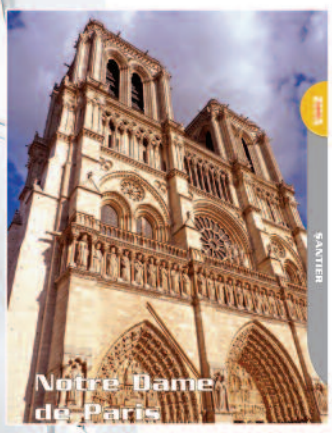
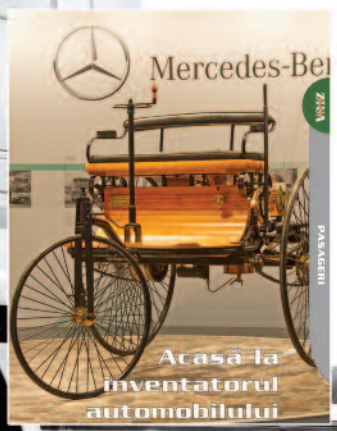
ZIUA CARGO
revistă de transport şi logistică
decembrie 2011
numărul 12 (35)





Transporturile au intrat în atenţia DGA

Cefin livrează primele EcoStralis în România

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 Jilava,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 - 476 906
ORADEA BUCHAREST SIBIU ROMAN TIMISOARA

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

FOTO-VIDEO:
Jean-Mihai Pâlşu

DTP şi PRE-PRESS
Top O'Rush Graphic Design

Art Director
Adrian Baltag

Tipar executat la RH Printing

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
ISSN 2069 - 069X

Vremea siguranței

2011 este pe cale să treacă. A fost un an greu, pentru mulți mai dificil decât 2010. Acesta a fost anul în care cele mai multe dintre firme și-au concentrat eforturile pentru a atinge stabilitatea financiară și a se îndepărta de spectrul intrării în incapacitate de plată, cauzată de creșterea semnificativă și continuă a costurilor, acoperirea pierderilor apărute în ultimii trei ani sau termenele de plată tot mai mari oferite clienților. Și cauzele pot continua, dar, în mare, totul se rezumă la posibilitățile tot mai restrânse și mai costisitoare de finanțare a activității.

Sper ca majoritatea firmelor să fi reușit deja să treacă în zona „verde", în care funcționalitatea nu este pusă în pericol imediat. Practic, în mare măsură, acest lucru a însemnat găsirea combinației corecte între clienții ce oferă curse regulate și comenzile spot, între plățile pe termen lung și cele rapide, între tarife mai scăzute, dar sigure, și cele mai ridicate...

Însă cea mai importantă realizare este procesul de maturizare prin care a trecut piața. Ultimii trei ani ar putea fi priviți ca un curs intensiv de management. Un curs în care accentul a fost pus pe partea practică, cu numeroase teste succedate la intervale scurte de timp și la care nu a existat decât varianta reușitei.

Ce se va întâmpla în 2012?

În ciuda optimismului ereditar al românilor, realismul căpătat în ultima perioadă a devenit mai puternic, iar răspunsul este evident. 2012 va fi, din nou, un an greu!

Sunt multe aspecte care pot intra în calcul: dificultățile Uniunii Europene, amenințările la adresa monedei euro, criza care pare să fi revenit în țările Vestice și care pune în pericol vectorul cel mai important de creștere pentru operatorii români - transportul intracomunitar. Dar cu toții am învățat deja că trebuie să fim pregătiți pentru lucruri neașteptate.

Anul 2012 va fi mai greu în primul rând prin prisma eforturilor care trebuie depuse în continuare. Indiferent că ne place sau nu, cursa în care am intrat are un ritm tot mai alert și implică schimbări importante - de atitudine, de organizare și chiar de principii.

Dacă 2011 a fost anul stabilizării financiare sau cel puțin al implementării măsurilor care să ducă la acest deziderat, 2012 ar trebui să fie anul siguranței.

Identificarea tuturor riscurilor, găsirea de soluții pentru eliminarea sau măcar minimizarea lor, precum și implementarea acestora - sunt aspecte care trebuie tratate în toată complexitatea lor.

Câte firme de transport știu cu exactitate măsurile pe care trebuie să le ia în cazul unui accident rutier? Un asemenea eveniment poate duce chiar la desființarea firmei.

Câte firme de transport au stabilite proceduri prin care se asigură că respectă permanent prevederile legale? Că șoferii știu cu exactitate ce au de făcut înainte să plece în cursă, la încărcare, sau pe drum și chiar acționează în consecință? Că documentele necesare există și sunt corect completate?

Și sigur, mai trebuie formulată o întrebare - poate cea mai importantă. Câte firme sunt pregătite să nu mai dea șpagă și să se asigure că nici unul dintre angajați nu face acest lucru? Chiar în acest număr al revistei am arătat riscurile pe care le presupune oferirea șpăgii (cazul din Satu Mare). Gestul poate reprezenta cel mai scurt drum către un dosar penal și chiar închisoare.

Subiectul ar putea fi dezbătut pe multe pagini, dar un lucru este cert. Pasul dintre „în regulă pe hârtie" și „în regulă în realitate" trebuie realizat și încă foarte repede. Și în acest sens se poate și cred că este necesar să se apeleze la experți.

Anul 2012 va fi mai greu pentru că va solicita și mai multă energie din partea fiecăruia pentru a merge mai departe.

Vă doresc tuturor un an nou... mai sigur!

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

ŞTIRI 6

ÎNTREBAREA LUNII
Despre controlul unic 7

INTERVIU
Virgiliu Cucliciu, inspector de stat şef ISCTR
Accent pe transparenţă 8-10

ANTICORUPŢIE
Transporturile au intrat în atenţia DGA 12-13

EVENIMENT
- Creşterea competitivităţii - o necesitate pentru operatorii români 14-15
- Suport pentru profesionalizare 16-17

UTILE
A pus lacătul pe rezervor (II) 18-19

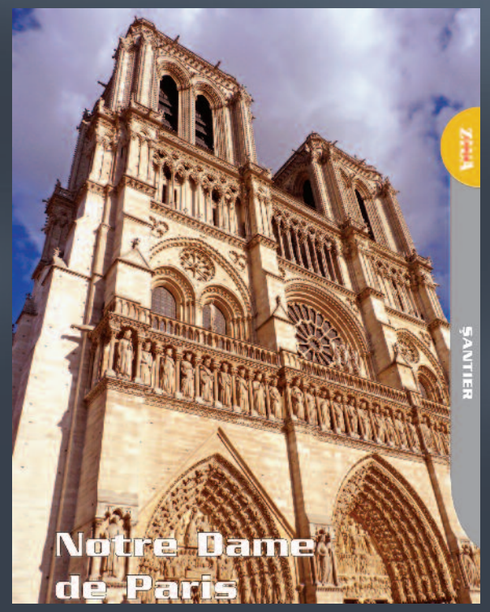
EVENIMENT
Provocările Continental 20-22

LIVRARE
Cefin livrează primele EcoStralis în România 24

INAUGURARE
- Alinso a lansat Euro Gate Ploieşti 25
- Noul trend, terminale intermodale 26

- Jos Marinus, preşedintele Asociaţiei Europene de Logistică (ELA) Mai avem un hop 28-29
- Péter Rónai, membru în boardul Asociaţiei Maghiare de Logistică Cooperarea regională - un vis greu de realizat 30-31
- Aprovizionarea (III) 32-33
- Make or Buy în servicii logistice 34-36
- FM Logistic Eficienţă şi eficacitate 38-39
- Gebrüder Weiss Avantajele unui parteneriat sigur 40-41
- KLG Europe 24 de ore oriunde în România 42-43
- DSV Transportul aerian câştigă teren 44-45
- CEVA Logistics Excelenţă operaţională 46-47
- Parmarom În pas cu piaţa 48-49
- Informaţia are valoare când vine la timp 50-51
- Toyota Material Handling Romania Noi nu vindem stivuitoare. Noi oferim soluţii integrate 52-53
- Dexion creează spaţiul 54-55

CONCURS
Măsoară-ţi cunoştinţele de logistică! (25) 56



ŞTIRI 58

FOCUS
Deszăpezire de 100 milioane euro 60-61

INEDIT
Notre Dame de Paris 62-63

ŞTIRI 66-67

FOCUS
RATB scapă cu biletul nescumpit 68

EVENIMENT
Acasă la inventatorul automobilului 70-73

HOROSCOP DE CĂLĂTORIE
15 decembrie 2011 - 15 ianuarie 2012 74

Powered by Mercedes-Benz
Trucks you can trust

MULŢUMIM, ŞTEFI SPEDITION!

Redacția Ziua Cargo îi mulțumește lui George Ungureanu, patronul Ștefi Spedition, companie membră a Federației Operatorilor Români de Transport (FORT), pentru că a oferit transport gratuit unei familii aflate într-o situație limită. Mulțumim, de asemenea, echipajului format din Cornel Fereche și Ion Ilie Șapcă, care a ales ca sâmbăta, în ziua de odihnă, să realizeze o cursă umanitară pentru a transporta BCA (rămas de la construcția unei clădiri) ca să ajute 8 copii care stau împreună cu mama și bunica într-o casă cu o singură cameră, ce s-ar putea prăbuși peste ei în orice moment. Ziua Cargo susține cazul acestei familii care trăiește în fiecare zi cu temerea că, la cel mai mic cutremur, s-ar putea întâmpla o nenorocire. Un inginer constructor, care a făcut recent o evaluare a locuinței pentru a stabili dacă poate fi consolidată, a ajuns la concluzia că această variantă este exclusă din cauza stării foarte proaste a construcției, singura alternativă constând în construcția unei case noi lângă cea veche. Pericolul să se prăbușească locuința este atât de mare, încât viața lor este pusă în pericol în fiecare moment. Pentru a-i ajuta, mai multe persoane s-au mobilizat, realizând demersuri privind oferirea de sponsorizări și contractarea de lucrări pentru construcția unei noi locuințe. O firmă de construcții va face lucrările fără onorariu, iar cele mai multe materiale de construcții fac obiectul unor sponsorizări. Au rămas de strâns 10.000 de euro sau materiale de construcții, care totalizează aproximativ această sumă. Fiecare ajutor contează în această cursă în care solidaritatea noastră este vitală. Cei care vor să se implice în acest caz pot lua legătura cu noi la tel 021.444.00.96, 0757.074.395 sau la adresa de e-mail redactie@ziuacargo.ro. Doamne ajută!

Cornel Fereche și Ion Ilie Șapcă, un echipaj cu suflet mare

NORMELE OG 27 - ÎN SFÂRŞIT ÎN MONITORUL OFICIAL

Normele de aplicare a Ordonanței 27/2011 privind transporturile rutiere au fost publicate în Monitorul Oficial nr. 854 bis din 2 decembrie, cu doar două zile înainte de intrarea în vigoare a Ordonanței. Ca o noutate, normele introduc obligativitatea dotării vehiculelor cu plăcuțe din care să rezulte dimensiunile și masele maxime admise/autorizate ale vehiculului. De asemenea, stabilesc din nou limita financiară de 50.000 de euro pentru licențierea caselor de expediții, privind capitalul și rezervele. Practic, firma va trebui să prezinte pentru licențiere un document doveditor privind îndeplinirea condiției de capacitate financiară pe baza conturilor anuale certificate de un auditor sau de o persoană acreditată în mod corespunzător, din care reiese că dispune în fiecare an de capital și rezerve în valoare de minim 50.000 euro. În situația în care întreprinderea nu dovedește deținerea acestor rezerve financiare, poate să prezinte o garanție bancară sau asigurare. De menționat că ARR va întocmi Registrul operatorilor economici care desfășoară activități conexe transportului rutier, intermediere putând face doar firmele înscrise în această listă. Registrul va include date de identificare ale operatorilor economici, date privind managerii de transport, date privind licențele deținute și sancțiunile aplicate fiecărei companii în parte.

JUSTIȚIA CONFIRMĂ ILEGALITATEA TAXEI DE TRANZIT A TIMIȘOAREI

După un an de la începerea judecării cauzei prezentate instanței de UNTRR și Prefectura județului Timiș cu privire la ilegalitatea introducerii unei taxe de tranzit pentru transportatorii rutieri de marfă care tranzitează municipiul Timișoara, justiția s-a pronunțat dând câștig de cauză UNTRR și prefecturii, a anunțat Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România, într-un comunicat. UNTRR precizează că instanța și-a bazat decizia pe dispozițiile Directivei 96/53 de stabilire, pentru anumite vehicule rutiere care circulă în interiorul Comunității, a dimensiunilor maxime autorizate în traficul național și internațional și a greutății maxime autorizate în traficul internațional, așa cum a fost modificată de Directiva 2002/7/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 18 februarie 2002.
Printre demersurile întreprinse de UNTRR în scopul anulării acestei hotărâri nelegale a Consiliului Local Timișoara putem enumera nenumăratele intervenții pe lângă autoritățile române - Ministerul Transporturilor și Infrastructurii, Ministerul Administrației și Internelor, Departamentul Afacerilor Europene - începând cu luna decembrie 2009, precum și sesizările la Comisia Europeană - Direcția Generală Mobilitate și Transport - și la Uniunea Internațională a Transporturilor Rutiere din luna septembrie 2010.

Spune-ți părerea!

Despre controlul unic

Credeţi că inspectorii ISCTR, care ar trebui să asigure controlul unic în transporturi începând din decembrie, vor reuși să combată eficient concurenţa neloială din domeniu?

1. Da.
2. Nu.

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

Infrastructura precară bulversează timpii de condus și odihnă

Infrastructura reprezintă principalul impediment pentru respectarea timpilor de condus și odihnă, conform unui procent de 63% dintre cei care au răspuns la întrebarea lunii noiembrie. „Lipsa infrastructurii, perioada dublă pentru livrarea mărfii față de alte state și expeditorii sau beneficiarii foarte nerăbdători pe care nu-i interesează timpii legali de condus și odihnă” sunt principalele motive de neconformitate enumerate, în acest context, de către Viorel Bălan pe site-ul www.ziuacargo.ro. Și Vasile M. subliniază că respectarea întocmai a legislației ar presupune implicit costuri mari, un alt cititor menționând că „în transportul public de persoane prin servicii regulate, numărul șoferilor pentru 10 mașini utilizate zilnic (de exemplu) ar trebui să fie de minim 17 șoferi, condiție ce nu este sustenabilă din punct de vedere economic având în vedere nivelul încasărilor și puterea de cumpărare a călătorilor”. Îmbucurător este, însă, că există un procent de 24% dintre respondenți, potrivit cărora normele AETR pot fi respectate dacă organizarea este bună. Până la urmă, totul depinde și de asigurarea unui climat de concurență loială pe piață, care ar putea să le asigure celor care vor să respecte timpii de condus și odihnă confortul că nu-și vor pierde contractele în fața celor care au costuri mai mici pentru simplul fapt că pot să ocolească litera legii. Iar un astfel de cadru nu poate fi asigurat decât printr-un control eficient și, mai ales, CORECT.

Pot fi respectați timpii de conducere și odihnă pentru șoferi în România?

1. Da. O bună organizare a firmei face posibil acest lucru. (24%)
2. Nu. Logistica necesară respectării timpilor de conducere și odihnă (doi șoferi sau schimb de echipaje) ar face costurile nesustenabile. (8,13%)
3. Nu. Pur și simplu este imposibil în condițiile infrastructurii existente. (63%)

Accent pe transparenţă

Luna decembrie a marcat debutul activităţii pentru ISCTR (Inspectoratul de Stat pentru Control în Transportul Rutier). Despre stadiul în care se află angajarea inspectorilor, strategia de control precum şi prevenirea actelor de corupţie, am discutat cu Virgiliu Cucliciu, inspector de stat şef ISCTR.

Virgiliu Cucliciu, inspector de stat şef ISCTR:

„Dacă vom face un calcul minim câți șoferi profesioniști circulă pe șoselele României la ora actuală, constatăm că sunt aproximativ 300.000, numai români. Știți ce înseamnă dacă 10% din ei lasă câte 100 de lei în acest sistem? Valoarea cumulată este imensă. Iar pagubele înregistrate de România prin distrugerile pe care le produc sunt cu atât mai mari. Nu ne permitem să continuăm așa.“

Ziua Cargo: Aţi declarat faptul că veţi adopta pentru ISCTR „modelul olandez“. Ce presupune acest lucru?

Virgiliu Cucliciu: Modelul olandez este unul al transparenței totale. Am fost la studii în 1992 în Olanda și în 1995 am fost invitat să fac, alături de o echipă din Ministerul de Interne și Ministerul Transporturilor din România, un stagiu de pregătire în ceea ce înseamnă controlul în trafic. Cu un an înainte, fuseseră ei în București și nu au fost foarte încântați de modul în care lucrau ai noștri.

În Olanda, absolut oricine din Ministerul de Interne, Justiție, Finanțe, Transporturi și patronat putea să aibă acces la acel soft și putea vedea instantaneu ce se întâmplă cu mașinile care făceau greșeli în trafic vizavi de lege. Fiecare mașină avea un „cazier“ și se știa cine este șoferul, câte amenzi de acel gen a mai avut. Dacă s-ar fi început de atunci implementarea și în România, ar fi fost mai simplu astăzi. Practic, nu a făcut niciodată nimeni un cazier în țara noastră. Acest pas va fi bun și pentru administrația Statului, și pentru patronat.

În ce stadiu vă găsiţi cu angajările inspectorilor?

Am reușit deja să angajăm 250 de inspectori de trafic și 6 personal TESA, pe bază de examen. La TESA, numărul candidaților înscriși a fost 70. La prima triere, proba scrisă, au mai rămas 35 și după examenul oral au trecut doar 6 din 10 posturi disponibile. Am avut 130 de contestații, prin care oamenii sperau că își pot mări nota, dar nu au avut cum. În baza Hotărârii 286, aveam voie să consemnăm totul, lucru pe care l-am făcut, și, în plus, ca să nu mai existe dubii, i-am și filmat. Fiecare candidat are cd-ul lui.

Pentru inspectori, au fost peste 700 de candidați. Au trecut examinarea 147 din foștii angajați ai ARR, 3 RAR și 53 CNADNR. Unii dintre angajații celor trei instituții nu au putut candida pentru că au avut abateri. Pentru a candida, toți au trebuit să dea un angajament în scris că nu au firme în conexiune cu lumea transporturilor (școală de șoferi, transport, institut de pregătire profesională etc), că rudele apropiate până la gradul 4 nu dețin funcții de conducere în astfel de firme și alte aspecte legate de integritate profesională. În aceste condiții, mulți nu au mai îndrăznit să candideze. Ceilalți care au trecut examenul au venit din zona privată și unii chiar au fost șomeri, iar aceștia

CENTRUL DE PREGĂTIRE A PERSONALULUI DIN DOMENIUL TRANSPORTURILOR RUTIERE

ProfiTraining

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

ifptr

FORMARE ŞI ATESTARE

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

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

din urmă pot să spun că au avut note mai mari decât cei care proveneau din sistem.

Vom începe, cu cei angajați, cursuri intensive de pregătire pe legislație și pe modul în care te prezinți, pentru că este evident că nu îi pot trimite în control nepregătiți.

Pentru cele 70 de locuri rămase se va da concurs în ianuarie. Vor trebui ocupate în total 400 de locuri (cu tot cu postul meu). Dintre acestea, 256 sunt ocupate acum, diferența urmând a se completa tot prin examen. Vor fi în total 320 de inspectori de trafic.

Cei 8 inspectori regionali trebuie numiți de către doamna ministru al Transporturilor. Eu pot să îi propun doar.

Care sunt următorii pași?

Am luat de la RAR câteva containere MAHA, care vor fi amplasate în niște zone foarte fierbinți și vehiculele vor fi controlate prin intermediul acestui echipament, din toate punctele de vedere, la sistemul de frânare, direcție, noxe etc. Vreau să fiu sigur că nu voi fi contestat pentru că nu au știut inspectorii să opereze și de aceea vor fi pregătiți intensiv pe această latură cei care vor sta pe centre fixe. De asemenea, cei care nu au lucrat niciodată în structurile Statului trebuie să învețe cum să se așeze, astfel încât să nu avem accidente. Am făcut instructaj, dar vreau să îi repartizez pe lângă cei cu experiență, care să îi îndrume.

De la ARR am luat dubele și turismele care ne interesau, de la CNADNR am preluat o parte dintre vehiculele Fiat Doblo cu cântar, de la RAR deja au fost aduse. Parcul de vehicule de care dispunem acoperă necesarul; avem peste 100 de mașini. Cântarele de la ARR sunt cele mai noi și le voi folosi mai ales pe acestea. De la CNADNR vom lua numai cântarele avizate de Biroul de Metrologie.

Trebuie să recunoaștem că a existat o mică greșeală de calcul. Dacă până pe data de 3 decembrie a activat ARR, nu am avut timp, de exemplu, să fac decolantările și colantările până pe 4 sau 5 decembrie. Oricum, 36 de mașini au plecat deja către județele lor și încep activitatea. 11 Fiat Doblo sunt gata și foarte repede vor fi și restul. În momentul de față, sunt inspectori în trafic dintre cei care au experiență în domeniu. Cei care vin din afara structurilor intră în pregătire și, într-o lună sau două, vor fi și ei apți de a intra în trafic.

Aveți priorități legate de concentrarea controlului pe anumite aspecte?

Nu am priorități, am în schimb o idee asupra modului în care aș vrea să împart activitățile. Mi se pare foarte important să dispară de pe șosele cei care nu își plătesc vinietele, să fie penalizați cei care depășesc greutatea pe osie, urmând, apoi, toți cei care au încălcări flagrante ale legii, de exemplu transportul de călători neconform din punct de vedere al siguranței, orice care poate duce la pierderi de vieți omenești. Siguranța rutieră este pe primul plan.

Tot după model olandez, acele camere de pe grinzile care traversează șoselele doresc să fie echipate cu sistem GPS la care să mă pot loga, iar echipajele mele să poată observa din timp ce se întâmplă. În Olanda, de asemenea, există și cântărire dinamică, care măsoară numărul de osii, sarcina pe osie, spune inclusiv și pe a câta osie ai depășirea. Trec în fața lui, îi fac semn să îi urmeze, îl duc în prima parcare și îl verifică din toate punctele de vedere, astfel încât a doua oară să nu mai îndrăznească. Atâta timp cât totul este monitorizat electronic, erorile sunt minime. Și în cazul transportului de persoane este vorba despre masă. Mulți modifică artizanal microbuzele, de exemplu de la 14+1 la 19+1 și mai transportă și călători îngrămădiți, în picioare.

Dacă este viața oamenilor pusă în pericol, nu am să fiu tolerant.

Cum veți ține sub control aspectele legate de corupție?

Țintesc aceste nereguli din capul locului. Doamna ministru m-a întrebat dacă sunt în stare să demasc corupția și am răspuns afirmativ. Prima surpriză pe care o pregătesc - și deja am început discuțiile cu oameni cu care am mai colaborat pentru a ataca fondurile structurale - este crearea unui echipament special. Toți inspectorii din trafic vor purta vestă cu GPS, cu hard-disk, cu baterii și cu cameră video. Tot ceea ce văd se înregistrează. Cel care și-a oprit camera este chemat instantaneu la bază și nu mai intră în trafic până când nu dă explicații despre ce s-a întâmplat.

În plus, nu vreau să fac controale la firmă decât cu tematică dată. Tot ce cer inspectorii transportatorilor va fi prin Poștă și vor fi obligați să păstreze și să prezinte documentele. Nu se vor vedea unii cu alții.

> **„Nu putem face un mecanism economic viu din transporturile rutiere decât dacă toți cei care nu respectă legea dispar sau sunt determinați să o respecte. Dar trebuie acționat mai mult în spiritul legii, pentru că litera distruge uneori spiritul.“**

Cum vedeți colaborarea cu patronatele?

Îmi propun o colaborare în zona legislativă și în cea de aplicare a legilor. Astfel, în momentul în care vin cu sugestii corecte pentru segmentul de piață pe care activează, pot să insist ca anumite aspecte să fie modificate. Interesul oricărui om de bună credință este ca țara să funcționeze corect. Cel care trebuie să aplice legea sunt eu și nu sunt de acord să aplic o lege strâmbă. Deci, condiția de colaborare cu patronatele este să stăm în interiorul legii, nu pe marginea sau în afara ei. Vom încerca să organizăm discuții și vreau să aduc media de față pentru a nu mai exista dubii legate de poziția fiecăruia. Transparența discuțiilor va fi una dintre condiții.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

ACORDĂ PRIORITATE
TRANSPORTULUI COMERCIAL

O CAMPANIE UNTRR
Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România

UNTRR pune la dispoziția celor interesați autocolante A2 sau A5 ***GRATUIT***

Transporturile au intrat în atenţia DGA

Procurorii DNA, împreună cu ofiţeri ai Direcţiei Generale Anticorupţie (DGA), au reţinut, în urma unui flagrant, pe şeful ARR Satu Mare, iar implicaţiile cazului sunt foarte complexe pentru lumea transporturilor.

Arestarea șefului ARR Satu Mare a reprezentat un subiect preluat în întreaga mass-media. În viteză, incomplet, pierzându-se printre alte cazuri de corupție - tot mai numeroase și spectaculoase în ultima vreme. Pentru lumea transporturilor, acest eveniment are însă conotații speciale. Discutăm despre primul caz de corupție care atinge la un asemenea nivel o autoritate având obiect de activitate dedicat pieței transporturilor.

Mai mult decât atât, destramă o falsă percepție de siguranță, prin care cei care dau sau solicită șpagă consideră că nu riscă nimic în condițiile în care sumele date/primite sunt mici. Și, cel mai important, un fenomen care - conform discuțiilor neoficiale cu transportatorii, a devenit aproape o cutumă - acordarea de atenții reprezentanților autorităților de control - va trebui de acum înainte să fie privit ca un potențial risc major atât de către transportatori, cât și de către inspectori.

Bani și motorină

La prima vedere, arestarea șefului ARR Satu Mare, Nicolae Jurj, a survenit în urma unui flagrant, acesta reprezentând și unica probă de corupție.

Prezentarea pe larg a cazului face mult mai clare lucrurile.

În februarie 2011, șeful ARR Satu Mare a pretins 2.000 de lei de la Agro Automec Comlăușa Satu Mare, firmă de transport rutier de mărfuri pe care o controlase în mai multe rânduri și, totodată, o amendase. Administratorul firmei i-a dat 1.000 de lei și, în contravaloare pentru restul banilor, a făcut plinul la un microbuz indicat de șeful ARR SM. Bineînțeles, acest „serviciu“ a făcut ca în acest an firma să nu mai fie controlată de către Autoritatea Rutieră.

În luna martie, Nicolae Jurj a pretins de la alte două firme de transport din județ, Doget Mundi și Paul Logistic, câte 1.500 de lei pentru a nu efectua control. Administratorul firmei Doget Mundi i-a oferit 2.000 lei și i-a alimentat cu motorină în valoare de 1.000 lei același microbuz prezent și în primul caz. Cel două firme nu au mai fost controate în decursul anului 2011.

În data de 5 mai 2011, Nicolae Jurj a vizitat firma Mem Bau, ce se ocupă cu depozitarea și comercializarea materialelor de construcții, având, totodată, un parc propriu de vehicule și, implicit, licență de transport. Șeful ARR SM a cerut administratorului firmei suma de 2.500 de lei, sub pretextul deja cunoscut - neefectuarea controlului. A primit 2.000 de lei, șeful ARR SM asigurând pe administratorul firmei că va fi protejat de controale, inclusiv din partea altor instituții precum garda financiară sau ITM, pretinzând că este prieten și cu șefii acestora. La fel ca și în celelalte cazuri, ARR urma să nu mai controleze timp de un an de zile firma Mem Bau. Totuși, în data de 5 octombrie a acestui an, s-a întors la această firmă pentru a cere 200 l motorină sau echivalentul în bani. De această dată, a fost refuzat.

