ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică noiembrie 2016 numărul 11 (94)

DISPECERII

Furnicile din interiorul mușuroiului

International Lazăr - Compania de Transport a Anului

ahead logistics

PARTENERUL TĂU DE ÎNCREDERE

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

www.ahead-logistics.ro

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

Tel.: 031-405.94.09
Fax: 031-405.94.10

E-mail: office@ahead-logistics.ro

Importator & distribuitor de motorină

Tel.: (021) 318 26 22 / 24 • Fax: (021) 318 26 23 / 25
email: office@oscars.ro • www.oscars.ro

OSCAR Downstream

by OSCAR Downstream
The Sense of Value

Serviciul DIESELpoint Access
garantează controlul eficient
al **costurilor** generate de carburanți

CONCEPUT PENTRU PERFORMANȚĂ

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

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

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

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

VOLVO FH PERFORMANCE EDITION

Volvo Trucks. Driving Progress

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Transport Company of the Year PASSENGER

Echipamentul Anului în România

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactor Șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro

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

Redactori
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro
Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

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

Asistent Marketing
Andreea Alecu
andreea.alecu@ziuacargo.ro

FOTO-VIDEO:
Jean-Mihai Pâlșu

DTP și PRE-PRESS
Top O'Rush Graphic Design

Art Director
Adrian Baltag

Tipar executat la Tipografia Everest 2001

Revistă editată de ZC Trans Logistics Media

Adresa redacției:
Bd. Timișoara nr. 92, Sector 6, București
Tel.: 037.491.86.93
Fax: 031.814.63.86
www.ziuacargo.ro
ISSN 2069 - 069X

Despre competență

Cristi este șofer de 15 ani. S-a mutat la actuala firmă de câteva luni. A schimbat șase firme până în prezent, două străine și patru românești. Crede că nu e mare diferență nici la firmele străine – în general este nemulțumit de atitudinea tuturor angajatorilor. Astăzi, a fost trimis să încarce 10 paleți la un mic depozit într-un orășel italian. A primit adresa, iar dispecerul i-a transmis inclusiv la ce repere să fie atent – s-a uitat pe Google Maps. Cristi apreciază atenția colegului de la birou, însă, din fericire, a mai trecut pe acolo. Pozele de pe internet au fost făcute de mult și nu mai corespund realității. Așa că face stânga acolo unde dispecerul a insistat că trebuie să facă dreapta și, în cinci minute, intră pe poarta depozitului. Dacă nu ar fi știut... Data trecută s-a învârtit aproape o oră până să îl găsească – nervi, timp, telefoane...

Mihai lucrează ca dispecer de cinci ani. Își cunoaște bine clienții. Astăzi, unul dintre ei a solicitat un camion standard – încărcare la Ploiești și descărcare în Spania. Dar Mihai programează unul dintre camioanele mega, chiar dacă acesta va ajunge abia a doua zi dimineață la depozit. Știe că, oricum, acest client are întârzieri de fiecare dată în depozit, la pregătirea mărfii și, totodată, întotdeauna a avut cel puțin cinci paleți cu trei metri înălțime. Clientul are probabil o gândire „statistică" - dacă majoritatea paleților se încadrează pentru o semiremorcă standard, atunci asta trebuie să comande. Ultima dată, au avut discuții o jumătate de zi, până a înțeles că paleții nu încap, și au găsit o semiremorcă mega disponibilă. Acum nu vor mai exista timpi „morți" și nici discuții inutile – câștigă și firma de transport, și clientul.

Acestea sunt scurte episoade de competență, care, de obicei, trec neobservate, însă au impact semnificativ asupra performanțelor.

Competența nu înseamnă neapărat respectarea regulilor, iar, uneori, chiar le sfidează. Competența înseamnă capacitatea de a face lucrurile să se întâmple.

Iar competența este un puternic factor de motivare. O persoană competentă va dori să păstreze ceea ce are, să continue să acumuleze experiență, să învețe... O persoană competentă pe un post va influența pozitiv și colegii din jur, pentru că va pune întotdeauna accent pe acțiune dusă la bun sfârșit, și nu pe scuze legate de greșelile colegilor.

Dacă acceptăm cu toții că ținta numărul unu a unei firme este dezvoltarea și păstrarea angajaților competenți, ajungem, în mod logic, la o concluzie și o întrebare. Concluzia este că toți angajații trebuie încurajați să învețe – participarea la cursuri nu este singura soluție, dar oferă avantaje.

Întrebarea este de ce într-o piață afectată puternic de lipsa de personal nu am întâlnit (încă) nicio companie care să își asume în mod oficial poziția de bun angajator.

„Cel mai bun", sau „un foarte bun" angajator nu va avea niciodată probleme cu lipsa de personal, iar acest lucru nu reprezintă, automat, cele mai mari salarii, chiar dacă veniturile constituie un aspect important pentru orice angajat. Îmi închipui că, la o asemenea firmă, s-ar pune foarte mult accentul pe pregătire, pe găsirea celor mai bune soluții, nu numai pentru creșterea profitabilității, dar și pentru a oferi condiții sigure și plăcute de muncă. Și, mai ales, angajații ar fi ascultați – cum altfel ar putea fi menținut statutul de „foarte bun angajator"? Din fața unei asemenea promisiuni, niciun angajat nu ar mai pleca, sau, cel puțin, nu înainte de a încerca să schimbe aspectele care l-au determinat să se gândească la demisie. Ca într-o binecunoscută reclamă - „dacă undeva ați găsit mai ieftin..."

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

SUMAR

ȘTIRI 6, 8

ÎNTREBAREA LUNII

Despre etică în afaceri 7

ACTUALITATE

- Guvernul a plafonat prețurile maximale ale RCA 10-12
- Autostrăzile A1, A2 și A3, fără contracte de deszăpezire 30-31
- Strategia pentru Siguranță Rutieră 38-39

VIAȚA VĂZUTĂ PRIN PARBRIZ

Conotații psiho-sociale în „scandalul RCA” 14-16

PĂREREA MEA

America a ales 18

EVENIMENT

- International Lazăr – Compania de Transport a Anului 20-26

STATISTICI

Barometrul Pieței de Transport și Logistică 28

PREZENTARE

- Renault Trucks și World Food Programme

Patru ani de asistență umanitară 32-33

- Volvo FH Performance Edition

Strălucind prin performanță 34-35

- Iveco și All Blacks

Campionii transportă campionii 36

ZONA IT

La vânătoare de pierderi 40-41

OAMENI ȘI ISTORIE

O viață dedicată transporturilor (II) 42-44

OPINII DIN PIAȚĂ

- Cum pot câștiga clientul? 46
- DISPECERII

Furnicile din interiorul mușuroiului 48

ȘTIRI 50-51

OPINII DIN PIAȚĂ

- Inovația trebuie să vină la momentul potrivit 52
- Despre importanța Logisticii și a Supply Chain-ului în companiile producătoare

Cât contează? 54-55

CONSULTANȚĂ

Ai nevoie de oameni de vânzări? 56-57

INTERVIU

Soluții premium adaptate 58-59
George Bădescu, manager Vectra Eurolift Service

CONCURS

Măsoară-ți cunoștințele de logistică! (84) 60

ȘTIRI 62

ACTUALITATE

Centura feroviară a Capitalei 63

PIAȚĂ

Transportul intern reînvie pe gaz 64-65

PREZENTARE

Setra MultiClass 400
Alternativa pentru fiecare aplicație 66-68

EVENIMENT

- Topul Firmelor din București, ediția 2016 69
- VDL - un nou jucător activ 70-71

INEDIT

Cel mai mare avion, o livrare uriașă 72-73

CALENDAR

Istoria Lunii în Istoria Lumii
15 noiembrie-14 decembrie 74

DAF

evw holding

DAF CONNECT

NOUL SISTEM DE MANAGEMENT PARC AUTO

Serviciu disponibil în România din Februarie 2017

www.evwholding.ro

www.daftrucks.ro

CUGETARE

„Nimeni nu te poate face să te simți inferior fără consimțământul tău.”

Eleanor Roosevelt

UNTRR: RETURNAREA ACCIZEI, PREA LENTĂ

Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România - UNTRR semnalează faptul că operatorii de transport români se confruntă, în continuare, cu probleme deosebite legate de recuperarea sumelor care reprezintă diferența dintre nivelul standard al accizelor și nivelul accizelor diferențiat, prevăzute la art. 176 alin. (6) din Codul fiscal, pentru motorina utilizată drept combustibil. Astfel, din cauza faptului că, în prezent, Ministerul Finanțelor nu acceptă de la Autoritatea Rutieră Română – ARR mai mult de 40 de cereri de rambursare acciză pe săptămână, plățile de rambursare a accizei se desfășoară lent, cu mari întârzieri. Conform datelor publicate pe site-ul Ministerului Finanțelor, anul acesta au fost plătite doar 660 de cereri, adică 15 cereri pe săptămână, valoarea totală a rambursărilor fiind de 16.158.264 lei. UNTRR solicită Ministerului Finanțelor să accelereze procesarea cererilor și, mai ales, să urgenteze efectuarea plăților.

SISTEME INTELIGENTE DE TRANSPORT PE AUTOSTRĂZI

Sistemele inteligente de transport (ITS) au fost puse în funcțiune pe mai multe tronsoane de autostradă: A1 București - Pitești (sistem pilot), A2 București - Cernavodă, A2 Cernavodă - Constanța, Nădlac - Arad loturile 1 și 2, Orăștie - Sibiu lotul 4 și Centura Arad. Acestea asigură o informare în timp real asupra condițiilor meteorologice (prin senzorii montați în asfalt) și a condițiilor de trafic (punctele în care traficul este aglomerat) și furnizează date necesare măsurilor de fluidizare a traficului și a circulației pe un sector de drum. Toate acestea țin de siguranța circulației, furnizând și informații autorităților privind accidentele petrecute. De asemenea, sistemul ITS monitorizează elementele de infrastructură și detectează actele de vandalism, de deteriorare de bunuri sau de furturi de elemente componente ale rețelei. Totodată, poate fi cântărit dinamic un vehicul și alertată poliția, în caz de depășire a gabaritului. Pe termen mediu, CNAIR va dezvolta și proiectul „Centrul Național de Monitorizare și Management al Traficului”, unde vor fi interconectate toate centrele regionale.

PODUL GIURGIU-RUSE, REDESCHIS

După 2 ani de lucrări de reabilitare, podul de peste Dunăre la Giurgiu-Ruse a fost redat circulației în 22 octombrie, însă lucrările se vor încheia la sfârșitului lunii noiembrie. Testările cu camioane încărcate au confirmat calitatea lucrărilor, informează CNAIR. Contractul de reabilitare a fost atribuit, în luna octombrie 2014, Asocierii Collini Lavori S.p.A. – Tecnic Consulting Engineering, iar, în luna noiembrie 2014, s-a dat ordinul de începere a lucrărilor.

PASAJE PESTE CENTURA ORADEA

Cele două pasaje supraterane de la Șoseaua de Centură a municipiului Oradea au fost deschise circulației după finalizarea lucrărilor. Perioada de execuţie a fost de 18 luni. Pasajul din zona străzii Nojoridului, la km 8+745, are 630 m lungime și o deschidere de 33 m. Cel din zona străzii Chiheiului are 484 m. Perioada de execuţie a acestora a fost de 18 luni, iar valoarea contractelor a cuprins 85% din Fonduri de Coeziune și 15% de la Guvernul României.

PE LUGOJ-DEVA, PÂNĂ LA NĂDLAC

Din luna decembrie, se va putea circula neîntrerupt pe autostrada Lugoj - Deva, din dreptul localității Margina (județul Timiș), până la Vama Nădlac, a anunțat ministrul Transporturilor, Sorin Bușe. Concret, 15 km din totalul de 28 km ai Lotului 2 vor fi deschiși circulației la sfârșitul acestui an. Ceilalți 13 km din Lotul 2 vor rămâne în execuție, stadiul lucrărilor fiind de 52%. „Constat un progres notabil, de la ultima mea vizită, pe aceste șantiere. Antreprenorii au înțeles mesajul meu, iar faptul că 15 km vor fi finalizați până în decembrie 2016 este o dovadă clară a acestei mobilizări”, a precizat ministrul. Pe Lotul 3 (21 km), execuția lucrărilor s-a realizat în proporție de peste 70%, iar pe Lotul 4 (22 km), progresul fizic este de aproape 50%.

CENTURA DE SUD TIMIȘOARA, ÎN 2019

Ministrul Transporturilor, Sorin Bușe, a discutat, la Primăria Timișoara, cu edilul Nicolae Robu, despre o serie de proiecte, printre care și Centura de Sud a Timișoarei. Pentru acest obiectiv, a fost identificată sursa de finanțare: accesarea fondurilor europene. Proiectul va fi realizat în regie proprie de CNAIR. Lucrările vor începe în 2018 și vor fi finalizate în termen de 12 luni. Suma totală necesară, precum și traseul, vor fi stabilite cu exactitate doar după revizuirea studiului de fezabilitate.

Spune-ți părerea!

Despre etică în afaceri

Considerați că afacerile din transport și logistică respectă principii de etică?

1. Chiar dacă este greu, afacerile pot fi conduse respectându-se în totalitate principiile de etică.
2. Chiar și atunci când afacerile sunt conduse, în general, pe principii care țin de corectitudine, din când în când trebuie făcute unele compromisuri.
3. Nu.

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

Care este principalul motiv pentru care nu mai sunt suficienți șoferi profesioniști?

De câțiva ani, aproape că ne-am obișnuit să auzim sintagma „criză de șoferi”. Cum, oare, până acum ceva vreme, piața de șoferi era ofertantă și acum nu mai este? Am încercat să aflăm opinia cititorilor noștri, iar aceștia, în proporție de 49%, sunt de părere că este din cauza faptului că există companii din străinătate ce angajează un număr extrem de mare de șoferi români. 35 de procente consideră că, în rândul companiilor din România, există prea puține preocupări reale pentru atragerea și pregătirea de noi șoferi profesioniști, în timp ce condițiile grele în care trebuie să lucreze șoferii reprezintă o problemă doar pentru 16 % dintre respondenți.

Au fost postate inclusiv câteva comentarii la întrebarea lunii octombrie. În opinia lui Ștefan Iordan, o altă problemă o constituie politica statului român, care nu mai investește pentru a crea clase de muncitori la școală, care, în urma pregătirii profesionale, să întoarcă societății, prin muncă, plata școlii. Un context care ar genera o serie de beneficii societății.

Într-un alt comentariu, semnat „Moldoveanu”, se afirmă: „Degeaba patronii doresc să fim eficienți, dacă nu investesc în noi, șoferii.”

Pe de altă parte, în intervenția Cargopol Star, se arată că „șoferii, încet-încet, se reîntorc acasă. Au văzut pe pielea lor ce înseamnă să fii doar un număr într-o mare firmă. Mai bine un leu la umbră decât doi lei în soare. Nu vă panicați, în câțiva ani, vor fi din nou destui șoferi în România”, concluzionează comentariul citat.

PUBLICITATE

NOU CONCEPT DE PICK-UP DE LA MERCEDES-BENZ

Prin Clasa X Concept, Mercedes-Benz Vans prezintă o perspectivă concretă asupra noului său pick-up, Clasa X. Primul pick-up premium va combina cele mai bune aspecte ale celor două lumi: puterea unui pick-up clasic, cu eleganţa consacrată Mercedes-Benz. Acest lucru este demonstrat în mod impresionant de Mercedes-Benz, ce lansează două variante de design. Clasa X Concept „aventurierul puternic" ilustrează faptul că viitoarea Clasă X va avea toate punctele forte ale unui pick-up clasic - robust, funcțional, puternic și cu abilitatea de a circula off-road. Clasa X Concept „exploratorul rafinat" merge un pas înainte și arată prin ce se va evidenţia acest pick-up care poartă steaua Mercedes-Benz. Clasa X va fi un adevărat Mercedes-Benz,

de la designul distinctiv de brand şi confortul inegalabil, până la dinamica şi siguranţa la volan.
Modelul va fi lansat la sfârșitul anului 2017, sub numele de Mercedes-Benz Clasa X. Piețele importante vor fi Argentina, Brazilia, Africa de Sud, Australia și Europa. Vârful de gamă va avea un motor diesel V6, combinat cu tracţiunea integrală 4MATIC. Puternicul sistem de rulare şi șasiul de tip scară pot transporta o încărcătură de peste 1,1 tone și o capacitate de remorcare de până la 3,5 tone.

PROGRAMUL CAT 360° ADVANTAGE

Bergerat Monnoyeur, reprezentant exclusiv Caterpillar în România, anunţă lansarea programului CAT 360° ADVANTAGE pentru clienții din România. Acesta combină soluțiile de finanțare, tehnologiile Caterpillar și serviciile post-vânzare pentru a îmbunătăți productivitatea șantierelor și siguranța în exploatare, ajutând astfel clienții să-și dezvolte afacerile într-un mod durabil, fiind adaptat fiecărui tip de utilaj și aplicație. Obiectivul principal al programului este monitorizarea și optimizarea TCO (Total Cost of Ownership), puntând aduce o economie de 5-10% în funcție de utilaj, aplicație și pachetul de soluții ales. Avantajele programului sunt: reducerea costurilor totale de exploatare, creșterea timpilor de funcționare, minimizarea timpilor morți - și/sau sporirea profitabilității.

Bergerat Monnoyeur România a inclus în programul CAT 360° ADVANTAGE peste 30 de utilaje, oferind, astfel, clienților posibilitatea de a alege dintr-o gamă largă de produse, printre care: buldozere (între 15 și 25 t), excavatoare pe şenile (între 12 și 50 t), excavatoare pe roţi (între 12 și 50 t), încărcătoare pe roţi (între 3 și 8 mc), camioane articulate (între 20 și 40 t) și gama completă de motogradere.

BROSHUIS INTRODUCE NOI SERVICII ONLINE

Producătorul olandez de trailere și platforme destinate transporturilor grele Broshuis introduce o nouă platformă web, inovativă și interactivă, care include un instrument prin intermediul căruia potențialii clienți își pot configura trailerul de care au nevoie, însoțit de prețuri estimative. Astfel, producătorul a ales transparența deplină, în încercarea de a veni cât mai mult în sprijinul clienților săi. În scurt timp, va fi disponibilă întreaga gamă de produse în acest configurator.
De asemenea, platforma include o aplicație MyBroshuis, pagină personală dedicată trailerelor pentru clienți, în care își pot vizualiza permisele, schițele, manualele și piesele de schimb ale noilor lor trailere. În plus, clientul poate să urmărească procesul de producție al trailerului său 24 de ore din 24 și primește informări privind progresul producției. De asemenea, poate folosi MyBroshuis pentru a-și salva configurațiile, pentru a le vizualiza ulterior.

PSA A ÎNCHEIAT UN NOU ACORD CU GEFCO

Grupurile PSA și GEFCO au semnat un acord de exclusivitate de 8 miliarde de euro, prin intermediul căruia GEFCO va gestiona și îmbunătăți întregul lanț global de aprovizionare al producătorului auto. Acordul, care reafirmă faptul că GEFCO este furnizorul principal al grupului PSA în Europa și numărul doi la nivel mondial, va intra în vigoare începând cu 1 ianuarie 2017, pentru o perioadă de cinci ani. În conformitate cu obiectivele de creștere prevăzute în planul Push to Pass, grupul PSA va putea, în continuare, să își îmbunătățească performanța operativă, prin intermediul acestui acord, aspect ce reprezintă, pentru echipele GEFCO, un nou semn de încredere și o nouă confirmare a fiabilității serviciilor oferite.
Sub acest acord, GEFCO va planifica și aplica soluții globale de transport și logistică pentru cele trei companii ale grupului PSA, Peugeot, Citroën și DS. GEFCO va gestiona și îmbunătăți întregul lanț de aprovizionare, de la componente pentru producție și pentru fabricile de asamblare, până la distribuția de autovehicule finite. În plus față de aceste servicii de logistică interne și internaționale, GEFCO va fi responsabil pentru distribuirea pieselor de schimb.
Ca furnizor de 4PL (Fourth party logistics), GEFCO va fi unicul partener al grupului PSA în crearea de procese multi-modale îmbunătățite, care includ transportul feroviar, rutier, maritim, aerian și pe apele interioare, cu scopul de a crea soluții „end-to-end".

RENAULT TRUCKS DELIVER
RENAULT TRUCKS T HIGH
MAI MULT SPAȚIU... PENTRU EFICIENȚĂ
TOTUL PENTRU CONFORTUL VIEȚII LA BORD!
Grație unui volum sporit în interiorul cabinei, numeroaselor spații de depozitare, finisajelor alese cu grijă, sistemelor de siguranță inovative, Renault Trucks T High Sleeper Cab oferă șoferilor un confort remarcabil al vieții la bord, iar proprietarilor un plus de eficiență.
Profitabilitatea începe cu un telefon la un reprezentant Renault Trucks!
București - 0735 312 353, Bacău - 0734 222 316, Brașov - 0720 026 607, Constanța/Buzău - 0736 300 537, Cluj - 0723 131 528, Craiova/Pitești - 0722 509 138, Timișoara/Oradea - 0755 063 778
RENAULT-TRUCKS.RO
RENAULT TRUCKS

Guvernul a plafonat prețurile maximale ale RCA

Cu o întârziere de două săptămâni față de termenul prevăzut în OUG 54/2016, Guvernul a aprobat, în 2 noiembrie, prin Hotărâre, tarifele maximale pentru RCA, valabile timp de 6 luni.

Hotărârea de Guvern intră în vigoare la 10 zile de la publicarea în Monitorul Oficial. Metodologia de calcul și tarifele maximale au fost stabilite de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF), prin consultarea patronatelor din transporturi și a societăților de asigurare, iar proiectul actului normativ a fost avizat de Consiliul Concurenței. „Tarifele de primă maxime se stabilesc pentru clasa de bonus/malus B0. În funcție de istoricul de daună al asiguratului, societățile de asigurare vor aplica clasa de Bonus/Malus în care se încadrează acesta, conform prevederilor legale", precizează Executivul.

Hotărârea de Guvern prevede amenzi între 1.000 lei și 50.000 de lei pentru asigurătorii care vor depăşi nivelului maxim al tarifelor de primă. În funcție de gravitatea faptei, Consiliul ASF poate aplica și sancțiuni contravenționale complementare.

Persoane juridice: între 885 – 1.285 lei la autoturisme

La persoane juridice, prima maximă RCA pentru autoturisme (inclusiv cele electrice) este de 885 lei pentru capacitatea cilindrică (cmc) <=1200, de 1.143 lei pentru 1.201-1.400 cmc, de 992 pentru 1.401-1.600 cmc, de 928 pentru 1.601-1.800 cmc, de 965 lei pentru 1.801-2.000 cmc, de 1.030 pentru 2.001-2.500 cmc şi de 1.285 lei pentru o cilindree mai mare de 2.500 cmc.

Maxim 7.534 lei pentru camioane

Persoanele juridice plătesc, pentru autovehicule de marfă, o primă maximă RCA de 943 lei pentru autovehi-

PORNIȚI-VĂ AFACEREA
CU PIESELE DE SCHIMB ORIGINALE

Injectoare, Subansamble sistem pneumatic,
Elemente racire si lubrefiere

Promoția indicată este valabila de la 01. 09. 2016 până la 31. 12. 2016.

