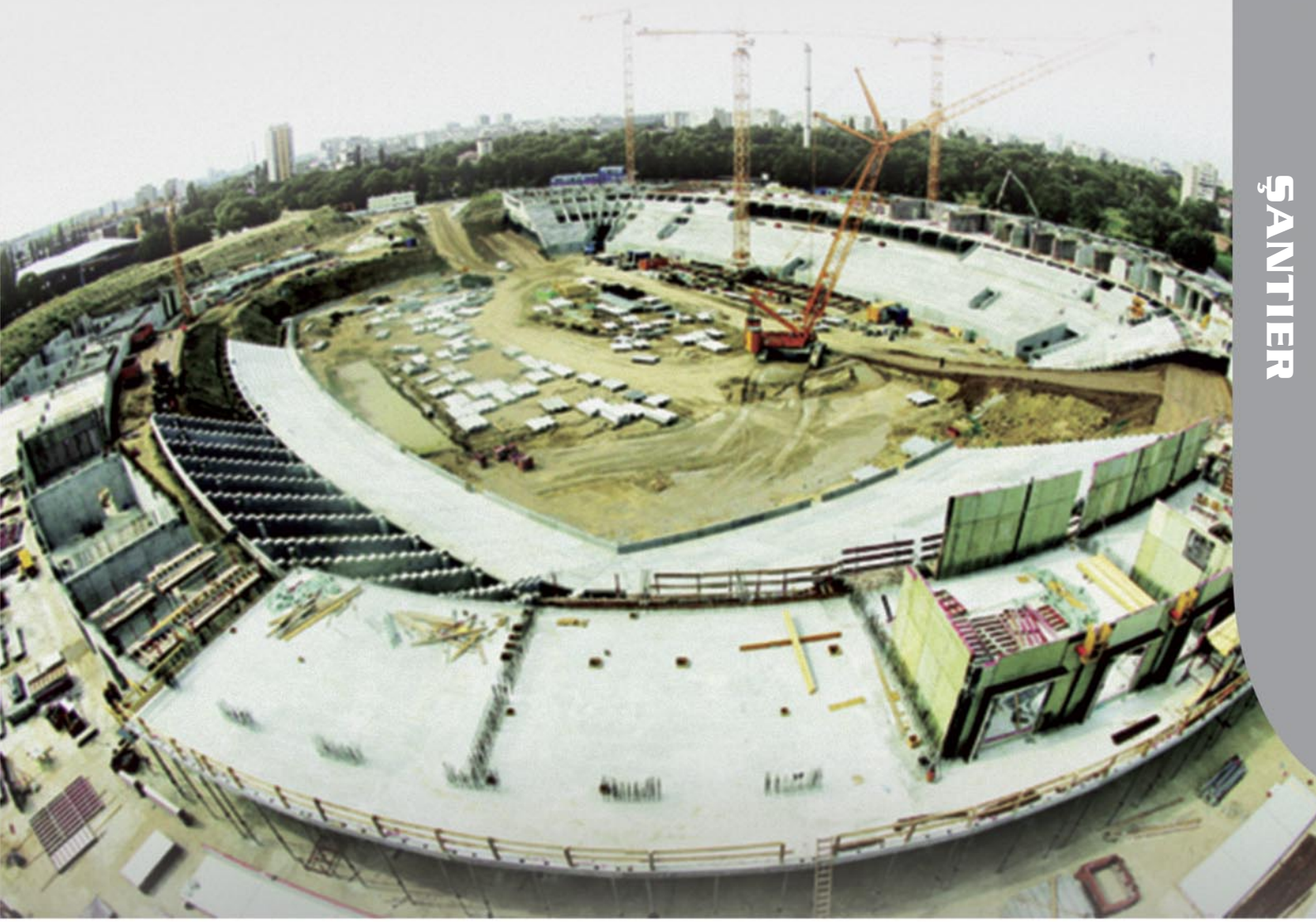
3. Pentru articolele catalogate de clasa A în urma analizei ABC, valoarea acestora trebuie revizuită/controlată:
a) Zilnic
b) Periodic
c) Ocazional
d) Niciodată

Fiecare întrebare are un singur răspuns corect. Puteți răspunde până pe 7 iunie, prin e-mail la adresa redactie@ziuacargo.ro, menționând variantele de răspuns și datele de contact (nume, telefon, e-mail) sau direct pe site-ul nostru www.ziuacargo.ro, pe pagina dedicată concursului. Câștigătorii ediției din mai și variantele corecte de răspuns vor fi publicate în numărul din iunie al revistei ZIUA CARGO.

Premiile sunt oferite de

HENKEL **OTZ LOGISTICS** **URSUS BREWERIES** **GTI**

STADIONUL „LIA MANOLIU” la concurenţă cu... CASA POPORULUI

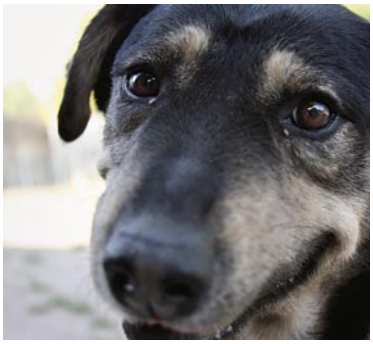


ONŢANU LICITEAZĂ REŢELE EDILITARE

Primăria Sectorului 2 pune la bătaie 32.798 de lei, fără TVA, pentru studiul de fezabilitate necesar instalării rețelelor edilitare aferente blocului pe care Agenția Națională pentru Locuințe îl construiește în strada Aurului nr. 10. Anunțul a fost publicat pe site-ul e-licitații, iar edilul Neculai Onțanu precizează că suma înscrisă este orientativă, ea urmând să scadă în momentul în care va avea loc procedura de cerere de ofertă. „Documentația a fost publicată în SEAP, pentru a asigura participarea a cât mai multor societăți comerciale la această procedură și de a ne asigura adjudecarea acestora la un preț cât mai scăzut pentru prestarea unor servicii de cea mai bună calitate“, ne-a declarat primarul. După deschiderea ofertelor, pe 6 mai, va fi o perioadă de maximum 20 de zile pentru analizarea acestora, pentru întocmirea raportului procedurii și transmiterea comunicărilor, plus șase zile pentru încheierea contractului și primirea eventualelor contestații. La încheierea acestor proceduri, va începe realizarea efectivă a studiului de fezabilitate. Blocul va avea 48 de apartamente, iar terenul aparține Administrației publice a Sectorului 2.

CHILIMAN SUPUNE LA VOT SOARTA MAIDANEZILOR

Andrei Chiliman a convocat, pentru a doua jumătate a lunii iunie, o consultare publică privind soluția la problema câinilor fără stăpân, cetățenii având la dispoziție, timp de două săptămâni, formulare de vot și urne în toate sediile Primăriei Sectorului 1. „Am decis organizarea unei consultări cu costuri minime, având în vedere că un referendum organizat după lege presupune costuri nejustificat de mari și multă birocrație“, și-a argumentat edilul inițiativa. El a atras atenția că nu organizează consultarea publică pentru a impune o soluție agreată de Primărie și a insistat asupra organizării, în următoarea lună și jumătate, a unei ample dezbateri publice, cu participarea tuturor persoanelor interesate, inclusiv a ONG-urilor, astfel încât cetățenii din sector să poată decidă în cunoștință de cauză și să fie bine informați. Trei soluții vor fi supuse la vot:



- Internarea câinilor în adăposturi, extinderea și înmulțirea acestor adăposturi, pe cheltuiala comunității.
- Menținerea câinelui în adăpost, pe o perioadă determinată de timp, astfel încât să poată fi adoptat de doritori, urmată, în cazul în care animalul nu este adoptat, de eutanasiere.
- Sterilizarea câinelui și menținerea lui în habitatul comunitar.

(Magda SEVERIN)

NEGOIŢĂ CONFISCĂ 400 DE MAŞINI/LUNĂ

Primăria Sectorului 3 ridică, lunar, circa 400 de mașini parcate neregulamentar pe marile bulevarde. „Hingheriada auto“ este reglementată de HCLS3 120/24.11.2006, iar posesorii de autoturisme sunt amendați conform Codului Rutier pentru parcare neregulamentară. Potrivit primarului Liviu Negoiță, măsura a fost luată în scopul fluidizării circulației pe marile bulevarde, în special de-a lungul parcărilor de utilitate publică. „De asemenea, se evită ocuparea abuzivă a unui loc de parcare de reședință de către un deținător al unui vehicul fără autorizație de parcare, fapt care atrage ridicarea acestuia“, ne-a declarat edilul Sectorului 3 al Capitalei. Constatarea ocupării unui loc de parcare fără autorizație revine Poliției Comunitare Sector 3 (tel. 021.9543), din oficiu sau la sesizarea telefonică ori în scris a Dispeceratului Primăriei Sectorului 3 (tel. 021.9854).
Ridicarea, transportarea, depozitarea și eliberarea vehiculelor este executată numai de agentul economic care a obținut prin licitație atribuirea contractului de achiziție publică - respectiv SC Rosal Ecologic Recycling System Srl (tel. 021.9640). Costul ridicării și transportării este de câte 200 de lei, iar depozitarea - 150 de lei/zi. Perioada maximă de depozitare este de 6 luni, după care, dacă proprietarul nu se prezintă, se aplică procedura de valorificare a vehiculelor abandonate, în regimul Legii 421/2002. Mașinile ridicate sunt duse în spațiul special amenajat din Șos. Dudești-Pantelimon nr. 2-4-6.

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

Vrei să ştii care e consistenţa şi structura solului?

Ai nevoie de un studiu geo?

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

www.geo-serv.ro

021-312.23.75

Poteraş ÎNVERZEŞTE CU FONDURI structurale Drumul Taberei

Cristian Poteraş, primarul Sectorului 6 al Capitalei, a lansat în dezbatere publică „Planul Integral de Dezvoltare Urbană a Cartierului Drumul Taberei“ - zona delimitată de Str. Râul Doamnei, Prelungirea Ghencea, Str. Valea Oltului, Bd. Timişoara, Str. Braşov şi Bd. Drumul Taberei. Ţinta principală a proiectului este infrastructura, iar finanţarea va fi asigurată din fonduri structurale. Pentru accesarea lor, edilul mai are un singur hop: aprobarea proiectului luna aceasta, în Consiliul local.

Planul de dezvoltare a zonei prevede regenerarea a aproape 7 hectare de spații verzi, cu modernizarea a peste 25.000 de mp de alei, construirea a trei spații de joacă pentru copii și montarea a 320 de bănci și 245 de coșuri de gunoi. Valoarea nerambursabilă a proiectului este de 55 milioane de lei, din care 1,2 milioane de lei va reprezenta contribuția Primăriei Sectorului 6.

Proiectul prevede, totodată, achiziționarea și instalarea unui sistem de supraveghere video, în scopul creșterii siguranței și prevenirii criminalității în parcul Drumul Taberei. „Prin instalarea a 13 camere de supraveghere video, va fi descurajată infracționalitatea din zonă. Totodată, va crește gradul de confort, civilizație și siguranță pentru vizitatorii parcului, prin supravegherea a 13 zone cu grad ridicat de predispoziție la comportamente antisociale și infracționale“, se mai arată în document. Nu în ultimul rând, va fi redusă poluarea vizuală, prin postarea în subteran a celor peste 2.290 m de fibra optică.

„Consiliul Local al Sectorului 6 a fost de acord cu elaborarea, în anul 2006, a proiectelor de amenajare peisagistică și urbanistică complexă a marilor cartiere Drumul Taberei, Militari și Crângași. Totodată, în Ghidul Solicitantului pentru Axa 1 a Regio-Programul Operațional Regional «Sprijinirea dezvoltării durabile a orașelor - poli urbani de creștere», domeniul major de intervenție 1.1. «Planuri integrate de dezvoltare urbană» se specifică necesitatea actualizării și aprobării indicatorilor tehnico-economici pentru fiecare studiu de fezabilitate în parte. Prin defalcarea sumelor și evidențierea cotelor pe care Primăria Sectorului 6 le va suporta din bugetul propriu, se îndeplinește, practic, una din cerințele stipulate în «Ghidul solicitantului». Totodată, în Ghid se precizează: «contribuția proprie a beneficiarului va fi de minim 2% din valoarea eligibilă a proiectului, cofinanțarea fiind asigurată de la bugetul de stat (maxim 17,65%) și din FEDR (maxim 80,35%)». Deoarece dorim ca acest proiect să fie considerat câștigător în cadrul Programului, am ales să cofinanțăm un procent de 2% din totalul cheltuielilor eligibile ale lui“, argumentează primarul Cristian Poteraș, în expunerea de motive ce însoțește proiectul de hotărâre înaintat spre aprobare Consiliului local.

Reabilitare continuă şi costisitoare a sistemului rutier

În Planul Integrat de Dezvoltare Urbană (PIDU) a întregului sector, elaborat pentru perioada 2009-2015, Primăria Sectorului 6 are în vedere și reabilitarea sistemului rutier de transport - operațiune ce se desfășoară, oricum, în continuu, din cauza degradării permanente a asfaltului. „Calea de rulare a

Cristian Poteraș, primarul Sectorului 6 al Capitalei:

„Consider că atragerea de fonduri nerambursabile sau parțial rambursabile trebuie să reprezinte prioritatea numărul unu a administrației locale. Aceasta este singura cale prin care putem realiza, într-un ritm accelerat, o dezvoltare durabilă la nivelul întregului sector, fapt ce se va reflecta în creșterea indicilor de viață".

drumurilor necesită o activitate continuă și costisitoare de întreținere și de reparații, întrucât este supusă permanent uzurii și degradării, din cauza utilizării intensive sau a factorilor climatici. Acesta este și motivul pentru care sectorul de drumuri din Administrația Domeniului Public are condiția dezavantajoasă de a lucra fără să i se vadă, practic, realizările. O altă cauză a degradării continue a părții carosabile o reprezintă împrăștierea de sare și nisip pe timpul iernii. Acestea produc o uzură rapidă. În concluzie, s-au executat, se execută și se vor executa 52 de lucrări de modernizare a rețelei stradale ce vor acoperi o suprafață de 9,339 km", ne-a declarat primarul Cristian Poteraș. Suprafața totală a rețelei stradale din Sectorul 6 este de 216,052 km.