În 17 noiembrie, ITM Satu Mare a transmis o invitație în vederea controlului către firma Mem Bau. În baza promisiunilor de la începutul anului, administratorul firmei l-a contactat pe Nicolae Jurj, care l-a asigurat că lucrurile se rezolvă și i-a indicat administratorului Mem Bau să meargă a doua zi, pe 18 noiembrie, la directorul adjunct ITM Satu Mare. Tot în data de 18, a avut loc și controlul, care s-a terminat cu un avertisment. Șeful ARR SM i-a solicitat administratorului Mem Bau, în aceeași zi mai târziu, suma de 2.500 lei pentru directorul adjunct ITM Satu Mare. Acesta a fost și momentul arestării.

Riscuri și pentru cei care dau șpagă

În perioada de urmărire, Nicolae Jurj a solicitat, conform probelor de la dosar, 8.500 de lei și a primit 7.500 lei și aproximativ 400 l motorină. A fost arestat pe 18 noiembrie, apoi reținut pentru 29 de zile și trimis în judecată în stare de arest preventiv pentru luare de mită și trafic de influență. În data de 25 noiembrie, procurorii DNA Serviciul Teritorial Oradea au dispus trimiterea în judecată a șefului ARR SM, care riscă între 2 și 7 ani de închisoare. De altfel, pus în fața probelor, Nicolae Jurj a recunoscut faptele săvârșite.

Este de remarcat răbdarea și tenacitatea ofițerilor DGA care și-au făcut simțită prezența doar atunci când cercetarea a fost finalizată. De asemenea, remarcabilă este viteza de trimitere în judecată.

Mai trebuie făcute câteva comentarii. Nici una dintre firmele implicate nu a depus inițial plângere. Practic, abia după finalizarea urmăririi, ofițerii DGA au abordat pe administratorii firmelor care au dat șpagă. Decizia acestora din urmă a fost de a colabora și l-au denunțat pe șeful ARR SM. O decizie corectă, având în vedere că procurorul a dispus neînceperea urmăririi penale în cazul lor.

Însă, un caz nu trebuie neapărat să semene cu altul. Nu există nici o garanție pentru cel care dă șpagă că poate scăpa întotdeauna atât de ușor, riscând un dosar penal și închisoare alături de cel căruia îi dă șpagă. Ofițerii DGA au demonstrat că dispun de capacitățile tehnice și profesionale pentru a pătrunde în zone aparent „sigure“. Și, în plus, au răbdarea necesară și priceperea pentru a instrumenta dosare care să se termine cu condamnări. Amintim faptul că în luna ianuarie a acestui an am publicat un alt caz marca DGA, legat de obținerea permiselor de conducere în București, caz finalizat cu mulți ani de închisoare pentru cei implicați.

Practic, cazul din Satu Mare trebuie să funcționeze și ca un avertisment, atât pentru cei care iau, cât și pentru cei care dau șpagă. Pe neașteptate, o, deja considerată de mulți banală, taxă de asigurare a protecției în fața autorităților poate duce la dosar penal și închisoare.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Creşterea competitivităţii - o necesitate pentru operatorii români

UNTRR a organizat, la începutul lunii decembrie, seminarul „Studiu UNTRR privind noua lege a transporturilor rutiere. Bune practici europene şi recomandări de îmbunătăţire a competitivităţii“.

În cadrul evenimentului, au fost prezentate și date legate de „Adaptabilitate pentru creșterea competitivității sectorului de transport rutier din România“ - proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial, realizat de UNTRR în parteneriat cu CEED (Centrul pentru Educație Economică și Dezvoltare).

„Ne-am dorit să oferim lucruri cu valoare practică. Am avut inclusiv simulatoare privind tahograful digital“, a precizat Radu Dinescu, secretar general UNTRR.

Proiectul a început la data de 1 iunie 2010 și se derulează pe o perioadă de 24 de luni, adresându-se lucrătorilor și firmelor din sectorul de transport rutier din 6 regiuni de dezvoltare a României: Vest, Nord-Vest, Nord-Est, Centru, Sud și București-Ilfov. Obiectivul său general este acela de a le crește adaptabilitatea și competitivitatea prin perfecționarea resurselor umane și capacității organizatorice, promovând principiul egalității de șanse, îmbunătățirea mentalităților existente și dezvoltarea unor atitudini noi în concordanță cu standardele și bunele practici europene.

Radu Dinescu, secretar general UNTRR:

„Cu toții trebuie să ne propunem să fim mai competitivi, dar avem nevoie și de sprijinul autorităților pentru a deveni o forță în regiune.“

Creșterea flexibilității, utilizarea de tehnologii noi, soluții organizatorice moderne, consolidarea parteneriatelor sunt câteva dintre direcțiile recomandate prin proiect.

Până la încheierea proiectului, 1000 de patroni, manageri, lucrători și parteneri sociali din sectorul transport rutier vor asista la cursurile oferite.

În plus, proiectul va forma un corp de 30 experți naționali pentru asigurarea și diseminarea continuă a cunoștințelor și bunelor practici în domeniul creșterii adaptabilității lucrătorilor și firmelor și va elabora recomandări pentru adaptarea legislației românești la directivele europene specifice sectorului de transport rutier.

Ovidiu Pintilie, manager divizia Trucks Mercedes-Benz:

„Conducerea economică este unul dintre principalele elemente care influențează costurile unei companii de transport. Soluțiile tehnice puse la dispoziție de camioanele Mercedes-Benz nu pot fi puse în valoare fără o pregătire a conducătorilor auto.“

Proiectul include și cursuri de Eco Driving, realizate cu sprijinul Mercedes-Benz România.

Analiza riscurilor

Un semnal de alarmă a fost tras în ceea ce privește pregătirea personalului în cadrul companiilor de transport și, de asemenea, în legătură cu practicile de fraudare a legii.

În acest sens, respectarea timpilor de conducere și odihnă, precum și utilizarea corectă a tahografului digital ridică în continuare probleme pentru mulți transportatori și șoferi.

„După patru ani de la implementare, mai sunt încă șoferi care nu știu să utilizeze tahografului digital“, a arătat Dorin Lungu, instructor.

De asemenea, au fost prezentate câteva metode de fraudare a tahografului digital, fiind subliniat faptul că orice intervenție în acest sens lasă urme.

„Cu inspectori bine pregătiți, orice fraudare a tahografului digital este descoperită“, a completat Dorin Lungu.

Accidentele reprezintă un alt capitol ce trebuie tratat cu mai mare atenție de către managerii firmelor de transport, implicațiile putând fi majore.

„Firmele de transport ar trebui să facă propria cercetare în cazul accidentelor, să realizeze fotografii, să interogheze martori. Sunt firme care s-au desființat pentru a susține cheltuielile rezultate în urma accidentelor. În plus, firmele de transport ar trebui să realizeze un audit de siguranță internă privind factorii de risc“, a explicat Alexandru Petrescu, instructor.

Cazier profesional pentru șoferi

În cadrul evenimentului, s-a discutat și despre noua legislație în transporturi, precum și despre propunerile UNTRR pentru îmbunătățirea cadrului legislativ.

Un punct important în recomandările UNTRR este legat de introducerea cazierului profesional pentru conducătorii auto profesioniști.

Acest deziderat ar putea fi atins prin completarea registrului electronic național cu câmpuri aferente conducătorilor auto profesioniști sau realizarea unui registru electronic național al acestora. Ar fi necesară clasificarea încălcării legislației în funcție de gravitate și introducerea unui sistem de puncte pentru încălcarea legislației cu posibilitatea suspendării certificatului de competență profesională.

În acest mod, firmele de transport ar dispune de certificarea capacității profesionale și a comportamentului conducătorilor auto profesioniști, la angajarea acestora.

Totodată, s-ar obține o mai bună responsabilizare a șoferilor și, implicit, creșterea siguranței rutiere.

Tot în cadrul evenimentului, s-a discutat și despre stadiul actual al pieței de transport din România și oportunități viitoare.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Constantin Isac, președinte UNTRR:

„Avem de trei ori mai puține camioane la mia de locuitori față de Ungaria și de șase ori mai puține față de media europeană. Sunt situații speciale în România în ceea ce privește concurența. Anul trecut, în timp ce prețul carburanților creștea, tarifele de transport au scăzut. Credem că, în viitor, relațiile cu Orientul vor aduce cel mai bun randament în transporturi.“

Suport pentru profesionalizare

La începutul lunii decembrie, Institutul de Formare Profesională în Transporturi Rutiere a organizat, timp de patru zile, un seminar de siguranţă rutieră, eveniment ce demonstrează încă o dată un nivel înalt de profesionalism. Într-o lume în care nevoia de documente domină în faţa celei pentru cunoştinţe reale, IFPTR a devenit un suport în procesul de profesionalizare a transporturilor, oferind cursuri teoretice precum şi practice pentru cei care activează în acest domeniu.

Fără îndoială, este tot mai puțin loc pentru greșeli în transporturi și, astfel, crește nevoia deținerii unor cunoștințe certe privind legislația și bunele practici în domeniu.

„Datoria noastră, ca entitate de formare, este aceea de a crea produse pe piață în materie de formare profesională, care sunt pragmatice și, în consecință, eficiente. Astfel, apare șansa de a acoperi lipsurile ce survin o dată cu pregătirea continuă obligatorie. De exemplu «Profi training» nu a apărut din rațiuni comerciale, ci din nevoia de profesionalizare. Produsele noastre înarmează șoferii cu cunoștințele indispensabile în materie de arimare, de conducere economică, de gestiunea timpilor de conducere și odihnă, de transport de mărfuri periculoase, ceea ce reprezintă o aprofundare a cunoștințelor teoretice pentru evitarea incidentelor și, implicit, securizarea transporturilor“, a afirmat Sandor Gabor, președinte IFPTR.

Arimare, ADR, eco-drive...

La seminarul organizat la Sâmbăta de Sus, Județul Brașov, au participat 92 de coordonatori de programe de pregătire profesională și lectori din cadrul IFPTR.

Seminarul s-a înscris în programul de pregătire și perfecționare continuă a lectorilor care activează în cadrul IFPTR, și a avut ca scop îmbunătățirea conținutului și metodologiei în materie de organizare și desfășurare a procesului de formare profesională.

„Este un seminar la care participă toți lectorii din țară ce asigură pregătirea conducătorilor auto profesioniști, atât la trainingurile de perfecționare, cât și la cele care cuprind aplicațiile practice aferente pentru pregătirea continuă a șoferilor. Ne-am concentrat pe trainingurile care sunt de actualitate pentru șoferi precum arimarea mărfurilor și conducerea economică. Rostul discuțiilor este acela de a releva câteva aspecte de conținut la adresa lectorilor, pentru ca aceștia, la rândul lor, să aibă acele noțiuni de bază ce sunt indispensabile pregătirii șoferilor“, a arătat Sandor Gabor.

Printre subiectele abordate, s-au numărat: exercițiul implementării în procesul de pregătire și perfecționare a șoferilor și consilierilor ADR a Amendamentelor din 2011 la Acordul ADR; structurarea și aprofundarea tematică a conținuturilor referitoare la timpii de conducere și de odihnă - raportat la dispozițiile Regulamentului 561/AETR; prezentarea rezultatelor experimentale și a studiilor efectuate de IFPTR în domeniul arimării mărfurilor, vizând metodologia și abordarea procedurală pragmatică a îndeplinirii conforme a sarcinilor de verificare, încărcare și fixare a mărfurilor/coletelor transportate; metodologia organizării și desfășurării aplicațiilor practice aferente cursurilor ADR și trainingurilor de arimare a mărfurilor; prezentarea conținuturilor relevante ale programelor Profi-Training, cu accent deosebit pe metodologia aplicării personalizate a trainingurilor de conducere economică Eco-Drive, organizate la sediul firmelor de transport.

Pe lângă complexitatea informațiilor și dinamica prezentării (partea teoretică s-a împletit cu cea practică și testele) este remarcabilă pasiunea arătată de participanți (lectorii IFPTR), dorința de a organiza cursuri la sfârșitul cărora cei care le-au parcurs să dețină minimul de cunoștințe pentru a se putea descurca la locul de muncă.

Cursurile opționale câștigă teren

Pentru a putea oferi cu adevărat șansa profesionalizării celor implicați în transporturi, IFPTR a dezvoltat programe opționale de pregătire, printre ele numărându-se cursuri de arimare a mărfurilor și de conducere economică.

„Programa de pregătire în ceea ce privește arimarea mărfurilor și conducerea economică sunt domenii deținute în exclusivitate de IFPTR. Ne bucură faptul că patronatul, din ce în ce mai mult, recunoaște utilitatea acestor cursuri care le completează pe cele obligatorii. Sperăm ca în 3-5 ani aceste cursuri să devină foarte căutate, fiind prin excelență traininguri cu aplicații practice care satisfac exigențele minime în privința desfășurătorului unei instruiri la adresa șoferilor. Pe lângă pregătirea teoretică, prin care se conturează anumite preferințe de judecată, să treacă și la aplicații practice a cunoștințelor acumulate și, astfel, șoferii să rețină ceea ce trebuie să facă raportat la arimarea mărfurilor sau pentru a adopta un stil de conducere economică și ecologică. Șoferii pot astfel traduce, în practică, cunoștințele teoretice acumulate, fiind asistați de traineri“, a explicat președintele IFPTR.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Sandor Gabor, președinte IFPTR:

„Creșterea interesului pentru cursurile opționale intervine sub două aspecte. Primul, mai puțin îmbucurător, survine după un incident înregistrat la arimarea mărfurilor. Al doilea aspect este legat de satisfacția celor care deja au participat la un asemenea curs și care împărtășesc experiența avută către alți patroni și șoferi.“

A pus lacătul pe rezervor (II)

Avantaj net la 6 luni

După şase luni de la implementarea sistemelor de monitorizare a consumului de carburant oferite de compania Tell Software, patronul ITIA Sped, Ion Lixandru, poate trage concluziile. Avantajul este unul net. Consumurile la suta de kilometri s-au redus cu până la 12%, iar şoferii au început să ţină cu firma, ca urmare a unui sistem de bonificaţii prin care este premiată eficienţa.

Montarea unei sonde cu sistem GPS durează aproximativ o oră şi 20 de minute, iar calibrarea între o jumătate de oră şi trei ore.

Am urmărit încă de la început paşii urmaţi de Itia Sped pentru a reduce „scurgerile“ de carburant, publicând un articol în luna iulie, la câteva săptămâni de la demararea proiectului derulat împreună cu Tell Software, care generase, la momentul respectiv, un efect dramatic: demisia a aproape jumătate dintre şoferi.

Sistemul de monitorizare a consumului de combustibil oferit de firma Tell Software are la bază o sondă litrometrică, care măsoară nivelul de carburant din rezervor, informaţiile transmise de aceasta fiind dublate de urmărirea prin GPS/GPRS care rulează pe baza unei hărţi Google licenţiate. Astfel, după ce se montează sonda, se face o etalonare a fiecărui rezervor, ţinând cont de faptul că fiecare camion poate avea un rezervor diferit sau chiar două, de aceleaşi dimensiuni. Potrivit lui Vincze Emil Csaba, Director Comercial pentru România al firmei Tell Software, după etalonare, datele sunt transmise de la sistemul de monitorizare (GPS) în server. Acestea se transmit din secundă în secundă, dar dispecerul sau clientul poate vedea după 3 secunde modificările. Astfel, se pot observa imediat dacă apar modificări de combustibil în rezervor. Se pot evidenţia alimentările, furturile de carburant cât şi alimentările incorecte, consumurile în staţionare, consumurile pe oră cât şi consumurile reale de carburant în deplasare.

Consumuri competitive chiar şi pe maşinile mai vechi

„Am obţinut o reducere a consumurilor de carburant la 100 kilometri cu 9-12% şi am reuşit să intrăm într-o zonă competitivă din acest punct de vedere. În două luni, am amortizat investiţia în sistemul furnizat de Tell Software şi facem lunar economii de aproximativ 300 de euro pe fiecare camion“, ne-a explicat patronul Itia Sped. Ion Lixandru a precizat că probleme au apărut la nivelul şoferilor, dar, în final, ele au fost surmontate, şoferii noi depăşindu-i chiar pe veterani în performanţe. „Am schimbat o parte din echipă şi am rămas o perioadă de timp cu nişte camioane trase pe dreapta. Ne-am confruntat chiar cu primul abandon de camion în 20 de ani de activitate. Dar eram pregătiţi din punct de vedere psihologic. Ne-am asumat aceste costuri, iar rezultatele au fost pozitive. De altfel, prin economia de motorină, am finanţat aceste costuri şi avem premisele cunoaşterii reale a costurilor. Eram pe punctul să

„În 2 luni, am amortizat investiţia. Acum se merge pe avantaj companie. Mi-am schimbat optica vizavi de flotă şi am renunţat la decizia de a vinde anumite camioane pe care le consideram neeconomice din punctul de vedere al consumului.“

Ion Lixandru

Compania Tell a fost înfiinţată în anul 1998, având obiect principal dezvoltarea şi producţia sistemelor de securitate electronice. Fabrica este amplasată în Debrecen, echipamentele folosite pentru producţie fiind de ultimă generaţie, în condiţiile în care este certificată ISO 9001.

vindem camioane pentru că nu le consideram economice. Dar sunt, de fapt, în parametri din punctul de vedere al consumului. Iată câteva exemple concrete. Două camioane conduse de aceiaşi şoferi care aveau înainte de instalarea sistemului un consum mediu de 36,7 - 37 l la 100 km, respectiv 37,7 - 38 l la 100 km, au ajuns acum să înregistreze 31 - 33 respectiv 34 - 35 la sută. Surprizele plăcute au venit însă din partea şoferilor noi, foarte tineri, care au dat o lecţie veteranilor. Unul dintre camioane, având un consum de 37-38%, cu minusuri de motorină la final de cursă, a fost preluat de un tânăr de 25-26 de ani, care a venit din prima cursă (mai scurtă) cu 29,6 la suta de km, pentru ca apoi, după 21.863 km, o medie de tonaj 18 şi trasee dificile, să obţină un consum de 33 l la 100 km. De asemenea, un alt camion avea consum 36,8 - 38 l la 100 km, iar după demisia şoferului şi preluarea de un altul, consumul a scăzut chiar şi la 30,5 l la 100 km“.

Atitudinea faţă de şoferi contează

Ion Lixandru a subliniat importanţa cointeresării şoferilor pentru a conduce economic. „Cei care obţin economii primesc bonificaţii de 6 - 8% din venitul de cursă. Pot spune că avem câţiva şoferi care au coborât la valori de consum care nu credeam că mai pot fi atinse pe acest tip de camioane, ajungând cu 7-8 procente mai jos decât media normală. Asta înseamnă că avem ce împărţi. În plus, cei mai buni primesc maşinile noi, fac mai mulţi kilometri iar la fiecare sfârşit de an, atunci când avem petrecerea cu toată compania, fiecare este tratat special, realizându-se o premiere a şoferilor.“

În paralel, pentru a obţine valori optime de consum, patronul Itia Sped a decis reducerea vitezei de deplasare la 85 km/h, diminuându-se, totodată, timpul de mers în gol. „De asemenea, am purtat discuţii cu beneficiarii pentru a evita supraîncărcările şi folosim relaţii avantajoase cu puncte cheie de alimentare motorină la un preţ mai bun. Din punct de vedere al controlului, am înmulţit reviziile injectoarelor“, a mai arătat Ion Lixandru.

Vizibilitate totală la un click distanţă

Vincze Emil Csaba a subliniat, în acest context, că sistemul de control al consumului de carburant comercializat de firma Tell Software nu este unul costisitor, amortizarea fiind una foarte rapidă. În plus, abonamentul lunar care se plăteşte pentru fiecare camion monitorizat este la un tarif scăzut. „Utilizatorul are contul lui, cu user şi parolă, iar datele de deplasare privind fiecare camion în parte pot fi vizualizate inclusiv de pe telefonul mobil. Întotdeauna, înaintea achiziţionării unor sisteme, se pune întrebarea dacă merită investiţia. În acest caz, întrebarea este cât anume au reuşit şoferii să fure până la montarea sa. Abia apoi administratorul va afla cu adevărat cât s-a furat pe fiecare kilometru parcurs şi care este consumul real. În cazul ITIA Sped, s-a primit răspunsul“, a concluzionat Directorul Comercial pentru România al Tell Software.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

TELL
easyTRACK
GPS monitoring system

Puneţi capăt furtului de combustibil!

Ei au făcut-o: Itia Sped, Tramar, Vectra Logistic, Vectra Service, Fan Courier, MVT Logistik, Ebasto, Straco, Marasped, Priorcom, Trans Montana, West Eurotrans, Fartud, Eurocargo, ANG Logistic, Transchim. Şi lista ar putea continua...

Noi vă spunem cum!

T.E.L.L. Software Hungaria KFT.
4031 Debrecen, Vagohid út. 2.
Tel.: 0743119286
E-mail: vin.emil@tell.hu
Web: www.tellinfo.ro

Provocările Continental

Etichetarea anvelopelor privind performanţele lor va asigura o mai bună transparenţă pe piaţă. În cadrul unei mese rotunde organizate la sfârşitul lunii noiembrie, reprezentanţii Continental au prezentat schimbările ce vor avea loc, explicând importanţa alegerii anvelopei corecte.

Deși, la prima vedere, anvelopele reprezintă un lucru banal - o bucată de cauciuc - acestea înglobează foarte multă tehnologie modernă, atât în ceea ce privește producția, dar, mai ales, în partea de cercetare.

Eticheta UE

Anvelopa reprezintă un instrument important pentru reducerea consumului de carburant. În termen de un an, consumatorii vor beneficia la achiziția anvelopelor noi de informații referitoare la eficiența de consum a carburanților, aderența pe suprafețe ude și zgomotul la rulare.

Între 20 până la 40 procente din consumul de carburant al autovehiculelor utilitare revin, preponderent datorită rezistenței la rulare, anvelopelor. Astfel, reducerea rezistenței la rulare contribuie considerabil la eficiența energetică în trafic și, implicit, la reducerea emisiilor de noxe.

Cu cât coeficientul rezistenței la rulare este mai mic, cu atât rezistența la rulare a anvelopei este mai redusă, iar astfel se poate obține un consum mai redus de carburanți.

Anvelopele pentru autocamioane prezintă în funcție de dimensiune, de poziția lor la punți și scopul pentru care sunt utilizate - pentru traficul regional, traficul pe distanțe mari, sau pe șantier - diferite rezistențe la rulare.

Anvelopele de diametre mai mici pentru camioane ușoare sau medii pot prezenta coeficienți mai mari pentru rezistența la rulare decât anvelopele de dimensiuni mari pentru camioane grele, care, raportat la forța mare de tracțiune, necesită mai puțină energie pentru rostogolire.

Anvelopele pentru remorci prezintă iarăși diferite rezistențe la rulare față de punțile motoare de aceeași dimensiune, întrucât au fost concepute specific pentru scopul respectiv.

O anvelopă pentru remorcă are rezistența de rulare mai precis optimizată decât anvelopa pentru puntea motoare, care trebuie să facă față solicitărilor de tracțiune.

Anvelopele pentru transportul de distribuție sau pentru traficul pe șantier trebuie să fie mai rezistente, ele se caracterizează prin profile mai adânci, dau mai multă aderență și stabilitate și prezintă valori mai mari de rezistență la rulare decât pneurile utilizate în traficul de mare distanță. În acest caz, rezistența la rulare este influențată decisiv de diferitele amestecuri de cauciuc ale anvelopei și de construcția și geometria profilului benzii de rulare.

Aderenţă versus zgomot

Anvelopele care oferă o bună aderență și o tracțiune ridicată rulează mai zgomotos. Din acest motiv, la evaluarea pentru eticheta UE, se ia în considerare funcția anvelopei, ca, de exemplu, utilizarea pe șantier sau pe timp de iarnă. Anvelopele pentru puntea motoare, ca grupă de anvelope, sunt diferit evaluate față de cele pentru remorci și semiremorci, iar pentru o anvelopă de iarnă pentru tracțiune sunt valabile alte valori de zgomot.

Ca o a treia clasificare, UE a luat în considerare aderența pe suprafețe ude. Aceasta este etapa la care se poate obține cea mai mare diferențiere între anvelope.

Concernul Continental

- Vânzări de 26 miliarde euro în 2010
- 148.228 angajați la nivel global
- 194 locații in 38 țări

Continental în România

- circa 500 milioane euro investiții
- 8 unități de producție în 5 locații
- 3 centre R&D
- 2 Joint-Venture
- circa 10.000 angajați

RENAULT TRUCKS DELIVER

PREȚURI REDUSE
LA TEMPERATURI SCĂZUTE
PENTRU CONFORT MĂRIT!

www.renault-trucks.ro

Gama pornire ușoară
• filtre de motorină • bujii incandescente • electromotoare • cartușe desicatoare
discount până la 30%

Gama vizibilitate
• stergătoare • oglinzi • parbrize • lămpi
discount până la 50%

Gama confort
• kit-uri de încălzire
discount până la 30%

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

RENAULT TRUCKS

jată la fel ca și rezistența la rulare în clasele „A“ (cea mai bună posibilă) până la „G“ și indică repere referitoare la distanța de frânare pe suprafețele umede.

Verificare și control

Valorile per criteriu și clasa de anvelope sunt determinate prin metode de verificare care trebuie transpuse de fiecare producător și care pot fi verificate de statele membre UE prin procedee stabilite.

Producătorii de anvelope vor trebui să își gândească cu atenție strategia de producție, mai ales că marja de fluctuație în cadrul fiecărei trepte de evaluare este enormă. Spre exemplu, evaluarea „C“ obținută cu un coeficient de rezistență la rulare de 5,1 în comparație cu evaluarea „C“ cu 6,0 poate să însemne un consum de carburant mai mic cu șase până la șapte procente. Această economie de carburant poate fi valabilă pentru cazul când vehiculul utilitar este echipat complet cu anvelope care au toate coeficientul de rezistență la rulare de 5,1 kg/t.

Pentru anvelopele autovehiculelor utilitare, respectiva informație nu trebuie aplicată pe produs în forma unei etichete, ci să fie pusă la dispoziție în documentația tehnică a produselor, în spațiile comerciale, pe pagina de internet a producătorilor precum și pe facturi.

Este evident că UE urmărește valori reduse ale rezistenței la rulare. Astfel, de la sfârșitul anului 2012, nici o anvelopă pentru autovehicule utilitare nu mai poate primi certificarea dacă depășește valoarea limită de 8 kg/t. De la sfârșitul anului 2016 însă, toate anvelopele comercializate trebuie să se situeze sub această valoare limită.

Tehnologia în sprijinul anvelopei

Învingerea rezistenței la rulare înseamnă costuri. La fiecare contact cu carosabilul, anvelopa se deformează și consumă energie care se pierde în cadrul rezistenței la rulare sub formă de căldură.

„Structura și materialele anvelopelor au cea mai mare influență la modificarea formei și, prin aceasta, la învingerea rezistenței la rulare“, a declarat Dr. Frank Walloch, manager al Departamentului dezvoltare produse pentru anvelope comerciale Continental EMEA (Europa, Orientul Mijlociu, Africa).

Alți factori care influențează consumul de energie sunt viteza de deplasare, temperatura și presiunea aerului, încărcarea și gradul de uzură a anvelopei precum și rezistența aerului și curenții care se formează din viteza de deplasare. Și starea carosabilului și influențele vremii se răsfrâng asupra rezistenței la rulare.

Șoselele cu umiditate cauzată de ploaie semnifică și consum ridicat de carburant.

Sarcina inginerilor de proiectare a anvelopelor este să dezvolte anvelope cu rezistență la rulare optimă pentru un anumit scop de utilizare.