DISCOUNT 15%

IVECO | Genuine Parts
HIGH PERFORMANCE

cule mai mici de 2,3 t, de 1.138 lei pentru cele peste 2,3 t şi sub 3,5 t, de 1.530 lei pentru cele peste 3,5 t și sub 7,5 t, de 1.889 lei pentru cele peste 7,5 t și sub 16 t și de 7.534 lei pentru cele de 16 t sau mai mari.

Pentru remorci și semiremorci, persoanele juridice plătesc 148 lei la masa maximă <=750 kg; 223 lei – între 751 kg – 3,5 t; 481 lei – pentru cele între 3,5 t – 10 t; 588 lei pentru cele de peste 10 t.

Transport persoane peste 9 locuri

În cazul autovehiculelor de transport persoane cu mai mult de 9 locuri, prima maximă RCA a fost stabilită la valori similare pentru persoane fizice și persoane juridice: 982 lei pentru 17 locuri sau mai puține, 3.343 lei – între 18-40 locuri și 6.600 lei la cele cu mai mult de 40 locuri.

Persoane fizice: între 547 – 3.087 lei, la autoturisme

Tarifele maximale au fost stabilite pentru autoturismele persoanelor fizice în mod diferențiat, în funcție de vârsta șoferului și de cmc. Astfel, posesorul unei mașini cu cmc <=1200 plătește 997 de lei dacă are vârsta de 25 de ani sau mai mică, 810 lei dacă are între 26 și 30 de ani, 617 lei dacă are între 31 și 40 de ani, 624 lei dacă are între 41 și 50 de ani, 618 dacă are între 51 și 60 de ani și 547 dacă are peste 60 de ani.

Pentru autoturisme cu cmc între 1.201-1.400, tarifele maximale ale RCA sunt următoarele: 985 de lei dacă șoferul are 25 de ani sau mai puțin, 800 de lei între 26 și 30 de ani, 610 de lei – între 31 și 40 de ani, 617 lei – între 41 și 50 de ani, 611 lei – între 51 și 60 de ani și 541 de lei, la vârstă mai mare de 60 de ani.

Pentru 1.401-1.600 cmc, prima maximă este de 1.166 lei pentru șoferii de 25 de ani sau cu vârstă mai mică, 942 lei pentru cei între 26 și 30 de ani, 712 lei pentru cei între 31 și 40 de ani, 721 pentru categoria de vârstă 41 – 50 de ani, 714 lei – între 51 și 60 de ani și 629 lei pentru cei de peste 60 de ani.

Pentru 1.601-1.800 cmc, prima maximă este de 1.294 lei pentru șoferii cu vârste de 25 de ani sau mai puțin, 1.042 pentru cei între 26 și 30 de ani, 784 – între 31 și 40 de ani, 794 – între 401 și 50 de ani, 786 – între 51 și 60 de ani și 691 – pentru cei de peste 60 de ani.

Pentru 1.801-2.000 cmc, prima maximă RCA este de 1.217 lei pentru șoferii de 25 de ani sau mai puțin, 1.698 pentru cei între 26–30 de ani, 1.255 – între 31-40 ani, 1.273 – între 41-50 ani, 1.259 – între 51-60 ani și 1.095 pentru cei de peste 60 ani.

La categoria 2.001-2.500 cmc, prețurile sunt: 2.129 lei pentru cei de 25 de ani sau mai puțin, 1.698 pentru cei între 26-30 ani, 1.255 lei – între 31-40 ani, 1.273 – între 41-50 ani, 1.259 – între 51-60 ani și 1.095 pentru cei de peste 60 de ani.

Pentru cmc mai mare de 2.500, prețurile RCA sunt de 3.087 lei pentru șoferii de 25 de ani sau mai puțin, 2.450 lei pentru cei între 26-30 ani, 1.796 – între 31-40 ani, 1.822 lei – între 41-50 lei, 1.801 – între 51-60 ani și 1.559 lei pentru cei de peste 60 ani.

Între 749 – 2.979 lei, la marfă

La mașinile de transport marfă, persoanele fizice plătesc între 749 lei pentru cele cu masa maximă mai mică de 2,3 t, 1.090 lei pentru cele între 2,3 - sub 3,5 t, de 1.919 lei – între 3,5 - sub 7,5 t , de 1.509 lei – între 7,5 – sub 16 t și de 2.979 lei pentru cele de 16 t sau mai mari. La remorci și semiremorci, persoanele fizice plătesc între 132 lei pentru masa mai mică sau egală cu 750 kg și 327 lei pentru cele mai mari de 10 t.

ASSAI: persoanele fizice, defavorizate

„Decizia de plafonare a tarifelor RCA, deși rezolvă pe termen scurt problema prețului RCA pentru transportatori, are ca efect defavorizarea persoanelor fizice. Astfel, tariful pentru camioanele cu masa mai mare de 16 tone a scăzut cu circa 40% faţă de media pieţei (12.500 lei), iar cel pentru persoanele fizice a fost majorat cu 31% (de la 466 de lei la 610 lei pentru un autoturism) faţă de luna februarie a acestui an”, atrage atenția Cristian Muntean, preşedintele Asociaţiei Societăţilor de Service Auto Independente (ASSAI).

El consideră că şi preţul RCA pentru camioane este exagerat, „în condiţiile în care firmele de asigurări şi-au optimizat costurile, din 2015 până în prezent, prin înjumătăţirea comisioanelor brokerilor şi prin desfiinţarea sediilor din judeţele care nu erau profitabile”. „Eu, personal, nu sunt mulţumit de tariful propus de ASF; este cu 25-30% mai mare decât ar trebui. Din raportul Milliman, la camioanele de peste 16 tone, prima de risc reprezintă 28% din tariful de 7.534 lei. Restul sunt cheltuieli adiţionale nejustificat de mari”, a precizat Muntean.

Patronatele vor Legea RCA la anul

Patronatele din transporturile rutiere – UNTRR, FORT, APTE 2002, APULUM, ARTRI salută aprobarea de către Guvern a Hotărârii privind plafonarea tarifelor RCA și solicită Parlamentului elaborarea și finalizarea noii Legi RCA în 3-6 luni de la expirarea celor 6 luni de plafonare a tarifelor, „iar aceasta trebuie să țină cont de toate problemele identificate pe perioada de aplicare a OUG 54/2016, astfel încât să îndrepte toate neajunsurile legislației actuale”.

„Noua lege RCA va trebui să asigure transparență totală în privința modului de calcul al tarifelor de primă RCA pe toate categoriile de autovehicule deținute de persoanele fizice și juridice, în raport cu daunalitatea înregistrată și evoluția pozitivă sau negativă a acesteia, să asigure compensarea directă și să prevadă măsuri eficiente de creștere a gradului de cuprindere în asigurare”, se arată într-un comunicat comun al patronatelor.

UNSAR a sesizat Comisia Europeană

Imediat după aprobarea HG, Uniunea Națională a Societăților de Asigurare și Reasigurare din România (UNSAR) a sesizat Comisia Europeană „cu privire la încălcările Directivei 2009/138/CE și ale Tratatului de funcționare a Uniunii Europene, existând premisele ca România să fie sancționată pentru încălcarea legislației comunitare”. Asigurătorii consideră că plafonarea tarifelor RCA „încalcă un principiu de bază prevăzut de Constituția României, cel al unei piețe libere, concurențiale”.

Potrivit UNSAR, normele europene interzic atât plafonarea unor tarife în absența unui sistem general de control al prețurilor, cât și posibilitatea de a aplica tarife ca element de sprijin sau protecție pentru o anumită industrie. „Având în vedere faptul că România nu are un sistem general de control al prețurilor, este imposibil, din punct de vedere legal, să aibă un cadru care să se refere strict la piața de asigurări. Mai mult, modul în care au fost emise aceste reglementări conduce la ideea că această măsură a fost luată doar pentru a răspunde la presiunile transportatorilor, invocându-se o situație de criză în piață. Această criză nu a putut fi fundamentată economic, printr-o analiză financiară solidă a pieței de transporturi din România”, se precizează în comunicat.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

ALIMENTARE | TAXE DE DRUM | ASISTENȚĂ RUTIERĂ | SERVICII ONLINE | RAMBURSARE TVA & ACCIZE

Alimentează oriunde, prin toată Europa!

Cu DKV CARD ai opțiuni nelimitate, în siguranță.
Peste 60.000 de puncte de acceptanță în Europa. Comandă-ți cardul de combustibil și servicii pentru a accesa cea mai mare rețea de alimentare din domeniu! Este doar unul dintre servicii, ca să fii permanent activ.

Cere acum o ofertă personalizată de la reprezentanții noștri de vânzări:
Tel: +40 21 529 78-64 | E-mail: info-vtro@dkv-euroservice.com
www.dkv-euroservice.ro

You drive, we care.

DKV

Conotații psiho-sociale în „scandalul RCA”

„Cine nu pedepsește nedreptatea, poruncește ca ea să fie făcută”
(Leonardo da Vinci)

Justificat sau nu - nu vrem sa luăm partea nimănui -, creșterea explozivă a polițelor RCA afectează grav mediul concurențial al pieței transporturilor din România și, nu în ultimul rând, pe toți posesorii de autovehicule, persoane fizice.

La ora actuală, în transporturile rutiere din România, activează peste 33.000 firme de transport mărfuri și persoane, care operează aproape 200.000 de autovehicule licențiate de transport marfă de peste 3,5 t și de transport persoane de peste 1+8 locuri, angajând peste 400.000 de oameni. Această adevărată industrie a luat atitudine împotriva acestor escaladări ale tarifelor de primă RCA, creându-se, astfel, un conflict între transportatorii reprezentați de asociațiile patronale UNTRR, FORT, APTE 2002, APULUM, ARTRI, COTAR și Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF).

În scandal au fost implicate, pe lângă actorii principali, și alte entități, de la asociații profesionale, cum ar fi Asociația Societăților de Service Auto Independente (ASSAI), Uniunea Națională a Societăților de Asigurare și Reasigurare din România (UNSAR), până la Consiliul Concurenței, Protecția Consumatorilor, Guvernul și Parlamentul României.

Departe de a fi încheiată această problemă a asigurărilor RCA – adoptarea de către Guvern a Hotărârii privind stabilirea tarifelor de primă maxime RCA, pentru o perioada de 6 luni, pare să fie doar un scurt armistițiu – a generat, pe lângă discuțiile pertinente, la subiect și multă patimă, uneori speculată de mass media în căutare permanentă de senzațional, transformând, astfel, tema tarifelor de primă RCA, într-o chestiune cu variate conotații sociale, psihologice și politice.

Un paradox: prea multă comunicare strică!

Conflictul și comunicarea sunt într-o relație de interdependență; acolo unde se ivește un conflict, cu siguranță va exista și comunicare. Scandalul RCA nu face excepție. Încă de la primele semne ale disfuncționalității pieței de asigurări RCA, au apărut și primele semne ale comunicării pe această temă, reprezentate de comunicatele transmise mediei de către asociațiile patronale ale transportatorilor. O dată cu creșterea necontrolată a prețului primelor RCA, se întețește si comunicarea, comunicatele de presă fiind, în prima fază a crizei, principala armă, de ambele părți ale baricadei. Urmează faza întâlnirilor directe, unde comunicarea, deși activă, a respectat mai puțin regulile care ar fi putut duce în final la rezolvarea conflictului. Indiferent de canalele de comunicare, indiferent de numărul și profesionalismul celor care au participat direct la negocieri, comunicarea, deși permanentă, nu a avut rolul scontat, apelându-se și cerându-se mereu sprijin de la un arbitru. Iată și câteva cauze: discuțiile prea multe, pe multe canale diferite, au consecințe asupra unei comunicări cu șanse reale de reușită.

Cristian Sandu

ASF și UNSAR au avut comunicări inconsecvente, folosindu-se de diverse forme de „filtrare” a realității, încercând, într-un fel sau altul, să apere anumite interese.

Asociațiile patronale, la rândul lor, se pare că nu întotdeauna au reușit să aibă un limbaj comun și o comunicare persuasivă în exterior, interesele de moment ale unora îngreunând sau, uneori, chiar afectând mesajul transmis.

Autoritățile, la rândul lor – așa cum, de fapt, ne-au obișnuit în toate situațiile – au comunicat cu întârziere, ambiguu, încercând să „împace și capra și varza”, așteptând să vadă ce beneficii politice se pot obține dintr-un conflict economic.

Ca un element general, pentru toți cei implicați, nimeni nu a ținut cont de formula potrivit căreia cel care comunică în cel ai eficient mod este cel mai bun ascultător.

Tehnicile de manipulare nu au avut rezultatele scontate!

Ca în orice conflict, mai ales când este vorba de unul generat de un pro-

Împreună de 15 ani, mai puternici. La drum!

www.oscars.ro

În fiecare zi, punem la dispoziția partenerilor noștri experiența pe care am acumulat-o în cei 15 ani de existență.

Lanțul logistic integrat ne permite să asigurăm calitatea podusului și să controlăm distribuția. Cu ajutorul flotei proprii de 48 de autocisterne preluăm combustibilul din cele 9 depozite dotate conform ultimelor standarde în domeniu. Astfel, distribuim carburantul către cele 1500 de stații de incintă active la nivel național, către rețeaua de 31 de stații de alimentare amplasate pe cele mai importante rute comerciale, dar și direct către partenerii noștri, clienții de vrac.

Firme de transport, de construcții, de distribuție, fermieri, agricultori sau orice alt tip de afacere, ce are nevoie de carburant pentru desfășurarea activității curente sunt partenerii noștri. Ne preocupă înțelegerea activității și nevoilor clienților noștri, dezvoltând continuu produse adaptate specificului afacerii lor, soluții pentru optimizarea resurselor și un control riguros al consumului.

Astfel înțelege Oscar Downstream sensul cuvântului ÎMPREUNĂ - produse și servicii dezvoltate cu partenerii, pentru succesul activității lor.

OSCAR Downstream

dus care are tarife liberalizate, dar are... caracter obligatoriu, se încearcă, adesea, ca, prin tehnici de manipulare, să se obțină un avantaj de o parte sau de alta.

De această dată, se pare că „manipularea", deși s-a apelat la ea, nu a adus avantaje celor care au folosit-o.

Dezinformarea opiniei publice prin prezentarea unor date nereale, secretizarea unor documente și, nu în ultimul rând, încercarea de a transmite mesaje de forță excesivă, din poziția dominantă de autoritate, pentru a descuraja pe cei care vin cu revendicări, fie ele chiar justificate, nu au fost „argumente" suficiente pentru a convinge adversarul (transportatorii) să renunțe la solicitările lor.

De asemenea, încercarea de a-i „dezbina" pe transportatori și pe persoanele fizice, proprietare de autovehicule, cu formula „din cauza lor plătiți mai mult..." , a fost greșită, deoarece populația se pare că nu a perceput (încă) la fel de intens ca transportatorii problema tarifelor polițelor RCA.

O altă formă de manipulare am întâlnit la unii politicieni, care, în prag de alegeri parlamentare, au făcut din problema polițelor RCA un subiect de campanie electorală, având intenția să propună inițiative legislative, care nu au nici un fundament legat de politica și costurile polițelor de asigurare RCA.

Politica protestelor de stradă, o reușită?

Atunci când negocierea nu are rezultatele scontate, se recurge, ca formă a manifestării nemulțumirii, dar și ca metodă de presiune, la protest.

De remarcat, și aici mă refer la organizațiile patronale care au organizat protestele, managementul bun al derulării acestora, modalitatea persuasivă de menținere a tensiunii, prin creșterea graduală a formelor de protest, până la mitingul final de la București și, de asemenea, capacitatea de a menține aceste proteste într-o desfășurare pașnică, fără incidente majore, cât și stabilitatea mesajului transmis, care s-a menținut fără să fie „poluat" de alte mesaje sau interese.

Se pare că a existat un „punct de comandă", unde s-au luat deciziile, un factor care a coagulat (cu mici excepții) formele de protest, fapt ce a dus și la rezultatele pozitive ale acestora; în urma protestelor, autoritățile au luat mult mai în serios problema polițelor RCA, acțiunile de rezolvare s-au accelerat și s-a ajuns la depășirea, chiar dacă doar pe moment, a crizei.

Legat de protestele de stradă, trebuie remarcat, ca un paradox, că so-

cietatea civilă, proprietarii de autoturisme nu au aderat și nu au protestat în stradă, mai mult, în trafic, au criticat acțiunile de protest ale transportatorilor.

Deși erau la fel de lezați de creșterea tarifelor, deși pe rețelele de socializare se discuta intens această problemă, se pare că lipsa unor interese din partea celor care manipulează rețelele de socializare, sau, poate, tocmai „interesul" anumitor grupuri de interese a stat la baza acestei atitudini pasive.

ASF, o nucă greu de spart!

Unul din principalii actori, dar și principal beneficiar al contestărilor, a fost Autoritatea de Supraveghere Financiară, condusă (încă) de domnul Mișu Negrițoiu.

Nu vrem să discutăm prestația ASF, cum am mai spus, nu luăm partea nimănui, dar încercăm să vorbim, luând ca exemplu această Autoritate, despre capacitatea unor autorități de a fi independente, până unde poate merge această independență și ce rol poate juca ea într-o situație de criză, precum cea rezultată din problemele grave cu care se confruntă piața asigurărilor RCA.

Nu de puține ori, și aici nu vorbim numai despre ASF, noțiunea de independență este speculată, atunci când apar probleme în sistemul reglementat de acestea, de autoritățile sub controlul cărora se află.

Cazul ASF stă mărturie: guvernul nu poate interveni... numai ASF poate reglementa... este independentă; parlamentul, la rândul său, are mâinile legate tot din același motiv...

Independența acestor autorități este strict necesară, dar, atunci când ea stă la baza unor interese de grup (fie ele economice sau politice), duce, inevitabil, la situații ca aceea privind „scandalul RCA", situații de care autoritățile se delimitează, aducând ca argument „independența". Oare chiar așa să fie?

Consecințele psihologice pe termen scurt

Orice conflict, indiferent dacă este rezolvat sau nu, are asupra celor implicați consecințe de ordin psihologic. Conflictul legat de prețul polițelor RCA nu face excepție. Poate unii vor crede că, prin mediatizarea cauzelor (mai mult sau mai puțin reale) ale creșterii prețurilor la RCA, se va conduce mai prudent, că se vor lua, din partea celor implicați, măsuri care să ducă la scăderea accidentelor. Fals! Consecința psihologică majoră, pe termen scurt, după părerea noastră, va fi creșterea celor care vor circula fără asigurare RCA (mai ales în rândul persoanelor fizice).

Transportatorii, prin adoptarea de către Guvern a Hotărârii privind stabilirea tarifelor de primă maxime RCA pentru o perioada de 6 luni, se consideră învingători, dar au cucerit o victorie a la Pirus. Cele șase luni vor trece repede și vom vedea atunci cât s-a câștigat.

Tare mi-e teamă că problema RCA este departe de a fi rezolvată.

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

FILL&GO controlează mersul afacerii dumneavoastră!

www.fillandgo.ro

rompetrol

FILL&GO de la Rompetrol, partenerul ideal în managementul flotelor auto

Fill&Go de la Rompetrol este un serviciu inovator dedicat companiilor, cu un sistem avansat de management al flotelor auto ce este folosit deja de peste 10 ani de mii de clienţi. Principalul beneficiu al acestui serviciu constă în asigurarea controlului în detaliu al flotei de autovehicule.

Fill&Go Vehicle Control îmbunătăţeşte sistemul de management al flotei printr-o monitorizare complexă a fiecărui vehicul. Tehnologia GPS (Global Positioning System) asigură vizualizarea în timp real a poziţiei fiecăruia dintre autovehicule pe hartă. Astfel, compania primeşte informaţii complete despre traseul autovehiculelor şi distanţele parcurse de acestea, vitezele de deplasare şi istoricul rutelor.

De asemenea, **Fill&Go Vehicle Control** identifică automat fiecare maşină în momentul alimentării, stochează informaţii în timp real, integrează datele selectate şi emite rapoarte relevante, printr-o tehnologie unică. Este vorba despre dispozitivul **Fill&Go Ring**, ce se montează pe rezervorul autovehiculelor, comunică cu pompa şi exclude implicarea umană.

Serviciul inovator este completat prin componenta **Fill&Go Service Control**, care oferă informaţii prin intermediul unei aplicaţii bazate pe tehnologie performantă, a cărei interfaţă este intuitivă şi interactivă. Accesul la informaţie se face simplu, pe bază de username şi parolă.

Sistemul avansat de control al flotei auto este disponibil în diverse variante, adaptate nevoilor fiecărei afaceri. În funcţie de pachetul **Fill&Go Service Control** ales (Silver sau Gold), vei putea accesa, simplu şi rapid, informaţii cu privire la grile, mentenanţă preventivă, ITP, asociere facturi cu operaţiuni din grilă, evidenţe reparaţii, piese înlocuite, asigurări, evidenţa taxe şi impozite etc.

De asemenea, aplicaţia va afişa notificări, în funcţie de termenele stabilite de către tine, cu privire la: expirare asigurări, expirare termene taxe, impozite, schimb anvelope etc.

Fill&Go este prezent pe piaţa românească de 10 ani, adaptat prin inovaţiile pe care le propune în mod constant activităţilor clienţilor săi, oferind soluţiile necesare pentru susţinerea şi dezvoltarea afacerilor acestora.

America a ales

Circulând pe șoseaua plină de curbe periculoase și de hârtoape vizibile, sau încă nu, pasagerii europeni, ce călătoresc în mașina politică a Terrei pentru următorii 4 ani, trebuie să-și pună centurile de siguranță inclusiv pe bancheta din spate, pe care stă, încă mică și înghesuită, România.

America, o țară care a dat numele a două continente, țara speranțelor tuturor acelora care au fugit, de-a lungul secolelor, de sărăcia, discriminarea, înșelătoria sau războiul de acasă; o țară care ține în mână bagheta de dirijor, dar și biciul cu care (uneori) trebuie condusă lumea; o țară care influențează, prin mijloace politice sau prin metode, uneori nu prea ortodoxe, prețul petrolului și, ca atare, este pistonul principal al economiei mondiale; o țară care a generat, prin afaceri bursiere de mare inventivitate, ultima mare criză economică și financiară a lumii din care facem și noi parte, dar care, cu aceeași inventivitate și perseverență, a găsit rețeta de a face din cenușă, înapoi, aur. O țară pe care Dumnezeu a îmbrăcat-o cu o natură plină de toate minunățiile de care a fost în stare. O țară care a lansat o bombă atomică peste oameni, dar asupra căreia, până pe 11.09.2001, nu s-a tras nici un glonte din afară. În această țară, în care fiecare cetățean, cu excepția minorității indiene, este, direct sau indirect, urmașul unor emigranți, un președinte promite că va construi un zid de beton și sârmă ghimpată la granița din Sud cu Mexic și va opri intrarea în Statele Unite a tuturor acelora ce au o religie incomodă.

Dan Schnick

O țară pe care o iubesc. O țară de care îmi este frică.

America va avea, din ianuarie, un președinte care vede în NATO un colos mult prea stufos și costisitor, ce folosește mai mult altora decât țării lui, care știe și poate să se apere și fără aliați slăbuți și neputincioși. Va avea un președinte care, în show-ul à la Las Vegas, din campania electorală, declara că nu va sări militărește în ajutor niciunui aliat care nu-și plătește cotizația promisă, sub forma de 2% din PIB, investit în armată, arme și baze militare.