În documentul PIDU, se precizează, însă, și faptul că, deși multe străzi sunt asfaltate, calitatea acestuia este scăzută, fapt ce duce la deteriorarea rapidă a rețelei stradale. În Sectorul 6, există 557 de artere de circulație - 430 cu trotuar și 127 fără -, clasificate astfel: 14 bulevarde, 5 șosele, 335 de străzi, 63 de alei, 97 de intrări, 35 de drumuri și o prelungire. Însă, din totalul acestor artere, numai 219 sunt asfaltate (45%), restul de 150 fiind acoperite cu balast, 16 cu piatră de râu și 8 cu pământ.

În PIDU, se mai specifică faptul că traficul rutier din Sectorul 6 este foarte aglomerat, mai ales în zonele bulevardelor Iuliu Maniu, Drumul Taberei și Virtuții.

Cât privește Prelungirea Ghencea-Domnești, artera va fi lărgită până la Șoseaua de centură, cu pasaj suprateran la intersecția cu aceasta, dar proiectul aparține Primăriei Capitalei și este prevăzută finalizarea lui în luna noiembrie 2011. Totodată, RATB va prelungi liniile de transport în comun pe această arteră (autobuzele 105 și 138), după ce autoritatea de sector va amenaja capete de linie, trăgând rețelele edilitare până la viitoarele stații.

La capitolul transport public, acesta se face, la suprafață, cu mijloacele RATB, iar în subteran cu metroul. La nivelul Sectorului 6, există 55 de linii de transport în comun: 12 de tramvai, 10 de troleibuz și 33 linii de autobuz, parcul vehiculelor aferente sectorului fiind compus din 82 de tramvaie, 65 de troleibuze și de 90 autobuze. Trebuie amintit că, pe linia 41, circulă tramvaiul rapid, o mare realizare la nivel de transport în această zonă a Bucureștilor.

În subteran, pe aria Sectorului 6, trec 2 magistrale de metrou: M3 Industriilor - Eroilor și M2 Dristor 1 - Gara de Nord - Republica, totalizând 8 stații de metrou (Industriilor, Păcii, Gorjului, Armata Poporului, Politehnica, Semănătoarea, Grozăvești, Crângași).

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

STADIONUL „LIA MANOLIU“ la concurenţă cu... Casa Poporului

Stadionul Naţional „Lia Manoliu“ va fi inclus în circuitul turistic bucureştean, la concurenţă cu vestita Casă a Poporului şi cu alte obiective culturale importante. Va fi una dintre cele mai moderne arene sportive din lume, cu vizibilitate maximă pentru fiecare spectator, cu ecrane imense pe un cub instalat în mijlocul cupolei şi cu scaune vopsite în culorile naţionale. Lucrările de modernizare se încheie la sfârşitul acestui an, dar cupola şi gazonul vor fi gata în primăvara lui 2011, însă nu e nicio grabă, finala Europa League programată să se organizeze aici va avea loc în 2012.

În prezent, lucrările de modernizare a Stadionului Național „Lia Manoliu“ sunt finalizate pe trei sferturi, dar specialiștii și autoritățile locale vorbesc deja despre finisaje. Potrivit primarului general al Capitalei, Sorin Oprescu, decizia finală va fi luată luna aceasta, ținându-se cont de raportul calitate-preț, singura parte asupra căreia s-a căzut de acord fiind conceptul de culoare al arenei sportive. Cel mai probabil, zugrăveala stadionului va fi în roșu, spațiile comerciale în negru grafit, balustradele vor fi zincate, iar celelalte construcții vor fi „în beton transparent“.

Ce va rămâne bătut în cuie este că scaunele din interiorul stadionului vor avea culorile steagului național, cromatica urmând a fi nuanțată. „Se mizează pe efectul cromatic plecând de la culorile naționale, mai ales că, atunci când se va vizita, nu va fi plin“, a anunțat Mac Popescu, rectorul Facultății de Arhitectură „Ion Mincu“ și șeful proiectului pe partea de arhitectură. Tot el a spus, în timpul vizitei efectuate pe șantier la începutul lunii mai, împreună cu edilul-șef al Capitalei, că arena sportivă va putea fi vizitată de turiști. „Stadionul Național va intra într-un circuit turistic și se va vizita ca și Casa Poporului“, a precizat Mac Popescu.

La vizita de la „Lia Manoliu“ au mai participat președintele FRF, Mircea Sandu, și directorul-general al FRF, Ionuț Lupescu.

Gata în decembrie 2010, dar fără cupolă şi gazon

„Lucrările de construire ale stadionului vor fi finalizate conform graficului, până la sfârșitul anului 2010, în prezent acesta fiind realizat peste 75%. Urmează ca, în luna martie a anului viitor, să se înceapă instalarea cupolei, care va dura cel puțin o lună“, a spus Sorin Oprescu.

Ultimul detaliu tehnic al construcției, acoperișul rabatabil, nu a fost prevăzut în proiectul inițial, astfel că acest accesoriu a scumpit proiectul cu 16 milioane de euro. Această investiție va fi, însă, amortizată în cinci ani, deoarece acoperișul va permite folosirea arenei și în perioada de iarnă, astfel că se vor putea organiza 15-20 de evenimente pe an.

Acoperișul va fi dintr-un material transparent - un tip de pânză foarte rezistentă - și alcătuit din două bucăți. Astfel, în caz de intemperii, tavanul se va putea uni în 15 minute protejând gazonul.

Fişă tehnică

- Capacitate de 55.000 de locuri pentru spectatori (din care 20.000 de locuri vor fi la tribuna I).
- Căi de acces pietonale și auto, săli de conferințe și restaurante.
- Pentru confortul spectatorilor, tribunele vor fi acoperite cu o membrană ușoară, întinsă, susținută de un sistem de cabluri dispuse radial.
- Va avea două subsoluri unde sunt amenajate locurile de parcare, spațiile tehnice și cele destinate echipelor de fotbal, antrenorilor și reprezentanților presei, precum și accesul fotbaliștilor.
- La parter, unde sunt spațiile destinate lojelor, se va face și accesul spectatorilor.
- Etajul I este destinat lojelor pentru oaspeții de onoare.
- Etajul II cuprinde inelul necesar circulației pentru spectatorii care accesează balconul stadionului și care va avea o capacitate de 35.450 locuri.

Cu o suprafață de 9.000 mp, acoperișul va avea cu 1.000 mp mai mult decât cel existent pe Commerzbank Arena din Frankfurt, acolo unde această tehnică a fost experimentată în premieră și de unde Sorin Oprescu s-a inspirat în timpul unei vizite la începutul acestui an. În concluzie, edilul-șef vrea o copie fidelă la București a acestui stadion.

Arena sportivă are șase niveluri în partea de vest și trei în cea estică, pentru care au fost necesari 100.000 de metri cubi de beton, circa 3.000 de muncitori fiind angajați pentru a lucra aproape nonstop la suprafața construită de circa 108.000 mp.

Arena va găzdui finala Europa League din 2012

Federația Română de Fotbal speră ca noul stadion să poată găzdui în 2011-2012 o finală de Cupă Europeană, după transformarea fostului „23 August“ într-o arenă de cinci stele. Dar, pentru că Stadionul Național de fotbal este destinat, în special, meciurilor Naționalei, lui Mircea Sandu i-a revenit misiunea de a-i găsi României un adversar puternic pentru meciul de inaugurare. „Suntem în discuții cu câteva echipe naționale puternice, pentru primul meci de fotbal de pe acest stadion“, a spus Sandu, fără a preciza, însă, cu cine negociază. Totodată, el a spus că pregătește o candidatură a României pentru Euro 2024. „Avem acest stadion, se construiește unul la fel de modern la Cluj, probabil se vor mai construi și altele, așa că putem candida pentru organizarea Campionatului European din 2024“, a precizat Sandu.

Stadionul Lia Manoliu va avea o capacitate de 55.000 de locuri pentru spectatori, din care 20.000 vor fi la tribuna întâi, 40 de loje de lux pentru VIP-uri, dotate la standarde occidentale, precum și 3.500 de locuri pentru oficialități. Etajul unu va fi destinat lojelor pentru oaspeții de onoare, iar etajul doi cuprinde inelul necesar circulației pentru spectatorii care ajung la balconul stadionului, acesta urmând a avea o capacitate de 35.450 de locuri. Fiecare spectator va avea o

vizibilitate 100% din orice unghi, sistemul de iluminat și sistemul acustic urmând să fie integrat pentru fiecare loc din tribune. În mijlocul cupolei care va acoperi stadionul va exista un cub cu patru fațete de câte 40 de metri pătrați fiecare, pe care vor fi transmise pentru spectatori toate manifestările.

Intrarea pe Stadionul „Lia Manoliu“ se va face simultan prin 94 căi de acces.

Parcare cu 3.000 de locuri

În paralel cu construcția stadionului, s-au început studiile de fezabilitate pentru realizarea unei parcări în zona adiacentă arenei sportive, dar și pentru amenajarea peisagistică. „Luând în calcul faptul că, în acest moment, proiectul este înaintat în execuție, ne pregătim pentru o licitație care să cuprindă refacerea infrastructurii din jurul arenei și ridicarea unei parcări de minim 3.000 de locuri, în locul stației de beton din incintă“, ne-a declarat Bogdan Hreapcă, directorul de investiții din Primăria Capitalei.

Totodată, specialiștii în transporturi din departamentul de specialitate aflat în Primăria Capitalei au întocmit studiul de circulație aferent zonei stadionului, pentru afluirea și defluirea mașinilor cu care se va ajunge la competițiile sportive sau la concertele de muzică.

În jurul arenei sportive, vor fi amenajate spații comerciale care vor putea fi folosite tot timpul anului. Municipalitatea pregătește deja o licitație pentru concesiunea lucrărilor și serviciilor necesare administrării stadionului și amenajării spațiilor comerciale din jurul arenei. „Pentru buna desfășurare a activităților de pe stadion - atunci când acesta va fi operațional - suntem în pregătirea unei licitații în concesiune de lucrări și servicii pentru operarea stadionului și amenajarea spațiilor comerciale din jurul arenei. În acest fel, stadionul va căpăta un aspect funcțional nu numai în situațiile de activitate pe arenă, ci și în viața de zi cu zi, iar datorită amenajării peisagistice și comerciale se va forma un pol de atracție și recreere pentru bucureșteni“, ne-a precizat Hreapcă.

Oprescu: „Avem bani până în august, restul pune Guvernul“

Municipalitatea Bucureștilor a alocat bani pentru finanțarea lucrărilor la stadion până la sfârșitul lunii august, după care „vor intra în efectivitate banii Guvernului“. „Sperăm ca, în acest an, Guvernul să-și susțină obligația financiară față de această investiție și să aloce suma de minimum 190 milioane de lei pentru finalizarea proiectului“, a spus Oprescu. Anul trecut, s-a lucrat intens la partea de infrastructură și suprastructură, valoarea lucrării decontate fiind de aproape 192 de milioane de lei.

Valoarea totală a contractului este de 502 milioane de lei. Din 2008 până în prezent, s-au decontat în jur de 282 de milioane de lei, reprezentând aproape 56% din valoarea contractului, din punctul de vedere al Primăriei municipiului București neexistând întârzieri de plăți. Bugetul alocat de primărie în 2010 este de 146 de milioane de lei. Potrivit directorului investiției din Primăria Capitalei, Bogdan Hreapcă, suma totală necesară în prezent pentru finalizarea stadionului este de 220 de milioane de lei.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Istoricul proiectului

■ Lucrările de reabilitare și de modernizare a Stadionului Național „Lia Manoliu“ se derulează în baza contractului de execuție nr. 3556, încheiat între Primăria Municipiului București și Asocierea Max Bogl Germania și Astaldi Italia, semnat în data de 19 aprilie 2007.
- În prima etapă a proiectului de investiții, din anul 2007 și până la jumătatea lui 2008, s-au executat lucrări de organizare de șantier, de demolare a vechiului stadion, precum și proiectarea aferentă noului stadion.
■ Începând cu anul 2008, au demarat lucrările de infrastructură a stadionului, însă au fost întârziate din cauza unor probleme tehnice apărute la terenul de fundare al stadionului. Concret, a fost necesară o supraînălțare a întregului amplasament cu circa 1,5 m, deoarece creșterea nivelului pânzei freatice era mai mare decât cea prezentată în studiile geo inițiale, fapt ce putea duce la inundarea terenului de jos într-un timp relativ scurt, de aproximativ 20 de ani.
■ În cursul anului 2008, s-au decontat lucrări în valoare de aproximativ 11 milioane de lei.
■ În anul 2009, s-a lucrat intens la partea de infrastructură și suprastructură, valoarea lucrărilor decontate fiind de aproximativ 192 milioane de lei.
■ Tot în anul 2009, au fost semnate două acte adiționale, primul pentru a evidenția lucrările suplimentare apărute ca urmare a supraînălțării terenului de joc și al doilea pentru aplicarea HCGMB nr. 234/2008, care prevede acoperirea retractabilă a terenului de joc. În urma semnării celor două acte adiționale, valoarea totală a contractului a ajuns la 502 milioane lei.
■ Totodată, prin actul adițional nr. 3, s-a prelungit și termenul de finalizare a lucrărilor, până la sfârșitul anului 2010.
■ În iarna 2009 - 2010, constructorul a solicitat o suspendare a lucrărilor de execuție, din cauza condițiilor meteo nefavorabile (temperaturi sub zero grade Celsius pe o perioadă de timp prelungită).
■ Lucrările de construire ale stadionului vor fi finalizate conform graficului până la sfârșitul anului 2010, în momentul de față acesta fiind realizat în proporție de 75%.
■ Totodată, au început lucrările de instalații și finisaje.
■ În privința arhitecturii construcției, a fost prezentat și însușit de PMB conceptul de culoare a fațadelor, tribunelor și zonelor de circulație, acesta fiind unul inovator, spectaculos.
■ Având în vedere că actul adițional nr. 3 prevede reproiectarea și realizarea unei noi structuri de acoperire a stadionului, incluzând acoperirea retractabilă a terenului de joc, realizarea integrală a stadionului este estimată a se finaliza în primul trimestru al anului următor.