„Din cercetările noastre, a rezultat că în traficul de mare distanță al camioanelor și autobuzelor, partea care revine rezistenței la rulare reprezintă 40 de procente din rezistența totală de înaintare, iar potențialul de economisire prin optimizarea rezistenței la rulare este, prin urmare, cel mai mare în acest domeniu. În traficul regional și de distribuție, care solicită considerabil mai multe manevre de accelerare, această cotă-parte se află în jur de 25 procente și la utilizarea mixtă la 30 procente.

Dacă reușim, de exemplu, să reducem rezistența la rulare cu 10 procente, aceasta înseamnă un potențial de economisire a facturii de carburant pentru parcurile auto în traficul la mare distanță de până la 4 procente și în traficul regional de circa 2,5 procente“, a explicat Dr. Frank Walloch.

Proiectanții de anvelope de la Continental se concentrează în primul rând pe reducerea frecării interne a amestecurilor de cauciuc și, astfel, este important să se alcătuiască amestecul din cauciuc natural, negru de fum, silicați și alte materiale de umplutură potrivit scopului utilizării.

Și procesul de amestecare, felul cum sunt adăugate ingredientele, are efect asupra calității cauciucului produs. Particulele materialului de umplutură, care sunt adăugate în masă pentru îmbunătățirea comportamentului la uzura prin frecare și la fisurare, trebuie distribuite deosebit de uniform, pentru a realiza o rezistență redusă la frecare.

Pașii următori sunt reprezentați de optimizarea fluxului de energie în anvelope și optimizarea construcției acestora.

„Anvelopele sunt construite la Continental cu ajutorul simulărilor pe calculator. Materialul este utilizat cu scop precis și sigur acolo unde este necesar (de exemplu, din motive de rezistență) și se suprimă fără probleme acolo unde are rost. În activitatea de proiectare din decursul anilor, tehnicienii au reușit să obțină greutăți reduse ale anvelopelor“, a arătat Dr. Frank Walloch.

Verificarea continuă și respectarea presiunii recomandată de producător în anvelope, dar și distribuția optimă a greutății sunt măsuri importante pentru consumuri optime. În acest context, șoferul are un rol deosebit de important.

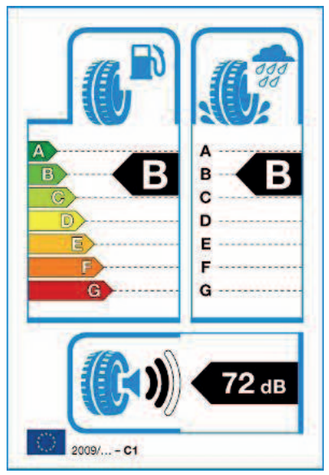
Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Începând cu 1.11.2012, marcajul pentru anvelopele autovehiculelor utilitare conform noilor criterii devine obligatoriu.

Consum de carburant/rezistență la rulare
A-G: consum de carburant redus până la mare

Zgomot la rulare
măsurat în decibeli, indicat cu 1 până la 3 unde de zgomot

Aderența pe suprafețe umede
A-G: distanță de frânare pe carosabil ud, scurtă până la lungă



TelVerde: 0800 803 803 www.brd.ro

Sprijin pentru IMM-uri
în vederea accesării de fonduri
europene

Credite EUROBRD IMM

BRD
GROUPE SOCIETE GENERALE
Tot mai simplu

Cefin livrează primele EcoStralis în România

La finalul lunii noiembrie, Cefin România și Iveco România au livrat primele modele Iveco EcoStralis din România companiei Interfrigo Com.

Cine este Interfrigo?

Interfrigo Com este un transportator internațional de talie medie, specializat în transporturi frigorifice. Conform declarațiilor lui Jeni Păun, director general al companiei, strategia de dimensionare a flotei a fost una de creștere moderată pe parcursul celor aproape 10 ani de activitate în lumea transporturilor. În prezent, compania operează o flotă de 15 camioane, printre care Iveco a devenit marca preponderentă.

Cel mai mare dealer al rețelei Iveco, Cefin, a încheiat un contract cu Interfrigo Com pentru 5 vehicule cu aceeași configurație, din care 4 unități vor fi disponibile pentru livrare chiar la sfârșitul acestui an, iar cel de-al cincilea camion la începutul anului viitor. Contractul pentru această miniflotă de EcoStralis este încheiat la mai puțin de un an de la lansarea oficială în România a versiunii eco a camionului Stralis - un produs emblematic în portofoliul Iveco.

Avantajele EcoStralis

EcoStralis combină cele mai noi tehnologii, are respect pentru mediul înconjurător, oferă productivitate și eficiență prin noile motoare, toate în varianta EEV, optimizate pentru un consum redus de combustibil. Îmbunătățirile vizează nu numai motorizările, cât și aerodinamica și sistemele electronice ale vehiculului, făcând astfel din EcoStralis un candidat pentru titlul de cel mai eficient și ecologic vehicul din categoria sa. EcoStralis a dovedit în testele comparative un nivel ridicat de eficiență energetică, certificat de TUV Sud. Pe lângă dotările cu îmbunătățite, dintre care cel mai important element este iEco - sistemul de funcționare a cărui activare permite realizarea unei economii substanțiale de consum, EcoStralis propune clienților și un set de opționale care vizează sporirea siguranței în trafic - sistemul de monitorizare a presiunii în anvelope, pilot automat adaptiv, sistem de avertizare a schimbării benzii de circulație. Compania Interfrigo Com a ales să includă toate aceste opționale în dotarea vehiculelor achiziționate. Orice livrare este însoțită de cursuri de training pentru șoferi, oferite de specialiștii Iveco.

Soluţia Cefin

Contractul dintre Interfrigo și Cefin este rezultatul acceptării unei oferte inovative propuse de dealerul Iveco, adică 3 ani de acoperire completă, care înseamnă garanție și mentenanță valabile în toată Europa, o formulă de finanțare competitivă, cu una dintre cele mai mici rate lunare din piață și cu posibilitatea de trade-in a flotei vechi. Toate acestea sunt încununate de produsul pentru care se oferă această soluție, vehicul proiectat special pentru a realiza o reducere semnificativă și certificată de combustibil. Elementele ofertei au fost elaborate în urma studiului atent al tuturor aspectelor de care un mare transportator internațional este interesat, iar feedback-ul din piață a fost încurajator, potrivit declarațiilor lui Stefano Albarosa, CEO Cefin, care prezintă oferta ca pe o soluție pentru marii transportatori internaționali ce doresc mărirea, înlocuirea sau optimizarea flotelor actuale.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Alinso a lansat Euro Gate Ploieşti

Finalul lunii noiembrie a fost unul extrem de important pentru grupul belgian, care a inaugurat primul terminal intermodal de cale ferată independent din România. Euro Gate Ploiești a fost practic un deschizător de drum, pe un trend important, aspect dovedit inclusiv de faptul că, la nici 10 zile, a fost inaugurat un alt terminat intermodal în zona vestică a capitalei.

Alinso Group deține, în parteneriat cu omul de afaceri prahovean Petrică Ușurelu, proiectul Ploiești West Park, iar acest terminal va fi administrat în parteneriat cu Rail Cargo Austria.

Terminalul în cifre

Euro Gate este amplasat la intersecția celor mai importante magistrale rutiere și feroviare din România, un loc ideal pentru un asemenea terminal, furnizând, totodată, un acces strategic la coridoare importante din Vestul Europei. Fiind unul din cei mai importanți operatori feroviari, Rail Cargo Austria a văzut avantajele de a consolida un nod logistic în Ploiești pentru a fi conectat cu Europa de Sud-Est și pentru a facilita traficul din Orientul Mijlociu, Turcia și Europa de Vest. Prima fază a proiectului a atras o investiție de șapte milioane de euro cu focalizare pe tehnologia de ultimă generație și soluții care protejează mediul înconjurător. Proiectul total va avea 10 hectare cu o capacitate de depozitare de 5.000 TEU și o lungime totală de 2,2 km de cale ferată. „Prima fază a proiectului are 19.500 mp, cu 1.130 de metri lungimea căii ferate și o capacitate totală de depozitare de 1.028 TEU. Facilitățile terminalului includ securitate 24/7, sistem de supraveghere video, punct vamal, stație pentru containere de marfă, stație de reparare containere, stație de combustibil, parcare autovehicule și camioane. Ne-am decis să implementăm acest terminal în momentul în care au existat câteva companii din regiune ce erau interesate de existența unui mod de transport intermodal în zona Prahovei“, a declarat Petrică Ușurelu, partener Alinso Romania. Acest terminal va acționa ca un nod pentru mărfurile livrate prin containere standard TEU (atât la o temperatură normală, cât și la temperatură controlată) și pentru marfa vrac.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Ivan Lokere, CEO Alinso Group:

„Conceput ca un proiect strategic de importanță națională, terminalul Euro Gate Ploiești va crea legătura între zonele de est și de vest ale țării, inclusiv porturi în bazinul Mării Negre. Euro Gate Terminal va stimula în continuare dezvoltarea economică a regiunii Prahova precum și creșterea competitivității economiei naționale, care se confruntă în prezent cu lipsa unei infrastructuri adecvate.“

Noul trend, terminale intermodale

Tibbett Logistics a inaugurat la București, în parcul logistic Europolis, un terminal intermodal care va fi operațional începând din ianuarie 2012. Scopul acestuia este asigurarea transportului feroviar de marfă pe ruta București-Constanța.

Importanța acestui nou terminal este chiar mai mare, el având influență și la nivel european, contribuind la creșterea fluxului de mărfuri către Germania, Italia și Austria, urmând ca din 2012 să fie efectuate 9 transporturi pe săptămână din acest terminal către statele menționate. „Este extrem de importantă locația terminalului și credem că este cea mai bună poziționare a unui terminal din sudul țării, care asigură traficul atât la nivel național cât și internațional“, a declarat David Goldsborough, CEO Tibbett Logistics (foto - centru). Terminalul intermodal (rutier - feroviar) își începe operațiunile având 12.000 mp de platformă și 2,5 km de cale ferată plus un depozit adiacent de 6.500 mp, conectat la calea ferată chiar în centrul locației. „Acest terminal va determina creșterea atractivității transportului feroviar și, implicit, a mediului de afaceri. Transportul feroviar are nevoie de susținere prin realizarea de noi investiții, iar acest proiect face parte din programul de dezvoltare al companiei Tibbett Logistics. Acest lucru va determina, pe lângă optimizarea transportului feroviar, și reducerea emisiilor CO_2 cu 16,6 milioane de tone“, a declarat Martin Harris, Ambasadorul Marii Britanii în România (foto - dreapta).

Este nevoie de creșterea cotei de piață a transportului feroviar, iar „acest terminal va determina mutarea traficului pe calea ferată. Pentru realizarea acestui proiect și pentru închirierea unor vagoane, am investit 6,5 milioane de euro. Terminalul va fi destinat nu doar clienților noștri, ci și altor companii care doresc să transporte mărfurile pe calea ferată“, a afirmat David Goldsborough.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Recunoașterea

Promovarea transportului intermodal prin investiția a peste 6 milioane euro nu a trecut neobservată, compania Tibbett Logistics fiind distinsă cu „Premiul pentru Inițiativă în afaceri“, cu ocazia desfășurării celei de-a șasea ediții a evenimentului Galele Feroviare, organizat pe 8 decembrie de către Club Feroviar.

Ghid inteligent de reducere a costurilor

Mai avem un hop

Avem câteva luni dificile înaintea noastră. Cum va fi? Suntem oare pregătiți? Despre tendințe, temeri și soluții, am vorbit cu președintele Asociației Europene de Logistică (ELA), Jos Marinus.

Ziua Cargo: Cum a fost anul trecut pentru industria logistică de pe piața europeană?

Jos Marinus: Anut trecut a fost deja unul dificil pentru piața logistică, pentru că operatorii tocmai ieșeau din criza care a început în 2008. În prezent, ne temem cu toții de o nouă criză și este posibil ca situația să devină și mai dificilă pe piața transporturilor. Poate că da, poate că nu, pentru că e nevoie de o stabilizare. Piața cunoștea un excedent al cererii și, dacă aceasta va scădea din nou, nu este neapărat rău pentru piață. Capacitatea va scădea și ea, companiile nu vor mai investi în camioane și semiremorci și oferta se va calma, iar atunci când economia va crește din nou, în 2013 cred, prețurile se vor majora, pentru că nu va fi suficientă capacitate. Toate aceste lucruri sunt interconectate și se află într-o continuă mișcare.

Cum credeți că va fi următoarea perioadă?

Consider că încă avem câteva luni dificile înaintea noastră, ne vom confrunta cu o scădere a cererii și, în consecință, se vor micșora și prețurile. Deja în Vestul Europei au început concedierile, deși nu au apărut încă la știri. Companiile iau această măsură deoarece a scăzut cererea, iar toate acestea se întâmplă din cauza condițiilor din sistemul bancar. Lumea este puțin speriată, pentru că nu mai poți avea nici o certitudine, iar instabilitatea este accentuată, motiv pentru care nu se iau inițiative, amânându-se investițiile și achizițiile.

> **Deja în Vestul Europei au început concedierile, deși nu au apărut încă la știri.**

Mi-e teamă că va fi o cădere importantă și ne-am pregătit deja, ca asociație, pentru această eventualitate. Parametrul principal pentru o asociație este numărul de companii membre. Iar primul lucru pe care îl „taie” companiile pentru a-și reduce costurile sunt cotizațiile de membru, costurile cu trainingul, participarea la evenimente etc. Noi suntem, într-un fel, în „linia întâi” a economiei, afectați destul de devreme atunci când lucrurile încep să meargă mai lent.

Care sunt tendințele în privința eficienței?

Tendințele în domeniul eficienței au la bază, în prezent, colaborarea, iar în termenii transportului - optimizarea, îmbunătățirea gradului de umplere a camioanelor, combinarea produselor grele și ușoare. Pentru a vă da un exemplu, lucrăm cu Evian foarte mult pe calea ferată. În prezent, vagoanele livrează de la fabrică la depozit și se întorc goale, ceea ce este incredibil în raport cu transportul rutier, unde fiecare mc este validat. Altfel spus, este încă foarte mult de făcut în privința combinării volumelor, în privința utilizării unor camioane mai lungi, a unora mai ușoare, pentru creșterea sarcinii utile. Nu în ultimul rând, foarte important este și domeniul IT, instrumente care optimizează rute, dar și încărcările-descărcările, pentru a minimiza mersul la gol și pentru a putea folosi camionul 24 h pe zi, cu 2-3 șoferi.

Este simplificarea proceselor în logistică o tendință la ora actuală pe piață?

Privind prin prisma siguranței, încercăm să dezvoltăm ceea ce se cheamă „reguli cardinale”, care trebuie întotdeauna avute în vedere. Avem nevoie de un set de standarde simple care pot fi aplicate de toate depozitele. Încercăm să stabilim și în compania pentru care lucrez zece reguli cardinale simple (ex. purtarea căș-

> **Este încă foarte mult de făcut în privința combinării volumelor.**

Monitorizare flotă prin GPS

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

Află cum pe gps.transmanager.ro sau la 0740.71.73.76

TRANSMANAGER.RO

> **Avem nevoie de un set de standarde simple, care pot fi aplicate de toate depozitele.**

tilor, a pantofilor de protecție etc). Internaționalizarea unor astfel de reguli ar fi o idee bună. Este posibil ca la certificarea standardelor ELA să se meargă în această direcție. Toate companiile au probabil manuale de instrucțiuni pentru standarde, dar cred că acestea trebuie simplificate. Ceea ce încercăm să facem este să înlocuim aceste manuale prin elemente simple, pictograme, imagini. Cred că multe companii sunt gata să facă asta.

Care credeți că va fi raportul tren/camion în următorii ani?

Fie că ne place sau nu, calea ferată are un viitor incontestabil. La Evian, facem 50-60% din expedițiile din fabrică pe calea ferată, nu pentru că ne place asta, ci pentru că este o obligație. Fabricile noastre sunt în mijlocul munților, un mediu protejat, unde nu poți intra cu 500 de camioane pe zi. Un tren poate transporta 1000 paleți într-o singură cursă, ceea ce înseamnă 40 de camioane. Nu este vorba despre înlocuirea rutierului cu feroviarul, ci despre o combinare eficientă a ambelor moduri de transport. Nu putem face totul pe tren, dar etapele lungi pot fi parcurse pe calea ferată și cursele mai scurte pe șosea.

La nivel european, sunt prea puține sau prea multe camioane?

Pentru o vreme, s-a manifestat o lipsă de camioane. Din 2008, nu au mai fost investiții importante în vehicule iar cererea a scăzut. Apreciez că în prezent se manifestă încă o oarecare lipsă de camioane și de șoferi buni. Dar mâine se va manifesta din nou un excedent de capacitate.

Care credeți că este stadiul la care este logistica românească în prezent, din punct de vedere al eficienței și maturității pieței?

Aud mai mereu că starea drumurilor românești este groaznică, iar dezvoltarea logisticii este în strânsă conexiune cu dezvoltarea rețelei rutiere. Dar, în afară de acest aspect, văd că sunt pe piață toți marii operatori internaționali, care au aplicat și aici standardele cu care sunt obișnuiți în Vestul Europei. Deci, personal, cred că nu mai sunt diferențe foarte mari în privința maturității între România și Europa de Vest. Important este să fii flexibil și să vrei să te adaptezi, ceea ce se întâmplă și aici.

Care este mesajul dvs către piața românească de logistică?

Mesajul meu către oameni este să continue să facă aceeași treabă bună ca și până acum, să continue să se miște dinamic, cu agilitate, să continue să fie flexibili și creativi. Sunteți nevoiți să vă uitați la fiecare leu cheltuit, dar este o veste bună că vă descurcați cu mai puține resurse și colaborați.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

> **Se manifestă încă o oarecare lipsă de camioane și de șoferi buni.**

Cooperarea regională - un vis greu de realizat

Uneori, orgoliul şi neîncrederea pot stopa, sau cel puţin întârzia, dezvoltarea unor proiecte care pot părea logice din punct de vedere al afacerii. Am discutat cu Péter Rónai, membru în boardul Asociaţiei Maghiare de Logistică despre piaţa de logistică din Ungaria, asemănările cu cea românească, precum şi despre potenţiale colaborări pe acest segment, între cele două ţări.

Ziua Cargo: Care sunt specificitățile pieței de logistică din Ungaria?

Jos Marinus: Piața de logistică din Ungaria nu diferă radical de piața occidentală și chiar Est-europeană. Recent, m-am întâlnit cu mai mulți jucători ai pieței logistice din ambele părți și am văzut că se confruntă toți cu aceeași situație: cum să reușească să treacă de această perioadă dificilă din punct de vedere economic și cum să revină la parametri normali. Statisticile ne înșeală de foarte multe ori în ceea ce privește tonele transportate, kilometrii parcurși, metrii cubi, suprafețele de depozitare etc.

Vedem o creștere a volumului, dar, de fapt, transportăm volume mai mici pe distanțe mai lungi. Nu are importanță de ce, pentru ce, dar măcar să servim clienții și să avem comenzi.

Vă dau un exemplu concret. În firma unde lucrez, în acest an, ne-a crescut costul transportului mai mult decât ne-a crescut volumul de vânzări. În loc să transport camion complet sau să fac un grupaj rațional, în dorința de a satisface clientul și a nu-l pierde, sunt de acord să fac sacrificii, așa că am făcut și camion incomplet, grupaj fără închiderea totală a volumului de transport... La ora actuală, renunțăm la anumite principii majore de logistică, și acest lucru se întâmplă indiferent că vorbim de România, Ungaria, Franța sau alte părți, ca să reușim să ne păstrăm clienții, pentru că și ei se confruntă cu aceleași lucruri. Lanțurile de retail au volume de vânzări care scad cu 20-30%, fabricile nu mai au aceleași volume de producție și suntem și noi prinși în lanțul economic.

Care sunt principalele probleme pe acest segment în Ungaria?

Este foarte ușor pentru transportatorul român să dea vina pe infrastructura existentă în România și pe deficiențele ei. Dacă mă duc în Ungaria și ascult transportatorii de acolo, și ei se plâng de infrastructura din Ungaria, că e circulația foarte intensă, că sunt ambuteiaje etc. Toată lumea se plânge. Totuși, situația transportatorilor în Ungaria este mai ușoară, pentru că, să recunoaștem, în comparație cu România, drumurile sunt mult mai bune. În schimb, creativitatea și inventivitatea transportatorilor români este mai mare.

Exemplu concret: trebuie să sosească marfa, nu poate să sosească pentru că există restricții de ore de conducere și de trecere a frontierei, caz în care fac un transfer de marfă într-un camion mai mare, dintr-un camion mai mic, completez și vin - aceasta în cazul unui transportator român. Transportatorul maghiar zice că nu poate trece, că va întârzia 5 ore, în timp ce transportatorul român găsește o soluție. Creativitatea cred că este în conexiune cu condițiile existente și cu necesitatea supraviețuirii. Totuși, să nu îl lăudăm prea mult, pentru că această creativitate se manifestă și în plan negativ, respectiv încercarea de eludare a legilor și a prevederilor obligatorii în transport. Transportatorii români nu sunt singurii în această situație; și ungurii fac la fel - poate din acest punct de vedere diferențele nu sunt tranșante.

Aceste aspecte îngreunează orice fel de colaborare.

Cu toții, indiferent că suntem din Ungaria sau din România, suntem foarte mândri de poziția geografică a țărilor noastre. Suntem predestinați să fim platforme logistice regionale pentru depozitare, pentru transfer de produse, pentru asigurare de servicii cu valoare adăugată.

Am participat la un studiu în care s-a precizat că Ungaria este centrul, platforma logistică între Europa de Est și cea de Vest - că aceasta este soluția de viitor a logisticii pentru Ungaria. România zice la fel: nu avem infrastructură, dar investim în depozite, la noi este mai bine, mai ales că forța de muncă este încă mai ieftină, avem Portul Constanța, și așa mai departe.

Colaborarea regională este o limită cu care ne confruntăm cu toții. Suntem prea mândri și vrem ca țara noastră să fie în frunte, în loc să deschidem o cooperare regională care este sprijinită financiar și prin know-how de Uniunea Europeană.

De exemplu, zona Szeged-Arad-Timișoara-Nordul Serbiei este zona ideală pentru a fi un hub între cele trei țări. Ar fi vorba despre o regionalizare transfrontalieră.

„Toată lumea privește către România pentru că aici există încă potențial. Exemplu propriu: de când colegii și cunoștințele mele știu că sunt în România (de aproape trei ani), toți mă caută pentru proiecte și potențiale colaborări. Am devenit interesant nu pentru că vorbesc limba română, trăind în Ungaria, ci pentru că sunt momentan în România și cunosc specificitățile locale. Există o migrație normală a capitalului acolo unde există interes, potențial.

Péter Rónai, membru în boardul Asociaţiei Maghiare de Logistică:

„M-am născut în Cluj și am parcurs toate școlile în limba română. Am lucrat în România și, după ce am plecat din România, am continuat să citesc în această limbă, m-am uitat la televizor, am revenit, am comunicat... Nu ai voie să îți uiți rădăcinile și nu ai voie să lași să adoarmă o limbă pe care o vorbești, pentru că tot tu beneficiezi, din toate punctele de vedere.“

A contat cu siguranță imaginea defavorabilă pe care o avem unii în fața altora și lucrurile continuă. Este deja de notorietate că transportatorii români sunt „vânați“ de autoritățile de control maghiare.

Acestea sunt conflicte ideologice sau politice, dar este bine că sunt conflicte de scurtă durată. După trei zile, toată lumea se relaxează. Din punct de vedere profesional, nu există absolut nici un conflict între nici una dintre țările din regiune. Bineînțeles, fiecare specialist în țara lui se simte puțin apăsat sau defavorizat de către celălalt.

În Ungaria, există o asemenea percepție. Este vorba de cabotaj în Ungaria și dincolo de Ungaria, respectarea timpilor de conducere și modul de plată a șoferilor. Percepția este că șoferul român manipulează tahografele ca să poată conduce mai mult; șoferul român, când ajunge dincolo, se mai învârte de câteva ori în aceeași țară, dincolo de limitele admise. Șoferul român este mai ieftin, pentru că este pe jumătate încadrat la salariu minim și diferența este plătită la negru. Aceasta este problema pe care o întâmpină logisticianul maghiar față de logisticianul român.

Totuși, România are șansa de a se dezvolta mai mult, și nu zic cuvinte mari. A devenit graniță sigură a Uniunii, cu un potențial mult mai mare, dovadă că în România se construiesc lanțuri de retail, vin firme de comerț, deci volum de marfă este. În Ungaria, nu se mai construiește nimic, din contră, se oprește sau unii chiar încep să închidă magazinele din provincie și rămân cu magazinele din Capitală. În România, în schimb, se dezvoltă lanțurile de retail. În Ungaria, deja s-a umplut piața și să nu uităm că este de două ori mai mică decât România.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Aprovizionarea (III)

După Analiza Costurilor, Strategia de achiziţii şi Gestionarea contractelor de achiziţii, Criterii şi procese pentru selecţia furnizorilor şi Consolidarea furnizorilor, discutăm în acest număr despre Make or buy şi Achiziţii la nivel de grup.

Make or buy

O filosofie destul de bine cunoscută și în țara noastră și din ce în ce mai des aplicată atunci când:

- obiectivele la nivel strategic ale companiei vizează reducerea costurilor,
- se identifică o nevoie de know-how în zonele în care compania nu este interesată sa investească și
- apare necesitatea dezvoltării afacerii fără să fie necesară atragerea de resurse costisitoare.

Deși, la prima vedere, pare simplu, o analiză pertinentă pentru decizii de tipul make or buy implică identificarea cu acuratețe maximă a tuturor costurilor vizibile și invizibile legate de achiziția de produse sau servicii prin externalizarea lor din cadrul companiei. Nu totdeauna cei care fac aceste analize sunt în măsură sau au dreptul de accesa toate informațiile care pot susține o decizie sau alta și au existat cazuri numeroase pe piața românească în care au avut loc mai multe externalizări și internalizări ale acelorași activități/servicii de-a lungul timpului (decizii greșite pe baza unor informații incomplete). Un factor important în externalizare este și conjunctura economică, care poate susține externalizarea sau nu. Pentru a atinge un MINIMUM STANDARD acceptat în practica luării deciziilor de make or buy:

- se fac analize și evaluări anuale folosindu-se ca bază de evaluare și decizie costul total al bunurilor vândute (COGS) din producția proprie și costul total al achizițiilor necesare;
- se utilizează pentru comparație analiza contribuției marginale în comparația Producție vs. Achiziții (make or buy).

Pentru atingerea nivelului de BEST PRACTICE, se adaugă la cele de mai sus analize mult mai detaliate precum:

- analiza ABC și analiza costului marginal în revizuiri anuale pentru articolele din producția proprie și costul total de achiziție plus stabilitatea costului și a aprovizionării pe termen lung pentru articolele respective;
- verificarea impactului utilizării capacității interne de producție și a cheltuielilor fixe (de regie) asupra deciziei de make or buy.

Achiziţii la nivel de grup

Acest capitol se adresează companiilor multinaționale sau grupuri de companii la nivel național care au ajuns pe scara maturității la nivelul de achiziții la nivel de grup.

Una dintre regulile de bază pentru obținerea de economii importante în cadrul grupurilor de companii este aceea de a consolida volumele ce trebuie achiziționate în vederea obținerii prin negociere a unor prețuri și condiții de livrare mult mai bune. Exact

Supply Chain
management center

Profesionalism, cariera, succes!

Un pas inainte pentru viitorul tau si al companiei tale!