Ce se va întâmpla cu țărișoara noastră, atunci? Oare, în cazul unui conflict pornit din Estul nostru atât de fragil, cu o Moldovă ce încă nu știe ce vrea și ciopârțită teritorial, cu regiunea Transnistria (un petec de pământ suficient de românesc, cu care marea Rusie s-a antrenat în dimensiuni de ceva mai mică intensitate pentru mai marile lovituri din Georgia și Ucraina), primele bombe unde vor cădea? Probabil că la Deveselu, la Fetești sau la Kogălniceanu, unde majoritatea locuitorilor au steagul lui Uncle Sam la poartă. Steag la a cărui ridicare pe catarg am cântat patriotic, cu fanfara noastră, românească.

Și totuși...

Show-ul s-a terminat, populismele au fost rostite, s-au împărțit bătăile pe umăr și baloanele colorate. Cu sau fară Donald Trump, America trebuie să se apuce de treabă! Moștenirile lui Barack Obama nu sunt toate roz: războaiele din Orientul Mijlociu, interminabilul conflict israeliano-palestinian, amenințarea Statului Islamic și milioanele de refugiați în căutare de o nouă patrie, Coreea de Nord și bomba atomică, anarhia din țara producătoare de petrol, Venezuela, care aproape că strigă după un discret amestec american, conflictele din nou crescânde între populația albă și cea de culoare din interiorul țării, și multe altele. Și, în plus, se trezește, acum, cu Europa, un partener mai puțin unit decât a fost vreodată și lovit în temelii de un Brexit apărut la fel de neașteptat precum alegerea lui Donald Trump, în acea noapte de pomină dintre 8 și 9.11.2016.

America se va descurca și cu Trump; țara asta este și rămâne leagănul democrației, și acesta nu poate fi distrus nici măcar de un miliardar cu gura mare, dar fără nici o experiență politică la cârmă. Ne vom adapta și noi, europenii, pe de o parte spicuind din discursul lui din campania electorală doar frazele traductibile democratic și, pe de altă parte, punându-ne speranța în armata de consilieri și sfătuitori profesioniști și de calitate cu care va trebui să se înconjoare. Iar România nu are nici un motiv să facă sluj ca un cățeluș bine dresat la tot ce ne va arunca America trumpistă; câștigul de importanță, nu numai strategică, pe care țara noastră și l-a dobândit cu atâtea eforturi și riscuri în ultimii ani va trebui să ne aducă cel puțin beneficiul din dobândă al continuității ideii de securitate după care tânjim. Nici măcar un Trump nu va avea curajul sau nesăbuința de a se atinge de asta!

Așa că:
„Regele a murit, trăiască Regele!"

Dan SCHNICK
dan.schnick@ziuacargo.ro

TimoCom®

Confort de invidiat!

Cum simplifică Martin, căutările pentru comenzi, găsind direct cele mai potrivite. Caută pe TC Truck & Cargo® și găsește cu siguranță. Testați gratuit timp de 4 săptămâni bursa de transport - lider pe piața europeană.

Acum pe Smartphone și tabletă!

Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Download from Windows Phone Store

www.timocom.ro

International Lazăr – Compania de Transport a Anului

Firma piteșteană International Lazăr Company a câștigat concursul Romanian Transport Company of the Year 2016 – Hankook. Locul doi a fost ocupat de către Routier European Transport, iar poziția a treia a fost adjudecată de Onci Eurotrans '96.

Pe lângă premierea companiilor câștigătoare, concursul RTCY poate scoate în evidență o parte dintre tendințele pieței, fiind două aspecte care merită evidențiate, în primul rând, în legătură cu ediția 2016 a concursului - dezvoltarea transportului intern și o nouă abordare a problemei lipsei acute de șoferi pe piață.

Transportul intern – o nouă speranță

Până acum, era larg acceptat faptul că performanțele transportului intracomunitar depășesc cu mult pe cele ale transportului intern și chiar pe cele ale transportului internațional clasic. O asemenea situație a concentrat aproape toate investițiile și eforturile manageriale ale transportatorilor către segmentul intracomunitar, iar transportul

intern a cunoscut o perioadă lungă de degradare. Era și greu să fie altfel, în condițiile în care transportul intern devenea tot mai puțin atrăgător pentru toți factorii implicați (mai ales în comparație cu intracomunitarul) - profit mic sau inexistent, salarii mult inferioare, camioane vechi, km puțini parcurși pe o infrastructură rutieră dificilă și, mai ales, clienți focusați pe obținerea unor tarife, de multe ori, ridicol de mici.

Dacă mai adăugăm lipsa de siguranță, seriozitate și corupția care guvernează un număr mare dintre contractele de transport la nivel național, înțelegem de ce multe companii de transport și-au dorit atât de mult să își pună flota la muncă în afara României.

Însă lucrurile încep să se schimbe.

Iar la acest aspect lucrează ambele părți implicate. Pe de o parte, tot

mai mulți clienți de transport pun accent pe calitatea serviciilor și, în același timp, și pentru transportatori „fructele sunt coapte” pentru o reafirmare a interesului pentru piața internă. Și merită să amintim câteva elemente esențiale: dorința șoferilor de a fi cât mai mult și mai aproape de casă, creșterea tarifelor, existența premiselor pentru realizarea unui număr minim de km (8.000 km/lună pare să fie granița ce trebuie trecută pentru obținerea profitului).

Oportunități valorificate

Pentru International Lazăr Company, achiziția activelor edy a dus la dezvoltarea „peste noapte” a unei infrastructuri potrivite pentru transportul național. A urmat o perioadă de asimilare a acestei investiții și adaptare la sistemul de lucru al companiei piteștene. Chiar dacă tranzacția s-a referit exclusiv la preluarea unei flote și a unor sedii la nivel național, un mare câștig a fost reprezentat de angajații edy, majoritatea dorindu-și să continue activitatea alături de International Lazăr Company. Această infuzie de experiență, care a ajutat la menținerea clienților edy, a pus compania din Argeș în situația de a deveni cel mai important transportator de intern din România. Iar lucrurile nu se opresc aici, astăzi lucrându-se intens la asigurarea sinergiilor (între diferite sedii, contracte și industrii), pentru a crește numărul de kilometri parcurși lunar și a scădea distanța parcursă pe gol. Spațiul alocat acestui articol și fireasca discreție ce trebuie acordată unor informații sensibile pentru strategia unei companii nu ne permit să intrăm în amănunte, însă putem concluziona faptul că International Lazăr Company duce transportul

Lee Byong Ryong, Managing Director Hankook Tire Ungaria și România, a înmânat trofeul RTCY 2016 directorului general International Lazăr Company, Ion Lazăr.

Rareș Retegan, Managing Partner Routier European Transport, a primit trofeul pentru locul II, înmânat de Alexandra Banu, B2B Marketing Expert Mol Romania.

Ozana Desagă, director marketing CTE Trailers, unic importator Krone în România, a oferit premiul pentru locul III, câștigat de Onci Eurotrans '96, reprezentată de Adriana și Victor Oncică. Echipa Onci Eurotrans '96 a sărbătorit, de asemenea, câștigarea trofeului RTCY 2016 pentru flote mici.

Truck now

Mercedes-Benz Actros cu o rată* de

1.499€/lună

imaginea este cu titlu de prezentare

Comandă-l, urcă la bord și pornește la drum.

Acum Actros mai accesibil ca oricând.

Până pe 31 decembrie 2016 beneficiezi de **leasing operațional pe 3 ani, în limita a 420.000 km**, în condiții foarte avantajoase: **avans ZERO și rată lunară de 1.499 Euro*, cu poliță CASCO, abonament FleetBoard și Driver Training incluse**. Campania este valabilă pentru Actros 1845LS și 1842LSNRL, cabină StreamSpace 2.5m, cu livrare imediată, în limita stocului disponibil. Mai multe detalii despre campanie: www.mercedes-benz.ro/CampanieActros

*rată valabilă începând cu anul al 2-lea de leasing.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust

intern la un nivel de performanță neatins până în prezent.

Și merită să amintim faptul că, alături de propria flotă, International Lazăr Company colaborează cu un număr tot mai mare de firme de transport subcontractoare – discutăm de o flotă captivă.

Cel mai fericit șofer

Colaborări cu școlile de șoferi s-au realizat, de-a lungul timpului, de către numeroase companii de transport, însă nu așa...

Proiectul gândit și pus în practică de către Routier European Transport este impresionant nu datorită elementelor care îl compun, ci, mai ales, a modului de abordare. Astfel, compania clujeană își asumă plata integrală a sumelor aferente efectuării școlii de șoferi pentru orice persoană, asigurând, apoi, angajarea acestora în cadrul companiei. Dacă, după o vreme, respectivul șofer își dorește altceva... În general, practica a arătat că șoferii tineri vor să ajungă cât mai repede să lucreze pe comunitate, atrași de câștigurile mari.

Routier European Transport le oferă experiența necesară și apoi le caută un angajator serios pentru transport intracomunitar.

Proiectul este atât de frumos, încât nu vom intra în detaliile financiare – de altfel sumele sunt relativ mici, dacă te gândești la problemele pe care transportatorii le întâmpină din cauza lipsei șoferilor.

Această abordare a fost vehiculată de multă vreme pe piață, însă întotdeauna se preciza că ar trebui să implici un număr important de companii pentru a avea efect.

Routier European Transport demonstrează că o idee bună nu trebuie să aștepte după alții.

Efectele la nivel național vor fi nesemnificative, însă acest proiect poate fi implementat de către orice firmă de transport, indiferent de dimensiuni.

Atragerea de șoferi noi și tineri pe o piață care nu își mai găsește angajați, asigurarea unei trasabilități în evoluția șoferilor, ameliorarea conflictului dintre companiile de transport, cauzat de „furtul" șoferilor de la una la alta – iată câteva avantaje ale acestei abordări, în care șoferul este respectat chiar de la afirmarea intenției de a practica această meserie.

Și pentru că lipsa de personal pregătit în transporturi nu se referă doar la conducătorii auto, Routier European Transport a început o colaborare cu universități de profil pentru modernizarea unor cursuri și introducerea unor materii noi, care să permită pregătirea studenților mult mai aproape de nevoile reale ale industriei.

Bogdan Militaru, Director Comercial International Lazăr Company, a primit Trofeul pentru Stabilitate Financiară, oferit de Oana Stoenescu, Sales Director Garanti Leasing.

Premiul Managerul Anului a plecat către International Lazăr Company, trofeul fiind oferit de Hakan Sundstrom, Director General al Scania Black Sea (România și Bulgaria).

International Lazăr Company a câștigat Premiul pentru siguranță rutieră, trofeul fiind înmânat de către Adina Someșan, Operational Marketing Manager Iveco Romania.

La MAN, Raportul TÜV este cunoscut acum drept Recordul TÜV.

Performanța este putere. A patra oară consecutiv câștigător în cadrul Raportului TÜV. MAN kann.

Echipa puternică de la MAN a făcut posibilă obținerea celor mai bune rezultate în Raportul TÜV pentru vehicule comerciale, pentru al 4-lea an consecutiv. MAN este producătorul de camioane cu cel mai mare număr de vehicule, care au trecut inspecția tehnică fără defecte. Acest lucru demonstrează faptul că vehiculele MAN se bucură de o fiabilitate peste medie. Pentru mai multe detalii legate de raportul complet, vă rugăm accesați www.vdtuev.de sau website-ul **MHS Truck & Bus, www.man.ro.**
Servicii complete de finanțare şi asigurare prin **MAN Finance** – Powered by Porsche Finance Group România.

MAN | Finance

MAN

Premianții

International Lazăr Company a primit trofeul Romanian Transport Company of the Year 2016 – Hankook, în cadrul Galei Premiilor de Transport, organizată de revista Ziua Cargo, pe data 21 octombrie 2016, la Hotel Alexander, București.

Locurile doi și trei au fost ocupate de companiile Routier European Transport și Onci Eurotrans '96, aceasta din urmă primind, de asemenea, Premiul pentru Flote Mici și Premiul pentru Popularitate.

International Lazăr Company și-a adjudecat și Premiile pentru Siguranță Rutieră, pentru IT, pentru Stabilitate Financiară, precum și Premiul pentru Management.

Ediția 2016 a concursului a adus, poate mai mult decât altă dată, în prim plan ce înseamnă o firmă matură de transport, cum se poate realiza dezvoltarea atunci când în spate există un colectiv format, mecanisme bine puse la punct, dar și o capacitate financiară redutabilă.

Ceremonia de premiere a avut loc în prezența a peste 300 de reprezentanți ai industriei de transport și logistică și s-a încheiat cu un concert oferit de Ștefan Bănică. La fel ca în fiecare an, evenimentul a oferit un prilej de întâlnire între cererea și oferta de transport, reprezentând o platformă de unde s-au putut porni afaceri noi, fiind prezenți numeroși transportatori, clienți de transport, precum și furnizori de soluții dedicate acestui segment de piață. Totodată, au fost prezentate rezultatele Barometrului Pieței de Transport și Logistică, realizat de Ziua Cargo și Supply Chain Management Center.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro
Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Premiul pentru Popularitate a fost câștigat de Onci Eurotrans '96. Trofeul a fost înmânat de Peter Ericson, Managing Director Volvo Group Romania.

Adriana Pălășan – Managing Partner Supply Chain Management Center, a prezentat rezultatele Barometrului de Transport și Logistică.

Hankook driving emotion · BursaTransport din 2001 · EVW evw holding · ORTEC OPTIMIZE YOUR WORLD
DAF · SCANIA · Mercedes-Benz · VOLVO · RENAULT TRUCKS · IVECO · MAN · SCHMITZ CARGOBULL The Trailer Company. · Garanti Leasing
rompetrol · eurowag · STILL · TOYOTA MATERIAL HANDLING · TimoCom. · OMV · DKV · FM LOGISTIC · DOOSAN · ELMAS

THE NEXT GENERATION SCANIA

SCANIA S-SERIES 2017

TRUCK OF THE YEAR

#NoulScania

PENTRU SINGURA AFACERE CARE CONTEAZĂ. A TA.

Pentru mai multe detalii despre opţiunile dumneavoastră, contactaţi reprezentanţa locală.

office@scania.ro
Telefon: +4021 315 91 42/40
Scania.Romania
www.scania.ro

SCANIA

Barometrul Pieței de Transport și Logistică - ediția 2016

Barometrul Pieței de Transport și Logistică este realizat de revista Ziua Cargo, în colaborare cu Supply Chain Management Center.

Un an bun

2016 păstrează un echilibru la nivelul răspunsurilor furnizate de clienții și furnizorii de transport, direcția indicată fiind una optimistă, de creștere, pliată pe îmbunătățirea capacității de adaptare la nevoile reale ale pieței. Costurile continuă să crească, însă mai repede decât tarifele, iar salariile șoferilor constituie una dintre principalele cauze. Această tendință reprezintă un motiv de îngrijorare pentru viitor, în ciuda semnalelor actuale.

La întrebarea „Anul 2016 a fost un an bun pentru compania dumneavoastră?" răspunsurile transportatorilor au reflectat o situație comparabilă cu a clienților, iar cuantumul celor care au ales varianta „perfect" a crescut semnificativ față de 2015. Astfel, 24% dintre cărăuși au calificat 2016 ca fiind perfect (7% în 2015) în timp ce pentru 47% a fost bun (58% în 2015). Pentru 24%, anul 2016 a fost mediu (27% în 2015), iar pentru 5% rău (8% în 2016). În același timp, 29% dintre clienți catalogau 2016 ca fiind perfect (14% în 2015) și 41% ca fiind bun (39% în 2015). Pentru 26%, anul acesta a fost mediu, iar pentru restul, rău.

Volum în creștere

În ceea ce privește volumul mărfurilor transportate, 81% dintre transportatori au indicat creșteri (față de 85% în 2015), în timp ce, în cazul clienților, majorări au fost raportate de către 80% dintre respondenți (față de 87% în 2015). Costurile se mențin într-o zonă ascendentă, 67% dintre cărăuși (62% în 2015), raportând o creștere ușoară, în timp ce, pentru 24% (4% în 2015), costurile s-au majorat puternic. Și dacă peste 90% dintre transportatori anunță majorări ale costurilor, numai 29% au raportat și creșteri ale tarifelor (față de 35% în 2014). În același timp, 41% dintre clienți anunță creșteri ale tarifelor (față de 24% în 2015). Pentru procente importante, 33% dintre transportatori și 38% dintre clienți, tarifele nu s-au modificat, în timp ce 38% dintre cărăuși și 21% dintre clienți indică reduceri ușoare.

Salariile șoferilor, în Top 3

Ca și în 2015, pe primul loc între motivele care au stat la baza schimbării tarifelor se află negocierile de prețuri, atât în cazul clienților, cât și în cazul transportatorilor. Pe locurile 2 și 3 apar, la nivelul cărăușilor, creșterea costurilor salariale și expansiunea în volum a afacerii, în timp ce clienții așază pe locul 2 creșterea costurilor operaționale, iar pe 3 expansiunea în volum a afacerii. De menționat că, la nivelul anului trecut, creșterea salariilor și a costurilor operaționale nu se aflau în Top 3.

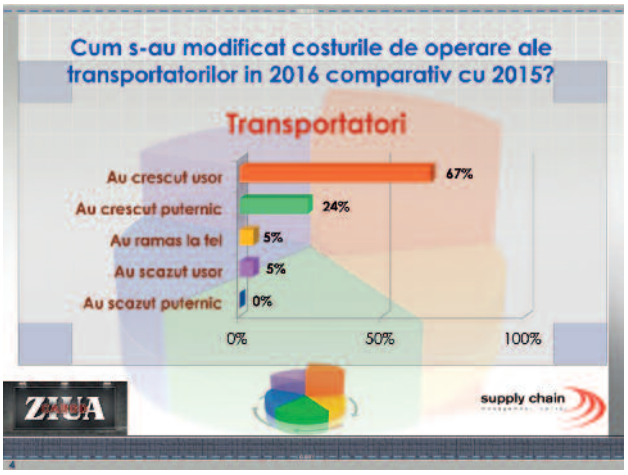
54% dintre transportatori așteaptă majorări de tarife în perioada imediat următoare, procentul clienților care iau în calcul astfel de creșteri fiind de 50%. 81% dintre transportatorii care au răspuns la chestionar au încredere că firma își va atinge targetul de venituri în 2016, în timp ce, în cazul clienților, procentul este de 80%.

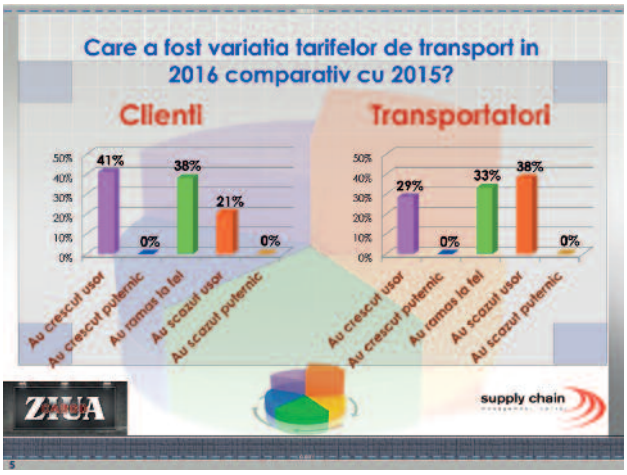
Măsuri pentru profit

45% dintre transportatorii care au răspuns în cadrul barometrului și 68% dintre clienți se așteaptă la majorări ale ratei profitului. O proporție similară, de 45% dintre cărăuși, estimează o menținere constantă a acestui indicator, 24% dintre clienți mergând pe aceeași variantă.

Măsurile planificate pentru perioada următoare pentru creșterea profitabilității țin de îmbunătățirea activităților de vânzări și marketing, investiții în IT, training și extinderea externalizării în logistică, în cazul clienților. Pentru transportatori se au în vedere, în ordinea importanței, îmbunătățirea productivității angajaților și, în special, a șoferilor, investiții în IT, training, dezvoltarea serviciilor cu valoare adăugată, creșterea flotei și îmbunătățirea activităților de vânzări și marketing.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro





PREMIUM VVV

Excelență garantată.

- Rulaj redus
- Vehicule cu vechime maximă 4 ani
- Curățate exterior și interior
- Profil anvelope cel puțin 6mm
- Inspecții tehnice și legale efectuate
- Documentație completă a vehiculului, conform legii
- Garanție producător
- Vehicul recondiționat complet

OK Trucks. O gamă completă de vehicule rulate, certificate prin garanție oficială Iveco și însoțite de oferte complete de servicii și soluții pentru afaceri.

WWW.OKTRUCKS.RO

Autostrăzile A1, A2 și A3, fără contracte de deszăpezire

În prag de iarnă, așa cum se întâmplă în fiecare an, Guvernul constată că nu sunt încheiate contractele de deszăpezire pentru toate tronsoanele de autostradă și drumurile naționale, dar nici pentru drumurile județene.

Acesta este cazul autostrăzilor A1, A2 și A3, al drumurilor naționale din județele Târgoviște, Ploiești, Arad, Bârlad, Galați, Constanța, dar și al zonei din Sudul Bucureștiului. În cazul drumurilor județene, este dezastru: la începutul lunii noiembrie, erau parafate documentele în numai 26 de județe.

Premierul Dacian Cioloș le-a atras atenția ministrului Transporturilor, Sorin Bușe, și vicepremierului responsabil cu pregătirile de iarnă, Vasile Dîncu, el fiind și ministrul Dezvoltării Regionale: „Avem tronsoane de autostradă și drumuri naționale fără contracte. Ministrul Transporturilor să se asigure că se vor încheia. În 15 județe, contractele se află în diverse stadii, să urmăriți cum se finalizează. Vicepremierul Dîncu să se asigure că autoritățile locale sunt în focurile pregătirii pentru iarnă. Și să urgentăm încheierea acestor contracte. De asemenea, trebuie transparență maximă în publicarea lor de către toate instituțiile”.

Deszăpezire de 450 milioane euro în 4 ani

Compania Națională de Infrastructură Rutieră (CNAIR, actuala CNADNR) a lansat, în primăvară, licitația pentru deszăpezire, pe o perioadă de 4 ani (2016-2020), în valoare estimată de aproximativ 450 milioane euro. Ofertele au fost deschise în 19 iulie, iar, de la sfârșitul lunii septembrie, a început semnarea contractelor.

Totodată, situația stocurilor de materiale care se folosesc în activitatea de prevenire și combatere a înzăpezirii drumurilor naționale și a autostrăzilor este următoarea:

- Sare - 84.729 tone;
- Nisip - 55.754 tone;
- Motorină - 604 tone;
- CaCl2 - 986 tone;
- Produs ecologic - 202 tone.

„Din experiența ultimilor ani, putem estima că materialele aflate astăzi în stoc pot fi folosite pentru a asigura împrăștierea materialului antiderapant până în jurul datei de 15.01.2017”, precizează CNAIR.