Bauma 2010, cea mai mare expoziție din Europa destinată segmentului de construcții, desfășurată la München în perioada 19-25 aprilie, a marcat un nou succes absolut, în ciuda opririi traficului aerian european din cauza erupției vulcanice din Islanda.

din nou DE EXCEPȚIE

„Starea de spirit din industria construcțiilor indică faptul că în Europa tot ce a fost mai greu a trecut. Încrederea s-a reîntors. Desigur, la începutul târgului, expozanții au resimțit lipsa multor clienți din Asia și America, dar în a doua jumătate a Bauma, acest aspect s-a îmbunătățit semnificativ. Managementul de criză al Messe München în zilele în care s-a făcut simțit impactul cenușei vulcanice a fost de excepție“, a declarat Ralf Wezel, secretar general al Comitetului European pentru Echipamente de Construcții (CECE), citat de un comunicat al Messe München.

Deși oprirea traficului aerian în Europa a împiedicat o parte din vizitatori și vreo 50 de expozanți de peste mări să vină la expoziție, dispoziția celor aproximativ 3.150 de expozanți din 53 de țări a fost foarte bună. Deja la jumătatea târgului, mulți expozanți raportau vânzări mult peste așteptări.

Un sondaj în rândul acestora, condus de TNS Infratest, arată faptul că Bauma 2010 marchează o schimbare semnificativă în bine după anul de criză 2009, schimbare resimțită de majoritatea piețelor internaționale, cu numai câteva excepții. Aproape jumătate dintre cei chestionați se așteaptă la o îmbunătățire a situației economice.

Chiar înainte de debutul târgului, era evident că sectorul are așteptări mari de la Bauma: peste 555.000 mp rezervați în totalitate și 60% dintre expozanți venind din afara Germaniei, prezența din China, India și Turcia în special fiind mai crescută decât la edițiile anterioare.

Impactul norului vulcanic

Totuși, problemele cu transportul aerian au avut impact asupra expoziției. Au fost înregistrați peste 415.000 vizitatori din 200 țări, cu 17% mai puțin decât la Bauma 2007. 65% dintre vizitatori au fost din Germania, 35% din străinătate. Totuși, semnalele sunt bune, așteptările organizatorilor pentru edițiile Bauma din China și India fiind foarte ridicate, în mod îndreptățit.

Unele dintre evenimentele organizate în Forumul Bauma, în special în primele două zile, au inclus prezentări speciale ale țării partenere - India, care au trebuit anulate sau reprogramate. 44 conferințe și evenimente s-au desfășurat conform calendarului începând din a treia zi de expoziție.

Dar noutățile aduse la târg au fost semnificative. Parcă niciodată nu au fost atât de multe inovații prezentate în domeniul sustenabilității și al protecției mediului și al operatorilor. În ciuda crizei economice și a norului de cenușă, Bauma rămâne incontestabil „Number One“, așa cum aprecia un expozant.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Aşa cum anunţam în avanpremieră luna trecută, producătorul suedez de vehicule comerciale Volvo Trucks a lansat, în cadrul expoziţiei Bauma 2010 de la München, desfăşurată în perioada 19-25 aprilie, noul şi robustul model Volvo FMX. Proiectat special pentru aplicaţii grele în construcţii, acest autocamion va fi disponibil pe pieţele europene începând cu luna septembrie.

Ca parte a celei mai agresive strategii privind gama de produse din istoria companiei, ce cuprinde multe produse noi lansate în ultimii ani, cu modelul FMX, Volvo Trucks are drept obiectiv creșterea substanțială a cotei sale de piață la nivel global, în segmentul construcțiilor.

„Astăzi, Volvo Trucks deține o poziție de lider în segmentul transporturilor de cursă-lungă. Dorim să ocupăm o poziție de lider și în segmentul construcțiilor“, spune Staffan Jufors, președinte și CEO Volvo Trucks. „Suntem foarte mândri de acest autocamion și de-abia așteptăm să fie pus la treabă de către clienții noștri din segmentul construcțiilor (...). Cu noul Volvo FMX, deschidem noi oportunități pentru noi și pentru activitățile clienților noștri.“

Un aspect robust, pentru un autocamion robust

Cea mai evidentă modificare a noului Volvo FMX este exteriorul său robust și modern. Cu o grilă superioară nouă, o parte inferioară mai agresivă, bară de protecție din oțel formată din trei părți, cu colțuri din oțel de 3 mm, scut rezistent de protecție și bull bar, acesta este un autocamion rezistent pentru construcții. Pentru o funcționalitate îmbunătățită, Volvo FMX dispune și de o traversă de remorcare robustă, protecție din plasă pentru faruri, trepte noi, antiderapante și o scară la îndemână, pentru a enumera doar câteva exemple.

„Doar o scurtă privire asupra acestui autocamion și puterea pe care o exprimă dezvăluie imediat legătura strânsă între Volvo Trucks și compania noastră soră, Volvo Construction Equipment - unul dintre liderii mondiali în domeniul autobasculantelor, excavatoarelor și încărcătoarelor frontale“, spune Staffan Jufors. „Noul Volvo FMX este dedicat special construcțiilor - și acest lucru se reflectă în toate calitățile sale, atât la interior, cât și la exterior.“

Performanţe superioare ale lanţului cinematic

Noul Volvo FMX are la bază apreciata platformă a modelului FM, testată în aplicații grele în construcții, mai ales pe piețele nordice, în Rusia și în Europa de Est. Șoferii vor beneficia de performanțele excepționale ale lanțului cinematic, bazate pe puterea și eficiența motorului de 11 litri (între 330 și 450 CP) sau a celui de 13 litri (între 380 și 500 CP). Versiunea actualizată pentru construcții a schimbătorului de viteze I-Shift permite ieșirea fără probleme din aproape orice situație. În plus, un senzor de încărcare nou trimite informații precise despre greutatea încărcăturii către sistemul I-Shift, pentru a asigura o schimbare optimă a treptelor de viteză și o pornire lină de pe loc. Forța foarte mare de frânare, 375 kW la 2.300 rpm, este furnizată de VEB+ (frâna de motor Volvo Plus).

Testare foarte riguroasă

Înainte ca Volvo Trucks să lanseze un nou camion pe piață, acesta trebuie să parcurgă un set de teste extrem de dificile. Noul camion pentru construcții Volvo FMX nu face excepție. Dimpotrivă, el a parcurs un program greu de testare anume conceput la Hällered, imensul centru de testare Volvo, situat adânc în pădurile din Vestul Suediei. Testarea diferitelor componente și sisteme precum și a întregului vehicul se realizează în concordanță cu un program standardizat. Scopul este de a descoperi orice deficiență cât mai devreme înaintea începerii producției.

Inițial, testele sunt realizate virtual cu ajutorul computerelor, după care urmează o varietate de teste de laborator. De îndată ce proiectarea a ajuns în punctul în care este disponibil un camion prototip complet și funcțional, este timpul pentru testele fizice de la Hällered, cel mai mare poligon din Nordul Europei.

Poligonul a fost inaugurat în 1972 și de atunci a fost mereu extins. Terenul de 700 ha este încon-

NOUL VOLVO FMX

premieră mondială pentru constructori

jurat de 12 km de garduri pentru a ține la distanță animalele sălbatice și oaspeții nepoftiți. În interiorul gardului, se află un circuit de viteză oval de 6,2 km, cel mai lung dintre cele 15 piste din poligon.

Poligonul Hällered este folosit pentru testarea camioanelor și autoturismelor în ritm continuu. Aici, Volvo FMX a fost pus la treabă 24 de ore în fiecare zi, timp de șase luni, fiind subiectul unuia dintre cele mai riguroase teste pe care a trebuit să le parcurgă un camion. Totul, cu scopul de a ne asigura că îndeplinește cerințele de calitate Volvo.

„Aici, în Hällered, desfășurăm două tipuri de programe de testare“, declară Patrik Lessmark, project manager pentru FMX. „Realizăm deopotrivă teste de fiabilitate și teste privind ciclul de viață, în ritm alert, ceea ce noi numim în limbajul nostru Volvo, Test Accelerat de Anduranță“, mai explică el.

Testele privind ciclul de viață constau în șase până la opt luni de rulaj non-stop. Un număr de piloți de testare conduc camioanele în schimburi, supunând camioanele la aproximativ zece teste foarte solicitante, în continuu, pe întreaga durată de testare. În cadrul testelor de fiabilitate, vehiculele sunt conduse non stop timp de 16 săptămâni, urmând un regim de testare care corespunde unui an întreg de muncă în condiții normale.

32 de proprietăţi diferite

„În total verificăm 32 de caracteristici diferite ale camionului, împărțite în cinci categorii principale: calitate, siguranță, mediu înconjurător, economia de combustibil și eficiența transportului“, continuă Bengt Johannesson. „Fiecare dintre aceste proprietăți este studiată de către un specialist a cărei sarcină este să măsoare și să evalueze rezultatele de la fiecare test. Cu alte cuvinte, un număr de 32 de oameni.“

Dacă vreuna dintre caracteristici nu este în regulă, inginerii Volvo trebuie să găsească rapid o soluție, care este apoi evaluată prin noi teste. Este vorba despre ceea este cunoscut sub numele de „proces în buclă“.

Un camion de șantier este condus într-un mod aparte și este supus unor solicitări diferite față de un camion de cursă lungă, spre exemplu, care își consumă ciclul de viață mai ales rulând pe asfalt. De aceea Volvo FMX a trebuit să treacă un program extins de testare, timp în care a avut parte din plin de o mare cantitate de praf, bolovani, noroi lipicios și apă. De asemenea, a rulat din plin, încărcat la sarcina maximă - 26 de tone de piatră spartă - pe un traseu special de șantier la Hällered pentru a obține un nivel înalt de stres al cadrului șasiului și suspensiilor camionului.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Noutăţi Volvo FMX

- Grilă superioară nouă, inspirată de FH.
- Sigla Volvo mai mare, iar sigla FMX se face remarcată.
- Noua traversă centrală de remorcare este dimensionată pentru sarcini de până la 25 de tone. Partea inferioară din față a fost extinsă cu 165 mm.
- Nouă treaptă antiderapantă de acces în cabină, cu o treaptă rabatabilă, disponibilă opțional.
- Nouă scară și nou mâner de susținere disponibile pentru cabina de zi.
- Noul senzor de încărcare asigură versiunii recent îmbunătățite a schimbătorului de viteze I-Shift informații despre greutatea încărcăturii, pentru o schimbare optimizată a treptelor de viteze și o pornire lină de pe loc.
- Oglinzi retrovizoare robuste, special proiectate pentru construcții.
- Design nou, modern, al farurilor, cu protecție rezistentă din plasă; opțional, spălător de mare presiune al farurilor.
- Lămpi de ceață noi, robuste, încastrate în colțurile din oțel ale barei de protecție.
- Bară de protecție nouă, rezistentă, din oțel, formată din 3 părți: colțuri exterioare din oțel gros de 3 mm, un scut robust și o bară nouă, rezistentă.
- Nouă treaptă antiderapantă, integrată în scut, pentru acces ușor la parbriz.
- Scut motor rezistent.
- Noi rezervoare robuste, din oțel, amplasate mai sus, pentru o gardă mai mare la sol.
- Pentru cabina de zi, este disponibilă opțional o poziție nouă, mai înaltă, a admisiei aerului, care optimizează calitatea aerului furnizat motorului, îmbunătățind în același timp vizibilitatea la deplasarea în marșarier.
- Kituri noi de pregătire și locuri de montare a lămpilor de lucru și de marșarier.
- Covorașe din cauciuc noi, robuste, cu flanșe care nu permit împrăștierea prafului și a noroiului.
- Trei opțiuni noi pentru tapițerie: scaune și panouri uși din vinilin, scaune din material textil și panouri uși din vinilin sau scaune și panouri uși din pluș. Tapițeria din piele este disponibilă opțional.
- Trei accesorii interioare noi pentru confortul șoferului: o masă cu spații speciale pentru cești și pixuri, un compartiment de depozitare practic și un suport pentru hârtie, fabricat din material impermeabil.

TERMOPANE PREMIUM

În zilele noastre, atunci când vine vorba de construcţia unei clădiri, indiferent care urmează să fie destinaţia acesteia, nu poţi să nu te gândeşti la geamuri. Iar când ajungi în acest punct, realizezi că nu te mai poţi prezenta în 2010 fără termopane. Afacerile cu ferestre tip termopan s-au dezvoltat încet-încet în România, iar după anul 2000 a avut loc „explozia“.

În anul 2005, când afacerile cu termopane erau deja înfloritoare, a luat ființă și firma Cosmin Construct. Nelu Bălan, managerul general, și-a dat seama că pentru a reuși în acel moment să-și facă loc pe piață trebuie să ofere calitate în primul rând, ceea ce a și făcut.