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

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

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

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

*) Perioada de valabilitate a codului 15 decembrie 2011 – 15 ianuarie 2012
Se poate utiliza un singur cod de discount /per curs

acest obiectiv se urmărește prin organizarea proceselor de achiziții într-un departament centralizat. O astfel de schimbare de la nivel descentralizat la nivel centralizat nu este ușoară deoarece scăderea autonomiei departamentelor/responsabililor din companiile individuale parte a grupului poate fi considerată ca o lipsă de încredere sau de profesionalism și poate duce la frustrări dacă nu este gestionată corect. Un rol important îl ocupă în procesul de centralizare comunicarea și trainingul de prezentare a avantajelor trecerii la un mod de lucru diferit. Totuși, companiile trebuie să pregătească departamentul care va coordona acest tip de activitate și trebuie să îi pună la dispoziție într-o primă fază toate resursele de care are nevoie pentru a nu exista riscul apariției de rupturi de stoc sau scăderi în calitate și, în special, sisteme informatice performante și accesul global la baze de date și informații. Nu este exclus ca în procesul de selecție a furnizorilor să observați că o serie de furnizori odată naționali se ridică la rangul de furnizori globali dat fiind potențialul de dezvoltare pe care îl demonstrează. Un MINIMUM STANDARD ce trebuie să existe pentru a iniția procesul de centralizare presupune:

1. să se evalueze valoarea globală achiziționată pentru fiecare categorie de articole în parte, astfel încât să fie transferate pentru renegociere de acorduri la nivel de grup numai materialele cu valoare mare/strategice;
2. ca organizațiile multi-companii/cu locații multiple să achiziționeze bunuri de larg consum la nivel intra-companii pentru obținerea unui avantaj competitiv;
3. să se externalizeze activitățile non-strategice;
4. să fie folosite licitații, schimburi și spații de comerț acolo unde este posibil.

Atingerea nivelului de BEST PRACTICE presupune îndeplinirea următoarelor condiții:

1. realizarea unei achiziții bine coordonate de materii prime, componente și articole pentru întreținere și reparații prin utilizarea corespunzătoare a sinergiilor pentru a echilibra performanța furnizorilor;
2. obținerea unei colaborări necondiționate între diviziile sau unitățile de business ale grupului pentru obținerea unei relații ideale și pentru optimizarea rezultatelor;
3. echipele interfuncționale se folosesc pentru a include și clienții cheie interni/externi și pentru a asigura rezultatele procesului de achiziții;
4. folosirea în vederea optimizării economiilor de scală și a sinergiilor a „Co-opetiției” („concurență în cooperare”) externe, a schimburilor, piețelor, rețelelor de colaborare etc.

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

Cu acest ultim capitol, am încheiat secțiunea de Aprovizionare și vom trece în numărul următor la o altă secțiune și anume: GESTIONAREA FURNIZORILOR. Primele trei capitole pe care le vom trata sunt:
- Tactici privind furnizorii
- Implicarea furnizorilor
- Evaluarea furnizorilor

Make or Buy în servicii logistice

Ne-am săturat de stocuri.
Furturile se ţin lanţ.
Depozitul e plin şi nu mai ştim pe unde să punem marfa.
Avem nevoie de din ce în ce mai mulţi oameni pentru a ţine situaţia sub control şi a obţine rezultatele aşteptate.
Cumpărăm tot mai multe maşini din cauza traficului.
Şoferii fură motorină.
Autovehiculele se strică prea des.
Încălcăm regulile în trafic adesea şi primim cadouri multe amenzi.
Personalul pleacă şi suntem într-un permanent proces de recrutare...

Merită?

Nu știm, dacă nu facem comparații de soluții alternative. Externalizarea este o modă, dar nu întotdeauna ea se justifică.

Acum câțiva ani, am avut o grupă la cursul de depozitare formată din 10 persoane. 7 dintre aceștia, după finalizarea cursului, au organizat licitații pentru externalizarea activității. De ce nu au făcut-o înainte? Pentru că nu știau ce vor de la serviciul pe care îl prestau pentru ei înșiși.

Există două probleme majore în a defini serviciul:

1. Companiile de producție și distribuție lucrează cu alte unități decât cele logistice. De exemplu, kilograme/tone în cazul producătorilor de alimente, hectolitri în cazul producătorilor de băuturi. Nu poți eficientiza ce nu poți măsura. Dacă se folosește o măsură greșită, se vor lua decizii greșite, din cauza bazei de calcul.

2. Sistemele informatice sunt folosite pentru informații comerciale și aproape deloc pentru cele logistice. Câți dintre cei care citesc acest articol pot scoate rapoarte din sistem cu următoarele date:

a. Număr de camioane IN
b. Număr de camioane OUT
c. Volum per client
d. Volum per articol din comandă IN
e. Dimensiuni ambalaje primare și secundare?
...și lista nu se oprește aici.

Costul per km

Haideți să facem un exercițiu cu un element controversat din industria logistică, și anume costul per km în transporturi.

Presupunem existența unei companii care are nevoie să efectueze transportul producției proprii. Se ia în calcul achiziția unor vehicule proprii sau externalizarea activității către un operator logistic.

Nu intrăm în detalii asupra multitudinii de costuri legate de existența unui autovehicul în exploatare (asigurări, taxe, impozite, roviniete, taxe de drum, comunicații, regie etc), ci considerăm cele trei categorii mari de costuri: combustibilul, personalul și amortizarea autovehiculului.

Modul de calcul al costului per km ține cont de următoarele aspecte:

Categorii principale de cost

1. Salariul lunar cu taxe, pentru șofer:	4.500 ron
2. Consumul de motorină/100 km:	32 l
Cost motorină:	5,6 ron/l
3. Amortizarea lunară a autovehiculului	
Cost autovehicul/60 luni	
Cost autovehicul:	337.500 ron

Ipoteza de business:

7.000 km	12,000 km
„încărcați”/lună	„încărcați”/lună
Salariu ron/km	Salariu ron/km
= 0,4 ron	= 0,375 ron
Consum ron/km	Consum ron/km
= 1,79 ron/km	= 1,79 ron/km
Amortizare ron/km	Amortizare ron/km
= 0,80 ron	= 0,47 ron
Costuri principale	Costuri principale
= 3 ron/km	= 2,63 ron/km

La un astfel de calcul și la condițiile de infrastructură actuale, ne întrebăm dacă transportatorii chiar își fac calculele și cum trăiesc cu prețurile pe care piața este dispusă să le ofere!

Dacă vehiculele nu pot fi folosite pentru parcurgerea unui număr mare de km încărcate, eficientizarea activității de transport trebuie să fie sarcina specialistului și a companiilor care au ca activitate principală activitatea de transport.

Problema dislocărilor sau retururilor pe gol poate fi greu soluționată „in-house”.

De fapt, se aplică o analiză curent utilizată în practică, și anume analiza pragului de rentabilitate: care este volumul pe care trebuie să îl atingem pentru a schimba situația actuală (externalizare sau internalizare).

În afară de analizele pur cantitative, considerăm și următoarele aspecte:

• Compania alocă resurse și timp pentru dezvoltarea competențelor pentru obiectul principal de activitate

• Se variabilizează multe costuri, rezultând o protecție mai bună la variațiile de cerere și o stabilitate mai mare a costurilor/unitate

• Se pot aloca resurse pentru controlul operațiunilor și luarea deciziilor și mai puțin pentru zona de execuție

• Se remarcă o flexibilitate mai mare a personalului.

În cele ce urmează, prezentăm detaliat metoda de analiză a costurilor în vederea luării deciziei de „make-or-buy”.

Pasul 1: Definirea serviciului

Primul pas în realizarea unei analize make-or-buy este definirea clară a serviciului pe care compania dorește să îl externalizeze. Cu alte cuvinte, trebuie specificată calitatea și cantitatea serviciului și ieșirile și rezultatele așteptate a fi obținute. Acest pas este poate cel mai important pentru a standardiza cerințele și a putea ulterior compara serviciul realizat prin forțe proprii și cel externalizat. Dacă serviciul este definit necorespunzător, costurile interne pot fi mai mari (sau mai mici) decât contravaloarea serviciului externalizat datorită faptului că direcția furnizează un serviciu mai complex sau mai simplu decât a fost documentat în cererea de ofertă.

Atunci când vorbim de calitate și cantitate, trebuie cercetat cu atenție dacă nu cumva angajații, într-o formă informală, nu furnizează și alte servicii adiționale (un exemplu este acela de a aduce o bucată-două la retur, de a înlocui gratuit un produs care a fost livrat greșit, de a duce sau lua un document de plată).

Trebuie, de asemenea, examinate resursele necesare (manoperă, utilități, echipamente și materiale) utilizate în mod formal sau informal pentru prestația serviciului. O chingă suplimentară la transport, separatoare utilizate pentru protecția împotriva deteriorării, inventarul continuu etc.

Toate aceste detalii trebuie să fie documentate în viitorul contract, astfel încât să nu apară dispute cu furnizorii după semnarea contractului.

Pasul 2: Calcularea costurilor in-house care ar trebui eliminate prin externalizarea serviciului.

Trebuie calculate toate costurile de gestionare a serviciului și care ar trebui să se regăsească în capitolul economii în exercițiul viitor, în primul rând indicând elementele de cost parte a costului total de îndeplinire a serviciului, atât cele directe cât și cele indirecte.

Pe baza acestei liste de costuri, se vor putea determina costurile specifice ce vor putea fi economisite prin externalizare.

Un aspect important de amintit este acela că cele mai multe costuri fixe, în special cele de regie, nu pot fi economisite, chiar dacă serviciul nu se mai prestează. Câteva astfel de exemple sunt:

- Procentul din activitatea personalului contabil
- Procent din activitatea departamentului de resurse umane
- Procent din activitatea de pază și IT

Nu putem reduce salariul unei persoane cu (exemplu) 12,5%, suma care era alocată serviciului externalizat.

Costul estimat ar trebui să fie stabilit pe o bază multianuală și actualizat pentru stabilirea valorii prezente nete. Pentru a te asigura că inflația este tratată în mod consecvent, informația referitoare la factorul de actualizare trebuie luată din surse credibile (exemplu banca cu care lucrezi sau banca națională).

Pasul 3: Calcularea costului total de externalizare

Cel de-al treilea pas este acela de a calcula costul total de externalizare a serviciului. Costul de externalizare include tariful stabilit prin licitație cu câștigătorul, costurile cu licitația, costurile de administrare a contractului, costurile de tranziție, mai puțin veniturile generate din procesul de externalizare (vânzarea unor active, închiderea unor depozite etc). Pentru a fi consecvent pe tot parcursul analizei, trebuie luate în considerare costurile nou apărute, nu și costurile care au loc indiferent de cine furnizează serviciul. Costul cu inventarul anual, de exemplu, nu este un cost nou, atâta vreme cât are loc în ambele situații și participanții la inventar sunt aceleași persoane.

Costurile de administrare a contractului

Costurile de administrare a contractului includ toate sarcinile necesare pentru selecția și gestionarea unui furnizor pe durata existenței contractului. Aceste sarcini pot include: analiza și evaluarea cererii de ofertă, scrierea și negocierea contractului, procesarea amendamentelor la contract, monitorizarea și evaluarea performanței furnizorului, soluționarea disputelor și procesarea plăților către furnizor. În funcție de tipul de contract și a proceselor interne, costul de management al contractului poate fi oriunde într-un interval între 0 și 25%.

Costuri de tranziţie

Costurile de tranziție includ toate costurile suportate prin transferul activității de la in-house la activitate externalizată. Exemple de astfel de costuri sunt:

- Costuri de concediere personal, compensații, beneficii și plăți compensatorii
- Pregătirea și efectuarea de revizii acelor echipamente care se transferă la furnizor
- Costurile cu închiderea contractelor de leasing pe autovehicule sau costurile cu transferul de proprietate. Costuri cu închiderea anticipată a contractelor
- Costurile cu mutatul mărfii și pierderea vânzărilor din cauza erorilor de interfațare
- Costurile cu interfețele de transfer informații cu operatorul logistic
- Costurile cu scăderea nivelului de serviciu până la atingerea „vitezei de croazieră”
- Costuri cu chiria plătită anticipat de contractor pentru pregătirea noii locații

Venituri din externalizare

Veniturile din externalizare se materializează de obicei din vânzarea de active ce nu vor fi transferate la operatorul logistic și de care compania nu mai are nevoie. De asemenea, se înregistrează economii din neplata în viitor a licenței de operator de transport și a oricăror taxe comune pe care operatorul logistic le plătește indiferent dacă are unul sau mai mulți clienți.

Un capitol important de economii este constituit din transferarea riscurilor la furnizor. Orice pierderi, furturi și/sau deteriorări sunt imputabile direct operatorului și, astfel, situația inventarului devine controlabilă o dată ce a fost stipulată condiția în contract.

Pasul 4: Compararea economiilor cu costurile suplimentare datorate externalizării

Ultimul pas în realizarea analizei comparative este calcularea diferenței dintre economiile obținute prin externalizare și costurile suplimentare datorate externalizării. Dacă economiile sunt semnificativ mai mari decât costurile, externalizarea devine convenabilă din punct de vedere financiar.

Analiza de sensibilitate

Rezultatul final al acestei analize se bazează totuși pe presupuneri ce conțin o anumită doză de incertitudine. Ca măsură de siguranță, trebuie realizată o analiză de sensibilitate. Prin analiza de sensibilitate se înțelege varierea anumitor factori de influență a costurilor pentru a vedea nivelul de variabilitate a rezultatului final. Prin simularea repetată, se testează sensibilitatea la schimbare a rezultatului final.

Există trei metode de analiză a sensibilității:

- Prima este recalcularea rezultatului în situațiile pesimistă, optimistă și cea mai posibilă.
- A doua metodă este recalcularea rezultatului prin testarea fiecărei presupuneri, variind valorile.
- Cea de-a treia metodă este calcularea distribuției ca rezultat al analizei.

Există o serie de beneficii non-financiare obținute prin externalizarea serviciilor logistice.

- Calitatea și flexibilitatea dată de expertiza și istoricul companiei furnizoare.
- Utilizarea de know-how și tehnologie pentru care compania nu ar plăti niciodată sume importante, atâta vreme cât activitatea logistică nu reprezintă afacerea principală.
- Posibilitatea măsurării mult mai bine a unor indicatori de performanță dați de sisteme de raportare performante întreținute de furnizor.

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

FM Logistic

Eficienţă şi eficacitate

Pentru a oferi servicii de calitate, nu este îndeajuns să fii eficient. Trebuie să fii eficace. Pentru FM Logistic, atingerea obiectivelor şi apoi îmbunătăţirea continuă constituie elemente de bază, savoir-faire-ul companiei oferind partenerilor confortul de a şti că nu se vor lovi de costuri ascunse, nici măcar pe termen lung.

„Toată lumea vorbeşte despre eficienţă, dar foarte mulţi uită că trebuie să începi prin a fi eficace, să îţi atingi obiectivele, pentru că altfel s-ar putea să fii foarte eficient în a face foarte multe prostii“, a afirmat Cătălin Olteanu Heel, director general FM Logistic România, subliniind că un provider de servicii de logistică trebuie să se asigure în primul rând că proiectul funcţionează, pentru ca apoi să îl îmbunătăţească permanent. FM Logistic derulează un program extins de îmbunătăţire continuă care include elemente din mai multe teorii puse în practică pe segmentul de „continuous improvement“, adaptate însă la specificul activităţii. „Am încercat să simplificăm aceste teorii pentru a fi pe înţelesul tuturor, astfel încât fiecare să poată face lucrurile să funcţioneze şi apoi să le îmbunătăţească pe parcurs. Am reuşit astfel să obţinem rezultate foarte bune. Plecăm, de asemenea, de la premisa că lucrurile care deja funcţionează vor atrage mai devreme sau mai târziu cerinţe mai mari din partea clienţilor şi ne pregătim în acest sens. Noi începem prin a fi eficace, pentru a îndeplini aşteptările clienţilor“, a explicat Cătălin Olteanu Heel.

> **„Dacă insişti să optimizezi mai mult decât este sănătos sau decât resursa umană poate duce, va fi mult mai rău iar optimizarea se va întoarce împotriva ta.“**

Atenţie la costurile ascunse

În opinia sa, la externalizarea serviciilor de logistică, este foarte important ca atunci când închei un contract să nu apară ulterior costuri ascunse. „Preţul cel mai mic nu înseamnă şi costul cel mai mic, pentru că orice problemă creată de lipsa de calitate induce cheltuieli suplimentare. Ai nevoie de un departament din ce în ce mai mare care să răspundă la plângeri, de un departament de oameni care să caute marfa care face obiectul furturilor, de marfă comandată suplimentar. Toate acestea se transformă în costuri ascunse pe care organizaţia nici măcar nu le poate gestiona, pentru că nu le poate scoate la iveală ca să lupte împotriva lor. În final, aceeaşi organizaţie care s-a bucurat de un tarif mai mic la serviciile logistice devine neperformantă“.

> **„Toată lumea se aşteaptă la rezultate imediate pe segmentul de «continuous improvement». Sunt puţini cei care au răbdare să le urmărească pe termen lung.“**

De altfel, FM Logistic a investit foarte mult în eradicarea furturilor, obţinând rezultate notabile. „Una din provocările din România rămân furturile, care se vor înmulţi pe măsură ce va creşte psihoza crizei economice, iar în perioada Crăciunului şi în cea a Paştelui explodează. Am demarat încă din noiembrie acţiuni preventive în acest sens. Cine fură riscă să se îngălbenească sau să se albăstrească şi va trebui să explice ce căuta cu mâinile în capcane. Reuşim să ţinem foarte jos nivelul furturilor şi le asigurăm confortul clienţilor de a nu trebui să răspundă la tot felul de întrebări din partea autorităţilor pentru că marfa lor a ajuns te miri unde prin canale paralele sau să nu trebuiască să se concureze pe piaţă tot cu marfa proprie vândută la preţ de dumping. Este o formă de a rezolva din probleme“.

> **„Trebuie să fii eficient per total, pentru că dacă o faci doar pe bucăţele, înseamnă că ai o mare problemă.“**

Accent pe securitate

Pentru sporirea nivelului de securitate în depozit, cei de la FM Logistic efectuează, printre altele, controale aleatorii, unde sunt raportate activităţile dubioase, se apelează şi la controale psihologice (detectoare de minciuni) în cazul angajaţilor suspecţi şi se insistă foarte mult pe disciplină şi pe urmarea strictă a regulilor stabilite. Totodată, pentru reducerea furturilor, a fost implementat un sistem foarte inovativ, bazat pe supravegherea video. În depozite, au fost instalate camere ascunse, prin care angajaţii sunt permanent monitorizaţi. Aceştia nu au cunoştinţă de amplasarea camerelor, care au fost bine ascunse în anumite cutii din depozit, în locuri strategice. Sistemul de monitorizare poate fi accesat inclusiv de pe telefonul mobil. În paralel, angajaţii care îşi ating obiectivele sunt premiaţi. „În prezent, statul nu face nimic pentru a oferi protecţie împotriva furturilor, iar în acest context firmele trebuie să îşi ia măsurile proprii. Una dintre variante este să investească în sisteme de securitate, camere, activităţi. Toate acestea costă însă şi se reflectă în tarifele la care se prestează serviciile de logistică. Dar este mai bine să plăteşti pentru securitate decât să ai la sfârşitul anului pierderi de marfă de două ori mai mari“, a afirmat directorul general FM Logistic România. El a subliniat că FM lucrează „by the book“, ceea ce se reflectă în tarife, dar oferă clienţilor confortul de a nu avea surprize nedorite. Iar acest lucru este foarte important în domenii precum cel farmaceutic, cosmetic sau alimentar.

> **„Marile corporaţii plătesc pentru calitate în logistică pentru că nu îşi permit retrageri masive din piaţă.“**

FM Logistic este prezentă pe piaţa românească de logistică din anul 2003, oferind servicii logistice (depozitare/manipulare, transport intern şi internaţional, co-packing) către companii precum Cora, L'Oreal, Yves Rocher, Sanofi-Aventis (în Bucureşti) şi Nestle, P&G (în Timiş). De asemenea, FM Logistic acordă o atenţie deosebită parteneriatelor cu sectorul farmaceutic, unde a reuşit să fie vârf de lance în România.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

FM Logistic România, cifre cheie

- 22 milioane de euro - cifră de afaceri estimată în 2011
- 700 angajaţi
- 80.000 mp de depozit operaţi

Cătălin Olteanu Heel

Trasabilitate dusă la extrem

Foarte importantă pentru sectoare precum cel farmaceutic, cosmetic sau alimentar este trasabilitatea produselor. „Noi am dus eficienţa la extrem pe acest segment. De exemplu, dacă primim 3 paleţi de marfă cu 3 coduri diferite, putem spune în orice moment unde au plecat respectivele cutii de pe palet, iar dacă producătorul are probleme, putem retrage exact cutiile în cauză. Până la introducerea noului sistem care asigură trasabilitatea, ar fi trebuit să retragem marfa din acel palet plus 10% din paletul de dinainte şi 10% din paletul ulterior. Vorbim, în acest context, despre un mare câştig şi pentru noi şi pentru client. Mai mult, trasabilitatea aceasta dusă la extrem oferă soluţii pentru problemele de inventar. Orice neconformitate poate fi rezolvată şi orice furt va fi depistat până la finalul schimbului“, a arătat Cătălin Olteanu Heel.

Gebrüder Weiss

Avantajele unui parteneriat sigur

Atunci când lucrezi cu Gebrüder Weiss (GW), nimic nu rămâne la voia întâmplării. Totul este atât de bine organizat încât surprizele neplăcute sunt excluse. Cuvintele de ordine sunt performanţă şi stabilitate, soluţiile integrate de logistică oferite de concernul austriac impunând standarde noi în România.

Gebrüder Weiss oferă, pe lângă soluțiile integrate de logistică, o gamă completă de servicii de transport rutier internațional sau domestic în regim de grupaj, camioane complete sau parțiale, transport feroviar, aerian și maritim de marfă.

Serviciile de transport rutier se bazează pe infrastructura națională a GW prin platforma logistică proprie cu 6 terminale logistice de cross-docking situate în București, Arad, Cluj, Craiova, Bacău și Sibiu. Cea dintâi investiție semnificativă realizată de Gebrüder Weiss a constat în achiziția unei teren cu o suprafață de 70.000 mp lângă București și a reprezentat un punct de referință în dezvoltarea Gebrüder Weiss în România. Prima etapă de construcție (în valoare de 15 milioane de euro) a fost finalizată în 2009 și cuprinde construirea unui depozit de clasa A precum și un terminal de cross-docking de aproximativ 12.000 mp. În 2010, Gebrüder Weiss a continuat proiectele de investiții prin realizarea terminalului de cross-docking din Sibiu, care reprezintă un punct cheie al rețelei naționale și se evidențiază prin calitatea serviciilor și prin sistemele și echipamentele logistice moderne.

Plecări zilnice, timpi de tranzit bine definiţi, monitorizare permanentă

Gebrüder Weiss este o companie care pune accent pe calitatea serviciilor livrate și pe soluțiile adaptate la necesitățile clienților. Cu noul serviciu premium GW pro.line, Gebrüder Weiss oferă clienților săi garanția unui timp de tranzit fix pentru mărfurile lor și dezvoltă serviciul de transport internațional între țările: Austria, Elveția, Cehia, Ungaria, Slovacia, Slovenia, România și Bulgaria.

Compania a investit peste 100 milioane de euro în dezvoltarea rețelei sale precum și în implementarea unor tehnologii moderne informaționale și de comunicație în zona centrală și de est a Europei. Acest lucru permite și susține extinderea serviciilor sale.

Inovația care stă la baza acestui nou serviciu sunt plecările zilnice din și către toate locațiile GW precum și timpii de tranzit definiți cu rigurozitate. Prin realizarea acestui nou pas, Gebrüder Weiss extinde considerabil raza geografică pe aria căreia oferă servicii logistice de calitate premium. „Serviciile GW pro.line 16|12|10 au la bază rețeaua logistică densă de care Gebrüder Weiss beneficiază, care ne oferă posibilitatea de a garanta plecări zilnice și un timp de tranzit atractiv către țările menționate. Clienții noștri se pot baza pe Gebrüder Weiss pentru că fiecare partidă de marfă este monitorizată în fiecare moment. Cu GW pro.line 16|12|10, aducem un adevărat plus de valoare pe piața serviciilor logistice din Europa Centrală și de Est”, a declarat Walter Konzett, Manager de proiect pentru transport rutier.

Gebrüder Weiss reprezintă cea mai mare companie austriacă de familie în furnizarea soluțiilor logistice și de transport, fiind prezentă în România încă din anul 1994. Statutul de independență s-a conturat în jurul istoricului Gebrüder Weiss, ca afacere de familie cu baze solide, în continuă dezvoltare, dar și pe fundamentul parteneriatelor pe termen lung.

Door-to-door urmărit prin Track & Trace

Pentru prima dată în istoria companiei, există în prezent o linie de produse cu servicii standardizate: servicii door-to-door ori de tranzit, plecări zilnice, de urmărire a mărfurilor prin intermediul serviciului Track & Trace, dovada online de livrare și monitorizarea timpului de tranzit. Opțional, pot fi oferite servicii cum ar fi notificarea livrărilor, transportul mărfurilor periculoase și servicii de vămuire. „Odată cu introducerea GW pro.line, clienții noștri beneficiază de servicii îmbunătățite. Accentul este pus pe fiabilitate, calculabilitate și viteză. Mai mult decât atât, putem maximiza potențialul din locațiile noastre prin conectarea lor îndeaproape și perfect cu Europa”, explică Walter Konzett, Manager de proiect pentru transport rutier.

Gebrüder Weiss are 8 locații în România precum și un proces de dezvoltare dinamic și permanent cu peste 260 de angajați. Echipa de vânzări se remarcă printr-o vastă experiență în domeniul transporturilor precum și prin profesionalismul măsurat prin gradul de satisfacție al clienților.

GW Romania a înregistrat o cifră de afaceri de 16 milioane de euro în 2009, 23 milioane de euro în 2010 și se așteaptă o majorare de peste 30 milioane de euro în 2011. La nivel de Grup, se estimează încasări de circa 1 miliard euro, sumă foarte apropiată de venitul realizat în 2010.

Concernul Gebrüder Weiss, cu sediul central în Lauterach (Vorarlberg, Austria), este susținut de aproximativ 4.500 de angajați distribuiți în 156 de locații din întreaga lume. Rețeaua globală deține sucursale, terminale și puncte de lucru în Austria, Germania, Elveția, Italia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Slovenia, Croația, Bosnia-Herzegovina, Serbia, România, Bulgaria, Macedonia, Ucraina, Emiratele Arabe, India, China, Hong Kong, Singapore, Taiwan, Thailand, Japonia, SUA și Canada.

Viorel Leca, Director General Gebrüder Weiss România:

”Ne dorim și avem nevoie de succes și sustenabilitate pentru a ne asigura că vom rămâne competitivi prin intermediul inovațiilor și a investițiilor. Suntem, de asemenea, conștienți de responsabilitatea ce ne revine prin dezvoltarea și dislocarea de resurse pentru implementarea sistemelor durabile în domeniul transportului și a logisticii.”

DISTRIBUȚIA INTERNĂ

Next day oriunde în România

KLG Europe lansează de la începutul anului 2012 un serviciu premium în cadrul reţelei de distribuţie existente, care garantează că marfa ajunge în ziua următoare („next day“) oriunde în România. Cele 24 de ore garantate reprezintă o premieră pentru România, oferind posibilitatea unui serviciu premium pentru a închide supply chain-ul. În plus, în aria metropolitană a Bucureştiului, serviciul premium va include livrări „same day“ cu condiţia colectării mărfii până la ora 10:00.