Iată situația la zi a contractelor de deszăpezire (numai valoarea celor încheiate include TVA, nu și sumele estimate inițial):

*** DRPD București (3.922 km) - contracte încheiate în valoare de 164 milioane lei, din totalul de 319 mil. lei:**

- Lot 1 - SDN București Nord (292 km): câștigător SC Pan Riz Impex-Stefi Primex, cu terți susținători SC Straco Grup SRL și SC Teo Trans Consulting; valoare contract 41 milioane lei;
- Lot 2 - SDN București Sud (437 km) - procedură anulată, s-a lansat procedura de urgență în 17 octombrie, trimiterea de invitații în 28 octombrie; valoare estimată - 39,9 mil. lei;
- Lot 3 - SDN Alexandria (396 km): Teldrum SA, valoare contract 42 milioane lei;
- Lot 4 - SDN Pitești (503 km): General Trust Argeș – Alpenside; valoare contract 49,53 mil. lei
- Lot 5 - SDN Târgoviște (259 km) procedură anulată, a fost declanșată procedura de urgență;
- Lot 6 - SDN Ploiești (299 km): procedură anulată, valoare estimată 35,2 mil. lei;
- Lot 7 - SDN Buzău (299): SC Athos & SC Riposta Trans SRL & SC ADY Comservice SRL, valoare 33,4 mil. lei;
- Lot 8 - Autostrada A1 București - Pitești (124,4 km): contestație depusă de SC Trameco SA și admisă de CNSC. Raportul de anulare - în 13 octombrie, oferta fiind declarată inacceptabilă și neconformă; s-a declanșat procedura de urgență, valoarea estimată: 30 mil. lei;
- Lot 9 - Autostrada A2 (București-Lehliu) (58,6 km): procedură de urgență, valoare estimată: 18,8 mil. lei;
- Lot 10 - Autostrada A3 București-Ploiești (70,7 km): procedură anulată, lansare procedură la ANAP în 28 septembrie, respinsă în 10 octombrie, în prezent procedură de urgență; valoare estimată: 22,2 mil. lei.

*** DRPD Craiova (1.973,7 km): contracte de 88 mil. lei (total 164 mil. lei):**

- Lot 1 - SDN Craiova (447 km): finalizată, câștigător SC Rodali Cargo SRL; 35,3 mil. lei;
- Lot 2 - SDN Tr. Severin (308 km): SC Route Center Construct SRL; 24,89 mil. lei;
- Lot 3 - SDN Tg. Jiu (443 km) - perioada legală de așteptare pentru încheierea acordului cadru (AC); câștigător SC Delta ACM 93 SRL & CS Rebelis Construcții SRL; valoare estimată: 34,7 mil. lei;
- Lot 4 - SDN Rm. Vâlcea (482 km): perioada legală de așteptare pentru încheierea AC; câștigător SC Diferit SRL; 38,98 mil. lei;
- Lot 5 - SDN Slatina (291 km): SC Clean Prest Active SRL; 27,96 mil. lei.

*** DRDP Timișoara (2.199 km), contracte de 251mil. lei (total 258 mil. lei):**

- Lot 1 - SDN Arad (373,6 km): a fost contestat câștigătorul SC Diferit SRL; valoare contract 28,4 mil. lei;
- Lot 2 - SDN Caransebeș (306 km): SC Riposta Trans SRL & SC Athos COM SRL; 29,36 mil. lei;
- Lot 3 - SDN Deva (321 km): SC GIGA RENA SRL & SC Instal ROS RSL; 27,7 mil. lei;

- Lot 4 - SDN Orșova (436 km): SC Route Center Construct SRL; 31,8 mil. lei;
- Lot 5 - SDN Timișoara (530 km): SC Athos Com SRL & SC Riposta SRL; 35,56 mil. lei;
- Lot 6 - Autostrada A1 (Cunța - Ilia) (76,6 km): SC Diferit SRL; 28,84 mil. lei;
- Lot 7 - Autostrada A1 (Ilia-Remetea Mare) (90 km): SC Tredeco Holding SRL; 38,98 mil. lei;
- Lot 8 - Autostrada A1 (Remetea Mare-Nădlac) (63,7 km): SC Tredeco Holding SRL; 30,7 mil. lei.

*** DRDP Cluj (2.537 km), contracte de 251 mil. lei (total 282 mil. lei):**

- Lot 1 - SDN Alba (413 km): SC Diferit SRL - 27,98 mil. lei;
- Lot 2 - SDN Baia Mare (350 km): SC Ardelean Company Nord Vest SRL; 25,55 mil. lei;
- Lot 3 - SDN Bistrița (303 km): SC Dacia Asphalt SRL; 24,56 mil. lei;
- Lot 4 - SDN Satu Mare (262 km): SC Instal Ros SRL; 20 mil. lei;
- Lot 5 - SDN Zalău (274 km): SC Riposta SRL & SC Athos Com SRL; 18 mil. lei;
- Lot 6 - SDN Oradea (492 km): SC Riposta SRL & SC Athos Com SRL; 41 mil. lei;
- Lot 7 - SDN Cluj (441 km): SC Diferit SRL; 39,7 mil. lei;
- Lot 8 - Autostrada A3 (Turda-Gilău): SC Maxi Prest RCE SRL; 13,65 mil. lei;
- Lot 9 - Autostrada A3 (Gilău-Nădășel): SC Drum Construct SRL & SC Caro Grup SRL; 3 mil. lei;
- Lot 10 - Autostrada A3 (Suplacu de Barcău-Borș): SC Diferit SRL; 13,9 mil. lei;
- Lot 11 - Autostrada A10 (Turda-Sebeș): SC Eurosped SRL; 25,52 mil. lei.

*** DRDP Brașov (2.992,6 km), contracte de 122 mil. lei (total 215 mil. lei):**

- Lot 1 - SDN Brașov (438 km): SC Consal SRL; 40 mil. lei;
- Lot 2 - SDN Miercurea Ciuc (427 km): AS SC Multipland SRL & SC ING Service SRL & CS Consal SA: 14,38 mil. lei;
- Lot 3 - SDN Tg. Mureș (376 km): SC Elita Simex Salub SRL & SC Romaris SRL & SC Elita Simex SRL; 10,88 mil. lei;
- Lot 4 - SDN Sf. Gheorghe (290 km): SC Valdex Impex SRL & SC Delta ACM 93 SRL; 17,65 mil. lei;
- Lot 5 - SDN Sibiu (256 km): AS SC Comtram & Felix M SRL; 4,1 mil. lei;
- Lot 6 - Autostrada A1 (Sibiu-Orăștie) - (70,6 km): SC Diferit SRL; 25,6 mil. lei;
- Lot 7 - Autostrada A3 (Tg. Mureș - Iernut) - (70,64 km): SC Silara Salub SRL; 6,66 mil. lei.

*** DRDP Iași (3.280 km), contracte de 213 mil. lei (258 mil. lei total):**

- Lot 1 - SDN Bacău (385 km): SC Rad Trans SRL & SC Florconstruct SRL & SC Trans Carpat SRL; 36,29 mil. lei;
- Lot 2 - SDN Botoșani (382 km): SC Transporturi Auto SA; 25,31 mil. lei, cu TVA;
- Lot 3 - SDN Bârlad (395 km) - contestație, valoare estimată contract 29,55 mil. lei;
- Lot 4 - SDN Câmpulung Moldovenesc (276 km): SC Florconstruct SRL & SC Calcarul SA; 26,94 mil. lei;
- Lot 5 - SDN Focșani (504 km): SC Florconstruct; 33 mil. lei;
- Lot 6 - SDN Galați (280 km) - contestație, valoare estimată contract 22,92 mil. lei;
- Lot 7 - SDN Iași (347 km): SC Eky Sam SRL; 34,1 mil. lei;
- Lot 8 - SDN Piatra Neamț (407 km): SC Florconstruct SRL & SC Rd Trans SRL; 32,8 mil. lei;
- Lot 9 - SDN Suceava (300 km): SC Transporturi Auto SA; 24,9 mil. lei, cu TVA.

*** DRDP Constanța (1.992 km), contracte de 200 mil. lei (156 mil. lei total):**

- Lot 1 - SDN Brăila (250,8 km): SC Rad Trans SRL & SC Florconstruct SRL; 22,3 mil. lei;
- Lot 2 - SDN Constanța (546 km) - contestație la CNSC împotriva SC Diferit SRL, contract de 53,56 mil. lei;
- Lot 3 - SDN Călărași (232,6 km): SC Agro Trans NMI SRL; 19,1 mil. lei;
- Lot 4 - SDN Slobozia (276 km): SC Oyl Company Holding AG SRL; 26,39 mil. lei;
- Lot 5 - SDN Tulcea (319,9 km): SC Agro Trans NMI SRL & SC Petroconstruct Group SRL; 28,5 mil. lei;
- Lot 6 - Autostrada A2 (Lehliu-Cernavodă) (200 km): SC Trameco SA; 27,1 mil. lei;
- Lot 7 - Autostrada A2+A4 (Constanța) (165 km): SC Trameco SA; 23,29 mil. lei.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

PUBLICITATE

Renault Trucks și World Food Programme

Patru ani de asistență umanitară

Partener al Programului Mondial pentru Hrană al Națiunilor Unite (World Food Programme - WFP) din anul 2012, Renault Trucks utilizează o unitate mobilă de training, pentru a oferi echipelor WFP locale din Africa pregătire în domeniul întreținerii camioanelor, precum și al managementului flotelor și al atelierelor.

„Ideea încheierii unui parteneriat cu Renault Trucks ne-a apărut în 2011. La vremea respectivă, administram peste 800 de camioane, în 20 de țări diferite și eram în căutarea unui partener care ne putea oferi training și care era familiarizat cu Africa și condițiile severe de aici," explică Jean François Milhaud, co-fondator al parteneriatului Renault Trucks

World Food Programme în cifre:

- **În 2015, WFP a venit în ajutorul a aproximativ 80 milioane de persoane din 80 de țări și a distribuit 3,2 milioane t de ajutoare alimentare.**
- **Acest lucru este posibil datorită flotei organizației, care cuprinde 5.000 camioane, 70 aeronave și 20 expediții oceanice, precum și datorită unui staff de 14.840 persoane.**

Nenad Grkovic, manager logistic al flotei WFP, în cadrul unui interviu acordat Renault Trucks, la reînnoirea parteneriatului, în 2015: „Programul pilot, care s-a derulat în 2012 și 2013, a fost dedicat întreținerii mecanice a camioanelor de transport de lungă distanță, cu scopul de a aduce toți mecanicii la același nivel de competență. La bordul unui Renault Kerax 6x6, echipat cu o sală de clasă mobilă, instructorii de la Renault Trucks și-au croit drum pe teritoriul a 5 țări, pentru a transmite cele mai recente informații și tehnici de întreținere și reparații. În interiorul vehiculului, un atelier de reparații, precum și un motor Renault Trucks, au făcut posibilă indicarea clară a pieselor și realizarea unor demonstrații practice. Noul parteneriat, început în 2015, este destinat pregătirii managerilor de flote și a supervizorilor atelierelor. În total, 150 persoane vor beneficia de acest program până în 2017, prin intermediul a 11 sesiuni de training, în 7 țări: Republica Democratică Congo, Niger, Ghana, Sierra Leone, Liberia, Ciad și Uganda."

Parteneriatul Renault Trucks/WFP în cifre:

- **durata parteneriatului: 5 ani**
- **16 sesiuni de training**
- **9 țări: Republica Democratică Congo, Uganda, Sudanul de Sud, Burundi, Rwanda, Ghana, Nigeria, Sierra Leone, Liberia**
- **190 persoane instruite din cadrul WFP**

- WFP și, în prezent, manager al hub-ului de răspuns umanitar al Națiunilor Unite din Ghana (United Nations Humanitarian Response Depot - UNFRD), unul dintre cele șase centre globale ale WFP de asistență de urgență.

Renault Trucks operează în Africa deja de mulți ani, iar robustele sale vehicule sunt potrivite în mod particular terenurilor și climatelor dificile. După succesul primului proiect de training pentru mecanici, în cadrul parteneriatului, în 2012, și în urma cererilor în creștere din partea WPF pentru pregătire suplimentară, Renault Trucks și-a extins angajamentul până în 2017. Acest lucru înseamnă că de sesiuni de training pentru managementul flotelor și al atelierelor de service beneficiază, acum, 120 de angajați WFP.

Mobilitatea este esențială

Prin intermediul acestui parteneriat și prin transferul de experiență tehnică, Renault Trucks sprijină mobilitatea camioanelor WFP și abilitatea acestui organism de a-și îndeplini misiunea: să lupte, zi de zi, împotriva foametei și să ofere hrană și asistență celor care sunt în nevoie, adesea în cele mai îndepărtate locații.

„Experiența oferită de către partenerii noștri privați este vitală, deoarece ne permite să oferim asistență unui număr mare de beneficiari. Acesta este motivul pentru care suntem foarte mândri că ne putem baza pe Renault Trucks, ca pe unul dintre cei mai importanți parteneri ai noștri din sectorul transporturilor," remarcă Marina Catena, director al WFP în Franța și Monaco.

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

Volvo FH Performance Edition
Strălucind prin performanță

Volvo Trucks propune clienților săi o ediție specială a celebrului său FH, care reprezintă o combinație optimă între performanța înaltă, confortul pentru șofer, siguranța și eficiența consumului de combustibil. Alături de un design interior și exterior elegant și exclusivist, Volvo FH Performance Edition oferă un motor de 13 l, de ultimă generație, transmisie I-Shift Dual Clutch, Direcția Dinamică Volvo, precum și inovatorul sistem I-See.

Volvo FH Performance Edition iese în evidenţă, în primul rând, prin detaliile sale exclusiviste. Combinația dintre albastrul Performance și șasiul, rezervoarele, grila radiatorului și jantele negre, lăcuite, asigură un aspect exterior remarcabil. Iar interiorul unic i se potrivește perfect. Au fost alese cele mai bune materiale, care îl fac pe șofer să se simtă la volanul acestui camion ca într-un apartament de lux.

Scaunele din piele neagră, proiectate special, sunt prevăzute cu detalii de culoare albastră. Planșa de bord, îmbrăcată în piele neagră, și panourile portierelor sunt finisate cu cusături albastre, ca și volanul îmbrăcat în piele, cu inserţii perforate. Margini albastre împodobesc covorașele negre și capitonajul tunelului motorului.

Sistemul audio al versiunii Performance Edition, cu boxe performante, asigură cel mai bun nivel de sonorizare.

Sistemul de iluminare exteriorară este, la rândul său, optimizat. Datorită farurilor cu xenon şi proiectoarelor pentru viraj, câmpul vizual este perfect, indiferent de cât de întunecos sau plin de curbe este drumul.

Eficiență în profunzime

Din punctul de vedere al performanțelor în operare, FH Performance Edition se remarcă prin prezența tuturor sistemelor de ultimă generație care vă pot face viața mai ușoară și activitatea mai eficientă.

Inteligenta transmisie I-Shift Dual Clutch asigură un flux constant de putere, fără întreruperi de cuplu, care permite obținerea unei viteze medii mai înalte, fără a crește consumul de combustibil. Șasiul și sistemul de di-

recție dinamică (Volvo Dynamic Steering) oferă o stabilitate perfectă la viteze înalte și un control deplin la viteze reduse.

I-SEE acționează ca un pilot automat, care utilizează în mod optim rampele și pantele, pentru o economie de combustibil de până la 5%. Sistemul memorează chiar şi topografia traseului parcurs și stochează informațiile într-o bază de date online Volvo Trucks, pentru a putea să beneficiați de o eficiență maximă a consumului de combustibil, atunci când parcurgeți porțiunea respectivă de drum.

Volvo Dynamic Steering face ca activitatea de conducere să fie una lipsită de efort. Sistemul oferă asistență la ajustarea direcției și compensează orice denivelare, pentru a putea conduce mai sigur și mai inteligent. La viteze mari, denivelările sunt anihilate și gropile - de-a dreptul înghițite. La viteze reduse, forța adițională de direcție, de 85%, îi permite șoferului să se relaxeze și să conducă un camion complet încărcat, cu un singur deget.

Servicii pe măsură

Pentru un maximum de eficiență, Volvo Trucks propune, alături de acest model de excepție, o gamă de servicii adiționale croite pe măsura Performance Edition.

Contractul Volvo Gold oferă clienților acces complet la rețeaua de centre service Volvo. Prin intermediul portalului Telematics Gateway, producătorul monitorizează, de la distanță, starea camionului, ceea ce ajută la planificarea și programarea operațiunilor de reparații și întreținere, pentru a se potrivi activității pe care o desfășoară operatorul. Se utilizează numai piese originale Volvo, ceea ce asigură cea mai înaltă performanță posibilă pentru camion, precum și optimizarea eficienței consumului de combustibil.

Sistemul de management al flotelor DYNAFLEET vă ajută să vă controlați consumul de combustibil, să țineți evidența timpilor de conducere ai șoferilor și să vă planificați mai bine operațiunile.

Importantă este, de asemenea, perfecționarea șoferilor. Prin pachetele de training oferite de către Volvo Trucks, investiția dumneavoastră în pregătirea șoferilor este limitată, dar avantajele sunt aproape nelimitate. Vă puteți aștepta la un grad mai înalt de productivitate, la costuri reduse legate de combustibil și la șoferi mai pricepuți și mai motivați. Toate acestea vă îmbunătățesc afacerea.

Nu în ultimul rând, dacă doriți să cumpărați un camion, Volvo Trucks vă propune o soluție optimă de finanțare. Spre deosebire de bănci, Volvo cunoaște industria transporturilor și oferă întotdeauna soluții personalizate, care se potrivesc necesităților fiecărui transportator.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Volvo FH13 42T Performance Edition
Specificații tehnice

- **Noua generaţie de motor 13 versiunea C**
- **Putere motor: 540 CP**
- **Frână de motor Volvo VEB+**
- **I-Shift Dual Clutch**
- **Cabina Globetrotter XL**
- **Direcţie Dinamică Volvo (VDS)**
- **Climatizare de staţionare, I-Park Cool**
- **Aerotermă de parcare cu încălzirea motorului**
- **Pilot automat adaptiv ACC ce include sistemul I-See cu memorare date GPS de către camion şi cu acces la baza de date centralizată**
- **Pachet complet deflectoare**
- **Pachet Vizibilitate +**
- **Senzor de ploaie**
- **Faruri Bi-Xenon**
- **Schimbare automată lumini de zi cu faza scurtă**
- **Proiectoare pentru viraje**
- **Pachet Audio Avansat cu navigaţie integrată şi ecran tactil (Touch Screen, Voice Control, Dual Bluetooth și conexiunea Internet activată**

Iveco și All Blacks
Campionii transportă campionii

Între 6 și 27 noiembrie, Iveco este Suporterul European al echipei naționale de rugby a Noii Zeelande, All Blacks, punându-i la dispoziție șase vehicule - două Magelys și patru Daily Minibus Hi-Matic. Acestea vor fi utilizate pentru transportul jucătorilor și al echipei lor manageriale în timpul Turneului European de Toamnă. De asemenea, cei doi parteneri își dau mâna, în scopuri umanitare, scoțând la licitație un camion... emoțional și emoționant.

Cele trei evenimente sportive care-i așteaptă pe cei de la All Blacks sunt meciuri de test: pe 12 noiembrie, la Stadio Olimpico, din Roma, pe 19 noiembrie la Aviva Stadium, din Dublin, și pe 26 noiembrie, pe Stade de France, în Paris.

Stralis de colecție, în scop umanitar

După cum am amintit, ca parte a parteneriatului lor în 2016, Iveco și All Blacks fac „echipă" și pentru scopuri umanitare. Astfel, a apărut ideea scoaterii la licitație a două vehicule unice, semnate de către echipă: un Stralis XP All Blacks „Emotional Trucks" precum și autocarul Magelys folosit de către echipă în acest turneu european. Licitația se va desfășura pe site-ul CharityStars, prima platformă online de colectare de fonduri în scopuri umanitare, care dirijează astfel de licitații electronice către campanii de solidaritate.

Licitația a fost deschisă pe data de 25 octombrie și se va încheia pe 21 noiembrie. Fondurile astfel colectate vor fi donate către UNICEF, fond care protejează și promovează drepturile copiilor în întreaga lume și contribuie la îmbunătățirea standardelor lor de viață.

Pierre Lahutte, președintele mărcii Iveco, a comentat: „Iveco și All Blacks fac, din nou, echipă pentru un turneu european și, de data aceasta, și pentru un gest de solidaritate, în sprijinul activității UNICEF. Suntem extrem de mândri că propriii noștri campioni, New Stralis TCO2 și Magelys, Coach of the Year 2016, vor purta culorile Iveco și All Blacks, în sprijinul acestei generoase acțiuni."

În uniforma All Blacks

Modelul All Blacks „Emotional Trucks" este o versiune a Noului Stralis XP dedicată echipei neo-zeelandeze, ca tribut special pentru parteneriatul extraordinar dintre Iveco și triplul campion mondial la rugby. „Îmbrăcămintea" vehiculului a fost proiectată și realizată de către echipa de design a CNH Industrial, care a acordat o atenție specială personalizării camionului, folosind culorile și elementele grafice specifice echipei neo-zeelandeze. „Emotional Trucks" celebrează progresele realizate cu Noul Stralis XP, camion proiectat să maximizeze fiabilitatea și să reducă emisiile de CO_2, precum și costul total de operare. Lanțul cinematic complet reînnoit, transmisia nouă, motorul reproiectat, tehnologia HI-SCR, care și-a dovedit deja performanțele, cea mai recentă generație de funcțiuni predictive GPS, precum și o serie de alte noi elemente și dotări, generează economii de combustibil de până la 11,2%, confirmate de rezultatele testelor TUV.

Ca mărturie a importanței parteneriatului cu All Blacks, Iveco va produce, de asemenea, o ediție specială limitată New Stralis XP TCO2 Champions, care va purta culorile echipei, având ca element de inspirație acest „Emotional Truck".

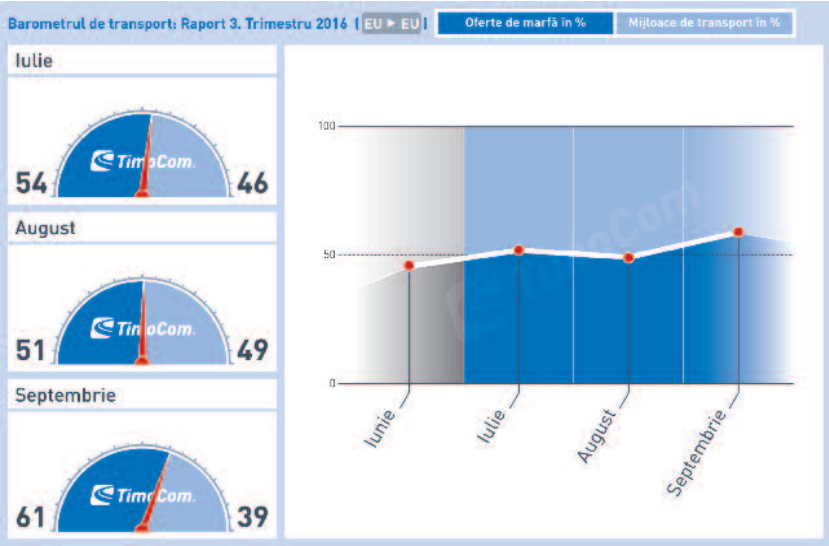
Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Barometrul de transport TimoCom

Creștere a transportului în perioada verii

Barometrul de transport TimoCom a arătat un raport de marfă-vehicule de 55:45, în trimestrul al treilea al anului 2016. Cu aceasta, cea mai mare platformă de transport din Europa înregistrează o creștere a transportului, iar toamna se anunță a fi de aur.