Paşii de început

„Atunci când am înființat firma, am început cu un magazin, dar mi-am dorit o afacere mai mare, am schimbat rapid domeniul și am trecut la termopane. Am făcut un fel de sondaj - m-am interesat în stânga și-n dreapta să aflu în ce mă bag, pentru că investiția era mult mai mare decât în cazul unui magazin - și am ales să risc. În primul an, a fost foarte greu. Dacă mi-ar fi spus cineva atunci «Uite, tu ai investit 30.000 euro. Eu îți dau 10.000 euro și-mi predai mie afacerea» nu aș fi stat pe gânduri. După începutul dificil, cum, de altfel, cred că este orice început, indiferent de domeniu, au urmat și momente de satisfacție: anii 2006, 2007 și 2008 au fost foarte buni. Am pornit cu 2 angajați iar în 2007 ajunsesem la 10 angajați. Pentru mine, 2009 a fost un an greu, la fel și începutul lui 2010, dar se poate observa acum o revenire ușoară a pieței. Când am intrat în afacere, nu știam nimic despre acest domeniu. Am studiat pe internet și am beneficiat de consiliere de la Gealan. Atunci când am avut nevoie de asistență tehnică, a venit un specialist de la ei și, de asemenea, am trimis oameni la specializare. În prezent, totul s-a optimizat, lucrările ies foarte bine din punct de vedere calitativ, iar timpul de execuție a fost și el redus“, a spus Nelu Bălan.

În domeniul termopanelor, ca și în construcții, există mereu perioade considerate „moarte“, cum ar fi primele luni ale unui an. „După perioada de început de an, urmează lunile aprilie, mai, iunie și iulie, când încep să se miște treburile, iar perioada dintre august și decembrie este probabil cea mai

profitabilă a anului, când cei care au construit pe timpul verii se apucă de pus ferestre, pentru că vine iarna și vor să poată lucra în interior", a adăugat managerul general al firmei Cosmin Construct.

Calitatea pe primul loc

„Pentru a exista o garanție a calității, am început activitatea folosind utilaje noi, achiziționând o linie completă de fabricare a tâmplăriei PVC în ianuarie 2005, care a fost pusă la treabă începând cu martie 2005. La profile, am mers pe varianta Gealan, considerând că această marcă nu face rabat de la calitate. Eu nu lucrez nici prea ieftin, dar nici prea scump, ca tarife mă situez cumva pe la mijloc, dar calitatea asigurată este premium. Feroneria folosită este Winkhouse, profil Gealan de 5 camere, linia de prelucrare este profesională, avem în atelierul nostru mașini specializate pentru baghete, armătură, frezat sau debavurat...", a afirmat Nelu Bălan.

Investițiile firmei nu s-au oprit aici, fiind nevoie și de mașini pentru transportul ferestrelor. „Inițial, am achiziționat o utilitară second-hand; după ce aceasta m-a lăsat, am luat una nouă; crescând numărul de lucrări, am mai luat încă una. Apoi, am zis că ar fi bine să realizăm tot noi și sticla, și, astfel, am achiziționat și o mașină specializată pentru așa ceva, investiție ce s-a ridicat la 30.000 euro, dar acum avem un atelier care înglobează tot. Nu există ceva legat de tâmplărie care să nu putem să facem. La început, cele mai cerute au fost tâmplăriile de culoare albă, acum gusturile pieței s-au mai schimbat, mergându-se spre tâmplăria colorată. Putem face imitație de lemn, Wenge, care este în trend acum și la mobilier, în funcție de cerințele clienților. Garanția oferită este de 5 ani la tâmplărie și feronerie, iar profilul Gealan este garantat de către producător 50 de ani", a spus Nelu Bălan.

Probleme contemporane

Ca orice domeniu, și acesta a fost afectat de criză, dar nu numai. „Problema la noi, pe lângă criza pe care o simțim cu toții oricum, este acest fenomen de anvelopare, de reabilitare termică a imobilelor. Aceasta pentru că firmele contractate să execute acest gen de lucrări au primit bani cât era nevoie pentru fiecare segment al reabilitării, dar ei vor să ne subcontracteze pe noi la prețuri infime; practic, din banii alocați ferestrelor, ei vor să ne dea nouă jumătate și să își oprească și ei jumătate. Nu pot să vând o fereastră mai ieftin decât o produc, iar oferta constructorilor cam de acest nivel este. Eu nu pot să vin cu un produs de calitate în condițiile acestea... și nu pot face rabat la calitate, pentru că aceasta este cartea mea de vizită", a conchis Nelu Bălan.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

OPERA din Sydney

Opera din Sydney este un centru multi-artistic construit la Bennelong Point (din portul Sydney, în apropiere de Podul Portului), New South Wales, Australia, şi a fost proiectat şi, în mare parte, realizat de către arhitectul danez Jørn Utzon, care a primit, în 2003, cea mai înaltă distincţie în arhitectură, Premiul Pritzker. Opera din Sydney a intrat în Patrimoniul UNESCO pe 28 iunie 2007 şi reprezintă cel mai recent monument construit care a fost înscris pe această listă, fiind considerat una dintre cele mai emblematice construcţii pentru secolul 20.

Clădirea este formată din șase părți principale. Cele mai mari două secțiuni, Teatrul de Operă și Sala de Concerte, sunt adăpostite de cele mai mari două seturi de „scoici“. Trei teatre mai mici, Teatrul Dramatic, Playhouse și Studio, sunt situate în partea de Vest a clădirii, iar Camera Utzon - în partea estică. Cel mai mic set de „scoici“ adăpostește Restaurantul Guillaume Bennelong. Un al șaptelea spațiu este folosit pentru evenimente comunitare și spectacole în aer liber.

Opera din Sydney oferă peste 1.500 spectacole anual unui număr de 1,2 milioane spectatori, companiile rezidente Opera Australia, Baletul Australian, Compania Teatrală Sydney și Sydney Company fiind principalii protagoniști. În plus, peste 7 milioane de turiști vizitează obiectivul în fiecare an.

Design

Opera din Sydney are un design modern expresionist, cu o serie de „scoici“ din beton, fiecare dintre ele compusă dintr-o emisferă cu rază constantă, care formează acoperișul structurii. Clădirea are o suprafață de 1,8 ha, o lungime de 183 m și o lățime maximă de 120 m. Este susținută de 588 plăci de beton scufundate până la o adâncime maximă de 25 m sub nivelul mării.

Acoperișurile Operei sunt acoperite cu 1.056.006 țigle suedeze albe și crem, strălucitoare, așezate în formă de V, dar, de la distanță, „scoicile“ par albe în mod uniform.

Sala de Concerte este localizată sub setul vestic de „scoici“, iar Teatrul de Operă în partea estică. „Scoicile“ au fost concepute în așa fel încât să țină seama de cerințele de înălțime interioară, cu intrări joase așezate deasupra stalurilor. Sălile mai mici sunt localizate sub Sala de Concerte, iar Restaurantul - sub cel mai mic set de „scoici“. Deși sunt descrise ca „scoici“, părțile componente ale clădirii sunt, de fapt, din punct de vedere structural, panouri turnate din beton, susținute de elemente transversale turnate tot din beton.

În afară de țigle și de pereții vitrați ai foaierelor, exteriorul clădirii este acoperit cu panouri din granit roz de Tarana. Alte tratamente exterioare includ mixturi de ciment, paneluri din plywood etc.

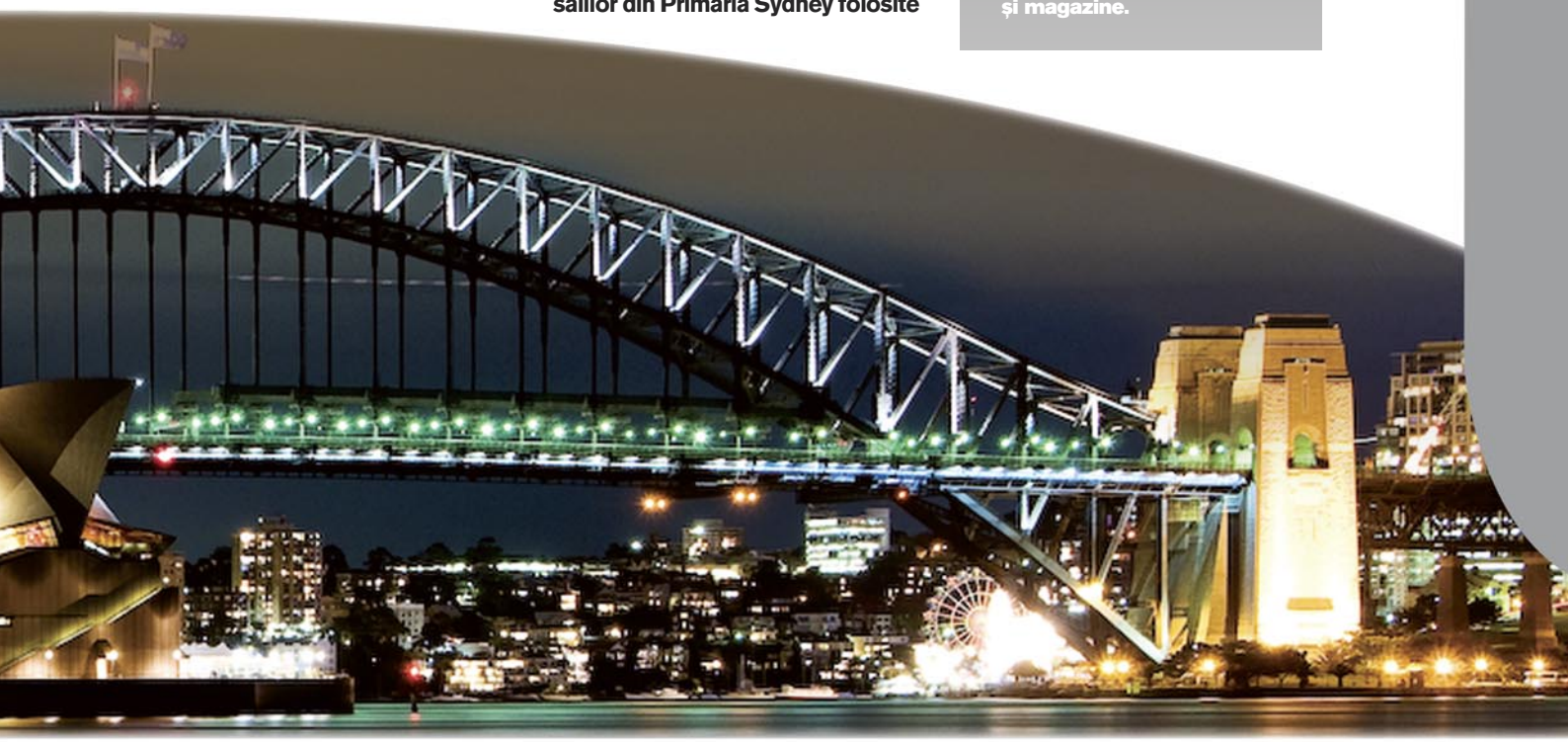
Istorie

Planurile pentru construcția unei Opere în Sydney au început la sfârșitul anilor ‘40, când directorul Conservatorului Australian (NSW), Eugene Goossens, a început să facă lobby pentru o locație corespunzătoare producțiilor teatrale de mari dimensiuni, care să completeze capacitatea, nu suficient de mare, a sălilor din Primăria Sydney folosite

Săli de spectacole

- Sala de concerte: administrată de Sydney Symphony, dar utilizată de un număr mare de organizatori de concerte. Capacitate: 2.678 locuri. Adăpostește Orga Mare a Operei, cea mai mare orgă mecanică din lume, cu 10.000 tuburi.
- Teatrul de operă: gazde - Opera și Baletul Australian. Capacitate: 1.507 locuri.
- Teatrul Dramatic: gazdă - Compania Teatrală Sydney. Capacitate: 544 locuri.
- Playhouse: 398 locuri.
- Studio: spațiu flexibil cu capacitate maximă 400 persoane, în funcție de configurație.
- Sala Utzon: cu destinații multiple. Capacitate maximă: 210 locuri.
- Forecourt: spațiu flexibil în aer liber cu o gamă largă de opțiuni de configurare, care includ posibilitatea folosirii Treptelor Monumentale ca scaune, pentru spectacole în aer liber.

Sălile Operei din Sydney sunt folosite, de asemenea, pentru conferințe, ceremonii și alte tipuri de evenimente. Clădirea adăpostește și un studio de înregistrări, cafenele, restaurante, baruri și magazine.



în acest scop. În 1954, Goossens reușește să câștige sprijinul Statului, care lansează invitația pentru arhitecți pentru conceperea unui proiect. De asemenea, tot Goossens a fost cel care a insistat ca Opera să fie localizată la Bennelong Point.

Pe 5 septembrie 1955, a fost lansat un concurs de design, la care au participat 233 proiecte ale unor arhitecți din 32 țări. Criteriile includeau prezența în proiect a unei săli de 3.000 locuri și a uneia mai mici, de 1.200 locuri pentru diverse spectacole. Câștigătorul, anunțat în 1957, a fost danezul Jørn Utzon. Conform „legendelor", arhitectul câștigător a fost „recuperat" din rândul respinșilor finali de către arhitectul finlandez Eero Saarinen. După o vizită preliminară în 1957, Utzon și-a mutat biroul la Sydney în februarie 1963.

Construcţia

Pentru construcția noii Opere, în 1958, a trebuit demolat depoul de tramvaie Fort Macquarie, care ocupa spațiul respectiv la momentul realizării proiectului, iar construcția a început oficial în martie 1959. Proiectul a fost realizat în 3 etape. Prima (1959-1963) a constat în construcția podiumului superior, a doua (1963-1967) - construcția „scoicilor" exterioare iar a treia (1967-1973) a inclus elementele de design interior și finisajele.