În condițiile în care stocurile se reduc pe zi ce trece, presiunea asupra transporturilor crește, iar perioada garantată în care marfa ajunge la destinație devine esențială. KLG oferă, în acest context, garanția care lipsea pe piața locală pentru a avea confortul că urgențele vor fi rezolvate. „Serviciul este deja funcțional, am făcut teste iar rezultatele sunt pozitive. Pentru a putea livra din București oriunde în România în 24 h folosim un sistem «hub and spoke», pe care l-aș putea compara cu spițele unei roți. Punctul central este în București, la care se adaugă șase huburi în țară, în Craiova, Timișoara, Cluj Napoca, Târgu Secuiesc, Bacău și Constanța“, ne-a declarat Răzvan Marinescu, director logistică KLG Europe. El a precizat că foarte importantă este investiția în infrastructură, sistemul presupunând camioane de linie, care urmăresc un orar bine stabilit, diferit pentru fiecare hub. „Primele vizate sunt locațiile cele mai îndepărtate, pentru a avea timp de tranzit suficient. Intenția noastră este ca aceste camioane de linie să ajungă în localitatea de destinație în cursul nopții sau spre dimineață. În depozite se lucrează în trei schimburi, astfel încât le putem descărca rapid, iar pregătirea comenzilor se poate face imediat. Vehiculele care fac distribuția capilară sunt încărcate apoi tot în timpul nopții sau spre dimineață, astfel încât să ne încadrăm în termenul de 24 de ore. Este foarte importantă distanța de la hub la punctul de distribuție capilară. În prezent, vorbim despre o distanță maximă de la hub la punctul de distribuție de 200 km. Dar pe măsură ce reușim să concentrăm volume mai mari pe o zonă mai mică, o vom reduce sub 150-100 km, prin deschiderea de huburi noi, pe care încercăm să le așezăm în orașe reprezentative, cu un număr mai mare de livrări, astfel încât să reducem costurile și să parcurgem distanțe mai mici cu vehiculele de distribuție. De exemplu, Clujul acoperă opt județe (Sălaj, Maramureș, Satu Mare, Bistrița, Cluj, Bihor, Mureș și Alba), dar pe măsură ce volumele vor crește vom încerca să «spargem» această zonă în două huburi regionale“. De menționat că, în ultimii ani, KLG a înregistrat o creștere semnificativă a shipment-urilor, ajungând la 13-14.000 pe lună.

> **„De obicei, se operează în sistem de 24 de ore urgențele, presiunile din partea clienților noștri. Toată lumea a scăzut stocurile, numărul operațiunilor de cross-docking este în creștere, atât în România cât și regional (în țările din Europa Centrală) și s-au înmulțit mult camioanele de linie.“**

Un sistem construit pe o bază solidă

Potrivit directorului de logistică al KLG Europe, numărul camioanelor de linie care deservesc huburile variază în funcție de volumul de marfă. „Sunt zile când avem pe majoritatea hub-urilor 3-4 camioane de linie și sunt zile în care avem unul sau două. Camioanele de linie sunt subcontractate, iar procedura de evaluare a cărăușilor este foarte strictă, ținând cont de faptul că vorbim despre valori mari pe care le transportăm. Facem verificări asupra cazierului fiscal, urmărim feed-back din piață, realizăm reevaluări și orice incident se înregistrează într-o bază de date. Lead-time-ul devine critic în cazul camioanelor de linie, pentru că întârzierea are repercusiuni pe toate shipment-urile de pe linie. Pe de altă parte, și tarifele pe care le plătim cărăușilor sunt mai mari pentru că vrem în primul rând calitate. Pentru distribuția capilară, lucrăm cu flota proprie, creșterea de volume compensând-o prin subcontractori“, a mai arătat Răzvan Marinescu. În opinia sa, sistemul de livrare a mărfurilor în grupaj câștigă teren, în detrimentul livrărilor în turneu care nu mai sunt rentabile o dată cu micșorarea volumelor. „Suntem pionieri în ceea ce privește acest serviciu în România, care poate fi caracterizat ca fiind un serviciu de tip curierat pentru cargo, cantitatea minimă cu care lucrăm fiind jumătatea de palet. Chiar dacă există și alte companii care oferă livrări în 24 de ore, o fac dedicat pentru anumiți clienți, nu în sistem de grupaj“. Dar pentru a putea oferi un astfel de serviciu în acest moment pentru România, trebuie să ai în mână trei instrumente esențiale care nu sunt la îndemâna oricui: infrastructura, baza de clienți care asigură masa critică de la care se poate construi și know-how-ul. KLG Europe le are, iar în momentul acesta fac diferența față de restul pieței. Dar numai pentru că s-au suprapus peste o viziune privind promovarea unui serviciu premium de distribuție... care să închidă un supply chain premium.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Transportul aerian câştigă teren

Chiar şi în ultimii anii, segmentul de transport aerian de mărfuri a câştigat teren în România. Viteza şi siguranţa sunt principalele atuuri ale acestui mod de transport, iar apelarea la o firmă specializată poate asigura accesarea unor tarife competitive.

În 2011, în România, DSV va atinge o creştere de 60% faţă de anul trecut. „Numai pentru serviciul aerian avem lunar minim 50 de clienţi, în lunile bune chiar peste 100, iar ca procentaj, circa 50% dintre clienţi sunt constanţi. În plus, există posibilitatea ca filiala DSV de la destinaţie să facă livrare door-to-door, dacă clientul doreşte acest lucru“, a precizat Alexandru Liciu, Airfreight Manager DSV.

Back-up pentru industrie

Transportul aerian reprezintă pentru industrie o importantă sursă prin care se pot evita costuri deloc neglijabile ce pot surveni din nerespectarea programărilor. Indiferent de motive, un lot de piese care, de exemplu, nu poate ajunge la timp la o fabrică de autovehicule poate duce la oprirea liniei de producţie şi, implicit, la pierderi... Mult mai mari decât extracostul reprezentat de transportul aerian.

„Discutăm de un volum mare de mărfuri în România, constant, care, în ultima vreme, chiar a crescut; un exemplu elocvent îl reprezintă industria auto. În România, avem fabrici ce produc repere diverse (faruri, turbine, airbag-uri etc), iar fabricile de asamblare sunt în SUA, India ori Canada. Cu vaporul ar face o lună, cu avionul 4 zile... iar oprirea liniei de producţie ar însemna pierderi foarte mari pentru clientul final. Astfel, la ora actuală, discutăm de un trafic aerian regulat“, a arătat Alexandru Liciu.

O altă industrie beneficiară a transportului aerian este cea a maşinilor industriale. Acest transport asigură, pe lângă un timp mai redus de tranzit, şi o siguranţă sporită, iar când este vorba de piese ce valorează 100.000 euro, nu mai contează prea mult diferenţa de cost între transportul maritim şi aerian.

Alexandru Liciu, Airfreight Manager DSV:

„Dintre cele patru tipuri de servicii pe care le oferă DSV, transportul aerian este pe locul patru ca şi pondere, dar, la ora actuală, înregistrează cea mai dinamică creştere, iar în ultimul an am reuşit să avem cifre similare cu cele ale transportului maritim.“

În general, transportul aerian este ales în cazul distanţelor lungi, acolo unde apar dificultăţi geografice sau de frontieră pentru celelalte mijloace de transport. Sigur, chiar şi pe distanţe mai scurte, există mărfuri pentru care transportul aerian reprezintă cea mai bună soluţie.

„Transportul aerian în Comunitatea Europeană a scăzut foarte mult în ceea ce priveşte România, de când am devenit membri ai UE. Nu are logică să trimiţi ceva aerian din Bucureşti în Hamburg, precum 5 paleţi, din moment ce ei ar ajunge teoretic în 2 zile aerian, iar dacă îi pui într-o dubiţă ajung în acelaşi timp, dar la un preţ considerabil mai mic. În comunitate se transportă de regulă colete mici, documente, produse farmaceutice, probe biologice, valori sau produse perisabile. DSV este obişnuit şi cu astfel de transporturi, de exemplu, avem în derulare un contract de transport săptămânal din România în Cipru de produse alimentare“, a declarat Alexandru Liciu.

Tarif influenţat de masă, combustibil şi securitate

Spre deosebire de rutier, pentru stabilirea tarifelor la transportul aerian, masa este esenţială şi nu neapărat distanţa.

Ideal pentru mărfurile expediate aerian ar fi ca dimensiunile să fie cele ale unui europalet, cu o înălţime maximă de 100 cm şi o greutate de maxim 250 kg per colet.

Astfel de colete sunt preluate de avioane de pasageri.

„Ne bazăm pe spaţiul neocupat de bagajele pasagerilor. Această practică nu este nouă, se face de prin 1970, fiind o metodă prin care companiile aeriene îşi mai rotunjesc veniturile. Sunt mărfuri de masă mai degrabă decât de volum“, a explicat Airfreight Managerul DSV.

Pe de altă parte, sunt şi companii aeriene care au pentru mărfurile de volum camioane ce realizează transportul până la un aeroport mare din Europa (Frankfurt, Amsterdam, etc) de unde sunt preluate de avioane cargo, bunurile urmând să ajungă la destinaţie pe calea aerului.

În aceste condiţii, pentru a optimiza transportul este nevoie de consultanţă.

Pentru un transport standard de la Bucureşti la Chicago, de 160 kg, tariful este de aproximativ 400 euro.

„DSV oferă un serviciu de consultanţă pentru a ajuta un client în a determina ce tip de transport i se potriveşte, luând în calcul preţul, timpul de tranzit şi securitatea mărfurilor. Destinaţia cea mai accesată în cazul nostru este Chicago, unde avem un termen de livrare, airport-to-airport, de 3 zile, iar dacă clientul optează pentru un serviciu door-to-door, trebuie să ne încadrăm în 5 zile lucrătoare. În prima zi, se preia marfa, se aduce în depozitul nostru de 2.000 mp din Otopeni, unde există o securitate foarte bună. Aici se dimensionează şi se cântăreşte, pentru că, în acest domeniu, preţul se face pe greutatea volumetrică, nu pe cea fizică. Ziua următoare se realizează formalităţile vamale şi, în majoritatea cazurilor, marfa pleacă din aeroport în aceeaşi zi. Astfel, în mai puţin de 48 de ore de la colectare, marfa este deja în avion spre destinaţia solicitată“, a arătat Alexandru Liciu.

În transportul aerian, tarifele se fac pe grupa de greutate, iar cu cât creşte grupa de greutate, cu atât scade preţul unitar. De la 1.000 kg în sus, totul este negociabil. La companiile aeriene, pe lângă tariful aerian, mai sunt două taxe ce se pot modifica în timpul anului - taxa de combustibil şi cea de securitate - şi acestea sunt per kilogram. Când discutăm de colete mai mici, există un tarif minim din partea liniei aeriene.

Ca o comparaţie între modurile de transport, cel aerian este cel mai rapid şi mai sigur, iar preţul este, la modul general, de circa trei ori mai mare decât la maritim.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

DSV - avantaje în transportul aerian

- O reţea globală DSV (22 de filiale doar în SUA) ce poate asigura transporturi „door-to-door“ la costuri reduse
- Un sistem IT special ce poate permite clienţilor cu trafic mare să urmărească, în timp real, stadiul fiecărui transport
- Personal calificat şi instruit conform cerinţelor IATA, atât pentru mărfuri generale cât şi pentru mărfuri periculoase
- Optimizarea costurilor şi timpilor de tranzit prin oferirea de servicii combinate (road+air, road+sea ori sea+air)

DSV
www.dsv.com/ro
Global Transport and Logistics

CEVA Logistics

Excelenţă operaţională

Multe companii au utilizat metodologii şi tehnici de excelenţă operaţională pentru dezvoltarea unui consens în cadrul organizaţiei, având drept obiective declarate creşterea satisfacţiei clienţilor şi îmbunătăţirea performanţei, iar multe altele încearcă încă să atingă aceste obiective.

În ceea ce privește operațiunile din cadrul CEVA, personalul companiei caută perfecțiunea și utilizează o abordare sistematică, prin intermediul căreia realizează fiecare sarcină în mod corespunzător, de fiecare dată. Procesul acoperă fiecare etapă a unui proiect - de la asigurarea unui început perfect, până la depunerea eforturilor necesare pentru creșterea continuă a eficienței și măsurarea rezultatelor în mod constant. Elementul cheie în ceea ce privește asigurarea de valoare constă în implementarea unei culturi pentru excelență.

Acesta este cadrul care susţine abordarea CEVA cu privire la Excelenţa Operaţională

Astfel, CEVA:

a) A creat și a organizat baze operaționale pentru a furniza angajaților săi metode pentru îmbunătățirea operațiunilor.

b) A stabilit trei domenii cheie pentru crearea unei culturi durabile în ceea ce privește excelența operațională: implicarea organelor de conducere responsabile și angajații, furnizarea de formare profesională pentru personal și monitorizarea gradului de aplicare a culturii pentru excelență.

c) A creat un sistem în care fiecare locație este clasificată în funcție de indicatorii de performanță.

Procesul companiei este esențial pentru atingerea excelenței operațiunilor, însă la fel de importanți sunt oamenii din spatele procesului - iar angajații CEVA se numără printre cei mai buni din domeniu.

LEAN constituie una din bazele CEVA în ceea ce privește atingerea excelenței operaționale. Odată ce un proiect este inițiat, sunt depuse eforturi susținute pentru eficientizarea acestuia. Prin utilizarea filozofiei LEAN, compania îmbunătățește în mod continuu proiectul desfășurat. Angajații sunt încurajați să caute în permanență noi modalități de îmbunătățire a proceselor zilnice, identificând și eliminând pierderile inutile, precum supra-producția, supra-prelucrarea și deplasarea inutilă.

LEAN reprezintă o metodologie standard pentru identificarea, analizarea și eliminarea pierderilor inutile. Acest concept a fost inițial dezvoltat de Toyota și a fost implementat cu succes în alte industrii. CEVA implementează LEAN prin analiza și reducerea până la eliminare a pierderilor inutile, a inflexibilității și a variabilității. Pierderile inutile sunt reduse prin eliminarea proceselor care nu aduc valoare adăugată, contribuind astfel la costuri scăzute, calitate sporită și flux constant. Flexibilitatea crește printr-o corelare mai bună a ratei de producție cu cererea, astfel încât să se poată livra clienților cantitățile corespunzătoare în termenele stabilite. Compania îmbunătățește calitatea prin sporirea rentabilității proceselor și reducerea prețurilor.

În lanțul de aprovizionare LEAN oferă o multitudine de oportunități de îmbunătățire, însă adoptarea unei strategii LEAN necesită, de asemenea, implicarea semnificativă la toate nivelurile și în special angajamentul la nivelul conducerii executive. Din fericire, adoptarea LEAN nu presupune reorganizarea operațiunilor. Optând pentru externalizarea logisticii către un partener deja instruit și experimentat, clientul obține câștiguri continue în ceea ce privește calitatea și eficiența.

Un exemplu concret

În 2007, Vodafone a decis să își externalizeze operațiunile logistice către un partener logistic calificat, alegând pentru aceasta compania CEVA. S-a început prin operarea unui depozit obișnuit, fiecare angajat livrând 20 comenzi pe zi, cu o eroare permisă în fiecare zi. După patru ani de operațiuni, CEVA poate livra 30 comenzi pe zi fără nicio eroare, cu oameni mai puțini, iar toți indicatorii de performanță sunt la 100%. Care este rețeta? Oamenii, oamenii, oamenii.

În primul rând, este vorba despre comunicare și respect la toate nivelurile. Supervizorii apreciază și mulțumesc membrilor echipelor lor pentru sarcinile îndeplinite în mod corespunzător și pentru ideile de îmbunătățire. Recompensarea și recunoașterea experților îi încurajează pe aceștia să îi aducă pe ceilalți la același standard.

La începutul fiecărei ture, angajații se întâlnesc pentru a împărtăși informații și știri. Muncitorii din depozite ar putea afla, de exemplu, câte comenzi vor fi preluate în ziua respectivă, la ce ore trebuie încărcate diferite comenzi, care sunt comenzile esențiale și care este situația companiei în ceea ce privește indicatorii cheie de performanță (KPI). Conducerea companiei comunică, de asemenea, strategia companiei tuturor angajaților din cadrul organizației. Este important să se explice orice strategie pe înțelesul tuturor angajaților, astfel încât aceștia să înțeleagă conceptul și să contribuie la reușita acestuia.

În al doilea rând - execuție impecabilă. Dacă angajații știu întotdeauna unde pot găsi produsul dorit, piesele vor circula cu ușurință de la o secțiune la alta. Comenzile clienților vor fi finalizate la timp, în mod corespunzător. Costurile vor fi reduse, deoarece nu va fi necesară corectarea greșelilor, iar clienții nu se vor confrunta cu situații precum „stoc indisponibil”. În caz de erori, procesul este întrerupt pentru identificarea cauzelor. În ceea privește comenzile greșite, nu este suficientă înlocuirea unei piese necorespunzătoare cu piesa corectă. Echipa trebuie să descopere cauza erorii și să o corecteze, astfel încât procesul să se desfășoare perfect în viitor.

Obiectivul constă în eliminarea erorilor prin implementarea unui proces fără erori.

În al treilea rând - standardizare. Oamenii pot dobândi o anumită calitate acționând constant într-un anumit mod. În orice organizație LEAN, angajații sunt pregătiți și instruiți pentru aplicarea celor mai bune practici.

În al patrulea rând - termenul de livrare. Oamenii asigură circulația mărfurilor. Implementarea instrumentelor de fluidizare, precum „nivelarea încărcării” si „PULL”, va conduce la reducerea termenului de execuție și la realizarea unor operațiuni simple și rapide. Acest lucru va asigura și pregăti organizația să poată răspunde la creșterea cererilor clienților.

Pentru a pune în aplicare principiul de îmbunătățire continuă, este nevoie de forță de muncă instruită, calificată și informată. În cultura LEAN, angajații se străduiesc în fiecare zi să elimine pierderile inutile și să îmbunătățească și calitatea, utilizând procesul PDCA pentru atingerea obiectivelor. Contribuția unei singure persoane ar putea trece neobservată. Însă, în timp, toate îmbunătățirile de bază vor conduce la crearea unei echipe puternice și încrezătoare, care va asigura o performanță ridicată ce va influența în mod semnificativ rezultatele companiei.

Devotament excepțional

Logistica dintr-o perspectivă diferită

Pieţele dumneavoastră evoluează iar nevoile şi aşteptările lanţului de distribuţie se schimbă. În acelaşi timp, cerinţa dumneavoastră pentru eficienţa lanţului de distribuţie este în creştere.

La CEVA, experţii în dinamica şi cosntrucţia lanţurilor de distribuţie sunt devotaţi construirii unui parteneriat puternic şi de durată cu clienţii noştrii. Echipele noastre oferă cunoştinţe specifice fiecărui sector şi lucrează îndeaproape cu dumneavoastră pentru a vă livra soluţii inteligente pentru a întări profitul afacerii dumneavoastră. Astfel CEVA colaborează cu dumneavoastră în transformarea lanţului de distribuţie.

Este timpul să abordaţi lanţul dumneavoastră de distribuţie dintr-un unghi diferit? Noi credem că da.

Aflaţi mai multe cu privire la transformarea lanţului dumneavoastră de distribuţie la
www.cevalogistics.com/commitment

CEVA Logistics

Bucharest West Industrial Park
C Building, DE 287/1
Dragomiresti Deal Village
Ilfov County 077096
Romania

T: +40 372 159 401
E: info.ro@cevalogistics.com

Making business flow

Parmarom
În pas cu piaţa

Fondată în 1994, Parmarom oferă astăzi servicii logistice pentru mai mult de 70 de clienţi, având un loc bine definit pe piaţa românească de profil.

Manager general Parmarom, Bogdan Ştefănescu, a subliniat că, în acest moment, piaţa te obligă să creşti calitatea serviciilor de logistică, clienţii impunând standarde ridicate de eficienţă. „Pentru a răspunde cerinţelor, am crescut şi creştem importanţa IT-ului în business, fapt care conduce la eliminarea erorilor umane dar şi la optimizarea proceselor, ceea ce ne conferă posibilitatea de a practica tarife competitive.“

Parmarom a dezvoltat, în urmă cu 3 ani, un depozit nou pe şoseaua de centură a Bucureştiului. „Depozitul ambiental pe care îl operăm în zona Dragomireşti are 7.000 mp şi depozitează un vârf de 4.000 de SKU, în condiţiile în care prestăm servicii logistice pentru un număr de 70 de clienţi. Activităţile noastre principale sunt de warehousing şi cross-docking, la care se adaugă serviciile cu valoare adăugată (formare pachete promoţionale, etichetări, ambalări...). De asemenea, facem distribuţie pentru Bucureşti în 24 de ore iar pentru restul ţării în 48 de ore, ajungând numai în cazuri extreme la maxim 72 de ore. Colaborăm cu distribuitori locali, dar avem şi două platforme de cross-docking, la Timişoara şi la Cluj, urmând ca, în primăvară, să mai deschidem un astfel de punct în Moldova. Lucrăm în principal cu flota proprie, dar avem şi parteneri firme de transport“, a explicat Bogdan Ştefănescu, subliniind că pentru a creşte transparenţa operaţiunilor în relaţia cu clienţii, în acest moment se lucrează la implementarea unui portal prin intermediul căruia beneficiarul va putea să plaseze comenzile, dar şi să aibă acces la o sumedenie de rapoarte privind stadiul comenzilor, în timp real, stocul existent, detalierea facturilor de servicii etc...

Pariu cu frigul

Pe segmentul de produse congelate, Parmarom lucrează în parteneriat de management cu Parmafrost - un depozit specializat de 5.700 mp, ce conferă un potenţial ridicat pe un segment de piaţă în care sunt foarte puţini cei care oferă servicii la o scară mare.
Depozitul a început să funcţioneze din luna decembrie, are 4 camere cu dimensiuni şi suprafeţe diferite, beneficiind de cele mai moderne tehnologii din domeniu. „Este un depozit foarte nou, foarte modern, care beneficiază de o instalaţie de frig pe bază de amoniac, ceea ce înseamnă costuri mai mici cu 30%”, a precizat Bogdan Ştefănescu, subliniind că piaţa de produse congelate în România nu este foarte diversificată, existând doar câţiva mari jucători, ceea ce face acest segment mai interesant, transformându-l într-o veritabilă provocare şi, în acelaşi timp, o oportunitate. „Vorbim despre o piaţă puţin dezvoltată, cei care importă astfel de produse realizându-şi în acest moment logistica şi distribuţia pe cont propriu. Problemele apar în momentul în care s-ar dori externalizarea serviciilor logistice pentru că sunt foarte puţine firme care activează în domeniul logisticii produselor congelate“, a apreciat managerul general Parmarom.

Bogdan Ştefănescu

Pentru că în acest sens îl reprezintă colaborarea cu Crama Oprişor, investiţie a grupului Reh Kendermann din Germania. Compania germană a făcut în România primul pas pentru extinderea spre Europa de Est, prin cumpărarea unei crame în localitatea Oprişor (Mehedinţi) şi apoi prin replantarea a 250 de hectare de viţă de vie într-una dintre cele mai bune regiuni viticole din această parte a lumii. „Crama Oprişor a companiei Carl Reh Winery România este situată în sud-vestul României, la 15 km de malul Dunării, în comuna Oprişor, judeţul Mehedinţi, o echipă mixtă de vinificatori (români şi străini) aplicând tehnicile cele mai moderne de obţinere a vinurilor. Compania a fost înfiinţată în 1994, de către Reh Kendermann - GmbH, Bingen am Rhein - exportatorul numărul unu de vinuri germane şi, totodată, cel mai mare importator de vinuri din Germania. Astăzi, suntem printre cei mai importanţi exportatori de vinuri purtând denumirea de origine România, iar pasiunea pentru calitate a oamenilor care lucrează aici s-a concretizat în mai multe premii şi distincţii obţinute la concursurile interne şi internaţionale de profil. Pentru a oferi consumatorilor din România cât mai multe modele de calitate, am adus în România vinurile unor producători de talie internaţională precum Reh Kendermanns, Lindemans, Rosemount, Penfolds sau Beringer“, a arătat Luminiţa Tzakis, director naţional de vânzări Carl Reh Winery. Ea a precizat că parteneriatul cu Parmarom a fost iniţiat ca urmare a externalizării platformei de distribuţie, care includea sistemul centralizat de consolidare, planificare, expediere, dirijare şi organizare a livrărilor de produse care fac parte din portofoliul Cramei Oprişor. „Am apreciat eficacitatea şi calitatea serviciilor oferite de Parmarom. Avem o relaţie de durată bazată pe încredere şi interdependenţă, care a început în 2005, cu vinurile Val Duna şi La Cetate aflate în portofoliul Cramei Oprişor, pentru ca extinderea brandurilor să se facă în timp pe parcursul celor şapte ani scurşi până în prezent“, a mai explicat Luminiţa Tzakis, menţionând că astăzi Crama Oprişor ocupă locul 13 în topul producătorilor de vin. Ea a precizat că furnizorul de servicii de logistică a fost selectat după o analiză riguroasă, Parmarom cumulând calităţi precum competenţe certificate în domeniul logisticii, cunoştinţe solide, actualizate şi capacitatea de a le dezvolta, capacitate de inovaţie, flexibilitate şi reactivitate, precum şi capacitate de investiţie şi de soliditate financiară. Acestora li se adaugă disponibilitatea de a asculta permanent pentru a se putea stabili o relaţie de încredere puternică şi, nu în ultimul rând, o voinţă de a permite dezvoltarea spiritului de parteneriat în timp.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Un parteneriat de succes

Un exemplu în acest sens îl reprezintă colaborarea cu Crama Oprişor, investiţie a grupului Reh Kendermann din Germania. Compania germană a făcut în România primul pas pentru extinderea spre Europa de Est, prin cumpărarea unei crame în localitatea Oprişor (Mehedinţi) şi apoi prin replantarea a 250 de hectare de viţă de vie într-una dintre cele mai bune regiuni viticole din această parte a lumii. „Crama Oprişor a companiei Carl Reh Winery România este situată în sud-vestul României, la 15 km de malul Dunării, în comuna Oprişor, judeţul Mehedinţi, o echipă mixtă de vinificatori (români şi străini) aplicând tehnicile cele mai moderne de obţinere a vinurilor. Compania a fost înfiinţată în 1994, de către Reh Kendermann - GmbH, Bingen am Rhein - exportatorul numărul unu de vinuri germane şi, totodată, cel mai mare importator de vinuri din Germania. Astăzi, suntem printre cei mai importanţi exportatori de vinuri purtând denumirea de origine România, iar pasiunea pentru calitate a oamenilor care lucrează aici s-a concretizat în mai multe premii şi distincţii obţinute la concursurile interne şi internaţionale de profil. Pentru a oferi consumatorilor din România cât mai multe modele de calitate, am adus în România vinurile unor producători de talie internaţională precum Reh Kendermanns, Lindemans, Rosemount, Penfolds sau Beringer“, a arătat Luminiţa Tzakis, director naţional de vânzări Carl Reh Winery. Ea a precizat că parteneriatul cu Parmarom a fost iniţiat ca urmare a externalizării platformei de distribuţie, care includea sistemul centralizat de consolidare, planificare, expediere, dirijare şi organizare a livrărilor de produse care fac parte din portofoliul Cramei Oprişor. „Am apreciat eficacitatea şi calitatea serviciilor oferite de Parmarom. Avem o relaţie de durată bazată pe încredere şi interdependenţă, care a început în 2005, cu vinurile Val Duna şi La Cetate aflate în portofoliul Cramei Oprişor, pentru ca extinderea brandurilor să se facă în timp pe parcursul celor şapte ani scurşi până în prezent“, a mai explicat Luminiţa Tzakis, menţionând că astăzi Crama Oprişor ocupă locul 13 în topul producătorilor de vin. Ea a precizat că furnizorul de servicii de logistică a fost selectat după o analiză riguroasă, Parmarom cumulând calităţi precum competenţe certificate în domeniul logisticii, cunoştinţe solide, actualizate şi capacitatea de a le dezvolta, capacitate de inovaţie, flexibilitate şi reactivitate, precum şi capacitate de investiţie şi de soliditate financiară. Acestora li se adaugă disponibilitatea de a asculta permanent pentru a se putea stabili o relaţie de încredere puternică şi, nu în ultimul rând, o voinţă de a permite dezvoltarea spiritului de parteneriat în timp.