Trimestrul al treilea a fost, per global, perioada cea mai bogată în transporturi. Dar mai mult de atât: comparând cu trimestrele corespondente din anii anteriori, în acest an, toate cele trei luni arată un raport de peste 50:50. Se poate simți o tendință de creștere notabilă, iar aceasta nu numai în raport cu anii anteriori. Pentru prima dată, în anul 2016, fiecare trimestru a prezentat o suplimentare a volumelor de transport.



Efecte pozitive estivale

TimoCom a înregistrat, în luna iulie, un raport de transport de 54%, potrivit celor declarate de către purtătorul de cuvânt al companiei, Marcel Frings, în baza barometrului de transport. Conform acestuia, ofertele de marfă depășesc capacitățile libere. În plus, putem observa ceva interesant, în comparație cu datele mai slabe din anii precedenți: rata ofertelor de marfă din iulie este în creștere constantă, în fiecare an.

Această rată a scăzut la 51% în august, dar, și așa, a rămas mai mare decât cota capacităților de marfă libere. În această lună, cota nu a scăzut sub 50%, ca în anii precedenți. Aceste date arată clar că piața de transport europeană, în lunile de vară, a fost mai activă.

Nu a trebuit să așteptăm prea mult punctul culminant anual sau trimestrial, doarece luna septembrie ne-a dăruit un început de toamnă de aur, referitor la transporturi: cu rata ofertelor de marfă de 61% și capacitățile libere de 39%, barometrul de transport a indicat cel mai ridicat rezultat al anului. A depășit luna mai, lideră până la acea dată, în anul 2016, cu două puncte procentuale. Frings a explicat acest lucru: „Creșterea clară s-a datorat sfârșitului de vară, când piața de transport a devenit, din nou, efervescentă."

De asemenea, luna septembrie a fost, la rândul său, mai bogată în transporturi, comparativ cu aceeași lună din anii precedenți: raportul ofertelor de marfă era, în septembrie 2015, de 52%, iar în aceeași perioadă a anului 2014 - de 53%.

Cifrele arată, de asemenea, că în al treilea trimestru erau mai multe oferte de marfă pe platforma de transport TimoCom, decât în aceeași perioadă a anilor precedenți.

Sfârșit de an cu perspective bogate

După un al treilea trimestru în forță, rămâne întrebarea: ce va aduce în continuare briza toamnei de aur? Purtătorul de cuvânt TimoCom, Marcel Frings, este încrezător: „Cifrele lunii septembrie arată o toamnă bogată în transporturi. Toate semnele indică faptul că putem menține nivelul ridicat." Totuși, luna noiembrie lasă loc pentru speculații: oare va aduce o scădere de 11%, ca în anul trecut?

Frings a declarat: „Datorită forței de muncă stabile și pieței de consum, economia germană funcționează bine, ca motor al Europei."

Specialiștii din cadrul TimoCom consideră că barometrul de transport va arăta, din nou, o creștere de transport la sfârșitul anului.

Pentru mai multe informații despre bursa TimoCom și barometrul de transport, vizitați pagina: www.timocom.com.

Barometrul de transport TimoCom

Barometrul de transport afișează situația actuală pe piața europeană de transport și logistică. De exemplu, dispecerii pot estima situația actuală a ofertelor de transport și marfă în diverse țări. Acest lucru permite companiilor să fie mai receptive la fluctuațiile de preț și oferă posibilitatea unei planificări optime. Barometrul de transport este un instrument puternic, în ceea ce privește determinarea prețurilor pe piață. Important: Aplicația Barometrul de transport TimoCom este disponibilă în magazinul smartphone-ului respectiv – gratuit. Așadar, clienții TimoCom au acces mobil, oricând și oriunde, la platformele TimoCom contractate. Adițional, este afișat raportul de marfă și vehicule pentru toate rutele din toate țările Europei. TimoCom este liderul burselor europene de transport, care pune la dispoziția utilizatorilor informații considerabile, în fiecare secundă. Zilnic, peste 110.000 utilizatori publică până la jumătate de milion de oferte de marfă și transport. Barometrul de transport preia, evaluează și afișează datele în timp real.

Strategia pentru Siguranță Rutieră

Guvernul a aprobat Strategia Națională pentru Siguranță Rutieră - perioada 2016-2020 - și Planul de Acțiuni pentru implementarea acesteia. Obiectivele majore sunt creșterea siguranței rutiere și reducerea la jumătate a numărului deceselor din accidente rutiere, până în anul 2020, față de anul 2010.

România își asumă aceste obiective în concordanță cu orientările comunicate de Comisia Europeană pentru perioada 2011-2020, pentru un spațiu european de siguranță rutieră și reducerea deceselor cu 50% față de perioada anterioară.

Strategia pentru siguranță rutieră își propune mai multe direcții de acțiune: întărirea și coordonarea instituțională, factorul uman în siguranța rutieră, formarea în domeniul siguranței rutiere, îmbunătățirea evaluării medicale și psihologice, instruire și examinare, îmbunătățirea legislației și a controlului respectării legilor în domeniu, siguranța infrastructurii rutiere, transport și mobilitate, siguranța vehiculelor, cercetare și statistică în domeniul siguranței rutiere.

Planul de Acțiuni prevede sarcini specifice pentru autoritățile publice cu atribuții în domeniul siguranței rutiere. Astfel, în ceea ce privește coordonarea instituțională, Planul de Acțiuni aferent Strategiei include măsuri pe termen scurt (1-2 ani) și termen mediu (3-5 ani) pentru îmbunătățirea sistemului de intervenție la accidente și a asistenței medicale de urgență, între care asigurarea funcționalității serviciilor specializate de urgență într-un spațiu comun, prin co-locarea dispeceratelor de urgență, cât și prin unificarea dispecerizării resurselor pe domenii de intervenție (medical, ordine publică etc) și elaborarea unor scheme de intervenție mai clare.

De asemenea, pentru dezvoltarea bazei materiale a unităților de intervenție, este prevăzută, pe termen scurt, îmbunătățirea dotării cu autospeciale pentru descarcerare, ambulanțe, iar pe termen mediu, îmbunătățirea dotării serviciilor de urgență cu elicoptere. Tot la nivel instituțional, Strategia prevede consolidarea rolului Consiliului Interministerial pentru Siguranță Rutieră (CISR) ca organ principal în materie de siguranță rutieră, de coordonare între instituții naționale și departamentele Consiliului și între CISR și județe, municipalități și alte instituții locale.

Plan Național de Educație Rutieră

În ceea ce privește factorul uman în siguranța rutieră, Strategia urmărește corectarea comportamentului pe drumurile rutiere, prin întărirea rolului educației rutiere și prin campanii de sensibilizare și conștientizare. În acest sens, acțiunile propuse îi vizează pe toți participanții la trafic – șoferi, pietoni, biciclişti, motociclişti – indiferent de vârstă sau profesie. Se va pune accent pe identificarea soluțiilor de reducere a numărului de persoane dece-

date și al persoanelor grav rănite, din categoriile de persoane cu risc crescut (pietoni, motociclişti, biciclişti, copii, tineri, persoane vârstnice).

Pe termen scurt, este prevăzută reglementarea unui Plan Național de Educație Rutieră, Strategia punând în centrul atenției, după modelul european, participantul la trafic și cu un accent deosebit pe educația și formarea copiilor a tinerilor și a conducătorilor auto începători. Acțiunile sunt structurate pe trei direcții: educație rutieră în școală, campanii de informare în media și îmbunătățirea nivelului de pregătire a conducătorilor auto.

Tinerii sunt vizați și ei prin această strategie, care prevede crearea de programe universitare, post-universitare și de formare în domeniul siguranței rutiere, aceste programe urmând a fi introduse de către universități, în parteneriat cu instituții având abilități și experiența necesară în domeniu.

Infrastructură pentru capacitate crescută de transport

Planul de acțiuni stabilește, totodată, direcțiile de creștere a siguranței infrastructurii rutiere, ținându-se cont, la elaborarea strategiei și a planului de acțiuni, și de problemele majore identificate de studiul efectuat în vederea elaborării Master Planului General de Transport al României. Măsurile propuse se referă la realizarea unei infrastructuri care să corespundă nevoilor de mobilitate și nevoilor de dezvoltare economică, prin creșterea capacității de transport (autostrăzi), fără scăderea gradului de siguranță, prin adoptarea pe termen scurt a unui Plan Național, pentru introducerea pe scară largă a Sistemelor de Transport Inteligente, sancționarea administratorilor/executanților de lucrări de drumuri pentru nerespectarea normelor legale, realizarea de amenajări speciale destinate participanților la trafic considerați vulnerabili (separarea utilizatorilor motorizați de drum de biciclişti și pietoni), restricționarea construirii în zonele adiacente arterelor de tranzit și ocolitoare.

Alte acțiuni prevăzute în Strategie sunt introducerea inspecției tehnice de siguranță, pentru repunerea în circulație a vehiculelor implicate în accidente rutiere și responsabilizarea și sancționarea, de principiu, atât a conducătorului auto, cât și a operatorului de transport, în caz de abateri.

În materie de sancțiuni și urmărirea executării lor, pentru nerespectarea legislației rutiere, strategia mută accentul pe constatarea abaterilor cu ajutorul sistemelor automate, propunând analizarea și adoptarea modelului statelor membre UE care înregistrează procente maxime de încasare pe acest tip de constatare a contravențiilor.

Instituțiile cu responsabilități în domeniul siguranței rutiere vor elabora propriile documente necesare implementării sectoriale a acesteia. Instituțiile responsabile cu implementarea strategiei sunt stabilite atât prin prevederile legale după care este organizat și funcționează Consiliul Interministerial pentru Siguranță Rutieră (CISR), cât și prin Planul de Acțiuni.

Finanțarea necesară îndeplinirii măsurilor prevăzute în Planul de acțiuni prioritare se realizează în limita bugetelor anuale aprobate autorităților/instituțiilor publice implicate în siguranța rutieră.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Înregistrare video a examenelor pentru atestate

Pe termen scurt, este prevăzută introducerea înregistrării video a examenelor pentru obținerea certificatelor și atestatelor profesionale, iar, pe termen lung, legea va fi amendată, astfel încât școlile de șoferi să-și poată prelungi autorizația de funcționare, cu condiția ca minim 50% dintre cursanți să promoveze examenul. Este prevăzută, totodată, crearea cadrului legal necesar reabilitării și consilierii conducătorilor auto cu abateri grave și repetate de la normele rutiere, mai ales în cazul șoferilor profesioniști. Acțiunile urmăresc și îmbunătățirea evaluării medicale și psihologice pentru obținerea permisului auto, prin actualizarea periodică a baremelor de evaluare și eliminarea posibilităților de obținere a avizelor în mod fraudulos. În plus, după o anumită vârstă, vor fi reduse perioadele de efectuare a controalelor medicale pentru conducătorii auto.

La vânătoare de pierderi

Soluțiile software sunt mai rapide, mai consecvente și cu o putere de analiză superioară omului, iar noile sisteme software dedicate activității de transport creează premisele pentru o schimbare de viziune – identificarea, măsurarea și reducerea pierderilor ar putea reprezenta principala direcție de creștere a profitului în următoarea perioadă.

Toate companiile caută maximizarea profitului, concentrându-și energiile în direcțiile pe care le consideră cele mai importante. Managerul companiei trebuie să descopere cele mai bune variante pentru a face afacerea să prospere.

Însă, în afacerea de transport, tarifele sunt dictate de piață, fiind puțin spațiu de manevră. Totodată, structura costurilor este asemănătoare pentru toate firmele de transport. Și atunci...

„Există o componentă extrem de importantă în structura costurilor, care se numește «pierderi», iar aceasta variază de la o companie la alta, în funcție de gradul de organizare și optimizare a proceselor. Oricum, impresia că s-a ajuns la un grad de optimizare a costurilor aproape de maximul posibil este falsă. Pentru a optimiza la maxim costurile, de multe ori lipsește ingredientul principal: identificarea și măsurarea pierderilor" a arătat Ștefan Nedeluș, director general WindSoft.

Mulți manageri de transport aleg să nu evidențieze anumite componente. De exemplu, un camion generează costuri din prima zi în care este achiziționat, indiferent dacă lucrează sau stă.

Practic, dacă stă, un camion produce cheltuieli, iar, într-o flotă, există o medie de staționare care poate fi de câteva zile pe camion, în fiecare lună.

„Niciun camion nu merge 30 de zile pe lună. Există, pentru fiecare unitate, un timp de staționare mediu, care generează pierderi. Interesant este faptul că, atunci când comunici această medie de staționare către manageri, răspunsul standard este că ei cunosc problema. Totuși, atitudinea s-ar schimba, dacă ar afla că această staționare înseamnă o sumă precisă de bani, de exemplu 10.000 de euro pierduți în fiecare lună", a spus Ștefan Nedeluș.

Nu este suficient doar să identifici pierderile, ci este foarte important să le și măsori. Din fericire, noile soluții software dedicate activității de transport au capacitatea de a pune în lumină pierderile, la un nou nivel.

Ștefan Nedeluș, director general WindSoft:

„La nivel declarativ, toată lumea conștientizează pierderile, însă, la nivel faptic... mai puțin. Ar trebui măsurate aceste pierderi și este frustrant să ai produsele software implementate și să nu le utilizezi la capacitate maximă."

Identifică, măsoară și acționează

De multe ori, pierderile sunt cunoscute, însă, fără o cuantificare precisă a sumelor pe care le reprezintă, managerii întârzie să caute soluții. În plus, măsurarea acestora ajută și la o prioritizare privind soluționarea problemelor identificate.

„Chiar dacă pierderile nu pot fi eliminate total, de la lună la lună pot fi reduse, până la un prag limită. La ora actuală, ponderea pierderilor din costurile totale ale companiilor de transport este mare. De aceea, aceasta este zona unde ar trebui să se pună accentul. Din păcate, majoritatea managerilor de transport nu se apleacă asupra identificării, măsurării și eliminării pierderilor, ci se concentrează asupra activității operaționale, asigurarea volumelor, atragerea de clienți pentru companie. Accentul este pe venit", a declarat directorul general WindSoft.

Ca răspuns la declanșarea crizei, a existat un proces susținut la nivelul întregii piețe, pentru reducerea costurilor, însă a fost vorba, în principal, de eliminarea risipei, iar, în multe cazuri, zona pierderilor a rămas neatinsă.

„La acel moment, s-a făcut o curățenie, dar apoi presiunea pe costuri s-a relaxat din nou. Toată lumea aleargă după contracte, pentru a pune camioanele la treabă", a spus Ștefan Nedeluș.

Accent pe infrastructura internă

Infrastructura companiei ar trebui să devină funcțională, cu proceduri de lucru foarte bine puse la punct. Se poate, astfel, trece la eliminarea pierderilor și, apoi, suplimentarea volumelor de lucru va produce efecte spectaculoase.

„Astăzi, procedurile de lucru sunt, în general, unele de suprafață. Mult prea puțin, față de ceea ce se poate face, având la dispoziție instrumentele actuale. Se încearcă evitarea pierderilor viitoare, și nu identificarea și cuantificarea acestora. Nu sunt mulți manageri de transport care pun accent pe zona de infrastructură internă bine organizată, de proceduri care duc la identificarea și măsurarea pierderilor. Atunci când ai creat pilonii de bază și ai o construcție solidă, poți să lipești business pe ea. Altfel, vei avea permanent o conductă care aruncă la canal o parte importantă din munca prestată", a arătat Ștefan Nedeluș.

Cele mai frecvente zone cu pierderi

O zonă responsabilă cu o parte importantă a pierderilor, în cazul companiilor de transport, o reprezintă gradul de rulare a mașinilor.

„În statele occidentale, cel mai important lucru în cadrul unei companii de transport este timpul. Unii manageri de transport din România au preluat acest principiu – roata trebuie să se învârtă și staționarea trebuie minimizată (exemplu timpii de încărcare/descărcare). Însă este nevoie de echipamente și instrumente software care să monitorizeze tot ceea ce înseamnă grad de rulare, să dea alerte și alarme și să reușească să parametrizeze timpii de execuție la randamentul cel mai bun, cu alte cuvinte, să măsoare atât productivitatea, dar, și mai important, pierderile. Din păcate, sunt companii de transport care au asemenea instrumente, fără, însă, a le utiliza la adevărata valoare", a precizat directorul general WindSoft.

„Un ERP aduce optimizări în zona de calitate a serviciilor și productivitate, însă eliminarea pierderilor cu ajutorul instrumentelor software reprezintă un nivel superior. Potențialul este impresionant."

Pentru monitorizarea camionului, este nevoie de un instrument software care să dea alerte și alarme, pentru a te anunța când nu mai ești în parametrii setați. Bineînțeles, sunt mai mulți indicatori care trebuie urmăriți - grad de încărcare, grad de rulare, eficiență, grupaje...

„Dacă ai un target de 10.000 km/lună și, după primele 15 zile, ai rulat doar 3.000 de km, sistemul emite o serie de alarme, evidențiind cauzele. Astfel, poți evita greșeli viitoare, putând optimiza parametrii respectivi, pentru recuperare. Optimizări importante pot fi realizate și utilizând funcționalități ce stau în spatele unui sistem de planificare. De exemplu, timpul estimat până la destinație poate fi monitorizat încă de la plecarea în cursă. În timpul cursei, estimarea se actualizează. Astfel, toți actorii implicați au informații reale. Urmărirea se realizează automat, dispecerul fiind atenționat doar la ieșirea din parametri", a explicat Ștefan Nedeluș.

Comunicarea dintre bordul camionului și dispecer poate fi, de asemenea, optimizată – la bordul fiecărui camion există un dispozitiv, care poate fi telefon, tabletă sau echipament telematic, pe care se instalează o soluție software care permite șoferului să transmită statusuri presetate ale autovehiculului. Iar orice depășire a parametrilor setați este semnalată – ora de intrare la încărcare, durată încărcare...

Timpii morți se elimină, iar „salvarea" câtorva zeci de minute în repetate rânduri creează premisele, de exemplu, pentru rularea cu o mie de kilometri în plus pe lună.

Totodată, pe zona de mentenanță, se pot realiza optimizări, de exemplu, prin gruparea mai multor operațiuni, reducând, astfel, numărul scoaterilor din producție ale camioanelor.

„Reducem, astfel, pierderile, având alături un instrument software precum Wind Panel, care realizează managementul mentenanței flotei bazându-se pe estimări și forecast", a completat Ștefan Nedeluș.

Deprecierea camionului și momentul optim de vânzare a acestuia sunt alte informații ce pot fi obținute cu ajutorul instrumentelor software.

Reducerea pierderilor reprezintă următoarea etapă pentru afacerile de transport, iar, pentru managerul de transport, va însemna o schimbare de viziune.

Experiența IAA

Prezența WindSoft în cadrul celei mai mari expoziții dedicate vehiculelor comerciale, IAA Hanovra, a reprezentat un pas important al companiei românești către piața internațională.

„A fost o experiență unică, pentru că am identificat piețe cu altă abordare și mentalitate decât România. Ne-au vizitat foarte multe companii, și nu doar din Europa – Arabia Saudită, Africa, Mexic, Chile, SUA, Canada etc. De exemplu, avem discuții avansate cu o companie din Arabia Saudită, iar surpriza a fost să descoperim că nivelul de management al lor este similar cu cel din Europa Occidentală. Același lucru se întâmplă și cu firme din Africa de Sud. Pentru noi, a fost o surpriză plăcută interesul venit din partea reprezentanților unui număr mare de companii, care au venit la standul nostru, pentru a participa la workshopurile pe care le-am organizat pentru Tyre Management, Managementul Mentenanței și Sistem de Planificare", a arătat Ștefan Nedeluș.

Iar experiența internațională continuă, WindSoft achiziționând un stand la expoziția de la Munchen, din primăvara anului viitor.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

binary fuel resources
WindSoft™
amestec inovator de identificare + măsurare
WindPanel
WindTyre
WindOps
[refuel here]---> www.windsoft.ro

O viață dedicată transporturilor (II)

După cum am promis, continuăm istoria împărtășită nouă de către Niculae Neacșu, unul dintre cei care au construit transporturile rutiere române cu propriile mâini. În numărul anterior, povesteam despre aventurile mecanicilor și cele ale șoferilor cu agregatele frigorifice. Tocmai de aceste mașinării erau legate, pe vremuri, o parte dintre câștigurile nu tocmai legale ale șoferilor, dar și gustul libertății de care toată lumea avea atât de multă nevoie.

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

„La vremea respectivă, nu exista noțiunea de termogramă sau cea de control asupra șoferului. Motorul agregatelor era de tip Mercedes și i se dădea un consum maxim normat de 3 l de combustibil pe oră. Avea doar două trepte de turație, mică sau mare, și nu era echipat cu regulator. Aici erau banii șoferului. Foarte mulți se ocupau cu furtul de motorină. Făceau facturi fictive de alimentare dincolo de granițele României și rămâneau cu valută, deși nu aveau voie să posede nici măcar un cent. Dacă erau descoperiți, intrau în cercetare penală", își amintește Niculae Neacșu.

Dar bineînțeles că pentru foarte mulți dintre cei care au trăit acele vremuri banii nu puteau înlocui adevărata libertate. Astfel, după anii '80, s-a intensificat dorința de a rămâne în străinătate, mai ales în contextul în care germanii aveau nevoie de șoferi. Au fost zile în care până și în rezervoarele de combustibil se ascundeau oameni, în compartimente speciale.

Apoi, existau micile afaceri. În ultima vreme înainte de Revoluție, se „traficau" foarte multe duze de injectoare în Turcia, Vidia pentru cuțite de strung, ace de tricotat etc, iar șoferii găseau tot felul de metode să le ducă acolo, clandestin. Iar, din Turcia, aduceau aur.

„Nici în ziua de astăzi nu cred că își poate cineva da seama de ce nu li se dădea voie românilor să aducă aur în țară. Dacă li s-ar fi dat voie, șoferii cred că ar fi fost în stare să aducă tot aurul de la turci. Șoferii de TIR aveau bani la ei în permanență, iar, în Turcia, aurul era ieftin și, chiar și în acest context, găseau ei cumva modalitatea de a îl introduce în țară", povestește fostul director tehnic.

Oamenii erau verificați la sânge

Revenind la propria sa poveste, Niculae Neacșu ne istorisește că, pentru o perioadă, a lucrat și la „personal", vechea titulatură pentru actualul departament de resurse umane. Astfel, a putut vedea cam care erau exigențele, la vremea respectivă, pentru un angajat nou. De regulă, trebuia să provină dintr-o familie cu „origini sănă-

SCHWARZMÜLLER
INTELLIGENTE FAHRZEUGE

Semiremorcă cu benă basculabilă. Nu se răstoarnă. Stabilă.

Clienții au nevoi diferite, însă pentru toți Schwarzmüller oferă basculanta potrivită. Șasiu din aluminiu cu benă din oțel, șasiu din oțel cu benă din aluminiu sau complet din același material. Indiferent de variantă, întotdeauna extrem de stabilă. Testați basculantele Schwarzmüller pentru a descoperi avantajele acestora.
www.schwarzmueller.com

Niculae Neacșu

„Uneori, este și vorba despre destin. Aterizezi aproape din întâmplare într-un domeniu și îți dai seama că asta îți este vocația. Din familie, nu am avut pe nimeni, nici din partea mamei, nici din cea a tatălui meu, care să fi avut vreo tangență cu mecanica. De fapt, vehiculele, tractoarele, utilajele erau și foarte rare. Dar, o dată ce am început, asta am vrut să fac toată viața mea. Am doi băieți și o fată și trei nepoți. Singurul care m-a urmat a fost băiatul cel mare, cu toate că au existat momente când i s-a părut o meserie murdară. Pe vremuri, ne curățam salopetele cu cuțitul și le spălam cu benzină. Acum este cu totul altceva."

toase", de țărani sau de muncitori. Când mergeau să facă o investigație, se interesau la toți vecinii, să afle informații despre candidat și familia lui, despre cum se comportă, dacă se aude scandal, despre cine îl vizitează...