Etapa I a început pe 2 martie 1959 prin intermediul companiei Civil & Civic, monitorizată de către inginerul Ove Arup și Partenerii. Autoritățile au insistat asupra începerii construcției cât de repede posibil, înainte chiar de finalizarea proiectelor lui Utzon, de frică să nu rămână fără finanțare sau că opinia publică se va întoarce împotriva lor. În ianuarie 1961, lucrările deja rămăseseră în urmă față de planificare cu 47 săptămâni din cauza intemperiilor și furtunilor și din cauza începerii construcției înainte de finalizarea desenelor. Podiumul a fost finalizat în februarie 1963, iar startul timpuriu a generat și alte probleme, inclusiv faptul că elementele (columnele) de susținere ale podiumului au trebuit reconstruite, nefiind suficient de puternice.

„Scoicile" din proiectul înscris în competiție au fost inițial de o geometrie neprecizată, dar în procesul de design au fost desenate ca o serie de parabole cu „coaste" de susținere din beton. Între 1957 și 1963, echipa de proiectanți a trecut prin cel puțin 12 revizuiri ale formei scoicilor pentru a ajunge la un design acceptabil din punct de vedere economic. Proiectarea „scoicilor" a inclus și una dintre cele mai timpurii aplicații computerizate de analiză structurală, pentru a înțelege complexul de forțe la care elementele de design trebuiau să fie supuse. Astfel, s-a ajuns la forma finală a scoicilor, și anume secțiunile unei sfere, soluția permițând turnarea arcelor de diverse lungimi în tipare comune și plasarea lor adiacentă.

Au existat controverse îndelungate în privința „paternității" acestei idei. Inițial, a fost atribuită lui Utzon, dar se pare că și inginerii au reclamat, de-a lungul vremii, momentul „iluminării", inclusiv Arup, conform biografiei sale. Dar probabil că adevărul nu va fi stabilit cu certitudine în cazul dat, fiecare membru al echipei Utzon-Arup-Ronald Jenkins (partener cu Arup) jucând, se pare, roluri semnificative în dezvoltarea designului.

„Scoicile" au fost construite de Hornibrook Group, companie responsabilă și pentru Faza III de construcție. Aceasta a produs 2.400 elemente de susținere turnate și 4.000 panouri pentru acoperiș în cadrul unei fabrici direct pe șantier. Ove Arup & Partners au avut misiunea de a supraveghea construcția „scoicilor", care a utilizat o schelărie tip „arc de susținere" din oțel pentru a sprijini acoperișurile înainte de finalizare.

Etapa a III-a a debutat când Utzon și-a mutat birourile la Sidney, în februarie 1963. După schimbarea de Guvern din 1965, proiectul intră sub jurisdicția Ministerului Lucrărilor Publice, ceea ce conduce la demisia lui Utzon, în 1966. Costul proiectului în octombrie 1966 era încă la nivel de mai puțin de o treime din investiția totală care a fost, până la urmă, necesară, de 102 milioane dolari. Poziția lui Utzon a fost ocupată de Peter Hall, care a devenit responsabil pentru designul interior.

După demisia lui Utzon, consilierul pentru acustică, Lothar Cremer, a confirmat faptul că designul original al lui Utzon permitea plasarea a numai 2.000 locuri în sala principală, creșterea la 3.000 fiind considerată dezastruoasă pentru acustică. Au existat critici la adresa formei, înălțimii și lățimii scenei, a facilităților pentru artiști, a cabinelor, a dimensiunilor ușilor și lifturilor și a locației întrerupătoarelor pentru iluminare.

Astfel, cea mai mare sală prevăzută în proiect pentru concerte și spectacole de operă a devenit pur și simplu o sală de concerte, iar sala minoră, prevăzută original pentru producții de scenă, a devenit sală mixtă operă-balet. rezultat, Teatrul de Operă nu este potrivit realizării unor super-producții. Au fost, de asemenea, adăugate un teatru, un cinema și o bibliotecă, ulterior transformate în cele trei săli de teatru menționate.

Opera din Sydney a fost finalizată în 1973 și a totalizat o investiție de 102 milioane dolari, din care 5,5 milioane pentru Etapa I (podium), 12,5 milioane pentru Etapa II (scoicile acoperișului) și 56,5 milioane pentru Etapa a III-a - amenajări interioare. 9 milioane au reprezentat echipamentele de scenă, iluminare și orga și 16,5 milioane - taxele și alte cheltuieli. Investiția estimată trebuia să fie de vreo 7 milioane dolari, iar construcția trebuia să fie inaugurată la 26 ianuarie... 1963.

Trebuie menționat și faptul că pentru Opera din Sydney a fost construită o instalație de aer condiționat cu o capacitate de peste 17.000 mc de aer pe minut, cea mai mare din Australia la vremea respectivă, compania daneză Steensen Varming, care a construit „uzina" având ideea inovativă de a folosi apa din port pentru a crea un sistem de pompă răcit cu apă, care este încă operațional.

În fine, la începutul anilor 90, Sydney Opera House Trust a reluat comunicarea cu Utzon în încercarea unei reconcilieri și pentru a-i asigura implicarea în viitoarele modificări ale clădirii. În 1999, arhitectul a fost numit consultant de design pentru lucrările ulterioare și, în 2004, a fost deschisă Sala Utzon. În aprilie 2007, arhitectul a propus o reconstrucție majoră a Operei, dar a murit pe data de 29 noiembrie 2008.

Pe 17 noiembrie 2009, au fost deschise oficial Foaierele Vestice, reamenajate, cel mai mare proiect de la revenirea lui Utzon și proiectat de acest arhitect, în colaborare cu fiul său, Jan, și Ruchard Johnson.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

SCANIA TOURING - misiune îndeplinită

TRANSPORTER CU TRACŢIUNE INTEGRALĂ ARE 25 DE ANI

La data de 1 mai 2010, a avut loc întâlnirea VW pentru jubileul „25 de ani de Tracțiune Integrală“, la Hanovra. Entuziaștii busurilor VW, membri ai diferitelor cluburi europene Volkswagen, au serbat evenimentul împreună cu Bulli-urile lor, într-un decor verde, timp de patru zile - între 30 aprilie și 3 mai.
Primul Transporter cu tracțiune integrală a fost lansat în 1985, la mai bine de zece ani de la prima propunere de a produce un bus Volkswagen pentru off-road. Numele său: Syncro. Dotată cu ambreiaj Visco pentru distribuția variabilă a cuplului între puntea față și puntea spate, această versiune cu tracțiune integrală a îmbogățit gama Transporter, care, în următorii 18 ani, s-a aflat în permanentă dezvoltare. Ambreiajul Visco a fost înlocuit o dată cu lansarea modelului T5. Începând cu anul 2003, ambreiajul Haldex a asigurat distribuția forței pe axe. Din acel moment, bus-ul Volkswagen cu tracțiune integrală a purtat denumirea complementară 4MOTION.

JOINT-VENTURE MERCEDES-BENZ BUSES - UZAVTOSANOAT JV

Daimler AG și Uzavtosanoat JSC au semnat la începutul lunii mai un acord privind înființarea unui joint-venture pentru asamblarea și vânzarea de autobuze urbane, interurbane, autocare și midibuse pe piața uzbecă precum și pentru exportul în țările învecinate Uzbekistanului. Încheierea contractului este prevăzută pentru al treilea trimestru al anului. Subsidiara Daimler, Mercedes-Benz Buses Central Asia, va deține cota majoritară de 51% în cadrul noului joint-venture, restul de 49% revenind companiei Uzavtosanoat, care va pune la dispoziție facilitățile de producție. Capacitatea de producție va fi de minimum 600 unități anual, cu posibilitatea creșterii graduale. Primele vehicule vor fi livrate în luna septembrie.

CAMPANIE PENTRU TRANSPORTURI URBANE

Campania Smart Move, lansată oficial în Asia și regiunea Pacificului în cadrul Busworld 2010 Asia din Shanghai (6-8 mai, desfășurată la Expoziția Mondială de la Shanghai), câștigă noi parteneri în China, Japonia și Australia, se arată într-un comunicat IRU. În cadrul acestei inițiative, Asociației Chineze Rutiere (CRTA), i s-au alăturat producătorul Yutong, Zhontong Holding, Hunan CSR Times Electric, Confederația din Industria producătoare de Autobuze din Australia și Nihon Bus Association din Japonia. În total, sunt nu mai puțin de 60 parteneri Smart Move în întreaga lume.
Smart Move este o campanie care are ca scop conștientizarea autorităților și a mass mediei în privința promovării transportului cu autobuzul și autocarul pentru utilizarea sa la potențial maxim, ceea ce înseamnă, conform IRU, dublarea folosirii acestor mijloace de transport în UE și în întreaga lume.

LUFTHANSA MERGE PE PIERDERE

Compania aeriană germană Lufthansa a anunțat o pierdere operațională pe primul trimestru 2010 de 330 milioane euro din cauza prețurilor, iernii grele și grevei piloților din luna februarie. Totuși, compania precizează că suma este cu 286 milioane mai mică decât pierderea înregistrată în aceeași perioadă a anului trecut, cauzată de criza economică din 2009.
În ciuda acestor rezultate, conducerea Lufthansa rămâne optimistă în privința viitorului, mai ales în condițiile în care a implementat măsuri de salvgardare a veniturilor și eficientizare a costurilor.

(Raluca MIHĂILESCU)

DUSTER - 10.000 COMENZI ÎN FRANŢA

În luna aprilie, Duster a înregistrat peste 10.000 de comenzi pe piața franceză, atingând o medie de peste 500 de unități comandate zilnic în decursul acestei luni, se arată într-un comunicat Dacia. Tot în aprilie, Dacia Sandero s-a clasat pe poziția a șasea în topul celor mai vândute modele din Franța, cu o creștere de peste 300%. Cota de piață Dacia în Franța (atât pe piața vehiculelor de persoane, cât și pe cea a vehiculelor utilitare) a fost de 3,5%, în creștere cu 1,5 puncte. Pe piața autoturismelor, Dacia a înregistrat cel mai mare avans, de peste 100%,

atingând o cotă de piață de 3,9% (și realizând, astfel, o creștere de 2 puncte față de aceeași perioadă a anului trecut).
Raportat la primele 4 luni ale anului 2010, marca Dacia se situează pe poziția a șasea în clasamentul celor mai bine vândute mărci.

ECONOMISEȘTE BANI ȘI CONTRIBUIE LA SALVAREA LUMII ÎN CARE TRĂIEȘTI. DESCOPERĂ ECONOMIA DE COMBUSTIBIL ÎMPREUNĂ CU VOLVO

La Volvo, nu ne mulțumim doar să vă ajutăm să vă îmbunătățiți performanțele economice. Acesta este motivul pentru care nu ne oprim doar la a oferi o durată lungă de operare, un înalt grad de disponibilitate și costuri de întreținere reduse. Lanțurile noastre cinematice eficiente diminuează semnificativ consumul de combustibil, ceea ce conduce la o reducere și mai mare a costurilor de operare, reducând, în același timp, în mod dramatic, emisia de CO_2 și a altor poluanți. La Volvo Buses, te poți aștepta ca grija pentru mediu și profitabilitatea înaltă să coexiste în armonie.

Volvo Romania – Bdul Iuliu Maniu nr. 646-648, sector 6, București, tel.: 021.202.96.30, 0729.106.026

VOLVO BUSES. CÂND PRODUCTIVITATEA CONTEAZĂ

www.volvobuses.com

VOLVO

Noul autocar Scania Touring, carosat în China, a ajuns şi în România, iar aşteptările au fost confirmate - cel mai mic preţ de pe piaţă şi un produs la standarde Scania.

Fişă tehnică

- Dimensiuni (lungime/lățime/înălțime): 12.000/2.550/3.800 mm
- Număr locuri: 49+1+1
- Motor: Scania EURO 5
- Putere maximă: 400 CP
- Cutie automată de viteze: GR875R
- Sistem frânare: discuri față/spate, EBS, ABS, TC, ESP, retarder
- Capacitate rezervor: 530 l
- Cală bagaje: până la 8,3 mc
- Alte dotări: climă, sistem audio-video, monitoare LCD, toaletă, bucătărie, geamuri laterale duble, cameră pentru mers cu spatele.

SCANIA TOURING
misiune îndeplinită

Păstrând proporțiile, este ușor de comparat strategia Scania, pentru autocare, cu ceea ce a gândit Renault pentru Dacia, la autoturisme. Cel mai mic preț de pe piață și un autovehicul destul de modern pentru a fi acceptat în orice țară europeană.

Desigur, succesul pe piață este influențat de numeroși factori, unii dintre ei independenți de constructor, cum ar fi, de exemplu, situația economică a piețelor pe care încerci să vinzi, dar Scania, cel puțin până în această fază a proiectului, și-a îndeplinit misiunea pe care și-a propus-o.

Calitate europeană

La sfârșitul lunii aprilie, Scania România a prezentat presei și clienților noul autocar Scania Touring. Nu vom insista asupra datelor tehnice, având în vedere că am publicat deja, într-un număr anterior al revistei, un articol de prezentare a noului autocar. Totuși, trebuie menționat că tot ceea ce precizam atunci s-a dovedit a fi real. Scania Touring este un autocar modern, cu un design atractiv și un interior menit să asigure confortul necesar curselor pe distanțe medii, dar și lungi.

Știam deja că noul autocar dispune de dotări importante precum motor Scania EURO 5, cutie automată de viteze, climatizare, sistem audio-video, cu monitoare LCD, toaletă, bucătărie etc. Însă, ceea ce atrage atenția, este execuția precisă a carosierului și utilizarea componentelor de ultimă generație de către constructorul suedez. Practic, în afara logo-ului de pe lateralul autocarului, care amintește de Higer, nu există nici un indiciu al proveniienței chinezești. De altfel, trebuie să recunoaștem că producătorii din China au înregistrat în ultimii ani progrese importante, chiar și fără ajutorul unui constructor european.