Parmarom, pe scurt

Capacităţi de depozitare:
- Bucureşti - Centura Vest
7.000 mp ambiental - 9.200 locaţii paleţi
5.500 mp congelator - 8.200 locaţii paleţi
100 mp refrigerat - 54 locaţii paleţi
- Constanţa
1.500 mp ambiental - 1.800 locaţii paleţi
- Hub-uri cross-docking în Braşov, Cluj, Timişoara şi Constanţa.
Flota auto este formată din 12 camioane de 20 t, 7 camioane de 7,5-10 t şi 30 de furgoane de 1,8 t. Toate mijoacele de transport sunt monitorizate prin GPS şi echipate cu scannere pentru trimiterea rapidă a documentelor.

Informaţia are valoare când vine la timp

Timpul înseamnă bani. Mai ales astăzi pe segmentul de logistică. Iar atunci când eşti în căutarea spaţiului potrivit, informaţia primită la timp şi în forma corectă devine esenţială. CB Richard Ellis a lansat, în acest context, un proiect care îşi propune informarea în timp real a celor interesaţi de acest segment prin intermediul internetului.

CBRE a lansat portalul www.cbre-industrial.ro, pe care este disponibilă întreaga bază de date a agenţiei pe segmentul industrial, actualizată în timp real. Celor care sunt în căutare de depozite de închiriat, de vânzare, hale industriale, spaţii pentru producţie sau terenuri pentru dezvoltări industriale le este astfel mult mai uşor să îşi facă o impresie de ansamblu asupra ofertei pieţei, câştigând timp preţios.

„Principala problemă a multora dintre clienţi este că trebuie să acceze mai multe agenţii pentru a selecta un spaţiu. Noi am lansat portalul www.cbre-industrial.ro, unde este stocată întreaga noastră bază de date, pornind de la spaţii de depozitare foarte mici în toată ţara şi ajungând până la un nivel de 10.000, 20.000 sau 100.000 mp şi inclusiv la terenuri ce pot fi dezvoltate din punct de vedere industrial“, ne-a explicat Dana Bordei, Senior Broker Industrial Agency CBRE. Astfel, o primă selecţie se poate face direct pe internet din faţa calculatorului, fără a fi necesare eforturi suplimentare. „Suntem, în momentul de faţă, singura agenţie care a lansat un astfel de proiect“, a subliniat Dana Bordei, precizând că site-ul include o hartă împărţită pe zone logistice, unde informaţia este clasificată în funcţie de suprafeţe şi tipul de clădire. În plus, platforma este integrată cu Google Earth, astfel încât, după ce îţi creezi un cont pe site, poţi accesa toate detaliile necesare. Există, de asemenea, o listă completă a serviciilor adiţionale celor de depozitare - de la furnizorii de echipamente la furnizori de rafturi, consultanţi şi până la evenimente de logistică, traininguri, conferinţe şi la tot ceea ce are legătură cu partea de logistică. „Cei care vor să realizeze o dezvoltare logistică pot găsi astfel toate informaţiile de care au nevoie, inclusiv o scurtă descriere a companiilor care furnizează servicii şi echipamente şi a datelor de contact. Subliniez că baza de date este în permanenţă actualizată. Altfel spus, ce este pe site este real în piaţă“.

Producătorii sunt cap de afiş

Potrivit reprezentantului CBRE, în acest moment, există multe cereri pe piaţă, după ce în 2010 au avut loc foarte multe renegocieri. „Companiile care au rezistat în perioada 2009 - 2010 s-au extins, dezvoltări observându-se mai ales pe segmentul de comerţ online. Pe de altă parte, există cereri din partea producătorilor, dar nu s-au materializat deocamdată toate în tranzacţii. Foarte mulţi producători din industria auto au cercetat piaţa şi o monitorizează în continuare. Decizia finală nu a venit însă anul acesta, existând probabil preocupări privind ceea ce se va întâmpla în 2012. Pe segmentul de producţie, interesul vizează în special dezvoltări noi, cererile fiind specifice în funcţie de ramura de activitate. Noi am vândut un teren de 31 hectare la km 23 pe autostrada A1 şi avem cereri în continuare de suprafeţe mari pentru dezvoltări viitoare de parcuri. Există, inclusiv, o dezvoltare care va începe din 2012 pe A3“.

În ceea ce priveşte rata de neocupare, Dana Bordei a apreciat că ea a scăzut, ajungând la aproximativ 10% pentru spaţiile noi. „Au existat şi foarte mulţi clienţi, companii mari internaţionale care au optat pentru fabrici vechi recondiţionate, cum ar fi cazul celor de la Knauf, care s-au dus în platforma industrială Faur, sau al celor de la Yazaki, care s-au dus la Caracal, ca să fie aproape de Craiova. Pregătim un studiu privind ceea ce se construieşte la nivel de România, pentru a avea o situaţie clară referitoare la tranzacţiile din ultimul an şi jumătate: în mare parte sunt industriale“, a arătat reprezentantul CBRE.

Prudenţă la tranzacţionare

Dana Bordei a menţionat că în prima jumătate a anului s-a închiriat un volum dublu de spaţii faţă de perioada corespondentă din anii trecuţi. „Sunt proiecte care erau în plan şi în anii trecuţi, dar deciziile s-au tot amânat, finalizându-se abia în cursul acestui an. Este interesant ce se va întâmpla în 2012, pentru că în această perioadă se manifestă o tendinţă similară celei din 2009-2010.“ De altfel, perioada necesară pentru închiderea unei tranzacţii s-a majorat semnificativ, ajungând şi până la un an, un an şi jumătate (atunci când este vorba despre producţie), faţă de 3-6 luni înainte de 2008. „70% dintre cererile înregistrate provin din industria auto, Renault şi Ford atrăgându-şi furnizorii. Interesant este că în condiţiile în care Mercedes a ales Ungaria pentru producţie, furnizorii lor au devenit interesaţi pentru relocarea producţiei în Vestul României, de Arad, Timişoara, Oradea, dar tranzacţiile au fost puţine, cei mai mulţi dintre aceşti producători aflându-se la nivelul deciziei de ţară“, a concluzionat Dana Bordei, menţionând însă că Bucureştiul deţine în continuare rolul principal în ceea ce priveşte volumul tranzacţiilor concretizate pe segmentul de logistică.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Distribuitorii vor depozite croite după nevoile lor

Tarifele de închiriere s-au menţinut constante, cifrându-se între 3,5 şi 4,2 euro/mp în funcţie de suprafaţă şi perioada de închiriere. „Există un interes mai mare decât în anii trecuţi pentru construcţiile la cerere. Multe dintre spaţiile din piaţă sunt conceptualizate încă pentru operatori logistici, care au nevoie de volume mari, dar există cereri de la distribuitori care folosesc maşini de 3,5 - 7 t, care sunt greu de încărcat la rampă. Am avut în acest context cereri din partea distribuitorilor care vor să li se construiască un depozit pe specificaţiile lor tehnice. Majoritatea sunt pe A1 la km 14. De exemplu, cei de la Augsburg au închiriat anul trecut 10.000 mp pe un depozit dedicat lor“. În contextul în care, în acest moment, există foarte puţine spaţii care se construiesc speculativ, reprezentantul CBRE nu se aşteaptă, în următoarea perioadă, la o scădere a chiriilor, dar nici la o majorare a acestora.

Toyota Material Handling Romania

Noi nu vindem stivuitoare. Noi oferim soluţii integrate

Ce înseamnă pentru afacerea dumneavoastră reducerea costurilor cu mişcarea şi stivuirea mărfii? Care este echipamentul de stivuit cel mai potrivit pentru afacerea dumneavoastră? Cum scădeţi costurile exploatării? Chiar trebuie să achiziţionaţi echipamentul sau îl puteţi închiria? Cum să organizaţi cât mai eficient activitatea de manipulare a mărfii? Acestea sunt doar câteva dintre întrebările care şi-au găsit răspunsul pe data de 9 decembrie, la sediul Toyota Material Handling Romania.

Din dorința de a da actualilor și posibililor parteneri o perspectivă completă asupra strategiilor aplicabile în vederea reducerii costurilor de manipulare, Toyota Material Handling Romania a organizat un seminar pe această temă, în cadrul evenimentului „Porți Deschise“, desfășurat pe 9 decembrie 2011.

Principalele mesaje comunicate au arătat că alegerea corectă a echipamentului sau a serviciului este esențială. „Configurația sau numărul de echipamente solicitate de client nu este întotdeauna soluția optimă pentru aplicație“, a arătat directorul general al TMHRo, Daniel Preda. „Directorii noștri regionali sunt în primul rând consultanți pentru clienți, ajutându-i pe aceștia să identifice soluția tehnică cu cel mai bun raport performanță/preț“.

Testul performanţei

Participanții la eveniment au asistat și la demonstrații cu echipamentele. Pentru aplicațiile standard, au fost prezentate două game de stivuitoare cu furci frontale: electrostivuitorul Toyota Traigo 48 și motostivuitorul Toyota Tonero.

Pentru operarea în depozite, au fost prezentate echipamente pentru culoare înguste din gama BT Vector, echipamente cu catarg retractabil din gama BT Reflex și transpalete electrice din gamele BT Levio și BT Staxio.

Specialiștii companiei au arătat și avantajele oferite de tehnologiile Toyota. Printre acestea se numără Sistemul Activ de Stabilitate (SAS), sistemele de sesizare a prezenței operatorului și de îmbunătățire a ergonomiei (ORS și OPS) și cabina înclinabilă. Iar acestea sunt doar o parte din atributele care poziționează utilajele Toyota și BT în topul clasamentului privind siguranța și tehnologia echipamentelor.

„Driving Down Costs“

Toyota Material Handling Romania înțelege că scăderea costurilor de exploatare este un punct esențial pentru clienții săi. De aceea, ziua Porților Deschise a cuprins și un workshop pe această temă.

Au fost discutate strategiile de reducere a costurilor privind alegerea echipamentelor, exploatarea, carburantul, opțiunea service-ului, piesele de schimb și operatorii.

Un echipament costă cel mai mult atunci când nu funcționează.

Toyota Material Handling Romania a construit în cei 15 ani de existență cea mai mai extinsă rețea de service din țară. Nu mai puțin de 33 de tehnicieni de service însumând peste 200 de ani de experiență în domeniu, cu mașini complet echipate, asigură prezența în orice colț al țării în cel mai scurt timp.

În situația creșterii temporare a volumului de activitate, utilizatorul poate beneficia de resursele flotei de echipamente destinate închirierii pe termen scurt. Iar Toyota Material Handling Romania este, și în acest caz, lider de piață, cu peste 500 de echipamente dedicate.

O altă temă de discuție a fost chiar „închiriere versus achiziționare“. Reprezentanții Toyota Material Handling Romania au arătat că nu întotdeauna achiziționarea utilajelor este cea mai bună opțiune. Prin închirierea pe termen lung, clientul beneficiază nu doar de utilajele necesare, ci și de acoperirea costurilor de service, managementul flotei, autorizărilor legale.

Studii europene au demonstrat că cel mai mare cost în exploatarea utilajelor este cel cu operatorii. Totodată, în cazul unor greșeli de manipulare, daunele colaterale sunt adesea de zece ori mai costisitoare decât cele legate de reparația echipamentelor. Pentru evitarea acestor situații, Toyota Material Handling Romania oferă serviciul de management al flotei Toyota I-Site - un sistem online de monitorizare în timp real a activității echipamentelor și de prevenire a accidentelor.

Logistică și cercetare de piață

Ziua Porților Deschise a cuprins și o prezentare susținută de Romeo Dumitru, vicepreședinte al Asociației Române de Logistică, ARILOG. Acesta a oferit informații despre ultimele tehnici în domeniu, standarde profesionale, legislație și consultanță.

Din dorința de a fi transparentă față de clienții săi, TMHRo a invitat și reprezentanți ai Mercury Research, pentru a susține o prezentare. Această companie a realizat în perioada mai-iunie 2011 un amplu studiu care a reliefat așteptările și specificul pieței în acest domeniu. Aceeași cercetare a poziționat Toyota Material Handling Romania ca lider pe piața echipamentelor de stivuit la capitole precum: notorietate, corectitudine și onestitate, siguranță, tehnologie de vârf, orientare către client și service complet.

Tradiţie şi perfecţionare continuă

Toyota Material Handling Romania este parte a Toyota Material Handling Group, prezent în peste 30 de țări europene, cu aproape 8.000 de angajați, dintre care peste jumătate sunt tehnicieni de service. Concernul nipon a realizat în 2010 o cifră de afaceri de 4 miliarde euro, cu peste 150 de mii de echipamente de stivuit vândute.

TMHRo continuă tradiția grupului nipon, de peste 60 de ani în domeniul utilajelor de stivuit și clădește parteneriate cu clienții săi bazate pe valori precum: îmbunătățire continuă, viziune pe termen lung, respect, încredere reciprocă și muncă în echipă. Iar „Ziua Porților Deschise“ vine să demonstreze acest lucru. Printre participanții de anul acesta se numără reprezentanți ai Biotehnos SA, Pastel Consulting Trading, MBV SRL Stock Solution, Quehenberger Logistics Romania SRL, Farmexpert, Sarantis Romania, TCE Holding, Lactalis Romania și Semmelrock Stein&Design. Pentru următoarele evenimente de acest gen, Toyota Material Handling Romania lansează o invitație de participare tuturor companiilor dornice de parteneriate pe termen lung.

TOYOTA
TOYOTA MATERIAL HANDLING ROMANIA

Şos. Berceni 104 V,
Sector 4, 041912
Bucureşti, România

Tel.: +40 372 157 000
Fax: +40 372 157 079

www.toyota-forklifts.ro

Dexion creează spaţiul

În depozitare, economia de spaţiu se traduce în economie de bani. Situaţia este şi mai evidentă în halele frigorifice sau cu temperatură controlată, precum şi în zonele de arhivare şi de birouri unde spaţiul este extrem de costisitor.

Un alt avantaj al optimizării spațiului este evident în această situație de criză. Un client aflat în lipsă de spațiu poate alege înlocuirea sistemului existent de depozitare cu unul de înaltă densitate, plătind în această direcție o sumă mult redusă în fața alternativei de relocare a activității într-o locație mai încăpătoare.

Opțiunile de economisire a spațiului sunt variate, de la o organizare mai eficientă a culoarelor, la sisteme gravitaționale pe role, la rafturi mobile și la sisteme automatizate de depozitare. Iar Dexion poate oferi acea soluție personalizată care se poate traduce în optimizarea costurilor de depozitare. Specializată de peste 50 ani în proiectarea, producția și comercializarea de sisteme de depozitare, Dexion face parte din Constructor Group, una dintre cele mai importante organizații în domeniu din Europa, cu 5 fabrici și peste 25 de birouri de vânzări naționale.

În România, Dexion este prezentă cu o unitate de producție pentru rafturi industriale la Râșnov și cu cea mai extinsă rețea de specialiști în vânzări din domeniu, susținuți de o echipă de 25 de ingineri proiectanți, specializați în obținerea maximumului de spațiu din orice instalație de rafturi Dexion.

Sloganul Dexion este Creating Space și fiecare proiect al companiei are acest țel, de a crea spațiu, de a optimiza depozitarea pentru clienții companiei, de a nu oferi doar rafturi, ci soluții complete de depozitare.

Soluţii de optimizare

Rafturile pentru paleți reprezintă o soluție de depozitare industrială larg întâlnită. Deși stelajele standard ajustabile cu culoare largi rămân cea mai întâlnită soluție la ora actuală, ele pot fi înlocuite cu soluții de depozitare de înaltă densitate.

Stelajul de tip „culoar îngust“ este compus din aceleași componente de bază ca și stelajul convențional. Diferența constă în apropierea rândurilor, obținându-se astfel un spațiu suplimentar de depozitare. Paleții pot fi depozitați la înălțimi mai mari, pentru a folosi la maxim spațiul existent.

Sistemul de depozitare „Drive-In“ este folosit acolo unde este necesară obținerea unei densități ridicate de depozitare. Este utilizat frecvent în instalații cu un număr scăzut de tipuri de produse. Paleții sunt depozitați într-un sistem cu 2 blocuri, în general deservit de un singur culoar de operare. Motostivuitoarele pătrund în stelaj pentru a lăsa sau pentru a ridica paleții care sunt depozitați pe șine în console plasate de-a lungul sistemului. Densitatea ridicată de depozitare permite depozitarea unui număr mai mare de paleți pe metru cub decât în cazul altor soluții de depozitare. Sistemul funcționează optim în cazul unei rotații reduse a stocului și este ideal pentru depozitarea produselor care necesită o temperatură scăzută sau a aplicațiilor de depozitare în vrac, precum și pentru încărcături fragile, care se deteriorează ușor și nu pot fi suprapuse.

Sistemul de tip „Push Back“ este un tip de depozitare dinamică, unde paleții sunt depozitați 2, 3 sau 4 în adâncime. Paleții sunt încărcați pe un cărucior glisant cu role care împinge ascendent ceilalți paleți pe o șină. Când un palet este ridicat, paleții rămași vor coborî în locul acestuia. Paleții pot fi ridicați doar dintr-o parte a stelajului. Sistemul oferă acces rapid către toate liniile de paleți și folosirea la maxim a suprafeței podelei. Este recomandat pentru depozitarea în vrac sau pentru folosirea în depozite cu produse congelate.

Palletflow şi sisteme de depozitare cu satelit

În cazul sistemului activ de depozitare cu role - Palletflow, paleții sunt depozitați în sistem bloc, pe șine înclinate cu role, susținute de stelaje. Paleții sunt încărcați prin partea superioară și se deplasează sub acțiunea forței de gravitație, atunci când un palet este ridicat din partea inferioară a conveiorului. Poate fi folosit fie pentru depozitarea paleților, fie a cutiilor de carton.

Sistemul FIFO asigură o rotație automată a stocului. Densitatea ridicată de depozitare asigurată face din această soluție una foarte economică. Faptul că o parte este dedicată încărcării și una descărcării facilitează deplasarea bunurilor în depozit.

Acesta automatizează sistemul de depozitare în canale, permițând folosirea la maximum a volumului halei. DEXION AUTOSAT permite ca toate operațiunile de manevrare a materialelor să aibă loc în interiorul canalelor, toate misiunile fiind trimise cu ajutorul telecomenzii.

Printre avantajele acestui sistem se numără o viteză foarte ridicată în manipulare, faptul că se pot realiza rate bune de ocupare, distanța dintre paleți putând fi ajustată cu maximă precizie. Sistemul poate lucra atât în mod FIFO cât și LIFO, poate fi folosit în mediu rece și frigorific și nu are limitări privind adâncimea stelajului.

DEXION®
- Rafturi industriale portpalet
- Rafturi pentru marfă nepaletizată
- Sisteme de depozitare multietajate
- Soluţii pentru arhive şi birouri
- Soluţii mobile de depozitare
- Accesorii pentru rafturi
- Depozite automatizate
- Alte produse la comandă

www.dexion.ro
E-mail: office@dexion.ro

Stelaj mobil

Stelajul mobil este un sistem specific pentru densități mari, proiectat în general pentru depozitarea pe termen lung a paleților sau a altor bunuri grele. Stelajele sunt montate pe cadre mobile, care se pot deplasa pe șine în interiorul depozitului. Cadrele sunt ghidate electronic și, în general, sunt ținute închise, păstrându-se un culoar pentru acces.

Sistemele de rafturi grele mobile MOVO sunt controlate electronic, rulează pe șine încastrate în podea și pot purta încărcări de până la 24 tone la înălțime de până la 12 metri.

Datorită unei game largi de accesorii, MOVO este potrivit pentru orice tip de bunuri, iar temperaturile minime de siguranță de până la -30 ° C recomandă acest sistem și pentru depozitele frigorifice. MOVO oferă o utilizare maximă a spațiului orizontal - un singur culoar operațional, economisește până la 40% din spațiul necesar sistemelor convenționale, crește capacitatea de depozitare cu până la 80% și oferă acces 100% la paleți individuali. Bunele grade de ocupare ajută la reducerea costurilor curentului electric în depozitele frigorifice.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Performanțele sistemului de rafturi	Rafturi ajustabile	Rafturi cu adâncime dublă	Rafturi cu culoar îngust	Sistem Drive-In	Depozitare activă	Sistem Push-back	MOVO - rafturi mobile	Sistem Satelit
Folosirea spațiului orizontal	50%	70%	60%	80%	80%	70%	80%	80%
Folosirea înălțimii	70%	70%	80%	70%	70%	70%	70%	70%
Viteza de acces	80%	60%	80%	50%	80%	70%	60 - 80%	80%
Accesul la paleți individuali	100%	50%	80%	40%	40%	60%	100%	50%
Rata de ocupare	90%	70%	100%	60%	80%	80%	90%	80%
Rotația stocurilor	60%	60%	90%	60%	100%	60%	60%	100%
FIFO automat	Nu	Nu	Nu	Nu	Da	Nu	Nu	Da
Echipament de manipulare specializat	Nu	Da	Da	Nu	Nu	Nu	Nu	Nu
Usurința de relocalizare	100%	100%	100%	70%	70%	70%	100% fără șine	70%
Ajustabilitatea sistemului	100%	100%	100%	80%	60%	80%	100%	80%

MĂSOARĂ-ŢI cunoştinţele de logistică! (25)

Câştigătorii lunii NOIEMBRIE

Daniela Petre, Mircea Ștefan Nicolescu și Iulian Voicu

Ei au fost aleși prin tragere la sorți din cei 27 concurenți care au răspuns corect la întrebările lunii noiembrie, cea de a 24-a etapă a concursului de logistică.

Lista concurenților care au răspuns corect
Florin Ceangu, Adrian Nine, Robert Hrabal, Radu Paul Alecu, Marilena Simona Neacșu, Claudiu Jianu, Vicențiu Tuca, Adrian Preda, Annamaria Cherteș, Cristina Potolincă, Mircea Ștefan Nicolescu, Nicușor Tirim, Iselin Menan, Mihai Alex Stoian, Cornel Ivan Cherim, Elena Tamaș, Daniela Petre, Silviu Pătrașcu, Cristian Pavel, Dumitru Lăpădat, Iulian Voicu, Claudiu Mihăilescu, Alin Mihai Savu, Rodica Harangus, Laura Andrei, Alexandru Borza și Mugurel Florin Ungureanu.

Concursul de cunoștințe generale în domeniul logisticii lansat de ZIUA CARGO și compania de consultanță și training în logistică Supply Chain Management Center continuă cu etapa a 25-a. În fiecare lună, publicăm 3 întrebări tip grilă, pentru ca, în luna următoare, să dăm publicității variantele corecte de răspuns. Câștigătorii sunt stabiliți prin tragere la sorți dintre persoanele care răspund corect.

Întrebările lunii NOIEMBRIE (etapa 24) și răspunsurile corecte:

1. Constrângerea reprezintă:
a. Orice factor care limitează performanțe și restricționează producția unui sistem - CORECT
b. Orice factor care duce la un număr ridicat de ieșiri de slabă performanță
c. Orice factor care duce la pierderi de resurse
d. Orice factor care duce la performanță crescută în cadrul proceselor.

2. Planificarea resurselor companiei este:
a. Un proces aleator
b. Un proces ce folosește planurile de vânzări și operațiuni, informații privitoare la standarde temporale, rutări și alte informații despre cum se produc anumite servicii sau produse, pentru a se calcula necesarul de resurse - CORECT
c. O sintagmă care e similară cu planificarea vânzărilor și operațiunilor
d. Un proces anual.

3. Managementul stocurilor reprezintă:
a. Planificarea și controlul stocurilor pentru a răspunde priorităților competitive ale organizației - CORECT
b. Analiza stocurilor expirate
c. Un proces în care nu e nevoie de informație privitoare la cererea estimată
d. O activitate care nu este specifică managerilor de operațiuni.

Întrebările lunii DECEMBRIE (etapa 25)

1. Eroarea de prognoză:
a. Se calculează ca fiind cererea actuală - prognoza cererii
b. Nu se întâmplă des
c. Se calculează ca fiind prognoza cererii - cererea actuală
d. Nu este importantă pentru îmbunătățirea performanței previzionării

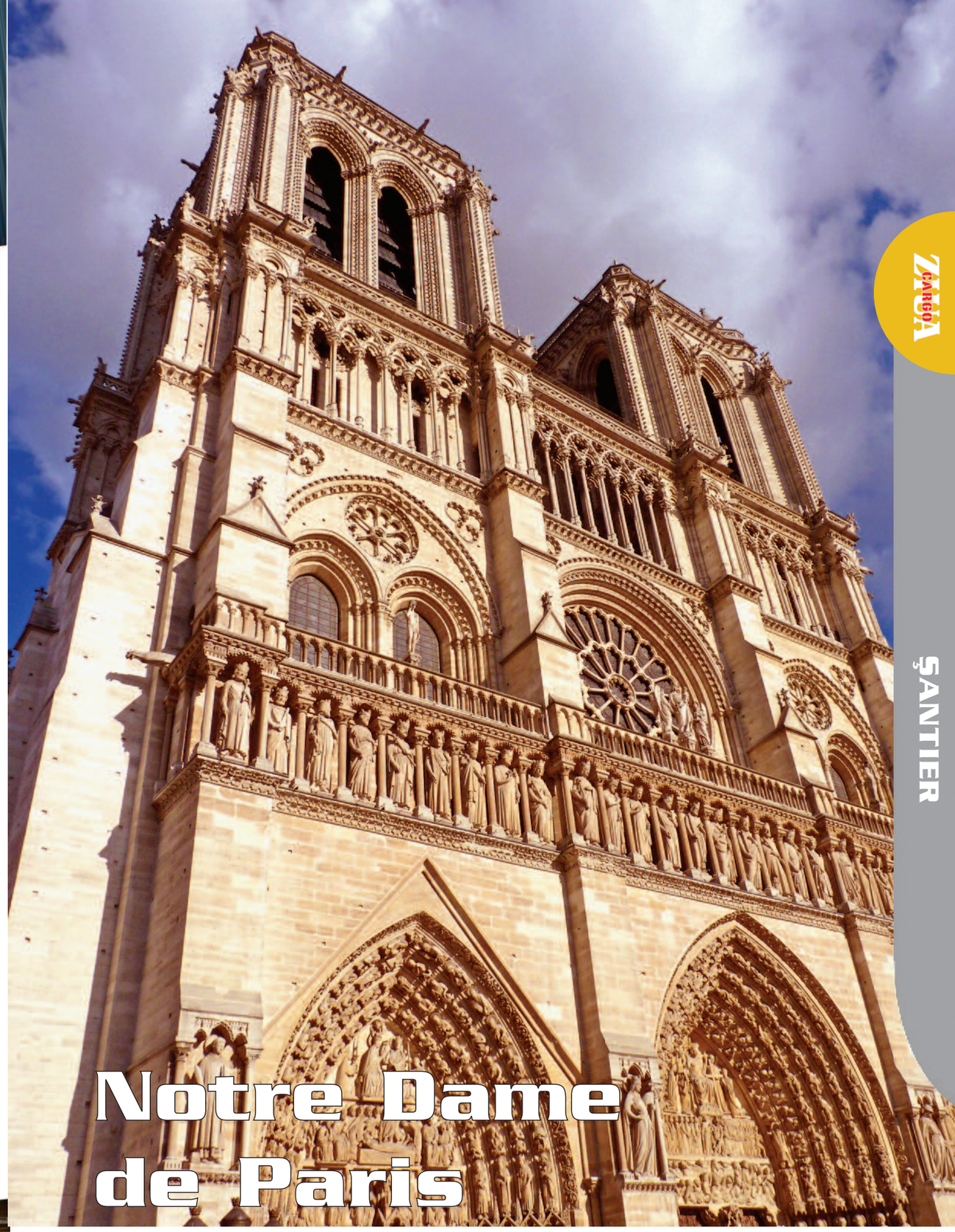
2. Stocul de siguranță se poate reduce prin:
a. Alinierea ratei cererii cu rata producției
b. Influențarea lead-time-ului
c. Plasarea de comenzi mai apropiat de timpul când trebuie să fie primite
d. Reducerea mărimii lotului

3. Sezonalitatea se referă la:
a. Fluctuațiile datorate interacțiunilor cu factorii de influență din economie
b. Tipare regulate de fluctuație
c. Perioade ce durează de obicei între 2-10 ani
d. Temperatura diferită între sezoanele într-un an.