„Erau niște băieți angajați la personal despre care nu știam de unde sunt veniți. În '89, departamentul de resurse umane avea 8-10 oameni. Eu am stat acolo doar 2-3 ani. După ce am terminat facultatea, am trecut pe tehnic, acolo unde era locul meu. O perioadă am fost tehnician în cadrul departamentului de siguranța circulației, unde am avut colegi foarte buni; după aceea, am trecut la atelier", ne-a povestit Niculae Neacșu.

Șoferii puteau fi trași pe dreapta pentru orice mică greșeală, fie ea de serviciu, de natură familială sau de altă natură; erau opriți să facă curse externe, deoarece nu mai prezentau încredere. „Mecanicii nu aveau nicio treabă, deoarece, la vremea respectivă, atelierul era considerat ca un fel de batalion disciplinar. De obicei, dacă erau opriți din curse, șoferii erau trimiși la atelier. Lucru care nu le dăuna, în cele din urmă; învățau ce trebuie să facă dacă rămân în pană".

Exista, aici, un serviciu tehnic foarte bine pus la punct, cu 12 oameni, care includea desenator tehnic, ingineri, tehnicieni etc. Era, de asemenea, un corp de clădire în care erau stocate piese, secțiuni de motoare, cutii de viteze, instalații de frânare și tot ceea ce era necesar pentru instruirea personalului. „Inginerul șef de la vremea respectivă, Petre Stoica, prindea câte un mecanic prin curte și îi punea întrebări de mecanică sau de electrică; dacă nu știa să răspundă, a doua zi trebuia să se prezinte la cursuri, la centrul de instruire. Nu numai că ascultai ceea ce îți explica, dar își dădea și test. Mecanica se învăța foarte mult din practică", își amintește Niculae Neacșu.

„Eu eram șef de atelier și aveam patru maiștri. Se lucra în două schimburi. Nu existau sisteme de evacuare a gazelor din ateliere; aveam doar niște furtune pe care le scoteam afară. Se făcea un fum înăuntru, atât de dens de îl tăiai cu cuțitul."

Centrala ITIA capătă sucursale

Extinderea locației ITIA s-a făcut mai târziu, prin '79-'80, deoarece se înmulțiseră foarte mult camioanele și nu mai aveau unde să le mai parcheze. A apărut noțiunea de „centrală", fiecare întreprindere mare trebuind să aibă așa ceva. O întreprindere de transport, pentru a fi centrală, trebuia să aibă mai multe autobaze. „Astfel, s-a înființat centrala ITIA București, în subordinea căreia, aici, au apărut două autobaze, urmate de una la Oradea, apoi Craiova (sere), după aceea Timișoara, unde era un mare abator. În 1989, urma să se demareze construcția și la Bacău, unde se identificase terenul și începuseră să se aducă utilajele. Îmi aduc aminte că lucrurile stagnau, din cauza unei case al cărei proprietar nu voia să renunțe", a spus Niculae Neacșu.

„Pentru pregătirea tehnică, de regulă, ne trimiteau pe noi la autobazele din țară, pentru reparația și întreținerea camioanelor. Vara, când începea sezonul căpșunilor, eram la Oradea, cu 10-15 oameni, deoarece la Halmeu era o producție imensă de astfel de fructe. Se încărcau sute de camioane, care stăteau la coadă în Austria, ca să intre în Germania. Cumpărătorii veneau în vamă și își alegeau marfa. Se triau căpșuni pentru piață, pentru industrie, pentru trimis în Cehia sau în Polonia, dacă nu erau de calitatea dorită etc.

Marfa era răcită cu agregatele frigorifice direct în camioane, nu în terminale, ca acum. Aveam 8 frigotehniști care stăteau să supravegheze non stop."

Se făcea export masiv de fructe, legume, carne... Vizavi de ITIA București, erau sere. În anii '86-'87, de la aceste sere se făceau foarte multe curse de export, începând cu luna ianuarie, cu gulii, castraveți, roșii. Comenzile veneau de la Fructexport (fructe) și Prodexport (carne). Dimineața se știau comenzile, care se împărțeau la cele două autobaze.

(Va urma)

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Raiffeisen LEASING

corect. sigur. prietenos.

Leasing ușor de înțeles.

/RaiffeisenLeasingRomania

www.raiffeisen-leasing.ro

Cum pot câştiga clientul?

În calitate de coordonator de logistică al activităţii desfăşurate în România de către un important producător de îngrăşăminte, intru zilnic în contact cu furnizori de transport. Ştiu ce oferă piaţa... La fel de bine, ştiu ce atitudine aş aprecia, cum am putea construi o relaţie pe termen lung. Totul pleacă de la modul de abordare.

Azi, 90 % din companiile de logistică sau transport care vin să îmi vândă serviciile logistice și strâng informațiile basic de la client, la prima lor întâlnire, nu deschid nici măcar site-ul companiei sau pagina de Facebook.

Sunt atât de multe informații disponibile pe internet despre client și cred că ar fi oportun pentru toți să folosim timpul alocat întâlnirilor pentru descoperirea nevoilor, propuneri și negocieri.

Cristi Oanță

Pregătesc întâlnirea, sau văd eu ce fac față în față cu clientul?

Din experiența mea, vă spun că marea majoritate a furnizorilor nu își creează o strategie prin care să-și stabilească oferirea de servicii excelente ca obiectiv clar; nu au un mesaj clar pentru client; nu își stabilesc și nu urmează o viziune: „Vreau să fiu cel mai bun în ceea ce fac toți azi?" sau „Vreau să fiu cel mai bun pe o zonă de nișă ?"... De regulă, se opresc toți la stabilirea unor valori ale companiei și atât.

Mai rău este atunci când vin furnizori să vândă servicii, fără să-și pună întrebarea simplă și a avea foarte clar în minte: „Care este mesajul meu?" Cum ne dăm seama?" Întrebați, vă rog, direct, în timpul negocierii un furnizor: „Tu crezi în serviciile pe care le propui?" Veți fi surprinși...

Analiza clientului

Un element esențial în pregătirea întâlnirii constă într-o foarte bună studiere a clientului și persoanei cu care te întâlnești din cadrul companiei. Al doilea pas ţine de personalizarea actului de vânzare, adaptarea la nevoia clientului. Și atât timp cât clientul nu este o fundație sau asociație non profit, identificarea nevoii clientului nu reprezintă o problemă: maximizarea profitului, care se poate face doar din două direcții: mărirea Cifrei de Afaceri și optimizarea Costurilor.

Putem să vedem și mai departe: cine este beneficiarul final al transportului, clientul clientului meu? Care sunt nevoile lui? Pot să ofer soluții prin care clientul meu își poate valoriza produsele în fața clientului său?

Pot găsi răspunsuri la nevoia de bază a clientului: cum pot să-l ajut să-și valorizeze produsele și să-și crească Cifra de Afaceri ? Cum pot să-l ajut să-și optimizeze costurile logistice și să-și relaxeze Cash-Flow-ul? Banii trebuie să stea în conturile companiilor, și nu imobilizați în stocuri mari, în depozite. Poate softul pe care eu îl folosesc să măsoare și să-mi scoată un set de KPI privind Service Level-ul, Lead –Time-ul, viteza de rotație a stocului din depozit, nivelul stocului lunar, cu propuneri de reducere a stocului de siguranță la anumite produse prin aprovizionări regulate în cantități mai mici? Informațiile pe care i le dau clientului îi câștigă timp?

Transparență și comunicare

O altă întrebare la care trebuie să găsesc răspuns, în calitate de furnizor, este referitoare la transparența în comunicarea cu clientul. Softul meu poate oferi alerte automate direct pe emailul clientului cu poziția exactă a camionului și cu timpul estimat de ajungere la destinație? Azi se pierde mult timp în acest tip de comunicare. De regulă, clientul ia legătura cu cineva din departamentul de vânzări al Furnizorului, departamentul de Vânzări cu Departamentul Operațional etc. Pot scurtcircuita acest proces și câștiga timp pentru client?

Creșterea productivității oricărei companii vine o dată cu specializarea, este mai importantă, în prima etapă, decât diversificarea serviciilor. Există un moto: „Fii foarte bun în ceea ce faci!" Fii cel mai bun pe o anumită rută, de exemplu Austria - România, și apoi dezvoltă alt tip de business, linie de grupaje, alte rute de transport. A te angaja în a rezolva toate cursele din toate țările către România și cursele interne de la prima întâlnire te descalifică, pentru că te duce într-o zonă pe care marea majoritate a clienților pățiţi o evită, așa numiții „făcăleți", care fac tot și care, în realitate, mai mult încurcă decât ajută.

Fidelizarea clientului

Odată rezolvată problema câștigării încrederii clientului și o dată cu începerea derulării contractului, mai apare o problemă: Fidelizarea clientului. În urma analizei Pareto a Cifrei de Afaceri cu furnizorii de transport, am sesizat că există o ciclicitate în modificările locurilor transportatorilor, care poate fi explicată prin faptul că o parte din cărăuși nu sunt obișnuiți să-și creeze relații de durată, merg natural spre relații de tip hunting și nu își stabilesc programe de fidelizare a clienților, sau o parte din transportatori caută să se specializeze pe un anumit segment de business, o anumită rută și apar tot timpul cu servicii inovative, ancorate în actualitate și câștigă mai mult business cu clientul respectiv. O altă perspectivă în fidelizare este și faptul că eu, pe tot parcursul derulării contractului, nu îi ofer probleme, ci soluții customizate pe nevoile actualizate ale clientului.

Cristi OANȚĂ
Manager Logistică Timac Agro România

Mercedes-Benz WebParts: click și făcut!

Serviciul tău online pentru piese de origine Mercedes-Benz.
www.mercedes-benz.ro/webparts

Mercedes-Benz

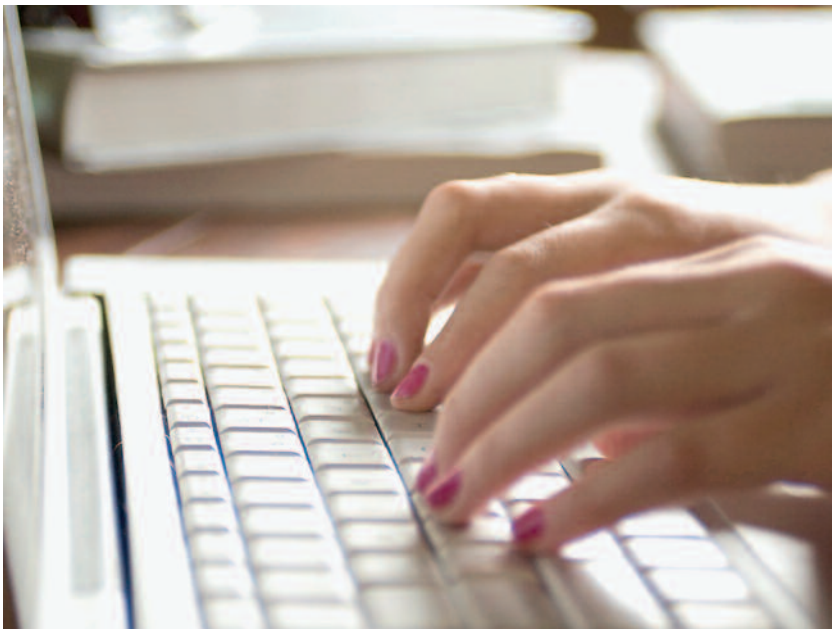
DISPECERII

Furnicile din interiorul mușuroiului

Publicație de profil, „Ziua Cargo” prezintă, de multă vreme, articole de interes din domeniul transporturilor: analize tematice, propuneri de îmbunătățire a activității, interviuri... Interesante, documentate, menite să optimizeze tot ce mișcă. Un singur lucru a fost omis: activitatea dispecerilor, acele furnici invizibile, roind febril să adune și să răspândească informații, fără a aspira la titluri de glorie.

Ca niște minioni nevăzuți și neauziți, robotesc de dimineață până seara, controlând și îndrumând șoferii, găsind ieșiri din situații ce par de nerezolvat. Ei trebuie să știe tot timpul unde se află mașinile, cât program mai au șoferii, analizează dacă o încărcare se poate face sau nu, hotărăsc rapid ce rute urmează, țin legătura cu clienții, găsesc marfă și camioane, optimizează trasee, analizează costurile, ajută conducătorii auto, verifică și arhivează documente, primesc comenzi, întocmesc rapoarte și situații, își updatează cunoștințele profesionale... și atunci, de ce acest anonimat nemeritat? Dacă sunt atât de omniprezenți, de ce pare că nimeni nu le observă prezența, că nimeni nu le apreciază munca?

Carmen Blendărău



În realitate, dispecerii sunt profesioniști adevărați. Modești și conștiincioși, știu foarte bine ce au de făcut, iar unica satisfacție este reușita acțiunilor lor. Poate că nu vom înțelege niciodată cu adevărat esența muncii lor. Paradoxal, pe cât sunt de necesari, pe atât sunt de contestați. Șoferii, principalii beneficiari ai rezultatelor activității de dispecerat, nu-i apreciază. În orice caz, nu așa cum ar merita. Convingerea lor e: „dispecerii stau comod la birou, nu muncesc ca noi”. Așa să fie? De-ar avea cineva curiozitatea să vadă filmul unei zile de lucru... Câtă risipă de energie, câtă tensiune acumulată în tot ceea ce fac, câtă înversunare pentru a rezolva și finaliza o acțiune sau alta!

Până la urmă, privind în ansamblu, rămâne un adevăr incontestabil: șoferii și dispecerii formează o echipă. O echipă bine sudată, în care cuvântul de ordine este „încredere”. Și când încrederea și comunicarea există între cele două părți, rezultatele se văd imediat. Dispecerii sunt cheia, sunt Soluția reală la problemele inerente din transporturi. Depinde, doar, în ce măsură sunt avertizați, solicitați...

Nu doresc, aici, să aduc laude serviciului de dispecerat. Intenția mea nu e să ridic în slăvi acești oameni. Aș vrea, doar, să nu se treacă atât de ușor cu vederea eforturile lor. În această industrie a transporturilor, dispecerii sunt verigi esențiale și merită să fie menționați pe „ordinea de zi”. Și atunci, da, aceste câteva rânduri se pot constitui într-o veritabilă scrisoare de mulțumire.

Carmen BLENDĂRĂU
Manager Logistic Denis Spedition

Soluții premium adaptate

ASCENSIUNEA ROBOȚILOR

În 2005, existau mai puțin de un milion de roboți. În prezent, există 1,8 milioane, iar, în trei ani, vor ajunge până la aproximativ 2,6 milioane. Putem spune că roboții industriali sunt în plină ascensiune, se arată într-un comunicat transmis de PwC. Tehnologia joacă, deja, un rol major în sectorul de producție industrială. Dar, pe măsură ce roboții devin mai performanți și mai sofisticați, se așteaptă ca impactul lor să se resimtă, treptat, în mai multe industrii - inclusiv în sectorul serviciilor, care însumează cele mai multe locuri de muncă în economiile industrializate - sunt de părere experții PwC. Liderii de afaceri iau, deja, în considerare aceste schimbări și le integrează în strategia lor. Conform sondajului PwC Global CEO Survey 2016, 77% dintre executivi cred că progresele tehnologice reprezintă mega tendința care va transforma cel mai mult modul în care companiile interacționează cu toate părțile interesate (stakeholders). „Este de așteptat ca tehnologia care completează mâna de lucru să aibă mai puține efecte adverse asupra locurilor de muncă decât tehnologia care o dislocă. În multe sectoare de servicii pentru consumatori, de exemplu, în cele în care contactul uman este esențial, există mai puțin interes ca

Ionuț Sas

roboții să înlocuiască oamenii - cel puțin pentru moment", a declarat Ionuț Sas, Partener, Consultanță Fiscală, membru al grupului de servicii pentru sectorul Tehnologiei, Media şi Telecomunicațiilor, PwC România. Cu toate acestea, în alte zone, automatizarea poate prezenta o amenințare mai mare la adresa locurilor de muncă - deși amploarea acestei amenințări variază; Frey și Osborne (2013) estimează că aproximativ 47% din locurile de muncă actuale din SUA sunt expuse riscului în următoarele două decenii, comparativ cu un studiu al OCDE, care plasează cifra la doar 9%. „Inovațiile tehnologice reprezintă o forță disruptivă pentru companii și angajați. Dar, pentru acele afaceri care se pot adapta mai rapid la noile tehnologii, precum și pentru angajații care dețin competențe pe care mașinile nu le au în prezent - cum ar fi creativitatea și empatia - progresele tehnologice le-ar putea aduce câștiguri substanțiale", a adăugat Ionuț Sas.

CONSUM REDUS DE ENERGIE PENTRU CTP

CTP vizează o reducere de 5% a consumului de energie al proprietăților aflate în portofoliu, în 2016, se arată într-un comunicat al companiei. Astfel, o suprafață totală de 250.000 mp va fi modernizată până la sfârșitul anului. Bazată pe studii de energie şi pe proiectele pilot efectuate de CTP, această reducere de 5 % poate rezulta din înlocuirea sistemelor de iluminat existente cu iluminarea LED. „Există și alte modalități de a reduce consumul de energie, dar sistemele LED au efect rapid, au impact mai mare şi sunt foarte interesante pentru clienții noştri. Datorită acestei inovații, factura de energie electrică a clienților scade și valoarea investiției se amortizează cu aproape doi ani mai devreme", a afirmat Stefan de Goeij, Head of Property Management Department în CTP. Până în prezent, compania a schimbat sistemele de iluminat pentru o suprafață de 100.000 mp şi peste 150.000 mp urmează să fie modernizați până la sfârșitul anului. Aceste planuri se referă la diferite CTPark, cum sunt cele din Republica Cehă (Ostrava, Bor, Plzeň, Kadaň şi Hranice), dar și la cele de pe piața din România, cu precădere la CTPark Bucharest West II, Timișoara și Arad. La toate acestea, se adaugă și iluminatul exterior pentru Timişoara, Bucureşti şi Bucureşti II. CTP intenționează ca, anul viitor, să schimbe sistemele de iluminat existente cu cele de tip LED pentru 400.000 mp aflați în portofoliu.

GIC A ACHIZIȚIONAT P3 LOGISTIC PARKS

P3, unul dintre cei mai mari proprietari, dezvoltatori și administratori de active logistice la nivel pan-european, a anunțat că GIC, fondul suveran al statului Singapore, a semnat un acord definitiv pentru achiziționarea P3 de la TPG Real Estate și partenerul său Ivanhoé Cambridge. Valoarea acordului se ridică la 2,4 miliarde de euro și reprezintă cea mai mare tranzacție de real estate din acest an, din Europa. Tranzacția face obiectul aprobărilor organismelor de reglementare și se așteaptă să fie încheiată până la sfârșitul anului 2016. În ultimii trei ani, P3 a finalizat o serie de achiziții pe piețe europene cheie, crescându-și cu mai mult de două ori portofoliul de proprietăți, care acum include 163 de depozite de cea mai bună calitate, plasate în 62 de locații, în 9 țări. În aceeași perioadă, P3 și-a mărit de trei ori portofoliul de clienți, confirmând cererea puternică și în creștere pentru spații logistice premium.

KUEHNE + NAGEL EXTINDE COLABORAREA CU BOSCH POWER TOOLS

Departamentul Power Tools al grupului Bosch, unul dintre cei mai importanți furnizori mondiali de scule electrice și accesorii aferente, și-a prelungit contractul de logistică cu Kuehne + Nagel Suedia pentru încă cinci ani. Kuehne + Nagel gestionează logistica de depozitare pentru piețele nordice ale Diviziei Bosch Power Tools, începând cu 2013. Domeniul de aplicare a

FM Logistic, o afacere de familie înființată în 1967 în Franța, este unul dintre cei mai importanți jucători logistici internaționali, care oferă soluții personalizate pentru optimizarea operațiunilor din cadrul lanțului global de aprovizionare, de la depozitare şi distribuție, până la co-packing şi Supply Chain Management.
În anul 2003, FM Logistic a decis să deschidă o filială în România, la Timişoara şi astfel a luat ființă FM România, care în timp a devenit un furnizor național de servicii de transport şi depozitare.
În cazul în care aveți nevoie de un centru de distribuție, să transportați produsele către noi piețe, sau căutați soluții pentru îmbunătățirea calității distribuției oferite clienților din România, ne puteți contacta.

CONTACT:
Tel: 0372 302 600; E-mail: ro-comercial@fmlogistic.com
www.fmlogistic.ro

FM LOGISTIC

PUBLICITATE

serviciilor prestate include primirea de bunuri, păstrarea și depozitarea acestora, serviciul „pick and pack", expediere, gestionarea retururilor și rebuturilor din depozitul Kuehne + Nagel din Norrköping. În plus, Kuehne + Nagel răspunde de retușare și etichetare, gestionarea inventarului și controlul calității.

LIVRĂRILE DPD ROMÂNIA, ÎN CREŞTERE

DPD România, unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața locală de coletărie și curierat expres, a înregistrat, în primele nouă luni ale anului, o creștere de 36% a volumului de expediții, față de perioada similară a lui 2015. Evoluția livrărilor a susținut și majorarea cifrei de afaceri cu circa 27%, comparativ cu primele trei trimestre din anul precedent. În perioada analizată, afacerile DPD România au fost generate, cu precădere, de livrările pe plan intern, care au reprezentat 80% din totalul expedierilor efectuate de companie. Trimiterile din țară în străinătate au avut o pondere de 15%, în timp ce 5% dintre coletele livrate de curierii DPD au ajuns din străinătate în țară. „Eforturile noastre s-au concentrat pe îmbunătățirea serviciilor, atât pentru parteneri, cât și pentru clienții e-shop-urilor. Am mărit capacitatea de manipulare și sortare din București și Sibiu, prin două noi depozite, am crescut flota auto și ne-am axat pe dezvoltarea serviciului de livrare de marfă paletizată în regim de curierat, DPD Pallet One. Totodată, am implementat plata cu cardul la livrare, prin echiparea curierilor cu terminale POS ultraportabile, de ultimă generație. Soluția evită disconfortul creat de utilizarea cash-ului, reduce timpul de livrare și optimizează experiența pentru clienții finali", declară Lucian Aldescu, CEO DPD România.