Dar să revenim la Scania Touring. Finisajele sunt bune, dotările sunt sus și, poate cel mai important, postul de conducere este unul obișnuit Scania - aceeași ergonomie, aceleași comenzi, același bord elegant și util.

Sistemele de siguranță sunt, la rândul lor, notabile: frâne pe discuri, ABS, EBS, control al tracțiunii, ESP, retarder...

Aceste aspecte dau încredere în ceea ce privește fiabilitatea autovehiculului și, în plus, beneficiază de suportul rețelei Scania.

„Este un autocar multifuncțional, putând fi utilizat atât pe curse scurte, cât și pe cele internaționale. Este un produs 100% Scania și, astfel, orice operațiune legată de service poate fi realizată în rețeaua Scania și, de asemenea, sunt disponibile toate piesele de schimb, inclusiv cele legate de caroserie. Înainte, aceste piese trebuiau comandate la carosierii cu care colabora Scania. Faptul că toate piesele se află în sistemul Scania înseamnă pentru client prețuri mai bune, disponibilitate garantată și mai puțin stres. Practic, discută cu un furnizor care are peste 1.000 de service-uri în Europa și peste 1.500 în toată lumea“, a precizat Mihai Pașol, director marketing Scania România.

Mihai Pașol, director marketing Scania România:

„Scania Touring are numeroase atuuri care îi vor asigura succesul. În primul rând, este un produs Scania și, astfel, clienții beneficiază de calitatea și serviciile oferite de constructorul suedez. Pot fi încheiate contracte de service, există acces la finanțare... De asemenea, prețul este unul extrem de atractiv, fiind practic cel mai mic pentru acest tip de autovehicul.“

Livrare în maxim o lună

Autocarul poate fi deja comandat, iar livrările vor începe în luna octombrie a acestui an. Scania Touring este disponibil în două specificații standard, acest lucru asigurând un termen scurt de livrare.

Șasiul este realizat în Suedia, cu motor și cutie de viteze, și este transportat cu vaporul în China, unde este carosat.

„Linia de asamblare de la Higer este controlată în totalitate de Scania, fiind dedicată modelului Touring - managementul este suedez, iar cei care lucrează acolo au fost pregătiți de către Scania. Produsul finalizat este trimis către Europa pe vapor. Pentru a scădea timpul de livrare, s-a decis realizarea a două specificații standard - una de bază și una cu mai multe dotări (bucătărie, scaune cu piele ecologică etc). Ambele versiuni au un preț de sub 200.000 euro“, a explicat Mihai Pașol.

Începând cu luna octombrie, cele două specificații vor putea fi livrate în maxim o lună de zile de la lansarea comenzii.

Scania a proiectat un sistem logistic foarte bine pus la punct și, în plus, se produce în avans, estimându-se un anumit volum al comenzilor. În aceste condiții, libertatea de configurare este mai redusă. Dacă un client dorește să își configureze mai în detaliu autocarul, perioada de livrare crește la șase luni.

Pentru Scania Touring, sunt disponibile trei tipuri de motoare de 380, 400 și 440 CP. Toate îndeplinesc normele de poluare EURO 5 și utilizează tehnologia EGR (fără AdBlue).

„Este un avantaj pentru clienții Scania, care scapă de costurile suplimentare legate de achiziționarea de AdBlue, și, totodată, autocarele nu mai au nevoie de rezervorul suplimentar. Pentru România, credem că Scania Touring este un produs potrivit. Anul acesta, în-

cepem livrările în octombrie, dar sperăm ca primele comenzi să le avem înainte“, a spus directorul de marketing Scania România.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

MERCEDES-BENZ TRAVEGO

o familie preocupată de siguranţă

Cea mai recentă generaţie a modelului Travego pune accent pe siguranţă, introducând tehnologii utilizate în premieră pentru autocare. Şi nu este vorba doar despre respectarea unui blazon, despre a crea noi tendinţe, ci mai mult decât atât, EvoBus a reuşit să îşi convingă clienţii asupra utilităţii noilor sisteme şi să le transforme într-un succes comercial.

De la lansarea sa, în urmă cu zece ani, modelul Travego a fost vândut în peste 5.000 de exemplare - prima generație de Travego a apărut în 1999. Astăzi, noul Travego este „Coach of The Year 2010“ și își continuă povestea de succes.

Dorind să acopere cât mai multe nișe pe segmentul autocarelor turistice, EvoBus a decis să producă Travego în trei variante de lungime, de 12,18 m, 13 m respectiv 14,03 m, ultimele două modele având trei punți. De asemenea, sunt disponibile mai multe motorizări (428, 456 și 476 CP) și transmisii și numeroase alte elemente,

care pot fi adaptate cerințelor clienților, cum ar fi modelul de scaun sau amenajarea interioară.

Despre rezultatele comerciale foarte bune obținute de către EvoBus în 2009, dar și despre așteptările din acest an, ne-a vorbit Michael Gopfarth, șef de vânzări Mercedes-Benz autobuze și autocare EvoBus, în cadrul unei conferințe de presă organizată la Stuttgart pentru presa de specialitate.

Tehnologia „vinde“

Credeți că, în special în ultima vreme, prețul a devenit cel mai important argument atunci când este achiziționat un vehicul comercial? Cel puțin pe segmentul său, Travego infirmă o asemenea părere.

Să luăm de exemplu ABA (Active Brake Assist), un sistem care previne posibile coliziuni cu vehiculele din față. O adevărată bijuterie a tehnologiei introdusă de EvoBus la autocare. ABA sesizează pericolul potențial de coliziune, analizând distanța și viteza relativă față de vehiculul din față. Dacă pericolul devine eminent, urmează o serie de avertismente optice, apoi acustice, iar dacă șoferul nu ia nici o măsură, sistemul acționează automat, frânând autocarul până la oprirea totală, dacă situația o impune. Este de la sine înțeles că un asemenea sistem va intra în acțiune extrem de rar. Discutăm de situații extreme, în care șoferul a adormit sau, în orice caz, nu mai poate acționa comenzile autovehiculului. Astfel, la prima vedere, un patron de firmă de transport ar putea fi tentat să nu facă o asemenea investiție. Și totuși, 75% dintre clienții de Travego comandă ABA.

Un alt sistem care, la prima vedere, are un impact comercial incert este Lane Assistant. Acesta, cu ajutorul unei camere montate la nivelul parbrizului, sesizează momentele în care autovehiculul depășește linia de demarcație a benzii pe care rulează și avertizează șoferul prin vibrații în scaun. Își doresc șoferii un asemenea sistem? Rezultatele comerciale sunt elecvente - 62% dintre clienți au comandat sistemul.

Interesante sunt și rezultatele obținute în cazul PowerShift - cutie automată de viteze cu opt trepte, proiectată special pentru nevoile autocarelor. 77% dintre clienți au optat pentru ea, lucru care demonstrează că rezistența pieței față de cutiile automate de viteze a slăbit considerabil.

În aceste condiții, EvoBus a decis să lanseze Travego Safety Edition - autocare ce înglobează toate sistemele de siguranță disponibile, iar pachetul este unul atractiv inclusiv din punct de vedere financiar.

La capitolul siguranță, pe modelul Travego mai sunt disponibile și alte sisteme precum: ESP, FCG - Front Collision Guard (crește spațiul vital al șoferului în caz de impact frontal), ABS, ASR, BA (asistență la frânare), EBS...

Astăzi, Travego este produs în Germania și Turcia în proporții relativ egale. Varianta produsă în Turcia este destinată pieței locale și țărilor din Orientul Mijlociu, îndeplinind normele EURO 3.

EvoBus a crescut vânzările

Pentru EvoBus, anul trecut, criza nu s-a simțit.

A fost înregistrat un record în ceea ce privește autobuzele urbane, fiind comercializate peste 4.000 de Citaro. În general, a fost vorba despre licitații organizate în afara Europei. Modelul Citaro s-a vândut, de la apariția lui, în peste 30.000 de exemplare.

Numeroase piețe europene au fost puternic lovite de criză, dar EvoBus a înregistrat o creștere a cererii în Franța și Germania.

„Pentru autocarele turistice, s-a simțit instabilitatea de pe piață. Totuși, cererile pentru Travego au rămas stabile, volumul de vânzări de anul trecut fiind aproximativ același ca și în 2008“, a precizat Michael Gopfarth.

Pentru 2010, reprezentanții EvoBus așteaptă o creștere a vânzărilor pentru Travego.

Nu la fel de bine au mers lucrurile pentru modelul Tourismo, unde s-a manifestat nesiguranța resimțită de firmele de transport.

„2010 va fi un an bun pentru autocare, comparabil cu 2009. În ceea ce privește autobuzele urbane, ne așteptăm ca în acest an să se înregistreze o ușoară scădere, ajungându-se probabil la nivelul anului 2007, care a fost un record la acea dată. Înainte, se vindeau autobuze, astăzi se vând pachete care includ finanțarea, iar acest lucru se întâmplă inclusiv în orașele Vest europene“, a explicat Michael Gopfarth.

Manevrabil, sigur şi elegant

Pentru a ne convinge de abilitățile autocarelor, reprezentanții EvoBus au organizat un drive-test cu toate cele trei modele de Travego: Travego de 12,18 m lungime, două punți, motor de 428 CP; Travego M de 13 m lungime, trei punți, motor de 456 CP; Travego L de 14,03 m lungime, trei punți, motor de 428 CP.

Traseul ales a fost unul cât se poate de inspirat, cu porțiuni de autostradă, drum național și prin localități, cu urcări și coborâri și zone având curbe strânse.

Ar fi multe de spus, dar vom încerca să facem un rezumat. Primul lucru care te impresionează este legat de precizia finisajelor, calitatea și eleganța materialelor utilizate. Dar nici nu te poți aștepta la mai puțin din partea vârfului de gamă al autocarelor Mercedes-

Benz. În plus, proiectanții Travego nu s-au lăsat purtați de dorința de a impresiona cu orice preț și au avut grijă și la funcționalitatea și utilitatea diferitelor elemente. Travego este un autocar care face o impresie bună atât pe cursele scurte de câteva zeci de minute, când practic, impactul vizual este cel mai important, cât și pe cele lungi, unde confortul și funcționalitatea joacă un rol esențial. Dotările sunt, bineînțeles, la un nivel foarte înalt: scaune confortabile (EvoBus își produce singur scaunele), sistem de climatizare, sistem audio-video, monitoare LCD, toaletă...

Însă cele mai mari realizări sunt legate de șofat. Postul de conducere a fost proiectat cu atenție, astfel încât comenzile să fie dispuse în funcție de frecvența și momentele în care sunt utilizate. Astfel, este necesar un timp foarte scurt pentru orientarea și acomodarea șoferului.

În timpul drive-testului, am putut aprecia reacția precisă la diferitele comenzi. Demarajul este reconfortant, permițând, de exemplu, intrarea pe autostradă fără nici o problemă (viteza crește repede). Frânele sunt precise și, în plus, retarderul este atât de puternic încât nici în zonele de coborâre accentuată nu am depășit treapta a doua.

Poate cel mai impresionant lucru îl reprezintă cutia de viteze automată. GO 240-8 PowerShift joacă un rol important în confortul călătorilor și al șoferului. Schimbarea treptelor se face fără zgomot și atât de repede încât abia reușești să surprinzi momentul.

Manevrabilitatea este un alt aspect pe care l-am apreciat și trebuie precizat faptul că modelele cu trei punți nu suferă la acest capitol. La acest aspect, contribuie și faptul că axa a treia devine viratoare la viteze mici.

Tehnologii de ultimă oră, calitate la cel mai înalt nivel, iar dacă la acestea adaugi niște servicii pe măsură, premisele pentru asigurarea succesului pe piață sunt îndeplinite. Iar rețeaua Omniplus, care asigură service pentru autobuzele și autocarele Mercedes-Benz și Setra, înglobează peste 600 de service-uri în Europa. În plus, ținta Mercedes-Benz este aceea de a extinde rețeaua de service-uri în Estul Europei.

Nu putem încheia fără aminti faptul că Omniplus a lansat BusFleet, primul sistem de management al flotei dedicat autobuzelor și autocarelor.

Radu BORCESCU
Stuttgart, Germania
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Fișă tehnică

Travego

- Dimensiuni (lungime/lățime/înălțime): 12.180/2.550/3.710 mm
- Ampatament: 6.080/1350 mm
- Cală bagaje: 8,4 mc
- Rezervor combustibil/AdBlue: 490/61 l
- Motor: Mercedes-Benz OM 457 LA EURO 5
- Nr. cilindri: 6 în linie
- Putere maximă: 428 CP la 2.100 rpm
- Cuplu maxim: 2.100 Nm la 1.100 rpm
- Cutie de viteze automată: Mercedes GO 240-8 PowerShift
- Frâne: sistem pneumatic cu dublu circuit, discuri față/spate, EBS, ABS, ASR, BA, retarder, ESP
- Scaune pasageri: 49 + 2

Travego M

- Dimensiuni (lungime/lățime/înălțime): 13.000/2.550/3.710 mm
- Ampatament: 6.080/1.350 mm
- Cală bagaje: 8,4 mc
- Rezervor combustibil/AdBlue: 475/47,5 l
- Motor: Mercedes-Benz OM 457 LA EURO 5
- Nr. cilindri: 6 în linie
- Putere maximă: 456 CP la 2.100 rpm
- Cuplu maxim: 2.200 Nm la 1.100 rpm
- Cutie de viteze automată: Mercedes GO 240-8 PowerShift
- Frâne: sistem pneumatic cu dublu circuit, discuri față/spate, EBS, ABS, ASR, BA, retarder, ESP
- Scaune pasageri: 48 + 1

Travego L

- Dimensiuni (lungime/lățime/înălțime): 14.030/2.550/3.710 mm
- Ampatament: 7.110/1.350 mm
- Cală bagaje: 11 mc
- Rezervor combustibil/AdBlue: 475/47,5 l
- Motor: Mercedes-Benz OM 457 LA EURO 5
- Nr. cilindri: 6 în linie
- Putere maximă: 428 CP la 2.100 rpm
- Cuplu maxim: 2.100 Nm la 1.100 rpm
- Cutie de viteze automată: Mercedes GO 240-8 PowerShift
- Frâne: sistem pneumatic cu dublu circuit, discuri față/spate, EBS, ABS, ASR, BA, retarder, ESP
- Scaune pasageri: 57 + 1

ZIUA CARGO

MIȘCĂM lucrurile!

www.ziuacargo.ro

Campania pentru un TRANSPORT CIVILIZAT!