Fiecare întrebare are un singur răspuns corect. Puteți răspunde până pe 10 ianuarie, 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. Câștigătorul ediției din decembrie și variantele corecte de răspuns vor fi publicate în numărul din ianuarie al revistei ZIUA CARGO.

Premiile sunt oferite de

HENKEL OTZ GTI URSUS BREWERIES IFPTR



Notre Dame de Paris

ACCIZELE SCUMPESC MOTORINA DE LA 1 IANUARIE

Ministerul Finanțelor Publice (MFP) vrea să majoreze acciza pe motorină pentru a ajunge la nivelul asumat de România în negocierile de aderare la Uniunea Europeană. Astfel, de la 1 ianuarie 2012, motorina va avea un preț mai mare la pompă.
Acciza pe tona de motorină va crește de la 358 euro, cât este în prezent, până la 374 euro pe tonă, iar acciza pe 1.000 de litri de motorină va urca de la nivelul actual de 302,51 euro până la 316,03 euro. „Potrivit perioadei de tranziție acordate României, prevăzută în Tratatul de aderare la Uniunea Europeană, România trebuie să atingă nivelul accizelor pentru motorină în anul 2013. Acest nivel este de 391 euro/tonă, respectiv 330,395 euro/1.000 litri", conform Notei de fundamentare care însoțește proiectul de ordonanță de urgență publicat de MFP.

REVIN RESTRICŢIILE DE TONAJ ÎN WEEK-END

De la 1 decembrie au fost reintroduse, în conformitate cu HG nr. 1777/2004, restricțiile de circulație pe unele sectoare de autostrăzi și de drumuri naționale europene, pentru vehiculele rutiere cu masa totală maximă autorizată mai mare de 7,5 tone, altele decât cele destinate exclusiv transportului de persoane, în zilele de vineri, sâmbătă, duminică și de sărbatori legale, în tot cursul anului, între orele 6.00-22.00. Pentru sectorul de DN 1 cuprins între Centura București - Otopeni - Ploiești, restricția se aplică pentru vehiculele rutiere cu masa totală maximă autorizată mai mare de 3,5 tone, altele decât cele destinate exclusiv transportului de persoane.

AUTOSTRADA LUGOJ-DUMBRAVA, DIN BANII UE

Comisia Europeană a aprobat 177,4 milioane euro finanțare nerambursabilă pentru construirea, în perioada 2011-2013, a Autostrăzii Lugoj-Deva, secțiunea Lugoj-Dumbrava, de pe Coridorul IV Pan-European. Este cea de-a treia de acest fel de la UE, după aprobarea, în luna septembrie, a fondurilor de 724 milioane euro pentru autostrăzile Nădlac-Arad și Orăștie-Sibiu. În lungime de 27,47 km, autostrada dintre orașele Lugoj și Dumbrava va avea câte două benzi pe sens, 11,43 km drum de legătură, 5 poduri, un viaduct, 17 pasaje, 4 noduri rutiere, un centru de întreținere și o zonă de parcare și servicii. Contractul a fost semnat cu Asocierea Tirrena Scavi SpA - Societa Italiana per Condotte d'Acqua SpA - Cossi Construzioni SpA, având durata de 22 de luni și termen de finalizare anul 2013. Ministerul Transporturilor estimează o reducere a timpului mediu de călătorie la 20 de minute și o reducere cu 62,3% a ratei accidentelor.

AUTOSTRADA CERNAVODĂ - MEDGIDIA, ÎN EXECUŢIE

Lucrările de construire a Autostrăzii Medgidia - Cernavodă, reprezentând ultimul tronson al Autostrăzii Soarelui, au fost, în sfârșit, deschise, urmând ca din vara viitoare să se circule „șnur" de la București până la mare, chiar dacă pe porțiunea abia începută va fi numai pe câte o bandă pe sens. Tronsonul Cernavodă - Medgidia a fost mult întârziat după ce contractul cu firma franceză Colas a fost reziliat în aprilie. Ministerul Transporturilor a organizat o nouă licitație, câștigată în septembrie de consorțiul JV Astaldi SPA - Max Boegl România SRL Cernavodă, care a realizat deja până acum proiectul. Lungimea tronsonului de autostradă va fi de 20,5 km, iar durata contractului este de 63 de luni, cu 3 de proiectare, 12 de execuție și 48 de luni garanție. Investiția este finanțată din bani de la BEI și Fonduri de Coeziune. Costurile sunt de 118,76 milioane euro, fără TVA, cu peste 60 milioane euro mai puțin decât cele din contractul reziliat cu antreprenorul Colas. Totodată, termenul de realizare a fost diminuat de la 24 la 15 luni (3 luni proiectare și un an execuție).

PASAJUL MUNCII, MAI SCUMP CU 6 MILIOANE EURO

Lucrările de modernizare a Pasajului Muncii au ajuns la 18,9 milioane euro, după ce Consiliul General al Municipiului București a suplimentat cu circa 6 milioane de euro fondurile alocate acestei investiții. Proiectul fusese aprobat în 2006, cu un buget inițial de 13 milioane euro - bani alocați integral din bugetul Capitalei -, însă lucrările au început abia acum un an. Termenul de finalizare, prevăzut la finele acestui an, nu va putea fi respectat. Până acum, a fost refăcută structura de rezistență și hidroizolația pasajului, iar la suprafață a fost amenajat un părculeț și o fântână arteziană. În prezent, se lucrează la supralărgirea bretelelor laterale de lângă pasaj, la două, respectiv trei benzi pe sens, în funcție de segment, precum și la trotuare și la reabilitarea interioară a pasajului, prin placare cu materiale estetice și fonoabsorbante.

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

Deszăpezire de 100 milioane euro

Anul acesta, deszăpezirea autostrăzilor A1 şi A2 de la Bucureşti spre Piteşti şi Constanţa, precum şi a celor 15.500 km de drumuri naţionale va costa peste 401,7 milioane de lei, adică aproape 100 de milioane de euro, potrivit estimărilor Companiei Naţionale de Autostrăzi şi Drumuri Naţionale din Romania (CNADNR).

Licitațiile s-au încheiat, contractele au fost adjudecate - practic, către aceiași constructori abonați în fiecare an -, însă Ministerul Transporturilor a instituit reguli noi de intervenție a utilajelor după momentul începerii ninsorii.

De curățarea zăpezii de pe Autostrada București-Pitești se va ocupa firma Straco Grup, iar de pe Autostrada București-Constanța, societatea Romstrade. În total, pentru deszăpezirea celor două autostrăzi și a centurii Piteștiului, CNADNR prevede o cheltuială de circa 24,3 milioane de lei (circa 5,5 milioane de euro). Este aproape dublu față de suma decontată în iarna trecută de Companie, când chitanța a fost de 13,1 milioane de lei.

Sarea, în stoc

CNADNR a finalizat deja procedurile de atribuire a unei cantități de 25.000 de tone de sare industrială pentru deszăpezire. Valoarea achiziției este de 4,1 milioane lei (934.000 euro), fără TVA. Contractul a fost atribuit prin negociere directă prin Bursa Română de Mărfuri. Sarea va fi livrată de Societatea Națională a Sării SA cu sediul în București.

Și în București s-au asigurat stocurile de sare și de clorură de calciu pentru îndepărtarea zăpezii și a poleiului, cele 5 firme de salubrizare - URBAN (Sectorul 6), REBU (Sectorul 4), Rosal (Sectorul 3), Supercom (Sectorul 2) și Romprest (sectoarele 1 și 5) - ocupându-se de această operațiune.

În plus, în Sectorul 6, Primăria a distribuit gratuit asociațiilor de proprietari, prin Administrația Domeniului Public, câte doi saci de rafie plini cu sare. Acum, asociațiile nu mai au nici o scuză dacă nu vor îndepărta gheața de pe aleile și trotuarele din jurul blocurilor. În caz contrar, vor fi amendate.

Fiecare sac are 100 de kg de sare și poate fi depozitat fără probleme până la venirea nămeților. În total, au fost distribuite 200 de tone, cu care administratorii de bloc vor putea face lună în jurul imobilelor.

Reguli noi pentru curățarea drumurilor

Potrivit unui ordin aprobat de ministrul Transporturilor, Anca Boagiu, firmele de deszăpezire vor avea un interval mai scurt de intervenție pentru curățarea drumurilor de omăt, iar utilajele vor fi cu peste 20% mai puține, dar vor trebui dotate mai bine. În funcție de nivelul de intervenție, deszăpezirea a cel puțin unei benzi de circulație va trebui făcută la 8 - 16 ore după încetarea viscolului (față de 10-48 de ore), iar pentru curățarea drumului de zăpadă, firmele au la dispoziție între 2 și 4 zile (jumătate față de nivelul anterior).

Mai precis, în vechiul normativ, deszăpezirea drumului de nivel de intervenție 1 pe minim o bandă de circulație se va face după maxim 8 ore de la încetarea viscolului, față de maxim 10 ore, până acum, iar curățarea zăpezii de pe platforma drumului se va face în maxim 2 zile, față de maxim 4 zile.

Deszăpezirea drumului de nivel de intervenție 2 pe minim o bandă de circulație se face după maxim 12 ore după încetarea viscolului, față de 24 ore, iar curățarea zăpezii de pe platforma drumului se va face în maxim 3 zile, față de 5 zile.

Deszăpezirea drumului de nivel de intervenție 3 pe minim o bandă de circulație se va face după maxim 16 ore după încetarea viscolului, față de maxim 48 ore, cât prevedea vechiul normativ. Curățarea zăpezii de pe platforma drumului se va face în maxim 4 zile, față de maxim 7 zile.

Utilajele vor avea echipamente de mare eficiență, cum sunt lama de mari dimensiuni pentru zăpadă, plug universal cu geometrie variabilă sau turbofreza de mare capacitate, cablu/bară rigidă de remorcare autovehicule, răspânditor de mare capacitate etc.

Varianta revizuită a „Normativului privind prevenirea și combaterea înzăpezirii drumurilor publice“, Indicativ AND 525-2011, va fi inclusă și în documentația de licitație pentru întreținerea mutianuală de vară și iarnă în perioada 2012-2014, la cele 7 direcții regionale de drumuri și poduri din cadrul Companiei de Drumuri.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

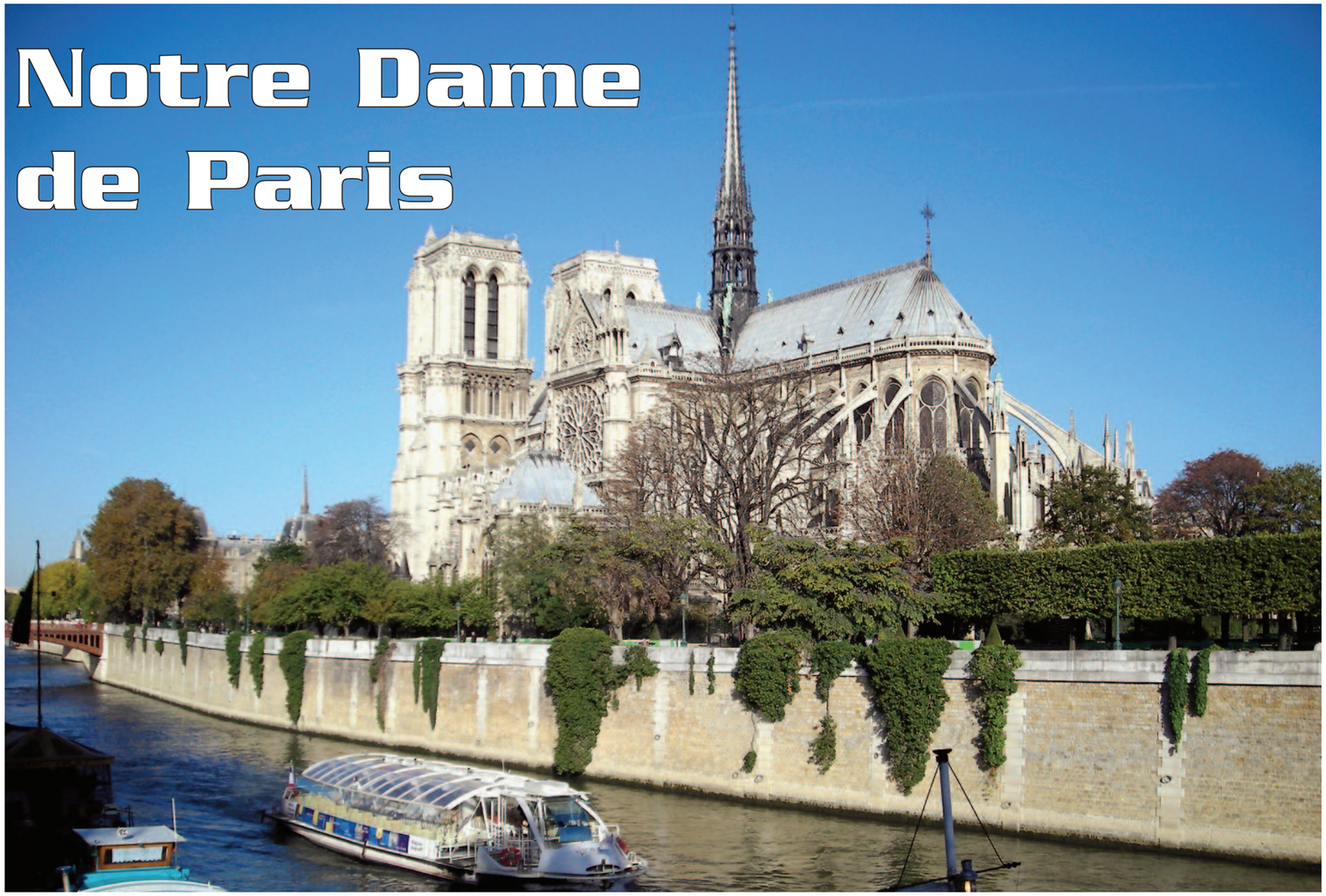
Pentru iarna 2011-2012, CNADNR a încheiat 43 de contracte

- Direcția Regională Drumuri și Poduri (DRDP) București a primit 14 contracte în valoare de 99,3 milioane de lei (circa 23 de milioane de euro), pe care le-a atribuit firmelor Eurconstruct, Romstrade, Delta ACM și Straco. Acestea trebuie să vegheze asupra circulației pe asfalt „la negru“ pe drumurile administrate de DRDP București.
- DRDP Iași a primit 2 contracte, pe care le-a atribuit firmelor UMB Spedition și Tehnostrade, care vor întreține toate drumurile din Moldova, pentru 45,4 milioane de lei (circa 10,5 milioane de euro).
- DRDP Timișoara a primit 5 contracte (58,8 milioane lei), DRDP Cluj - 7 contracte (50,4 milioane lei) și DRDP Brașov 5 contracte (52,07 lei).
- DRDP Constanța - 5 contracte pentru întreținerea pe timp de iarnă a drumurilor din Constanța, Brăila, Tulcea, Călărași și Slobozia, în valoare de 21,2 milioane de lei, atribuite firmelor Tehnologica Radion, Euroconstruct Trading și Delta ACM.
- DRDP Craiova - 5 contracte, de 49,8 milioane lei, pentru drumurile din Oltenia, unul fiind atribuit și firmei Tenologica Radion.

Iată decontările din iarna 2010-2011 (milioane lei) și estimările pentru iarna 2011-2012 (milioane lei):

- DRDP București	99,1	99,3
- DRDP Craiova	31,4	49,8
- DRDP Timișoara	40,5	58,8
- DRDP Cluj	37,07	50,4
- DRDP Brașov	47,8	52,07
- DRDP Iași	44,3	45,4
- DRDP Constanța	19,8	21,2
- CNADNR Central (A1 și A2)	13,1	24,3
TOTAL	333,4	401,7

Notre Dame de Paris



Când spui Paris, ai, în primul rând, în faţa ochilor Turnul Eiffel şi Catedrala Notre Dame, una dintre cele mai vechi din Europa. Notre Dame este o adevărată comoară arhitectonică, istorică, spirituală şi culturală. Dar poate că nu ar fi ajuns atât de cunoscută la nivel mondial dacă nu ar fi fost cadrul de desfăşurare al binecunoscutului roman al lui Victor Hugo, care ne spune povestea cocoşatului clopotar Quasimodo, îndrăgostit fără speranţă de frumoasa nomadă Esmeralda.

De la publicarea sa, în 1831, şi până în prezent, „Notre-Dame de Paris“ a fost „devorat“ de milioane de oameni din lumea întreagă, nu numai pe hârtie, dar, ceva mai târziu, pe micile şi marile ecrane, prin filme artistice şi de animaţie, şi pe scenele din întreaga lume, adaptat ca piesă de teatru şi chiar ca musical.

Aşa cum spunea şi povestitorul Gringoire, poetul itinerant de pe lângă Curtea Miracolelor, din musicalul canadiano-francez din 1998, de-a lungul secolelor, „omul a vrut să urce către stele şi să îşi scrie istoria în cuvinte şi în piatră“, iar Catedrala Notre Dame din Paris este una dintre aceste mărturii, asupra construcţiei sale şi, ulterior, renovărilor punându-şi amprenta, timp de sute de ani, generaţii de prelaţi, artişti, edili sau oameni simpli.

Piatră cu piatră, zi de zi...

Parisul, cunoscut în trecut sub numele de Lutetium, a fost evanghelizat în secolul 3 după Hristos. În anul 250, aici erau suficienţi creştini pentru ca Papa Fabian să trimită primul episcop, Dyonisius, care, ulterior, a devenit Sfântul Denis, patronul Parisului. Fiind o vreme în care creştinii erau încă persecutaţi în tot Imperiul Roman, Denis, împreună cu ajutoarele sale, a fost martirizat pe aşa-zisul Munte Mercur (mai târziu dealul fiind botezat Mont Martyrium, în prezent Montmartre). Succesorii săi au activat pe ascuns, până când Împăratul Constantin a declarat pace cu Biserica, în anul 313. Din acel moment, a devenit posibilă construcţia de biserici creştine şi, în urma excavaţiilor din zona Ile de la Cite, unde este acum Catedrala Notre Dame, s-a ajuns la concluzia că la începutul erei noastre, pe locul respectiv, s-a aflat iniţial un templu păgân, mai târziu înlocuit de o bazilică creştină, dedicată Sfântului Ştefan, în legătură cu care nu se cunoaşte data originală de construcţie (secolul 4 sau 7). Această catedrală era de dimensiuni foarte mari pentru vremea respectivă şi se pare că faţada sa vestică era plasată la vreo 40 m de actuala faţadă a Notre Dame.

Dar la jumătatea secolului 12, sub domnia regelui Ludovic al VII-lea, episcopul Maurice de Sully a luat decizia construcţiei unei alte catedrale, care să înlocuiască edificiul Sfântului Ştefan, mai mare şi mai înaltă decât acesta.

Acest proiect a reprezentat punctul gravitaţional al unei iniţiative de dezvoltare urbană fără precedent la vremea respectivă, care a presupus demolarea bisericii Sf. Ştefan, construcţia Notre-Dame, crearea unui spaţiu intermediar între lumea laică şi cea sacră, destinat catehismului şi învăţării, deschiderea Străzii Noi-Notre-Dame, cu o lăţime de 6 m, pentru a oferi publicului un acces facil la catedrală şi pentru a fi teatrul procesiunilor, reconstrucţia Palatului Episcopal şi a Hotel-Dieu.

Tradiţia spune că piatra de temelie a Catedralei Notre Dame a fost aşezată în anul 1163, în prezenţa Papei Alexandru al III-lea. Edificiul a fost conceput în stil gotic, foarte popular la vremea respectivă pentru lăcaşele de cult.

Conform informaţiilor oficiale ale Notre Dame, primul constructor, anonim, a început cu un plan cu spaţiu dublu între strane, fără transept principal, o construcţie pe patru etaje cu tribune, arcuri sixpartite de 32,5 m etc.

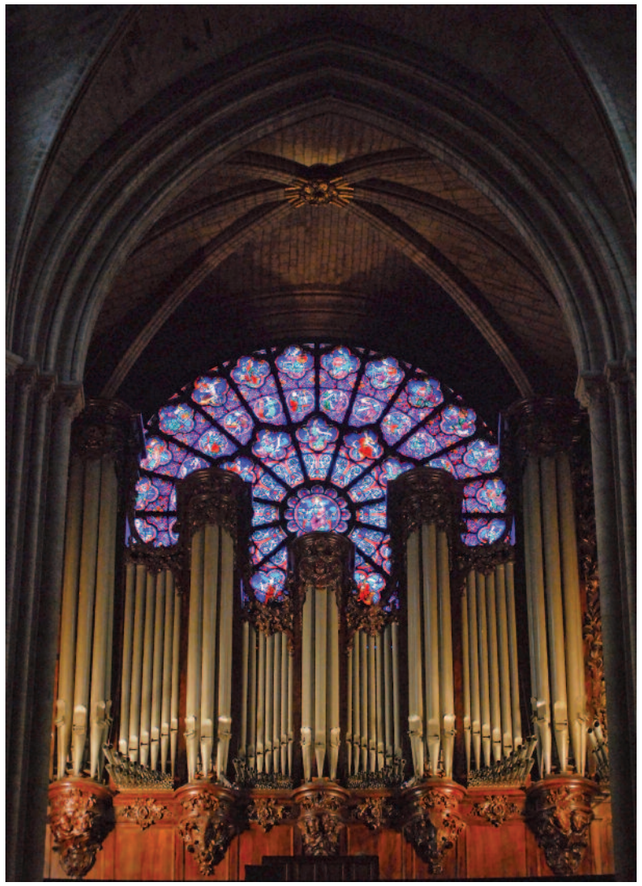
Au urmat patru campanii majore de construcţie. Între 1163-1182, a avut loc construcţia corului şi deambulatoriului, altarul fiind dedicat la 19 mai 1182 de către Henri de Chateau-Marcay, trimisul papal, asistat de episcopul Maurice de Sully. A doua etapă, între 1182-1190, a presupus construcţia ultimelor trei fose ale naosului, a stranelor laterale şi a tribunelor. Al treilea constructor, între 1190 şi 1225, a edificat contururile faţadei şi primele două fose din naos şi a realizat conexiuni între aceste fose şi Galeria Regilor. În fine, în ultima etapă, între 1225 şi 1250, au fost construite galeria superioară şi cele două turnuri de faţadă, au fost realizate modificări şi extinderi ale ferestrelor superioare şi au fost amenajate capelele laterale ale naosului.

Constructorii au fost Jean de Chelles, Pierre de Montreuil, Pierre de Chelles, Jean Ravy şi Jean le Bouteiller.

În secolele 17 şi 18, au fost realizate remobilări ale sanctuarului şi corului, la cererea lui Ludovic al XIII-lea, restaurarea feres-

Structura de rezistenţă

Structura de rezistenţă a Catedralei Notre Dame este una dintre cele mai vechi din Paris, scheletul de lemn purtând porecla romantică de „pădurea“, deoarece în cazul multora dintre grinzile utilizate pentru a o construi, fiecare provenea de la un alt stejar. Dimensiunile sunt impresionante: o lungime de 120 m, o lăţime de 13 m la navă, 40 m la transept şi o înălţime de 10 m.
Arcurile gotice necesitau acoperişuri foarte înclinate, iar cele ale Catedralei Notre Dame au înclinaţie de 55 grade. În plus, schelăria de lemn a devenit de-a lungul timpului mai puţin utilizată şi a fost necesară utilizarea unui lemn mai uşor, fapt care a permis înălţarea structurii şi creşterea gradului de înclinaţie.
Prima structură a corului a fost construită între 1160 şi 1170, unii dintre copacii folosiţi având o vârstă de 300-400 de ani, la vremea respectivă. Această structură nu a rezistat, dar lemnul a fost refolosit pentru o a doua structură în 1220, fiind de atunci neschimbat.



trei sudice, înlocuirea vitraliilor din secolele 12 și 13 cu geam alb (de către frații Le Vieil, în secolul 18).

Dar Notre Dame a cunoscut nu numai renovări, ci și vandalisme și distrugeri. În timpul Revoluției Franceze, clopotnița din secolul 13 a fost demontată, 28 de statui din Galeria Regilor au fost distruse, la fel majoritatea statuilor din portaluri, în afară de cea a Maicii Domnului din portalul mănăstiresc.

Restaurarea

În 1802, Notre Dame este redată Bisericii Romano-Catolice și atenția tuturor s-a reîndreptat asupra catedralei în urma publicării, în 1831, a romanului lui Hugo. În 1844, guvernul regelui Ludovic Filip a decis restaurarea catedralei și construcția unei sacristii.

Proiectul de restaurare a fost încredințat arhitecților Eugene Viollet-le-Duc și Jean-Baptiste Lassus. În 1856, după moartea lui Lassus, Viollet-le-Duc a rămas singurul responsabil de proiect.

Lucrările de restaurare au inclus reconstrucția clopotniței, restaurarea sculpturilor, la care au lucrat 15 sculptori, construcția noii sacristii, instalarea unor noi vitralii (Alfred Gérente, Louis Steinhel, Antoine Husson, Maréchal de Metz, Didron cel Bătrân), remobilarea portalului central, reconstituirea unei părți a tezaurului, picturi murale în capelele laterale și repararea completă a marii orgi.

Catedrala a fost dedicată la 31 mai 1864, de către monseniorul Darboy, arhiepiscopul Parisului.

În 1965, se discuta de înlocuirea vitraliilor gri de secol 19 cu vitralii colorate, care au fost realizate de Jaques le Chevallier. Între 1990 și 1992, marea orgă a intrat în lucrări de restaurare și ultimele lucrări majore de curățare a fațadei s-au încheiat în anul 2000, după 10 ani de eforturi.

În prezent, Notre Dame de Paris este mai mult decât o parte importantă a culturii franceze și civilizației umane în general. Este mai mult decât un muzeu sau un obiectiv turistic, ci locul unde Omul se poate întâlni, încă, cu Dumnezeirea.

Emmanuel și Maria

Nu putem încheia fără a povesti despre vechii prieteni de nădejde ai nefericitului cocoșat Quasimodo, clopotele Catedralei, a căror voce înalță rugăciuni și cântă Slava lui Dumnezeu la sărbători, râde la nunți, plânge pe cei dispăruți, anunță pericole sau sărbătorește pacea, după lungi ani de războaie.

Cu opt clopote în Turnul Nordic, două mari clopote în Turnul Sudic și șapte în clopotniță (și trei în plus pentru ceas), cântecul Catedralei Notre Dame este parte a cântecului Parisului, neschimbat de la sfârșitul secolului 18.