300.000 MP DE BIROURI LIVRATE ÎN BUCUREȘTI

Peste 294.000 mp de spații de birouri de clasa A vor fi livrate, în acest an, în București, în 16 proiecte imobiliare, relevă cele mai recente date ale CBRE privind piața imobiliară. În primul semestru al acestui an, au fost, deja, dați în folosință 155.500 mp de birouri în 8 proiecte imobiliare, iar, până la sfârșitul anului, mai sunt anunțate 8 proiecte, totalizând aproximativ 138.500 mp. Aproape jumătate din totalul spațiilor de birouri deja livrate, respectiv 48%, se află în zona de Nord a Capitalei, în cele trei mari proiecte dezvoltate aici, și anume : Globalworth Tower și Gara Herăstrău Office Building, operate de Globalworth, precum și ultima clădire din proiectul Green Court Bucharest, dezvoltat de Skanska, cu o suprafață totală închiriabilă de 15.670 mp, unde CBRE este agent co-exclusiv. Din totalul spațiilor de birouri anunțate până la sfârșitul acestui an, 68% din acestea se află situate în zona Pipera, mai arată datele prelucrate de CBRE. O cincime din spațiile de birouri noi din Pipera, respectiv 22%, o reprezintă prima fază a proiectului Metroffice, dezvoltat de Immofinanz, a cărui livrare este prevăzută pentru trimestrul al patrulea din 2016. Pentru anul 2017, sunt anunțate 9 proiecte imobiliare, care însumează aproximativ 179.000 mp de spații de birouri.

Inovația trebuie să vină la momentul potrivit

Din epoca de piatră și până în prezent, progresul omenirii s-a bazat pe inovații, pe schimbare, pe faptul că oamenii au căutat soluții prin care să își ușureze munca. Că au inventat roata sau arcul cu săgeți, a fost, de fiecare dată, un pas înainte pentru noi toți. Astăzi, vorbim de soluții mult mai complexe, dar, neîndoielnic, răspund aceleiași sintagme - mai binele este inamicul binelui.

Poate că nu se vede imediat avantajul competitiv, sau poate că nu îl căutăm unde trebuie... Au trecut ani de când a ieșit prima tabletă pe piață și până când s-a văzut potențialul ei, dar, mai devreme sau mai târziu, ceea ce ni se pare azi futurist sau avansat va deveni parte din viață. Pe de-o parte, inovația este necesară, îmbunătățirea continuă este necesară, lumea progresează și cine nu ține pasul cu progresul, cu viteza tot mai crescută cu care funcționează societatea de astăzi, se va pierde și va dispărea. În același timp, ne place să discutam despre inovație, pentru că dă bine în poză. Așa că, la această oră, putem vorbi și despre inovații pe bune (dacă veniți la FM, vă arătăm o mulțime de implementări), dar și despre multă băgare în seamă.

În ceea ce privește crearea unui context favorabil inovației, trebuie să ținem cont de faptul că ideile sunt, de obicei, generate de nevoi, de constrângeri care trebuie depășite. Știu că sună ciudat, dar este nevoie ca un leneș inteligent și cu imaginație să se lovească de probleme. Acesta este cel mai întâlnit caz de progres, pentru că omul acela va găsi căi mai ușoare și mai eficiente de a rezolva problema.

Cătălin Olteanu

Există, în diferite firme, comitete și departamente al căror rol este de a genera inovații, idei noi etc... În cele din urmă... fac brainstorming, generează idei, găsesc soluții inovatoare și apoi pleacă pe teren, ca să găsească probleme la care se aplică soluția lor... Acesta este genul de inovații asupra cărora te întrebi la ce folosesc. Opus, sunt acele inovații care fac viața oamenilor mai ușoară și care, în general, sunt creația celor care au găsit o cale mai simplă, mai rapidă sau mai ieftină de a face ceva să funcționeze.

În relație cu clientul, putem menține ușor echilibrul, în raport cu aplicarea de inovații, dacă acestea sunt bune, beneficiindu-se de „return on investment". Dacă prin inovație crește calitatea serviciului livrat, clientul beneficiază de o poziționare mai bună în piață. Iar dacă vorbim de costuri, evident că este un plus atunci când se vorbește de tarife. Uneori, este, însă, doar o problemă de imagine, dar și în acest caz clientul primește ceva.

Chiar atunci când în prim plan se află soluții bune, nu cred că se pune, însă, problema de a forța punerea lor în practică. Dacă se face inovație cu forța și cu puterea, e posibil sa scăpăm din vedere exact rostul și menirea acesteia. Atunci când inovația apare în momentul în care este necesară, ca soluție la o problemă, implementarea este aproape instantanee.

Altfel spus, avem nevoie de soluția potrivită, aplicată acolo unde este nevoie de ea, la momentul potrivit. Atunci vom avea succes!

Cătălin OLTEANU
Director General FM Logistic România

FM Logistic consolidează serviciile în Europa Centrală

FM Logistic și-a reorganizat operațiunile în Europa Centrală, în scopul consolidării serviciului de distribuție la nivel global și pentru îmbunătățirea serviciilor oferite clienților săi. Prezent pe 3 continente (în Europa, Asia și America Latină), cu peste 21.000 de angajați, grupul a decis să își consolideze poziția în Europa Centrală, prin crearea a 2 noi zone geografice. O zonă va cuprinde Polonia, Republica Cehă, Ungaria și Slovacia, iar cealaltă va fi formată din România și Balcani. FM Logistic are deja o poziție foarte puternică în aceste țări, atât în domeniul depozitării, cât și în transport. Prin activitatea celor 4.700 de angajați din cadrul a peste 20 de platforme logistice, cifra de afaceri a companiei în aceste țări se ridică la 200 milioane de euro. Această nouă structură va consolida, în primul rând, serviciile de distribuție din mai multe țări, facilitând, în plus, sinergia operațională și schimbul de bune practici între echipele sale la nivel internațional. Zona formată din Polonia - Republica Cehă - Ungaria - Slovacia va fi coordonată de Piotr Sukiennik. Cătălin Olteanu va conduce zona formată din România și Balcani. Piotr Sukiennik și Cătălin Olteanu vor raporta lui Christophe Ménivard, Membru al Comitetului Executiv FM Logistic și Managing Director Europa Centrală și de Est.

„Leasing ușor de înțeles”, de la Raiffeisen Leasing

Leasingul explicat mai simplu ca oricând. Atât de simplu, încât poate fi înțeles și de către copiii în vârstă de 5 ani.

La nivelul Raiffeisen Leasing, comunicarea este una simplă și sinceră. Ne dorim ca fiecare client să înțeleagă ce înseamnă finanțarea în leasing și când îi este utilă, cu accent pe transparență și claritatea costurilor și a tuturor caracteristicilor specifice acestui produs. A fost o provocare pentru noi, la Raiffeisen Leasing, să ne gândim la cum putem vorbi despre transparență și la cum o putem susține, fără a ne înscrie într-un stereotip, în care doar să perorăm acest principiu, fără a-l putea demonstra prin fapte concrete.

Am realizat o serie de trei filmulețe, sub forma unui experiment, prin care am dorit să evidențiem faptul că esența leasingului este simplă și, dacă este explicată corect și sincer, poate fi înțeleasă și de un copil de 5 ani.

Desigur, copiii nu au încetat să ne surprindă. Vă invităm să descoperiți o perspectivă mai mult decât sinceră și deschisă asupra leasingului, cu replici spumoase și explicații dintre cele mai haioase din partea copiilor.

PUBLICITATE

Despre importanța Logisticii și a Supply Chain-ului în companiile producătoare

Cât contează?

Astăzi, într-o lume globalizată și o piață mondială mai liberalizată decât oricând, contextul economic este extrem de complex și interconectat, implicând gestionarea nu doar a celor 3 tradiționale fluxuri ale supply-chain-ului (de mărfuri, de bani, de informații), ci și a diferențelor culturale, a relațiilor inter-personale, a resurselor etc.

Din multitudinea aspectelor care afectează logistica (în bine sau rău, în funcție de cum sunt gestionate) merită trecute în revistă acelea cu cel mai mare impact financiar care, din fericire, pot fi cel mai ușor de modelat și remodelat. Este vorba despre infrastructura IT, integrarea cu clienții și furnizorii, despre modelul logistic și de distribuție, precum și despre managementul produsului.

Infrastructura IT este, astăzi, de o importanță crucială, întrucât asigură conectarea aproape în timp real a actorilor implicați în Supply Chain. Obții astfel:

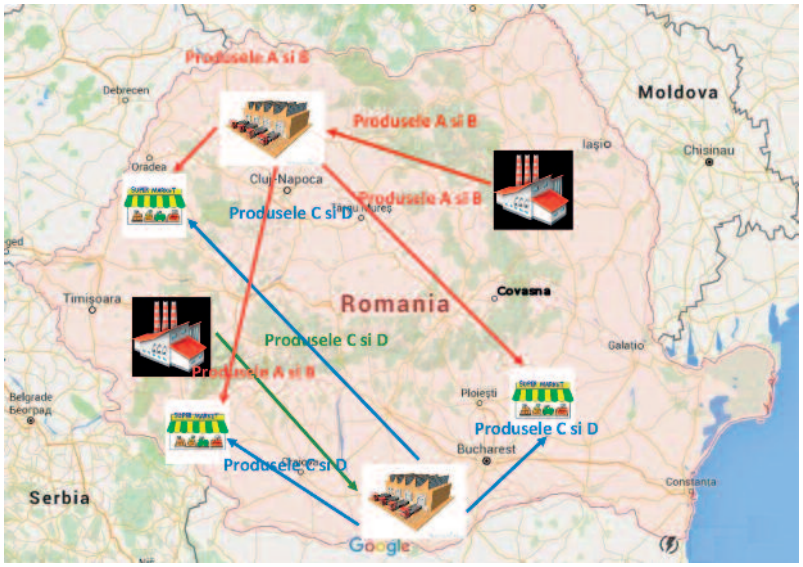
- conectivitate, care permite o comunicare și colaborare mai eficientă de-a lungul supply chain-ului,
- analize - o paletă largă de date care, prin consolidare, ușurează și potențează crearea de rapoarte complexe care să ajute în luarea deciziilor,
- sincronicitate - ajută la sincronizarea fluxului de producție cu constrângerile din avalul supply chain-ului;
- (Re)Design de procese - ajută la analiza, crearea și, pe parcurs, redesenarea proceselor din supply chain care să crească eficiența și eficacitatea;
- optimizare - ajută la managementul zilnic, în scopul optimizării fluxurilor.

Integrarea cu clienții și furnizorii asigură un flux de informații continuu, coerent și cu o expunere minimă la erori. Conectarea ERP-ului producătorului cu ERP-ul și/sau WMS-ul furnizorului(lor) asigură mai multe avantaje, precum un management mai rapid al comenzilor, închiderea în timp real a comenzilor de transport și de vânzare, sau oglindirea în ERP, în timp real, a stocului de produse. Cu investițiile de rigoare, poate fi realizată o integrare de tip VMI, ce poate genera automat comenzi de reaprovizionare, în funcție de nivelul de stoc minim setat, ceea ce duce la eliminarea celei mai mari părți a erorilor de introducere date.

Romeo Dumitru

Toate acestea diminuează necesarul de muncă umană și manuală, ceea ce înseamnă inclusiv reduceri de costuri.

Un impact covârșitor îl are design-ul modelului logistic, atunci când avem de-a face cu mai multe unități de producție și mai multe depozite teritoriale. Utilizând un exemplu simplist, de 2 unități de producție, 2 depozite teritoriale și 3 adrese de livrare-client, adeseori găsim un model de genul:



Beneficii

Modelul logistic și de distribuție este aspectul care, prin optimizare, poate aduce cel mai rapid cele mai mari beneficii:

- leadtime-uri mai mici;
- control mai bun al stocului;
- creșterea Service Level-ului la client;
- costuri mai reduse de warehousing;
- costuri mai reduse de distribuție primară;
- costuri mai reduse de distribuție secundară.

Managementul produsului

Managementul produsului este un factor cu impact foarte mare în efi-

cienţa logisticii acestuia. Este imperios necesar ca managementul produsului să se asigure că nomenclatorul de produse este complet, având definite toate datele:

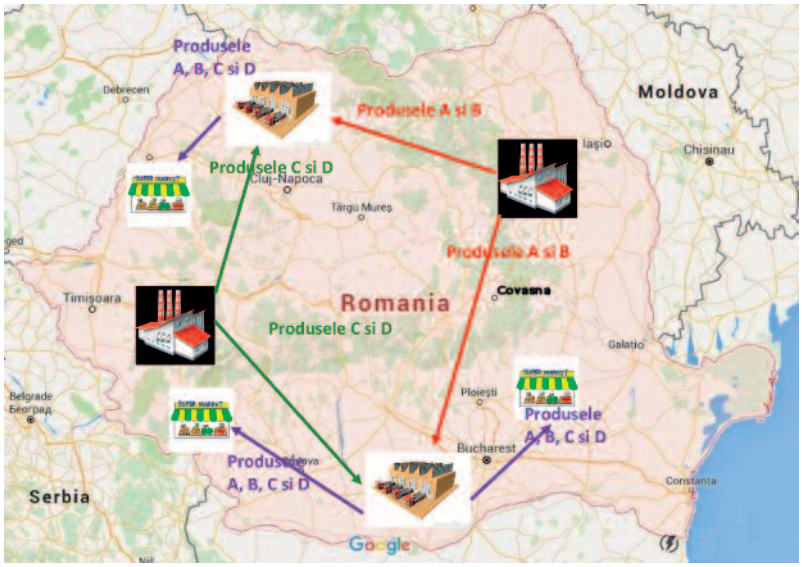
- cod produs;
- descriere;
- definirea SLU (sales unit-ului) - buc., ml, box, kg etc;
- codurile EAN sau QBR... multiple sau unice, pentru fiecare nivel - buc., SLU, box și/sau palet;
- dimensiuni (L x l x h);
- greutăți pentru fiecare nivel;
- structura paletizării.

De menționat că este necesară utilizarea aceluiași cod EAN sau QBR pentru același produs, chiar dacă este fabricat în mai multe unități de producție localizate diferit.

Este indicată utilizarea în proporție cât mai apropiată de 100% a acestor coduri pe produse. Dar SUB NICIO FORMĂ nu trebuie să se definească mai multe varietăți de produse sub același cod - fiecare culoare, fiecare mărime (exemplu încălțămintea) trebuie să fie definită cu un cod unic... și, evident, cu un cod EAN sau QBR unic. În plus, managementul produsului trebuie să asigure o mentenanță (creare și modificări) permanentă, completă și continuă a acestui nomenclator. Neglijarea sa duce, cu certitudine, și practica o demonstrează cu prisosință, la greșeli de livrare, confuzii de produse și stocare, imposibilitatea utilizării de metode eficiente de pregătire a comenzilor (deci leadtime-uri lungi), dificultăți de marketizare etc.

Romeo DUMITRU
Logistics Manager ELBI Electric & Lighting

Atât calculele, cât și efectele în ceea ce privește leadtime-ul, precum și Service Level-ul la client, arată că modelul corect este:



PUBLICITATE

Ai nevoie de oameni de vânzări?

Ce anume presupune recrutarea în domeniul Transporturi & Logistică? Care sunt provocările atunci când în prim plan se află profesioniști în domeniul vânzărilor? Cum poți completa echipa de vânzări cu cele mai potrivite persoane care vor promova și vor vinde serviciile companiei?

Pe de o parte, vorbim despre cerințele companiilor, iar aici este un mare plus dacă angajatorul știe foarte clar ce dorește și, mai ales, de ce dorește un anume profil. Dincolo de profil, este necesar să se înțeleagă și alte aspecte specifice companiei: cultură, cum este șeful direct al acestui rol, ce stil de comunicare și de lucru se practică. Ce am remarcat pe baza experienței noastre, putem spune că multe companii caută să angajeze în roluri de vânzări persoane care provin din industrie, din companii similare ca dimensiune, tipuri de servicii - pentru avantajul pe care deja se consideră că îl au acești candidați: cunoașterea serviciilor, a jucătorilor și, pe cât posibil, a specificului fiecăruia dintre cei relevanți, iar, astfel, durata de acomodare în noua companie va fi una mult mai scurtă. Vorbim, deci, despre o rentabilitate mai mare a angajării, în special pe termen scurt.

Dorința de a avea rezultate rapide în vânzări determină preferința pentru acest mix de experiență și cunoștințe în domeniul Transporturi & Logistică.

Oxana Rusu

Candidații potriviți

Odată înțelese cerințele clientului, adică ale companiei angajatoare, începe procesul de recrutare – identificarea în piață a persoanelor care corespund profilului dorit de angajator.

Modalitățile de abordare a candidaților sunt multiple, de la publicarea de anunțuri în surse relevante, inclusiv în social media, până la abordarea directă a persoanelor cu profile considerate potrivite. De asemenea, utilizăm și sistemul de recomandări, pentru că este important, că poate cineva ști pe altcineva relevant în industrie și cu experiență în vânzări. Pentru că este important nu doar să îi abordezi pe cei potriviți, după CV, ci să îi găsești și disponibili, interesați să stea de vorbă cu privire la o oportunitate de job. Mulți candidați astfel abordați par să fie mulțumiți cu joburile pe care le au sau, cel puțin, nedispuși să își asume riscul unei schimbări. Mai sunt și oameni de vânzări care ar fi interesați de oportunități de joburi, însă în alte domenii și industrii, unde consideră că șansa unui câștig mai mare este crescută sau unde pot câștiga la fel de mult cu un efort / stres mai mic. Se pot întâlni situații când candidații din companii mai mici targetează companii mai mari din industrie, pentru brand și /sau pentru un eventual venit mai mare. Acestea sunt, evident, aprecieri subiective ale candidaților, însă nu trebuie neglijate, în efortul de a-i aduce la o discuție.

Candidații care ajung la interviu au un background foarte divers, de la persoane competente, motivate și care au venit pentru a explora oportunitatea până la oameni de vânzări mai puțin pregătiți sau motivați.

Pe baza experienței noastre în vânzări, o altă soluție pentru identificarea candidaților potriviți este căutarea lor și în alte industrii. Chiar dacă produsele sau serviciile sunt diferite, un profesionist în vânzări va avea capacitatea de a aduce rezultate în domeniul transportului și al logisticii, chiar dacă, anterior, a profesat în industria telecomunicațiilor.

Această categorie poate obține rezultate datorită motivării, dar, evident, condiționat și de implicarea angajatorului în instruirea lor adecvată privind industria, jucătorii, serviciile oferite de companie și, nu în ultimul rând, ce așteaptă compania de la acest candidat. Un om bun de vânzări va avea curiozitatea să învețe și singur - ca să nu pară incompetent în fața

clienților. Totuși, compania angajatoare nu ar trebui să mizeze doar pe acest mindset al unui om bun provenind din altă industrie.

Recrutarea

Procesul de recrutare poate fi unul de durată. Uneori, deschiderea de a aduce oameni din altă industrie poate fi o soluție avantajoasă: este posibil să găsim persoana mai repede și apoi să o instruim. Procesele de recrutare cu cerințe mai rigide și fixe pot conduce la o durată mai mare de recrutare, pentru a identifica și aduce în companie persoana potrivită. Astfel, în 6 luni, fie găsim un om bun din Transporturi & Logistică, sau în 1-2 luni aducem un om din afara industriei și în 3-4 luni devine productiv, sau, cel puțin, bine pregătit pentru a interacționa cu clienții.

Dacă un angajator știe ce așteaptă de la un candidat, adică are definit un profil pentru omul potrivit, este la fel de adevărat că, în procesul de recrutare, și candidații abordați se interesează despre angajator, despre poziționarea sa în piață, despre ce ar trebui să vândă, cât de greu i-ar fi să încheie vânzarea și ce ar avea de câștigat în final. Mai apar discuții privind partea fixă a salariului. Este adevărat că oamenii buni de vânzări nu ar trebui să își pună problema părții fixe, ci să obțină rezultate și să încaseze comision. Totuși, în procesele de vânzare cu un ciclu de câteva luni, specifice industriei de Transporturi & Logistică, partea fixă pe care o încasează lună de lună este un aspect important pentru mulți candidați. De exemplu, cei mai experimentați deja au un nivel mai ridicat al părții fixe, cheltuieli lunare de un anumit nivel, care îi fac să ia în calcul partea fixă. Sau, dacă nu, aceștia își doresc să aibă certitudinea că pot să vândă și să obțină un câștig bun din punctul lor de vedere.

Talent Reserve este specializată în oferirea de servicii de HR pentru oamenii de vânzări (recrutare, dezvoltare, o platformă de joburi și resurse pentru oamenii de vânzări).

Recrutarea, deși importantă, nu este suficientă, deoarece contează ce se întâmplă încă din prima zi de lucru în noua companie: de la atmosfera și condițiile de lucru pe care le întâlnește proaspătul membru al echipei, la echipament, dotări și atenția care i se acordă, senzația pe care o are de a fi fost așteptat, sau de uimire și izolare din partea ceilalți: tu cine ești?

Concluzia

În concluzie, când se dorește completarea echipei de vânzări, se va porni de la obiectivele de afaceri, definirea unor responsabilități în concordanță cu obiectivele, conturarea unui profil potrivit și realist. Este importantă o abordare flexibilă a pieței, pentru a face concesii, dat fiind că nu există candidatul perfect. Este vitală disponibilitatea pentru primirea și instruirea noului angajat și comunicarea așteptărilor privind activitatea și rezultatele, iar, pe de altă parte, angajatul va trebui să vadă că se respectă promisiunile făcute la angajare. În felul acesta, companiile ajung mai rar în postura de a înlocui oameni care pleacă și își creează o imagine pozitivă de brand în piață.

Oxana RUSU, Owner & Developer Talent Reserve
Project Manager www.foxsalesjobs.ro

PUBLICITATE

gti LOGISTIC

Made in simplicity

Transport ● Distribuție ● Depozitare

Servicii cu valoare adăugată

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

Soluții premium adaptate

O dată cu începutul parteneriatului cu Yale, Vectra Eurolift Service a preluat elemente importante din cultura producătorului de echipamente din gama premium, iar rezultatele au fost surprinzătoare, depășind cu mult așteptările. Despre modul în care funcționează o colaborare care dă rezultate am stat de vorbă cu George Bădescu, manager Vectra Eurolift Service.

Ziua Cargo: Cum a început colaborarea Vectra Eurolift Sevice cu Yale?

George Bădescu: Am semnat contractul cu Yale în 2014, dar a intrat în vigoare de la 1 ianuarie 2015, Vectra devenind dealer exclusiv în România al acestei mărci. Ei căutau o companie a cărei activitate principală să fie reprezentată de stivuitoare, iar noi beneficiam de o experiență importantă în domeniu, reprezentând stivuitoarele Nissan pe plan local. Începutul colaborării cu Yale a fost marcat de un program de training foarte bine pus la punct, întins pe perioada mai multor luni. Nu am putut vinde stivuitoare până în iunie, când eram deja acomodați cu tiparele pe care trebuie să le urmărim și cu produsele vândute. Ne-au fost transmise idei privind cultura producătorului, pe care nu suntem obligați să le punem în practică, dar a căror aplicare duce la acumularea unor puncte. În acest context, ne-am calificat, anul acesta, în Dealer Excellence Program și am luat bronzul, un lucru nemaipomenit, ținând cont de faptul că niciun distribuitor nu a reușit, din al 2-lea an de parteneriat, să obțină intrarea în acest program. Pentru că ideile care ne-au fost transmise sunt foarte bune, nu am avut de ce să le ignorăm.

Cum au reacționat clienții Vectra Eurolift Service, în momentul trecerii de la echipamentele Nissan la echipamentele Yale?

Reacția pieței față de schimbarea companiei de la Nissan la Yale nu a fost ușoară, dar clienții noștri au apreciat, din fericire, relația cu Vectra. Au rămas câțiva clienți care vor, în continuare, doar stivuitoare Nissan, dar relația noastră cu UniCarriers (compania care a achiziționat fabrica Nissan de echipamente) este foarte bună și continuăm să furnizăm pentru ei.

Cui se adresează gama Yale?