SETRA Danube Road Show 2010

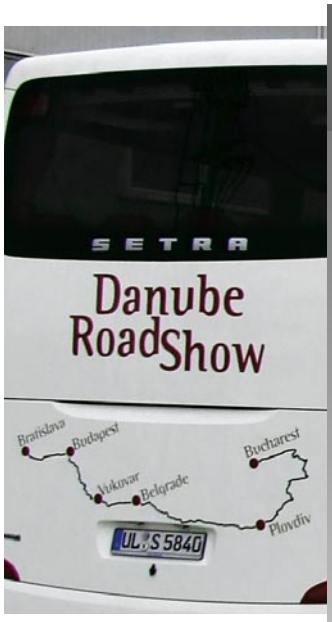
După ce Setra a fost preluată în România de către Evobus, am avut prilejul de a participa la primul eveniment organizat în ţara noastră după acest „transfer“, şi anume Setra Danube Road Show 2010. Cu această ocazie, am făcut cunoştinţă cu cele mai noi modele Setra: autocarul S 415 GT-HD Comfort Class 400 şi autobuzul interurban S 416 H Multiclass 400.

Punctul de pornire al Road Show-ului a fost în Slovacia, la Bratislava, iar finalul la București, în cadrul acestui tur fiind tranzitate diferite orașe din țări străbătute de Dunăre, precum Budapesta, Vukovar, Belgrad sau Plovdiv. Pentru a ne familiariza și noi, dar și potențialii clienți din România, cu cele două modele ce au fost actorii principali ai acestui eveniment, Evobus a organizat o mică plimbare între București și Călărași. Acest traseu a fost parcurs cu noul autocar S 415 GT-HD Comfort Class 400 și autobuzul interurban S 416 H Multiclass 400.

Autocarul S 415 GT-HD Comfort Class 400 se face remarcat prin noul facelift, adăugarea unei gărzi pentru coliziune frontală, precum și un sistem de siguranță pentru viraje. Partea de confort a șoferului a suferit îmbunătățiri prin prezența unui volan multifuncțional, computer de bord cu display color cu grafică 3D și prin adăugarea senzorilor de ploaie și de lumină, iar pentru un plus de eleganță s-a renunțat la chederul geamurilor.

În configurația sa standard, modelul S 415 GT-HD este echipat cu 51 de locuri pentru pasageri și un spațiu de 9,6 mc destinat calei de bagaje.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro



Fișă tehnică Setra S 415 GT-HD Comfort Class 400

- Dimensiuni (lungime/lățime/înălțime): 12.200/2.550/3.620 mm
- Motor: MB OM 457 LA EURO 5
- Putere maximă: 428 CP
- Cuplu maxim: 2.100 Nm la 1.100 rpm
- Cilindree: 11.967 cmc
- Nr. cilindri: 6 în linie
- Cutie de viteze: MB GO 210, servo-asistată
- Sistem frânare: pneumatic, discuri față/spate, ESP, EBS, ABS, ASR, BA, retarder
- Rezervor combustibil: 490 l
- Rezervor AdBlue: 59 l
- Număr locuri: 51
- Cală bagaje: 9,6 mc.

târg SECOND-HAND

EvoBus Romania a organizat prima ediţie a Balkan Fair Bucharest, târg de autobuze şi autocare rulate. La sediul firmei, au fost expuse nu mai puţin de 15 autovehicule.

EvoBus Romania oferă acum gama completă de produse și servicii în domeniul autobuzelor și autocarelor pentru transportatorii din România. Începând cu 2009, filiala din România se alătură celor 25 de Centre de Vânzări de autovehicule rulate din întreaga Europă, responsabile pentru peste 40 de țări.

„Vrem să le arătăm clienților că nu ne ocupăm doar de autovehicule noi și, având în vedere situația economică și faptul că livrarea pentru vehiculele rulate este mult mai rapidă, credem că acest gen de eveniment poate reprezenta o oportunitate pentru transportatorii din România. Dorința noastră a fost aceea de a aduce acest târg cât mai aproape de clienții noștri, fără a mai fi nevoie să se deplaseze până în Germania“, a precizat Deniz Kuluhan, director comercial EvoBus.

Condițiile ofertelor de vehicule rulate nu diferă de la un centru EvoBus la altul sau de la o țară la alta, iar autovehiculele pot fi de orice marcă, cuprinzând o gamă completă de modele, de la autocare turistice, interurbane și autobuze urbane, până la microbuze.

Târgul organizat la jumătatea lunii aprilie la sediul EvoBus Romania este unic în țara noastră la momentul actual.

Oferta diversificată, pe care EvoBus o pune la dispoziția clienților săi, a fost exemplificată la Balkan Fair Bucharest 2010 prin 15 autovehicule rulate expuse spre vânzare. Dintre acestea, opt au fost aduse din Germania, iar două din Austria. Autovehiculele sunt dotate cu motoare care respectă normele de poluare de la EURO 2 până la EURO 5, data primei înmatriculări variind între anii 1999 și 2009. La expoziție, au putut fi vizionate autovehicule din gama de produse a mărcilor Mercedes-Benz, Setra, MAN, Neoplan și Bova, făcând parte din segmentele de transport turistic, interurban și urban. Pe lângă autovehiculele de mare capacitate, au fost prezente și două microbuze, Mercedes-Benz Sprinter 511 CDI interurban cu 19+1 locuri și Mercedes-Benz Sprinter 416 CDI urban cu 10 locuri pe scaune + 14 în picioare.

Prezenți la târg au fost și partenerii diviziei de autovehicule prin marca de servicii post-vânzare, Omniplus, și servicii financiare, Mercedes-Benz Leasing IFN SA.

În România, rețeaua Omniplus este formată, în acest moment, din patru parteneri de service autorizați și se află în continuă extindere.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Oferta Balkan Fair Bucharest 2010

- 15 autovehicule rulate (8 din Germania, 2 din Austria etc)
- motoare de la EURO 2 la EURO 5
- ani de fabricație: de la 1999 la 2009
- mărci: Mercedes-Benz, Setra, MAN, Neoplan și Bova

Pentru Amal Tour, reţeta potrivită constă în diversificare. Transport intern şi internaţional, prin curse regulate, ocazionale sau convenţii, activitate de agenţie de turism... sunt direcţii care, împreună, au asigurat firmei vâlcene stabilitate într-o perioadă în care economia se clatină.

ASIGURAŢI prin diversificare

Amal Tour a fost înființată în 1994, ca o structură de rezervă a companiei Dacos, pentru ca, în 2003, să se desprindă administrativ pentru o strategie proprie, chiar dacă încă folosește o infrastructură comună de rezervări pentru traseul pe care îl operează pe relația București - Vâlcea. „Acum, avem două agenții de turism în Râmnicu Vâlcea, unde facem, de asemenea, rezervări, și un parc de 12 autovehicule, dintre care două microbuze și restul autocare, pe care le folosim atât pe curse regulate cât și pe ocazionale“, ne-a explicat Cristian Petrescu, administratorul Amal Tour. El a precizat că parcul este unul multimarcă, principalul element avut în vedere la achiziția de vehicule fiind fiabilitatea.

„Am cumpărat întotdeauna autovehicule second-hand, dar am urmărit, de fiecare dată, înnoirea parcului, profitând de oportunitățile care au existat în momentul în care am vrut să schimbăm o mașină“, a explicat Cristian Petrescu, care își amintește că achiziția unui autocar Mercedes Travego a însemnat o lovitură de imagine, chiar dacă pentru Amal Tour, Setra reprezintă, în general, prima alegere.

Transportul regulat, o opţiune limitată

„Pe segmentul de transport regulat, ne-am limitat la trei trasee de București și am hotărât să lucrăm diversificat, decizie care s-a dovedit inspirată în această perioadă de criză. Am pus accent pe închirierea de mașini, unde ne-am făcut deja un nume datorită seriozității și calității serviciilor. Am urmărit o idee simplă. Primul om care ia legătura cu clientul este conducătorul auto. Dacă el e în regulă și este și el mulțumit, reacția lui față de client va fi una bună. Satisfacția clientului și calitatea serviciilor ne interesează foarte mult: am implementat și menținem un sistem de management al calității ISO 9001:2008 încă din 2006, iar de anul acesta și sistemul de management al mediului ISO 14001:2005. Este motivul pentru care mă sună clienți care îmi solicită șoferi anume“, a arătat administratorul Amal Tour, menționând că relația strânsă cu șoferii a putut fi menținută datorită dimensiunilor reduse ale firmei. „Avem aceiași șoferi dintotdeauna, fluctuația de personal fiind de 2-3%. Controlul consumului se realizează simplu, pentru că, de fiecare dată când mașina vine din cursă, se umple rezervorul. Trebuie să ai în vedere niște pierderi calculate. Noi știm cât consumă fiecare mașină și avem discuții cu fiecare șofer. Dar, dacă îi normez foarte strict consumul, va merge foarte încet și nu va porni mașina la peron, iar călătorii vor sta vara în pâclă de căldură, iar iarna în frig, situație în care am putea pierde clienții. În opinia mea, dacă îi pui șoferului cuțitul în spate și vrei din start să îi arăți că îl consideri hoț, chiar te va fura rău. E bine să vadă că sunt urmăriți, dar nu verificați la sânge. Oricum, asociatul meu, domnul Gigi Vasile, stă mult printre ei, iar asta înseamnă foarte mult. Știu că sunt controlați, dar și că problemele ridicate de ei sunt importante pentru societate. Eu personal cred că e cel mai important să păstrezi legătura cu angajații, să lucrezi în echipă“, a mai explicat Cristian Petrescu.

Convenţii pe bani siguri

Pentru a urmări strategia de diversificare, Amal Tour a încheiat convenții pentru transportul angajaților cu Boromir, Vel Pitar, precum și cu Conphys (o tipografie din Vâlcea). „Convențiile au mers bine și în această perioadă, chiar dacă plățile s-au derulat puțin mai greu. Colaborăm de ani de zile și am găsit soluții pentru toate problemele. De exemplu, Boromir deține în Vâlcea o stație de carburant, de unde alimentăm în contul plăților pe care nu le pot face“, a spus Cristian Petrescu.

AMAL TOUR
YOUR QUALITY PARTNER

E-mail:office@amaltour.ro
Web-site:www.amaltour.ro

Contact:
Mobile phone +40(0)741576222
Phone Fax: +40(0)250711071
+40(0)250731563
+40(0)250711677

Transport Persoane • Închirieri autocare • Turism

Head office:
Calea Bucurest 159A
240300, Ramnicu Valcea
Valcea, Romania

Tourism Agency:
Calea lui Traian 84
240082, Ramnicu Valcea
Valcea, Romania

Office:
I.C.Bratianu 16
240013, Ramnicu Valcea
Valcea, Romania

Și activitatea de turism se susține singură. „La începutul anului trecut, aveam o singură agenție de turism, pe care am vrut să o închidem, pentru că ne-am gândit că pe acest segment nu vor mai merge lucrurile. Culmea, în condițiile în care în turism lunile ianuarie - februarie nu erau grozave, au mers și anul trecut, și anul acesta. Asta nu înseamnă că agenția ține firma (ca pondere, este undeva la 4-5% din cifra de afaceri), dar se susține singură. Turismul merge, ori se cumpără ceva foarte ieftin, ori ceva foarte scump... cale de mijloc nu mai există“, a apreciat Cristian Petrescu.

Cristian Petrescu, administrator Amal Tour:

„De la bun început, am gândit această afacere ca pe una mică, și mică va rămâne. Nici dacă ne va lua valul vreodată, nu vom ajunge să avem 30 de mașini. Vom avea aproximativ 10-15 mașini, dar foarte bune. Am mers pe ideea de a ridica standardul autovehiculelor - să fie mai bune, mai confortabile, mai noi - nu de a le mări numărul“.

Clienţi strategici din artă şi turism

Foarte interesantă este colaborarea cu Institutul Cultural Român, pentru care Amal Tour furnizează servicii de transport persoane și de opere de artă peste tot în lume. Iar pentru că, în cazul acestora din urmă, sunt necesare servicii speciale, compania achiziționat un Iveco Daily de 5 tone, cu sistem de climatizare, care asigură o temperatură de 7-14 grade în compartimentul de marfă. „Am fost nevoiți să cumpărăm un astfel de vehicul nou, pentru că nu găseam așa ceva la închiriere. Am transportat cărți la Londra, tablouri de Grigorescu, Tonitza... am fost în Olanda, în Maroc... am contractat chiar și servicii de transport în SUA“, a arătat administratorul Amal Tour, explicând că transportul operelor de artă se face sub pază.