Revoluția și excesele ei nu au scutit nici clopotele catedralei de distrugeri, și marele clopot Maria a fost demontat și topit între 1791 și 1792, dar Emmanuel, capodopera grupului, a supraviețuit și rămâne, de când a fost montat, în 1685, cea mai frumoasă voce a Parisului. Acesta anunță Crăciunul, Paștele, se face auzit la evenimentele majore, cum ar fi vizita Papei, în trecut glasul său fiind asociat cu încoronarea regilor, sfârșitul Războaielor Mondiale, funeraliile șefilor de stat francezi și cu marele drame ale omenirii, precum atentatele de la 11 septembrie 2001. Alte patru clopote montate în 1856 în Turnul de Nord anunță zilnic slujbele și trecerea timpului.

Și în acest an, Emmanuel va fi vestitorul Nașterii Domnului pentru toți cei ce se vor afla la Paris în timpul Sărbătorilor. Alături de el, vă urăm și noi un Crăciun liniștit, alături de cei dragi!

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

ADRIAN CRIȚ, ȘEF LA AMTB

Fostul director al Regiei Autonome de Transport București (RATB), Adrian Criț, demis în urmă cu o lună de Consiliul General al Capitalei, a fost numit, prin ordin al ministrului Anca Boagiu, în funcția de director general și președinte al consiliului de conducere al Autorității Metropolitane de Transport București (AMTB). Autoritatea, nou-înființată în subordinea Ministerului Transporturilor, prin OG nr. 21/30.08.2011, este desemnată să asigure politica privind planificarea strategică, monitorizarea și avizarea activităților privind autorizarea, organizarea și controlul funcționării serviciilor de transport public de călători în zona metropolitană București, pentru transportul cu metroul, autobuze, microbuze, tramvaie, troleibuze, trenuri regionale și transport naval. AMTB este ordonator terțiar de credite și se finanțează de la bugetul de stat, prin bugetul MTI.

PREMIU ECONOMIC PENTRU SOLARIS

Solaris Bus & Coach a primit, recent, Premiul Economic Germano-Polonez, ca recunoaștere a succesului pe piața germană. Gala de premiere a avut loc pe 25 noiembrie în timpul Forumului Economic Silezian, organizat sub auspiciile ministerelor economiei din Polonia și Germania, de către Fundația de Dezvoltare Regională Silezia Inferioară.
Solaris exportă autobuze în Germania deja de 11 ani, fiind, în prezent, cel mai mare furnizor străin de autobuze și autocare din această țară, cu 10% cotă de piață și peste 1.500 unități livrate care operează în 100 de orașe. Trofeul, acordat persoanelor sau companiilor cu rezultate deosebite în creșterea relațiilor economice germano-poloneze, a fost înmânat directorului pentru dezvoltare al Solaris, Jan Olszewski.

BILETE DE AUTOCAR ÎN REȚEAUA DE TERMINALE ZEBRAPAY

În curând, rețeaua de comercializare a biletelor de autocar Bileteria se va extinde pe terminalele ZebraPay.
Folosind aceste terminale puteți achiziționa cu plata cash bilete la orice traseu din rețeaua Bileteria.
Puteți găsi unul din sutele de terminale răspândite în toată țara în magazinele Diverta, Rompetrol, Metro, Kaufland, Billa, Galeriile Real, Carrefour și Cora.
Folosind ecranul touchscreen, puteți ușor selecta cursa dorită, apoi efectuați plata introducând în aparat suma solicitată, urmând ca apoi să primiți biletul tipărit. Cu acest bilet, vă prezentați la îmbarcare, unde aveți locurile rezervate. Toate detaliile călătoriei le veți găsi imprimate pe bilet, inclusiv numărul de telefon al companiei de transport.
Bileteria construiește o rețea de vânzare a biletelor de autocar, în jurul unui sistem unic de rezervare, care permite consolidarea ofertelor de la mai mulți operatori de transport din țară și străinătate.

BUSWORLD KORTRIJK 2011 - UN REAL SUCCES

Conform comunicatului organizatorilor, Busworld Kortrijk 2011 a reprezentat un succes important, cu un număr record de expozanți și vizitatori.
În cele 6 zile de expoziție, au fost înregistrați în total 31.698 vizitatori din 118 țări. Cele nouă hale ale complexului expozițional Rambla au alocat celor 340 de expozanți din 32 țări peste 61.000 mp. Au fost prezenți 70 de fabricanți de autobuze și autocare, care au adus la Kortrijk importante premiere.
Busworld 2013 va avea loc în perioada 18-23 octombrie.

COLABORARE VOLVO BUSES - SAIC PENTRU UN AUTOBUZ ELECTRIC

Volvo Buses, care a încheiat un joint-venture cu producătorul chinez SAIC Motor Corp Ltd pentru producția de sisteme de propulsie pentru autobuze cu energii alternative, a decis să dezvolte un nou model de autobuz electric sau hibrid-electric pentru piața internațională.
Compania joint-venture, 60% deținută de SAIC și 40% de Volvo, va juca un rol important în acest proiect. Compania poartă numele de Shanghai Green Bus Drive System Co și are sediul în Shanghai, China.

AU DISPĂRUT STELELE

Într-un final, au apărut în Monitorul Oficial, în data de 2 decembrie, normele metodologice la OG 27/2011 - noua lege a transporturilor. Legea a intrat în vigoare pe 4 decembrie și faptul că normele au fost publicate vineri, cu două zile înainte de data intrării în vigoare, ridică fără îndoială anumite probleme legate de posibilitatea celor interesați de a lua cunoștință și a aplica în timp util ceea ce se dorește a fi noul cadru legislativ pentru transporturile rutiere. Mai ales că OG 27/2011 lasă în seama normelor foarte multe chestiuni esențiale. În fine, trebuie să recunoaștem că au existat și cazuri mai grave - legi fără norme sau norme care rescriu legile...
De asemenea, sunt de remarcat câteva dintre prevederi, care merg în spiritul reducerii birocrației și creșterii calității serviciului de transport. Astfel, suplimentarea unei curse în vederea preluării unui număr mai mare de pasageri decât capacitatea autovehiculului titular se face respectându-se graficul de circulație aferent licenței de traseu. Totodată, este necesară o copie a licenței de traseu, ștampilată și semnată de administratorul firmei de transport, care trebuie să confirme pe propria răspundere faptul că respectiva copie este conformă cu originalul.
Un alt aspect pozitiv este faptul că confederațiile patronale vor fi consultate la întocmirea programului de transport interjudețean.
Așa cum era de așteptat, o perioadă de acomodare va exista în privința controlului, iar ISCTR va începe controalele cu privire la transportul regulat de pasageri începând cu 1 ianuarie 2012.
Criteriile de evaluare pentru obținerea licenței de traseu au suferit mici modificări. Anul de fabricație al vehiculului este cel mai important criteriu, oferind 20 de puncte pentru un vehicul cu an de fabricație în același an sau cu un an înainte față de cel în care are loc atribuirea.
În privința confortului, au dispărut stelele, iar categoria I primește 9 puncte, fiind cel mai mare punctaj posibil.
Totuși, autovehiculele clasificate pe stele până la data intrării în vigoare a normelor au un punctaj egal cu cel aferent categoriei I.
Vechimea neîntreruptă aduce maxim 10 puncte pentru șase ani sau mai mult pe respectivul traseu.
Au apărut și depunctări legate de datele înscrise în registrul electronic. *(Radu BORCESCU)*

RATB scapă cu biletul nescumpit

Regia Autonomă de Transport Bucureşti a obţinut la rectificarea bugetului Primăriei Bucureştilor 25 de milioane de lei, astfel că nu se mai află în pericol să scumpească biletul de la 1,3 lei la 2 lei.

Însă numai deocamdată, pentru că, după intrarea în pâine a Autorității Metropolitane de Transport București (AMTB) de anul viitor (nu se știe încă data exactă), vom avea bilet unic pe autobuz, tramvai, troleibuz și metrou.

Iar cum călătoria cu metroul a fost scumpită deja, în august, la 2 lei (cartela de 2 călătorii costă 4 lei), unificarea celor două transporturi publice - de suprafață și metrou - va presupune majorarea prețului biletului de autobuz. Astfel, scumpirea este inevitabilă. Numai să nu fie mai mare decât cea estimată în prezent.

AMTB așteaptă încă din partea Guvernului aprobarea Regulamentului de organizare și funcționare, ce trebuia emis la 1 noiembrie, conform OG nr. 21/2011 privind înființarea Autorității Metropolitane de Transport București. După ce Guvernul își va da ok-ul, instituția va intra în atribuții cel mai târziu la începutul anului viitor. Însă va mai dura până la selectarea personalului - care se dorește a fi de strictă specialitate - și intrarea efectivă în pâine.

Călătoria cu mijloacele de transport ale RATB a rămas nemodificată încă din luna februarie 2008, astfel că, de aproape 4 ani, bucureștenii merg cu un bilet de 1,3 lei. De fapt, o schimbare tot s-a făcut, însă numai în modul de plată, adică în loc de un bilet se cumpără acum o cartelă cu minim două călătorii, la fel ca la metrou. Odată depășit acest pas - călătorul fiind de acum obișnuit să plătească la fel ca la metrou -, trecerea la biletul unic va fi fără probleme.

Apoi, va urma unificarea cu linia CFR din jurul Capitalei. Trenurile de pe șoseaua de centură - încă nefuncționale, ce vor circula pe linia de cale ferată existentă, care se recondiționează în prezent - vor lăsa călătorii în stațiile RATB ce vor fi înființate, iar de acolo autobuzele îi vor duce la gurile de metrou, de unde pasagerul va

putea continua călătoria. În acest fel, ne vom alinia și noi, de anul viitor, capitalelor europene.

Cât privește autobuzele de noapte, introduse anul acesta începând cu luna iulie pe 23 de trasee circulare, vor fi menținute de noul director al RATB, Viorel Popescu, acestea dovedindu-și până acum eficiența.

Autobuzele turistice rămân și de sărbători

Proiectul Bucharest City Tour, lansat la sfârșitul lunii iulie de RATB împreună cu Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului, va continua și în perioada sezonului rece. Însă nu cu autobuzele supraetajate, împrumutate de la Regia publică de transport a municipiului Constanța, ci cu autobuze Mercedes Citaro EURO 4, din proprietatea RATB.

Astfel, conducerea Regiei împușcă trei iepuri dintr-un foc: face economie la bani, oferă turiștilor confortul necesar pe timpul iernii, și și-a asigurat o linie de autobuz în centrul Capitalei. Mai trebuie spus că prețul unui bilet este de 1,3 lei, ca pentru orice alt traseu RATB. Autobuzele sunt, desigur, pline, în aceste condiții.

Viorel Popescu, noul director general al RATB, a decis să prelungească proiectul predecesorului său, Adrian Criț, pentru ca turiștii să poată admira orașul împodobit de Crăciun. „Ne-am dorit să continuăm acest proiect și în sezonul rece, având în vedere rezultatele bune obținute, dar și Sărbătorile de larnă, oferindu-le astfel turiștilor posibilitatea să admire orașul îmbrăcat în haine de sărbătoare“, a declarat șeful RATB.

Linia turistică va funcționa însă și după Revelion, până în primăvară, când se va încălzi din nou. Atunci se va decide dacă Regia va mai împrumuta autobuzele supraetajate sau dacă își va cumpăra ea unele. În cele trei luni de închiriere a autobuzelor etajate, RATB a plătit 60.000 de euro pe linia turistică Bucharest City Tour și a plimbat peste 27.000 de turiști.

Acum, linia turistică a devenit Linia 361, cu 4 autobuze Mercedes-Benz Citaro EURO 4. Se păstrează același traseu - Piața Presei via Palatul Parlamentului, în lungime de 15,4 km - și aceleași 14 stații, cu interval de succedare a autobuzelor de 15 minute.

Linia este accesibilă tuturor bucureștenilor, nu numai turiștilor. Singura diferență este că ghidul nu se mai aude în căști, ci a fost „mutat“ în difuzoare. Autobuzele circulă între orele 10.00 și 22.00.

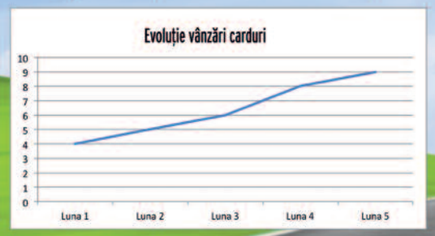
Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro
Foto: Jean-Mihai PÂLȘU

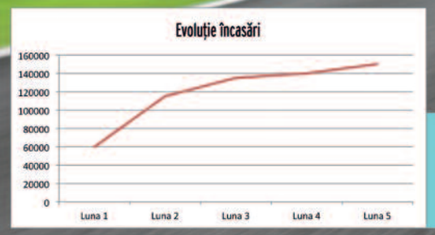
EXCELENȚĂ ÎN MANAGEMENTUL TRANSPORTULUI

Avantajele sistemului SKAYO

FINANCIARE
·Micșorarea fraudei
·Optimizarea costurilor de exploatare a vehiculelor
·Implementarea unor politici tarifare flexibile prin utilizarea cardurilor fără contact

OPERAȚIONALE
·Monitorizarea activitații șoferilor
·Monitorizarea online a vehiculelor
·Extinderea ofertei de servicii
·Creșterea vitezei de încasare și validare
·Integrarea operatorilor de transport





Stabilirea configurației hardware și software se realizează în urma discuțiilor cu consultanții de vânzări, conform nevoilor operatorului de transport.

Monitorizarea activității șoferilor

Emiterea bonului fiscal

Aplicația de vânzare operată de șofer

Plata călătoriei cu numerar

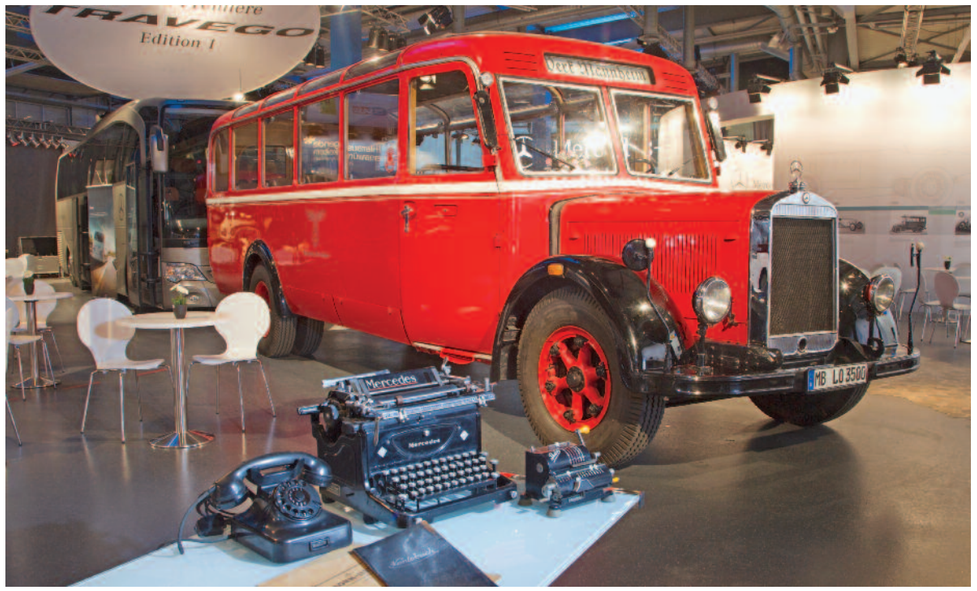
Plata călătoriei cu cardul de călătorie

Skayo
Soluție de taxare automată

UTI Research & Development Center,
Șoseaua Olteniței, nr. 107-111, București, sector 4, România
Telefon: (+40) 31 41 38 586, Fax (+40) 21 31 67 584,
Email: office@uti.eu.com

www.uti.eu.com

Acasă la inventatorul automobilului



Operatori de transport, experţi şi jurnalişti din toată Europa au participat la „Mercedes-Benz Bus and Coach Show“ în Mannheim, Germania, la jumătatea lunii trecute. Constructorul german a prezentat, cu această ocazie, cele mai recente realizări ale sale.

Însă evenimentul reprezintă mai mult decât o prezentare de autobuze și autocare. Deja de mai mulți ani, Daimler își propune ca prin evenimentele sale să ofere informații menite să ajute mediul de afaceri căruia i se adresează. Astfel, nu lipsesc analizele de piață, studii legate de evoluțiile pe termen lung ale acestui sector și chiar prezentări ale autorităților, intențiile pe care acestea le au în ceea ce privește transportul.

Transportul public în capcană?

Astfel, Richard Averbeck, Head of Product Engineering Daimler Buses, a realizat o analiză privind situația actuală a segmentului de transport public local, cu titlul „Presiunile exercitate de schimbarea climei și costuri - Este transportul public local prins într-o capcană?“.

Pe de o parte, dezvoltarea actuală a zonelor urbane favorizează transportul public local. Investițiile realizate într-un transport public de calitate sunt esențiale pentru a răspunde principiilor ce trebuie respectate pentru un mediu urban modern.

În același timp însă, condițiile economice devin tot mai dure pentru operatorii care trebuie să organizeze serviciile de transport local. Printre altele, un transport de calitate presupune investiții în flotă, stații și personal, iar subvențiile din partea sectorului public sunt în scădere. În plus, toate elementele principale de cost ale transportatorilor au crescut și trendul se păstrează - carburanți, piese, anvelope și chiar achiziția autovehiculelor. De exemplu, este evident faptul că un autobuz EURO VI presupune pentru constructor costuri superioare unuia cu un grad de poluare inferior și, implicit, prețul de vânzare va fi altul. Pe de altă parte, reprezentanții Daimler încearcă să contrabalanseze aceste neajunsuri, oferind transportatorilor soluții menite să îmbunătățească eficiența activității. Un exemplu în acest sens este sistemul FleetBoard.

5.000 de vizitatori

Evenimentul din Mannheim organizat la jumătatea lunii noiembrie a devenit deja o tradiție pentru Mercedes-Benz și, astfel, se

© marca Daimler
SETRA
60 JAHRE SETRA
100 JAHRE OMNIBUSKOMPETENZ
EvoBus Romania SRL – Divizia de Autobuze și Autocare Setra
Șos. Odăi, nr. 373-377, Sector 1, București
Tel.: 021 528 66 25, Mobil: 0728 90 80 50
E-mail: bogdan.aldea@daimler.com

Mercedes-Benz Travego Edition 1 este primul autocar EURO VI, fiind disponibil în două variante de lungime de 13 m și 14 m, ambele având trei axe. Motorul ce echipează acest autovehicul are 12,8 l și șase cilindri în linie (476 CP și 2.300 Nm), iar noua transmisie este complet automată având opt trepte. Noul autocar dispune de o nouă structură electronică și un post de conducere complet schimbat.

bucură de un număr mare de vizitatori. Nu mai puțin de 5.000 de vizitatori din peste 20 de țări au participat la „Mercedes-Benz Bus and Coach Show".

În acest an, atracțiile au fost reprezentate de noile modele precum Mercedes-Benz Travego Edition 1 și noul Citaro.

2011 reprezintă un an special pentru Mercedes-Benz, care aniversează 125 de ani de la apariția automobilului, iar Mannheim este orașul lui Carl Benz. Acum 125 de ani a apărut primul automobil, iar 10 ani mai târziu Benz a inventat autocarul. La evenimentul din acest an, autobuzele și autocarele au fost expuse pe o suprafață de 3.500 mp, oferind încă o dată dovada faptului că Mercedes-Benz este un producător complet, având produse pentru toate segmentele - autobuze urbane și interurbane, autocare pentru excursii scurte și autocare pentru trasee lungi, toate nevoile operatorilor de transport rutier pot să își găsească răspuns în gama de produse Mercedes-Benz.

Una dintre vedetele Mercedes-Benz este Citaro G BlueTec Hybrid, autobuz capabil să meargă peste 10 km pur electric și, astfel, oferind zero emisii în zonele dorite.

Citaro FuelCELL Hybrid reprezintă un alt pas important al constructorului german către transportul cu zero emisii.

Travego Safety Coach a fost un alt model ce a stârnit interes, autovehiculul fiind dotat cu numeroase sisteme de siguranță.

O parte dintre modelele prezentate au fost disponibile și pentru drive-test, printre acestea numărându-se și noul Citaro.

Pe lângă autovehicule, au fost prezentate și serviciile oferite de către Daimler clienților săi. Astfel, reprezentanții Omniplus au explicat beneficiile aduse de cardurile de service - basic sau premium.

FleetBoard - proiectat și pentru transportul de pasageri

O cât mai mare transparență asupra activității și un control strict asupra costurilor reprezintă la ora actuală aspecte esențiale pentru operatorii de transport. Daimler a proiectat sistemul de management al flotei, FleetBoard, pentru a răspunde cât mai bine acestor nevoi, atât pentru transportul urban, cât și pentru cel interurban și turistic. Autovehiculele Mercedes-Benz și Setra pot fi echipate din fabrică cu acest sistem, echiparea ulterioară fiind, de asemenea, posibilă, inclusiv pentru alte mărci de autobuze și autocare.

Sistemul are capacitatea de a oferi informații legate de poziția curentă a fiecărui vehicul din flotă sau poate monitoriza derularea unei curse, utilizând o hartă digitală.

În plus față de poziționare, sistemul poate semnala diferite informații. Prin definirea punctelor de plecare și sosire, pe lângă oferirea de informații pentru planificarea cursei, prin funcția „geofencing" sistemul poate fi și un instrument important de siguranță în cazul în care autovehiculul ar fi furat.

Dar cel mai important aspect este reprezentat de economiile pe care FleetBoard le poate genera.

Firmele de transport își pot crește eficiența prin reducerea consumului de combustibil datorată unui stil corect de conducere și minimizarea uzurii cu până la 10%.

Sistemul analizează date precum viteza, turația motorului, frânele etc și oferă concluzii legate de stilul de conducere. Evaluarea include și recomandări pentru șofer, pentru ca acesta să poată îmbunătăți consumul de carburant și, totodată, pentru creșterea siguranței.

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

Pentru a marca aniversarea specială din acest an, Mercedes-Benz a realizat o ediție specială pentru cel mai bine vândut autocar turistic din Europa. Ediția specială Mercedes-Benz Tourismo „125! ani de inovație" are 12,14 m lungime, două axe și oferă o capacitate de 49 pasageri, utilizând scaunele Travel Star Xtra. Motorul OM 457 hLA, cu șase cilindri în linie produce o putere maximă de 408 CP și un cuplu de 1.900 Nm.

15 decembrie 2011 - 15 ianuarie 2012

BERBEC (21 martie - 20 aprilie)

Perioada este marcată de o atmosferă încărcată în plan personal. Tensiunile în cuplu se relaxează după ce așteptările prea mari se mai temperează. Energia de care dispuneți o veți consuma pe noi proiecte, dar eforturile pe care le depuneți vă vor fi răsplătite din plin. Posibile călătorii în străinătate. Atenție în trafic: nu vă urcați obosiți la volan!

TAUR (21 aprilie - 20 mai)

Sărbătorile atrag adesea schimbări majore. În viața personală, acest lucru se va simți cel mai bine - fie relația actuală „reînvie", fie apare o nouă relație. Și în plan profesional și financiar apar schimbări. Sunteți într-o formă foarte bună și lucrurile merg ca pe roate la serviciu, iar toate grijile materiale dispar ca prin minune. Călătoriți moderat.

GEMENI (21 mai - 20 iunie)

Provocările din viața profesională vă dau în continuare bătăi de cap. Cu puțină răbdare și ceva mai mult spirit organizatoric, lucrurile se pot îndrepta. În plan financiar, se întrevăd venituri suplimentare. Veți călători destul de mult. Aveți grijă în trafic. Stresul își pune amprenta asupra atenției la volan: conduceți cu prudență și evitați conflictele.

RAC (21 iunie - 22 iulie)

Este o perioadă cu mare încărcătură emoțională. Lucrurile o iau razna în plan personal. Comunicarea este cheia echilibrului. Și în plan profesional, tot comunicarea vă ajută să obțineți rezultatele dorite. Veți avea de făcut câteva drumuri de serviciu. Atenție la trafic! Nu vă lăsați „conduși" de stres! Și nu uitați să purtați centura de siguranță.

LEU (23 iulie - 22 august)

O perioadă înfloritoare în plan profesional și personal: nimic nu stă în calea succesului dumneavoastră. Veți atinge toate obiectivele și veți pune în scenă noi proiecte ambițioase. Totuși, în euforia succesului, aveți grijă la cheltuieli. De asemenea, evitați excesele de orice natură, dar mai ales cele alimentare. Conduceți cu prudență.

FECIOARĂ (23 august - 22 septembrie)

Folosiți cu grijă și în mod proporțional energia de care dispuneți și nici un obstacol nu vă va sta în calea realizărilor profesionale, financiare, dar și a celor din plan personal. Atenție la cheltuieli. Veți călători destul de mult, motiv pentru care aveți grijă să țineți stresul sub control și evitați să apăsați prea tare pedala de accelerație.

BALANŢĂ (23 septembrie - 22 octombrie)

Momentul este propice pentru deschidere spre nou. Folosiți resursele de care dispuneți și nu veți regreta. Pe toate planurile se întrevăd schimbări, majoritatea pozitive. În special investițiile sunt favorizate. Veți călători moderat. Atenție, totuși, la volan. Nu apăsați prea tare pedala de accelerație și concentrați-vă permanent asupra traficului.

SCORPION (23 octombrie - 21 noiembrie)

Energia care vă caracterizează de obicei se află în scădere și nici din punct de vedere al rezistenței nu stați foarte bine. Totuși, lucrurile par să aibă mai mult ca niciodată sens iar situația materială chiar se ameliorează. Proiectele noi sunt favorizate în această perioadă. Se întrevăd și câteva călătorii. Conduceți cu prudență și purtați centura de siguranță.

SĂGETĂTOR (22 noiembrie - 21 decembrie)

Este o perioadă în care nu e nevoie să mai faceți nici un efort. Totul pare să se rezolve de la sine. Remarcabil va fi confortul financiar pe care îl veți resimți, pe un fond în care cariera pare să prindă aripi iar spiritul întreprinzător este mai viu ca niciodată. Veți călători doar de plăcere și, de asemenea, fără nici un fel de bătăi de cap.

CAPRICORN (22 decembrie - 19 ianuarie)

Farmecul personal și relațiile se manifestă tranșant, atrăgând după sine mari realizări în carieră. Și în plan financiar totul merge de minune. Este o perioadă înfloritoare din toate punctele de vedere, dar, în special, în plan personal. Veți călători destul de mult. Atenție la volan: conduceți cu prudență și nu uitați să vă puneți centura de siguranță.

VĂRSĂTOR (20 ianuarie - 18 februarie)

Sărbătorile bat la ușă și aduc distracție și armonie în familie. Până atunci, aruncați o privire exigentă asupra proiectelor de viitor în plan profesional. Este evident că rezultatele cele mai bune le veți obține lucrând în echipă. Nu subestimați avantajele pe care le poate aduce fiecare partener. Veți călători destul de mult. Evitați conflictele în trafic.

PEȘTI (19 februarie - 20 martie)

Perioada este extrem de tracasantă: multe drumuri, și lungi, și scurte, bătaie de cap atât în plan profesional, dar mai ales în plan personal. Însă modul în care asimilați informația poate face diferența - calmul și diplomația pot rezolva situațiile conflictuale cu care vă confruntați. Atenție la volan. Nu apăsați prea tare pedala de accelerație.

UN SERVICE PENTRU CEI GREI

ROMTRAILER SERVICE

GAMA DE ACTIVITĂȚI:

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

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

Ne găsiți în

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

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

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

www.romtrailer.ro

NOUA GAMĂ IVECO

NOUA GAMĂ DE VEHICULE COMERCIALE

www.iveco.ro

IVECO