Cristian Petrescu a subliniat că segmentul de transport internațional de persoane este, în acest moment, cel mai profitabil, ținând cont de numărul mare de kilometri parcurși. „Lucrăm cu agenții din București în această direcție. Avem clienți strategici, cu care am încheiat parteneriate mai ample și pentru care vindem servicii turistice și prin agențiile noastre din Vâlcea. De 4 ani, lucrăm pe chartere în special pe Grecia și Turcia“.

Achiziţii bine gândite şi service în Vest

În acest context, Amal Tour a reușit să achiziționeze, în perioada scursă din decembrie anul trecut, trei autovehicule second-hand din Germania, un microbuz, un autocar Neoplan și unul Setra.

Pentru service, Amal Tour a optat pentru serviciile oferite în Vest, pentru simplul motiv că sunt mult mai ieftine. „Vă dau cel mai banal exemplu, o curea pentru un agregat de aer condiționat în România este 900 de lei. În Germania, prețul de bază este de 100 de euro (n.r. circa 420 lei). În plus, avem deja contracte cu Evobus Germania și Austria pentru piese, care presupun discounturi. Pentru a rezolva operațiunile simple de întreținere, am achiziționat un teren de 3.000 mp unde parcăm mașinile, avem spălătorie și un mic atelier, pe care dorim să îl modernizăm cu fonduri europene“.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Fişă tehnică

- Motor: 4 cilindri în linie, 1.997 cmc, HDi
- Putere: 120 CP/4.000 rpm
- Cuplu maxim: 300 Nm/2.000 rpm
- Consum urban/extraurban: 9,5/6,5 l/100 km
- Transmisie: manuală, 6+1
Tractiune: față
- Locuri: 8+1
- Volum portbagaj: 770 l

Citroën atacă segmentul de transport persoane cu mini-bus-ul Jumpy. Modelul a fost lansat pe piaţă în 2007, pentru ca în 2008 să câştige titlul de „Van of the Year". Poziţionat între Berlingo şi Jumper, Jumpy îşi propune să completeze gama de utilitare Citroën, unul dintre jucătorii cu un cuvânt important de spus pe segmentul său de piaţă.

Jumpy: ofensiva Citroën

Pentru a nu ne lăsa influenţaţi de părerile auzite în dreapta şi-n stânga, am decis să-i testăm abilităţile, apelând la o versiune Combi.

Robusteţe şi spaţiu

Maşina pe care am primit-o de la Citroën România era un Combi de 9 locuri, 8+1 mai exact, VP pe numele său real, echipat cu un motor HDi de 120 CP. Din punct de vedere al exteriorului, Jumpy se încadrează în linia de design Citroën, dezvoltată recent, cu faruri mari şi cu partea frontală mai pronunţată, iar platforma folosită se regăseşte şi la modelele „înfrăţite" Fiat Scudo şi Peugeot Expert. Partea din spate a fost şi ea redesenată pentru un mai bun acces. Dimensiunile sale îl fac un punct de interes în trafic, la acest lucru contribuind şi stilul dinamic, eleganţa şi robusteţea de care maşina dă dovadă.

La interior, aşteptările ne-au fost depăşite, chiar dacă ne gândeam oricum la un spaţiu mare, dată fiind dimensiunea generoasă a maşinii. Cei de la Citroën au reuşit să valorifice la maximum spaţiul disponibil, cele 9 locuri nefiind deloc forţate din punct de vedere al confortului. Pentru că am amintit de confort, remarcăm faptul că scaunul şoferului este unul reglabil şi pe înălţime, volanul este reglabil pe înălţime şi adâncime, comenzile sunt amplasate ergonomic, mai puţin cele pentru acţionarea geamurilor elec-

trice, care par a fi un pic cam în spate. Nici locurile de depozitare nu au fost omise, acestea regăsindu-se din abundență. Calitatea materialelor este de apreciat, fiind peste ceea ce ne așteptam noi de la o mașină care se încadrează totuși în segmentul utilitarelor. La capitolul dotări, mașina pe care am avut-o nu a fost deloc una săracă, pe lângă deja clasicele geamuri electrice și instalația de aer condiționat, am beneficiat de suspensie pneumatică pe spate, senzori de lumină și de ploaie, de oglinzi rabatabile electric, de instalație suplimentară de ventilație pentru pasagerii din spate, ușă glisantă și pe partea stângă, cruise control sau computer de bord. Un alt element care ar putea caracteriza configurația interiorului este modularitarea, mașina putându-se transforma cu ușurință într-una destinată transportului de marfă prin renunțarea la scaunele din spate. De la viitorul model de Jumpy, așteptăm să fie și mai permisivă configurarea scaunelor din spate, astfel încât rândul al doilea și al treilea să poată fi montat și față în față. Nu este impetuos necesar, dar ar fi un plus.

Pe șosea

De îndată ce am pornit la drum, am realizat că Jumpy încearcă, și în mare măsură chiar reușește, să te facă pe tine, ca șofer, să te simți ca la volanul unui turism, acesta fiind de fapt și trendul pe care se merge când este vorba de utilitare. Motorul este suficient de vivace pentru cei 120 CP ai săi. Cutia de viteze „trăiește“ în simbioză cu motorul, totul fiind calculat precis. În regim urban, consumul indicat de computerul de bord arăta aproximativ 9 l/100 km dacă exploatarea era una „la consum“. În cazul „ieșirilor“ mai sportive, am reușit să ne apropiem de 10 l/100 km, dar... cu greu, iar în regim extraurban am atins o medie de 6,5-7 l/100 km. Vizibilitatea a beneficiat de o atenție specială din partea constructorului, care a eliminat pe cât s-a putut unghiurile moarte, în timp ce parbrizul de dimensiuni considerabile îi sporește nivelul. Siguranța și confortul nu au fost nici ele neglijate când a fost concepută mașina, sistemul de frânare dovedindu-și eficiența indiferent de condițiile în care a fost solicitat. Suspensia este una ce pune accentul pe confortul pasagerilor, așa cum, de altfel, ne și așteptam, ținând cont de ce mașină conduceam. În ciuda dimensiunilor sale impresionante, este extrem de manevrabilă în regim urban. Pentru cineva care are în plan să facă shuttle sau pentru cei cărora le place să umble în gașcă mare peste tot, Jumpy VP este alegerea potrivită. Dacă până acum nu-și dăduseră seama... sperăm că i-am ajutat noi.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

15 mai - 15 iunie 2010

BERBEC (21 martie - 20 aprilie)

Este o perioadă prielnică pentru a călători, atât cu echipa de lucru, cât și cu partenerul de viață. Dar toate vor merge strună dacă vă veți reorganiza munca la serviciu, apelând la noi metode de lucru și un mod nou de abordare a problemelor. Negocierile sunt avantajate în acest interval de timp, iar rezultatele financiare nu vor întârzia să apară.

TAUR (21 aprilie - 21 mai)

Evitați călătoriile inutile și folosiți timpul economisit pentru activitățile cu adevărat importante. Este o perioadă favorabilă pentru a ieși în evidență în plan profesional. Aveți nevoie doar să vă exploatați mai bine aptitudinile și să vă sporiți capacitatea de organizare și comandă. Încercați să nu neglijați comunicarea în cadrul familiei.

GEMENI (21 mai - 20 iunie)

Priviți doar partea plină a paharului și înconjurați-vă de oameni veseli. Călătoriți cu aceștia de câte ori aveți ocazia. În plan profesional, apar elemente noi. Faceți eforturi pentru a ieși din blocaj, astfel încât să transformați criza în oportunitate. Aveți nevoie însă de o reevaluare, de o modificare de fond. Cuvinte cheie: intuiție și discreție.

RAC (21 iunie - 22 iulie)

În această perioadă, faceți multe drumuri, care ar putea să vă ajute să vă limpeziți gândurile. Parteneriatele traversează o criză acută. Pentru a rezista stresului acumulat în ultima vreme, aveți nevoie de o resetare a scării de valori, de schimbări majore în modul de a gândi. Toleranța și flexibilitatea vă pot fi de mare ajutor în acest interval de timp.

LEU (23 iulie - 22 august)

Deși v-ar plăcea foarte mult să călătoriți în această perioadă, nu se întrevăd prea multe ocazii în acest sens, dar n-ar strica să faceți două-trei plimbări de relaxare. În schimb, aveți un mare potențial pentru succes în plan profesional dacă folosiți ca principal „instrument" de lucru diplomația. Fiți prudenți în chestiuni legate de bani și circulație rutieră.

FECIOARĂ (23 august - 22 septembrie)

Vi se deschid noi perspective, apar noi colaborări. Veți constata că v-ați schimbat modul de acțiune și că sunteți pe cale să vă înnoiți principiile de viață. Veți face mai multe cheltuieli ca de obicei, dar situația financiară se îmbunătățește. Atenție în trafic: evitați să apăsați prea tare pedala de accelerație și purtați întotdeauna centura de siguranță.

BALANȚĂ (23 septembrie - 22 octombrie)

Înainte de toate, acordați-vă un răgaz numai pentru dumneavoastră. Odihniți-vă, apoi începeți să vă faceți planuri de călătorie, de afaceri, de vacanță... Se întrevăd șanse de succes, dar și ceva încurcături birocratice. Este o perioadă în care ar fi de preferat să contemplați măreția naturii și să nu vă stresați deloc cu ceea ce vă înconjoară în rest...

SCORPION (23 octombrie - 21 noiembrie)

Câțiva colaboratori ar putea să vă ajute în eforturile dumneavoastră legate de carieră. Competiția în care ați intrat și dorința de a face performanță ar putea să vă dea mari bătăi de cap în următoarea perioadă. Încercați să vă relaxați, iar dacă vreți să reușiți, poate e momentul să faceți o reevaluare în ceea ce privește modul de a gândi. Atenție în trafic!

SĂGETĂTOR (22 noiembrie - 21 decembrie)

A venit vremea să vă împărțiți timpul în mod judicios între serviciu și familie. Pentru a trece cu bine de această perioadă, este absolut necesar să vă găsiți echilibrul. Toate eforturile depuse pentru modelarea carierei încep să dea roade. Vor fi urmate și de rezultate în plan financiar. La drum, încercați să respectați regulile de circulație.

CAPRICORN (22 decembrie - 19 ianuarie)

Este momentul să plecați într-o călătorie de relaxare. Cu bateriile încărcate, vă veți putea concentra asupra unor proiecte profesionale îndrăznețe, care se vor dovedi de mare succes. Apar ceva probleme legate de luarea unor decizii, însă, în final, după ceva oscilații, totul se rezolvă favorabil. Nu plecați la drum lung fără să verificați starea tehnică a mașinii.

VĂRSĂTOR (20 ianuarie - 18 februarie)

Se anunță o perioadă relaxată în ceea ce privește drumurile pe care le aveți de făcut. Este momentul să vă concentrați asupra chestiunilor materiale și să vă eficientizați activitățile. Succesul depinde în mare măsură de informare și inițiativă, dar și de creativitate, talent și imaginație. Puneți toate atuurile la treabă pentru a obține rezultatele dorite!

PEȘTI (19 februarie - 20 martie)

Informarea este cheia succesului pentru dumneavoastră. Continuați să treceți printr-o perioadă de regenerare a resurselor. Apar piedici în calea libertății de care v-ați bucurat în ultimul timp. Atenție! Acest lucru este un semnal că a venit vremea să vă reevaluați corect resursele și riscurile. În trafic, respectați cu strictețe semnificația indicatoarelor de circulație.

UNIUNEA NAȚIONALĂ A TRANSPORTATORILOR RUTIERI DIN ROMÂNIA

vă oferă:

- **Informații utile în timp real:**
  - www.untrr.ro - cu secțiune dedicată membrilor
  - e-info@untrr.ro - newsletter bazat pe e-mail
  - InfoUNTRR - buletin informativ lunar gratuit
  - Mailing direct - informare dedicată
  - InfoSMS - pentru informare urgentă

- Acces la **sistemul TIR**
- Posibilitatea modificării legislației naționale / europene
- Reprezentare în Comisia de Dialog Social MT
- Reprezentare CCM ramura transporturi
- Reprezentare CCM grup de unități
- **Roviniete**
- **Magazin produse consumabile:** CMR, diagrame şi role tahograf, plăcuțe TIR etc.
- Vehicule comerciale noi şi second-hand

- Serviciul vize / pașapoarte
- Publicații de interes în domeniul transporturilor
- Formare profesională SC PROMOTRANS SRL
- Turism prin SC UNTRR-Tours SA
- Asistență tehnică non-stop în 32 de țări din Europa prin **Service24.at** www.untrr.ro/service24
- Managementul tahografelor digitale - **www.tachoweb.ro**

NOU

- Consiliere juridică pe teritoriul Ungariei prin Cabinetul Individual de Avocat "Szántó Á. Zsolt" www.untrr.ro/avocatungaria
- Asigurări prin **Vector Broker** www.untrr.ro/asigurari
- Demascarea corupției în transporturi pe: www.frana.ro
- Magazin ON-LINE: **www.transmag.ro**
- Roviniete ON-LINE: **www.e-rovinieta.ro**

- Parteneriate spre beneficiul membrilor:

Lufthansa · MOL · Teleroute a Wolters Kluwer business · VIALTIS Expert în servicii rutiere

www.untrr.ro

AM GĂSIT FINANȚARE RAPIDĂ ȘI AVANTAJOASĂ! 3,5t CU 6,5% DOBÂNDĂ!

NOUA GENERAȚIE DE DAILY S-A NĂSCUT.

ECODAILY
PUTERNIC PRIN NATURA SA

- MOTOARE NOI EEV DE 140CP ȘI 170CP
- ESP STANDARD
- DISPONIBIL ÎN VERSIUNILE ȘASIU ȘI FURGON
- SIGUR ȘI DE ÎNCREDERE

IVECO
TRANSPORT IS ENERGY

Ofertă valabilă pâna la 15 iunie, în urma analizei dosarului de leasing.