Gama Yale se adresează tuturor, pentru că nu e focusată doar pe logistică. Producătorul oferă o paletă foarte largă de echipamente, de la cele mici, până la cele mai mari. Este, practic, unul dintre puținii producători globali care realizează o gamă completă. În plus, fiecare model este oferit în mai multe variante, astfel încât să răspundă exact nevoilor pieței. De exemplu, pentru un stivuitor electric de 2,5 t, există patru variante de echipare, plecând de la „basic" și ajungând până la „productivity", unde sunt utilizate motoare mai mari, care permit viteze superioare de lucru, iar componentele sunt mai scumpe. Există, de asemenea, pachete de eficiență, care oferă rezultate semnificativ mai bune în cazul echipamentelor utilizate 3 schimburi pe zi, 300 zile/an.

E foarte important să ai curajul și profesionalismul de a explica clientului ce are nevoie. Evaluarea corectă a costurilor de operare pentru toată durata de utilizare este esențială, dar ea începe să fie pusă în practică pe măsură ce beneficiarii asimilează acest gen de informații. Piața este încă pesimistă din acest punct de vedere, părțile negative fiind mai vizibile decât cele pozitive, în evaluare. Dar, într-o perioadă de 5 ani de utilizare, de exemplu, intervin eficiența echipamentului, consumurile pe care le generează și fiabilitatea. Prețul echipamentului este doar vârful icebergului, reprezentând aproximativ 25% din costurile pe termen lung, restul de 75% provenind din elementele menționate mai sus. În acest context, trebuie să ținem cont de faptul că un procent de 90% din costurile de reparații este cauzat de modul de manipulare, mai puțin de fiabilitatea sa. În acest context, Yale a gândit o serie de pachete, care generează o corectă manipulare, astfel încât stivuitoristul nu prea mai poate strica echipamentul. De exemplu, atunci când manipulatorul merge cu viteză, pentru a schimba direcția de deplasare, în multe cazuri, chiar dacă pune frână, nu așteaptă ca echipamentul să se oprească total, înainte de a da cu spatele. În momentul în care cuplezi marșarierul, dar echipamentul încă se mișcă în direcția contrară, atât transmisia cât și motorul

sunt supuse unei sarcini deosebit de grele. Yale a dezvoltat un sistem electronic care, atunci când inversezi direcția de mers, frânează controlat, fără să lase urme, fără să afecteze frânele sau transmisia. După oprirea totală, stă 0,3 secunde și pornește, controlat, înapoi, până la viteza maximă. Pachetul este foarte fiabil, eliminând defecțiunile generate de manipularea incorectă. Un alt program oferă asistență în cazul ridicărilor, prin încetinirea automată în momentul în care se ajunge la finalul cursei. Aceste pachete pot fi achiziționate separat, în funcție de nevoile beneficiarului și de volumul de activitate. Avem clienți care înregistrează peste 5.000 ore pe an, ceea ce înseamnă că, în fiecare zi, stivuitorul trebuie să lucreze efectiv 16,6 ore.

20 de ani de experiență

Cu o experiență de aproape 20 de ani în domeniul stivuitoarelor, Vectra Eurolift Service beneficiază de suportul unui colectiv de 40 de angajați, care își desfășoară activitatea după motto-ul „promptitudine, eficiență și seriozitate". Vectra Eurolift Service comercializează și închiriază o gamă completă de produse și servicii în domeniul echipamentelor de ridicat și manipulat mărfuri YALE și BALKANCAR RECORD, reparațiile capitale fiind efectuate în atelierul propriu, de 450 mp, din București. Din portofoliul de clienți Vectra Eurolift Service fac parte companii mari precum Cargus International, Kober, Romstal, Monsanto România, Black Sea Suppliers, OMV Petrom, Policolor, Interbrands M&D, Vrancart, Elsid Titu.

Cum răspundeți nevoilor de service?

În cazul unei sesizări, în funcție de locație și de ora la care a fost primită, echipa de service ajunge la client cel târziu a doua zi. Avem, însă, clienți cărora trebuie să le răspundem pe loc, indiferent de ora la care se transmite sesizarea. Dispunem de un stoc permanent de piese, în valoare de peste 100.000 euro, iar transferul de la depozitul Yale se realizează foarte ușor. Aproximativ 95% din piesele de care avem nevoie se află în centrul din Olanda, toate comenzile procesate până la ora 17 plecând în aceeași zi către România, pentru ca, a doua zi, la ora 11, să fie în Otopeni, de unde putem ridica urgențele chiar și la ora 7. Din păcate, clienții români, dar și investitorii străini, vin în România cu mentalitatea că aici totul trebuie să fie extraordinar de ieftin. Forța de muncă este, într-adevăr, mai ieftină, ora de manoperă, în România, fiind, în medie, 25 euro, pe când, în Germania, ajunge la 100 euro, în Franța la 80, iar în Elveția - la 200 euro. Dar piesele au prețuri similare, diferențele neputând fi mai mari de 10-20%. Clienții trebuie să înțeleagă în mod real costurile.

Cum a fost 2016 pentru compania dumneavoastră?

Noi am sperat că 2016 va fi un an bun, dar ne-a depășit așteptările. Ne propusesem ca țintă vânzarea a 100 de echipamente, dar, până la finalul lunii septembrie, vândusem deja 150.

Unul dintre marile avantaje Vectra e că avem clienții răspândiți în toate industriile, un element care ne-a ajutat foarte mult și în perioada crizei, când nu am fost atât de expuși. Logistica s-a dezvoltat mult în ultimul timp, nu doar pentru că a crescut piața, ci și pentru că, atunci când ajunge suficient de mare, un producător sau un furnizor dintr-o altă industrie realizează că este mai bine să externalizeze logistica. Astfel, logisticienii au crescut organic, împreună cu clienții pe care îi deserveau, dar au beneficiat și de clienți noi.

Cum caracterizați evoluția pieței?

Piața de stivuitoare urmărește evoluția economiei românești, care a crescut cu 6%. Probabil că plusul înregistrat pe acest segment va depăși 10% în 2016. Potrivit datelor furnizate de Asociația Producătorilor Europeni Premium (care ignoră mărcile care nu se încadrează în această categorie), 2015 s-a încheiat cu 2.700 echipamente noi intrate pe piața românească. Cu siguranță, anul acesta se vor depăși 3.000 de unități. Pentru anul viitor, se așteaptă o creștere mai moderată decât în acest an, de circa 9%. În acest moment, tendința este aceea de diminuare a numărului echipamentelor Diesel, în favoarea GPL, și a celor termice, în favoarea celor electrice, chiar și pentru exterior. Multe dintre cererile primite specifică, în prezent, că se doresc echipamente autorizate și asigurate, închirierea câștigând teren.

Meda BORCESCU
meda.borcescu@ziuacargo.ro

MĂSOARĂ-ȚI cunoștințele de logistică! (84)

Câștigătorii lunii OCTOMBRIE

Corina-Elena Bucur, Sorin Ioan și Lucilia Vasilescu
Ei au fost aleși, prin tragere la sorți, dintre concurenții care au răspuns corect la întrebările lunii octombrie, cea de-a 83-a etapă a concursului de logistică.

Lista concurenților care au răspuns corect:
Alexandru Popescu, Florin Geneț, Silvana Moșoianu, Mihaela Ionel, Elena Sima, Alina Rafoi, Annamaria Cherteș, Attila Turi, Remus Tîrnoveanu, Roxana Ioniță, Ciprian Tîrnoveanu, Maria Zodieru, Corina-Elena Bucur, Iuliana Motcan, Adina Cruceru, Elida Deaconu, Lucilia Vasilescu și Sorin Ioan.

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 84-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 OCTOMBRIE (etapa 83) și răspunsurile corecte:

1. Metoda Jidoka:

a. O metodă care conferă echipamentelor și operatorilor capacitatea de a detecta orice aspect anormal - CORECT
b. Un ansamblu de procedee vizând proiectarea de sisteme cât mai sigure, care îngrădesc și reduc la minimum posibilitatea de eroare umană
c. Metoda care pornește de la ideea că sporirea eficienței trebuie să aibă loc la nivelul întregului lanț de aprovizionare
d. Cooperarea dintre companiile producătoare și furnizori trebuie să genereze situații de tipul win-win

2. Metoda Kaizen:

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

3. Metoda Kanban:

a. Utilizarea de carduri de urmărire a produsului în fluxul de fabricație - CORECT
b. Linia de asamblare preia întotdeauna de la fabrică (push system)
c. Containerele pot conține un număr diferit de piese, dar acesta trebuie menționat în cardul Kanban
d. Datorită eficienței, în final producția totală autorizată depășește volumul total înscris în cardurile Kanban

Fiecare întrebare are un singur răspuns corect. Puteți răspunde, până pe 10 decembrie, prin e-mail, la adresa redactie@ziuacargo.ro, menționând variantele de răspuns și datele de contact (nume, telefon, e-mail), sau direct pe site-ul nostru, www.ziuacargo.ro, pe pagina dedicată concursului. Câștigătorii ediției din noiembrie și variantele corecte de răspuns vor fi publicate în numărul din decembrie al revistei ZIUA CARGO.

Întrebările lunii NOIEMBRIE (etapa 84)

1. Etapele implementării SOP sunt:

a. Etapa 1 - Experimentare; Etapa 2 - Integrare; Etapa 3 - Dezvoltare
b. Etapa 1 - Pilot; Etapa 2 - Extindere; Etapa 3 - Integrare financiară
c. Etapa 1 - Big Bang; Etapa 2 - Abordarea rezistenței la schimbare; Etapa 3 - Integrare în Supply-Chain

2. Ce este Planificarea Vânzărilor și Operațiunilor (SOP)?

a. Un grup de procese de afaceri care ajută companiile să își echilibreze cererea și oferta
b. Un program al echipei de vânzări
c. O aplicație software de programare

3. Implementarea SOP are șanse mai mari de succes dacă este susținută de un … cu experiență în astfel de implementări.

a. Expert executiv SOP
b. Director al companiei
c. Manager de vânzări

Premiile sunt oferite de

HENKEL **GTI** **URSUS BREWERIES** **IFPTR**

Transportul intern reînvie pe gaz

MINIM 11 CLASE PENTRU PERMIS AUTO

Permisul de conducere auto va fi eliberat numai persoanelor care au absolvit cel puțin 11 clase la școală, intenționează Guvernul, prin completarea legislației rutiere cu obiectivele incluse într-o Comunicare a Comisiei Europene având titlul „Pentru un spațiu european de siguranță rutieră: orientări pentru politica de siguranță rutieră 2011-2020". Documentul Comisiei propune reducerea la jumătate a numărului deceselor din accidentele rutiere și încurajează statele membre să contribuie la realizarea acestui obiectiv, prin propriile strategii naționale în domeniul siguranței rutiere. Pe baza acestui document, Guvernul a gândit mai multe măsuri, între care una este absolvirea învățământului minim obligatoriu de 11 clase (stabilit de Legea Educației

Naționale – nr. 1/2011 – să înceapă cu clasa 0 și să se termine cu clasa a X-a) pentru obținerea permisului de conducere.
În Monitorul Oficial, a fost publicată, recent, Strategia națională privind siguranța rutieră în perioada 2016 – 2020 și Planul de acțiuni pentru implementarea acesteia, ambele aprobate de Guvern în 12 octombrie, prin HG 755/2016. Prin măsurile adoptate în această Strategie, Executivul vrea să reducă la jumătate, în următorii 3 ani, numărul de decese rezultate din accidente rutiere.

„BUCHAREST CITY TOUR", PE DREAPTA

Linia turistică „Bucharest City Tour" și-a încheiat sezonul, anul acesta, cu 54.611 de turiști plătitori, în afara copiilor de până la 7 ani, care călătoresc gratuit. Suma încasată de RATB din vânzarea legitimațiilor de călătorie a fost de 1.279.895 lei, în creștere față de anul trecut. Numărul călătorilor a crescut de la an la an, astfel că, de la 27.000 de turiști înregistrați în anul 2011, când s-a lansat proiectul, numărul lor s-a dublat anul acesta. „Acest fapt ne determină să continuăm proiectul și să optimizăm serviciile oferite turiștilor dornici să facă un tur al Bucureștiului cu autobuzele supraetajate", precizează RATB. Linia turistică este suspendată în perioada sezonului rece, când nu sunt condiții favorabile călătoriilor cu autobuzele etajate.

ABONAMENTE DECONTATE INTEGRAL

Abonamentele acordate elevilor de către operatorii de transport rutier pentru distanțe de până la 50 km vor fi decontate integral, a decis Guvernul. Mecanismul va fi similar celui practicat până acum: elevul achiziționează abonamentul și îl înaintează școlii, pentru decontare. În anul școlar 2015-2016, peste 125.000 de elevi au făcut naveta zilnic, folosind transportul rutier. Distanța medie, la nivel național, pe care trebuie să o parcurgă un elev care face naveta este de 18 km. Prețul mediu al unui abonament lunar pentru această distanță este de circa 150 lei.

ZBORURI TIMIȘOARA - BUCUREȘTI

Programul de iarnă al zborurilor de la Aeroportul „Aurel Vlaicu" din Timișoara (până în 25 martie 2017) cuprinde 46 de curse săptămânale spre București, aproape dublu față de perioada de vară, când erau 26 de zboruri. Sunt operate zilnic între 5 și 7 zboruri spre București și câte unul la Iași și, alternativ, la Cluj-Napoca. Tarom efectuează 32 de curse, iar Ryanair, 14. Astfel, de luni până vineri, compania Tarom operează zilnic câte 5 curse spre și dinspre București, sâmbătă - 3 iar duminică - 4. Ryanair operează zboruri spre și dinspre București cu o frecvență de 2 curse pe zi. Blue Air operează câte 1 zbor/zi la Iași, iar, în zilele de luni, miercuri, vineri și duminică, aceleași curse au prevăzute escale care fac legătura cu Cluj-Napoca.

TIMIȘOARA, ZBOR DIRECT LA MAREA NEAGRĂ

În vara anului viitor, pasagerii aeroportului Timișoara vor avea posibilitatea să călătorească spre destinația situată pe coasta Mării Negre, Constanța. Începând din 16 iunie și până în 15 septembrie, vor fi curse operate de Blue Air, cu două frecvențe pe săptămână. Program: vineri, decolare de la Constanța la ora 15:00, aterizare la Timișoara la 16:15, decolare de la Timișoara la ora 16:45, aterizare la Constanța la 18:00; duminică, decolare de la Constanța la ora 13:30, aterizare la Timișoara la ora 14:45, decolare de la Timișoara la ora 15:15, aterizare la Constanța la ora 16:30.

MĂRFURI GÂRLĂ PE „TRAIAN VUIA"

Traficul de marfă a crescut cu 59% pe Aeroportul Internațional „Traian Vuia" din Timișoara, față de primele 9 luni din 2015, la 2.808 tone. La pasageri, a crescut cu 42% în septembrie, la 125.872, față de aceeași lună din 2015. Este rezultatul operării curselor spre noi destinații - Londra-Stansted, Berlin, Dusseldorf-Weeze -, dar și a frecvențelor mărite de RyanAir spre București, Milano-Bergamo, Bruxelles Charleroi, Frankfurt-Hahn. „Estimăm că, la 31 decembrie, se va înregistra un trafic anual de 1.150.000 pasageri, în creștere cu 24% față de 2015", a declarat directorul Aeroportului Timișoara, Daniel Idolu.

Centura feroviară a Capitalei

Două dintre provocările Ministerului Transporturilor sunt punerea în exploatare a inelului feroviar al Capitalei, de 68 km, și legătura cu trenul între Aeroportul „Henri Coandă" – Otopeni și Gara de Nord București.

Ministrul Transporturilor, Sorin Bușe, are un proiect în trei etape pentru centura feroviară, care va aduce conceptul de tren „regio urban", ce îi deservește atât pe bucureșteni, cât și pe locuitorii localităților limitrofe.

Etapa I va asigura legătura București Nord – Domnești – Progresu (centura feroviară – Vest) și București Nord – Băneasa – Pantelimon (centura feroviară – Nord). „Cele două trasee pot fi operabile în luna februarie 2017, după lucrările executate de CFR Infrastructură în regie proprie. Costul estimat este de 200.000 de euro", a precizat ministrul. Această etapă va conține 16 stații (9 existente și 7 noi). Costul unui bilet pe ruta completă Gara de Nord – Gara Progresu va fi de 4,4 lei (preț întreg) și 2,2 lei (preț redus). Trenurile care vor opera pe acest traseu vor conecta 7 localități mari, 4 sectoare și 8 cartiere. În stații vor fi amenajate parcări tip Park & Ride.

Etapa a II-a o reprezintă conexiunea feroviară cu rețeaua de metrou (Magistrala 1 Preciziei și Magistrala 2 Berceni), prin noduri modale. Termenul finalizării este sfârșitul anului 2017, iar costurile sunt estimate la aproximativ 5 milioane euro.

Etapa a III-a cuprinde legătura feroviară Progresu – Pantelimon – București Nord (centura feroviară Est) și reabilitarea gărilor și a punctelor de oprire. Această fază presupune o serie de lucrări mai ample, ce vor fi realizate de CFR Infrastructură până în luna noiembrie 2018, iar bugetul necesar este de aproximativ 15 milioane euro.

„Acest proiect face parte dintr-o viziune mai amplă, menită să rezolve problemele de trafic ale Bucureștiului, cu ajutorul căii ferate și al metroului, exact cum este și legătura feroviară dintre Gara de Nord și Aeroportul Otopeni. Tot în acest context se înscrie și lotul 2 al Magistralei 5 de metrou (Eroilor – Pantelimon), pe care dorim să o lansăm pentru licitare în următoarele zile, dar și Magistrala 6 de metrou, pe care o vom propune Guvernului spre aprobare în următoarele săptămâni. După cum vedeți, este o combinație între proiecte mai mici, care folosesc calea ferată, și proiectele mari ale metroului, prin care încercăm să descongestionăm traficul din Capitală", a declarat ministrul Sorin Bușe.

Trebuie construiți 2,3 km, între Odăile - Otopeni

Cât privește legătura feroviară cu Aeroportul Otopeni, calea ferată este operabilă pe sectorul Gara de Nord – Odăile (17 km), necesitând numai lucrări de reabilitare și electrificare. Pe ruta Odăile – Aeroport Otopeni, cu o lungime de 2,3 km, proiectul propune construirea unei noi linii ferate, împreună cu terminalul feroviar aferent. Lucrările vor fi realizate de CFR Infrastructură, în regie proprie. Linia ferată va asigura legătura Aeroportului Otopeni cu: Gara de Nord București; cartierele și localitățile limitrofe Bucureștiului, inclusiv Polul de Cercetare – „Laser Valley"; reţeaua feroviară națională (16 perechi de trenuri/zi vor lega aeroportul de Brașov, Galați, Constanța, Craiova, Ruse).

Proiectul are două etape. Etapa I prevede legătura feroviară la aeroport și construirea unui terminal temporar în apropiere de terminalul sosiri al aeroportului. Durata de implementare este de 18 luni, între octombrie 2016 – aprilie 2018. Costurile, de 88,8 milioane euro (cu TVA), sunt asigurate din fonduri europene și co-finanţare de la bugetul de stat. Etapa a II-a cuprinde construirea terminalului subteran multimodal metrou – tren și are termen de finalizare anul 2020.

„Proiectul feroviar care leagă Aeroportul Internațional «Henri Coandă» de București a început deja. Au fost studiate și analizate toate detaliile tehnice, astfel încât, în primăvara anului 2018, să fie finalizat. Ne dorim să asigurăm conexiunea cu aeroportul nu doar din București, ci și din alte orașe, precum Ploiești, Brașov și poate chiar din Bulgaria, pentru atragerea către Otopeni a pasagerilor din țara vecină, printr-o variantă relativ rapidă: Ruse - București", a precizat ministrul Sorin Bușe.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziuacargo.ro

Transportul intern reînvie pe gaz

O nouă flotă de autovehicule propulsate cu gaz natural a fost achiziționată în România, iar de acum înainte lucrurile par să se accelereze, GNC conturându-se ca o nouă etapă majoră pentru transportul național.

Bavaria Bus și Comanto 94 au colaborat la un proiect care s-a materializat prin realizarea unui model de autovehicul propulsat cu GNC (gaz natural comprimat), adaptat nevoilor transportatorilor români.

Iar Feniksbus (Feniks – Phoenix) are o semnificație importantă pentru industria transporturilor.

Practic, după aderarea la Uniunea Europeană, în 2007, transportul regulat a cunoscut o perioadă continuă de scădere. Criza economică, pirateria, scăderea numărului de călători, creșterea costurilor se numără printre problemele care au lovit această industrie, ducând-o către o zonă în care „supraviețuirea" a devenit ținta principală.

Gazul ar putea schimba, pentru prima oară în ultimii opt ani, această situație - calculele privind costurile de operare pentru mașinile GNC arată o reducere spectaculoasă față de diesel.

„Gazul înseamnă reducerea poluării, însă, pentru noi, transportatorii, reprezintă, în primul rând, supraviețuirea, având în vedere actualul context economic. Înseamnă reducerea costurilor cu 60%, față de autovehiculele similare diesel", a declarat Gheorghe Ghițulescu, director general Comanto 94, companie care a achiziționat primele patru autovehicule model Feniksbus.

„Feniksbus este modelul pe care l-am creat împreună cu Comanto 94. Practic, toate mașinile pe GNC pe care le va comercializa Bavaria Bus vor fi vândute sub acest nume. Gazul câștigă teren în Europa, un exemplu în acest sens îl reprezintă și Bulgaria. În Sofia, aproape întregul parc de autobuze a fost schimbat cu unul pe GNC", a arătat Dragoș Ghidibaca, director general Bavaria Bus.

Respect pentru călători

În ceea ce privește alegerea furnizorului șasiului pentru proiectul Feniksbus, experiența Iveco pe GNC a fost decisivă.

„La acest moment, Iveco nu are concurență pe acest segment midi. Iveco este singurul producător care oferă o mașină peste 5 t. În cazul Feniksbus, avem la bază un Daily de 6,5 t GNC și, astfel, putem să ne încadrăm în ecuația reprezentată de autonomie, butelii suplimentare, capacitate de transport 19 +1 +1 locuri și 1,7 mc pentru bagaje. Fără spațiul prevăzut pentru bagaje, mașina s-ar putea configura și pentru 22 + 1 locuri. Iveco este singurul producător care, la această gamă, lasă larghețe în configurarea mașinii", a explicat Dragoș Ghidibaca.

Această mașină nu înseamnă doar o gură de oxigen pentru firmele de transport, ci și o schimbare de atitudine față de călători.

Iar respectul pentru călători se materializează prin scaunele confortabile și spațiul generos pentru picioare. Însă nu doar atât.

„Respectul pentru călători este important pentru noi. Astfel, toate mașinile au geamuri duble, calorifere pe

Iveco 65C14 CNG Bavaria Green Line Feniksbus Fișa tehnică

Motorizare CNG
Putere: 146 CP
Cilindree: 2.998 cmc
Suspensie pneumatică axa spate
Retarder Telma
Capacitate rezervor: 70 kg CNG
Nr. locuri: 19+1+1, scaune rabatabile Bus Comfort VIP LINE
AC bord 5 kW, AC pasageri Webasto 13,5 kW
Preîncălzitor în staționare Webasto pe apă 5 kW
Cală bagaje: 1,7 mc

Gheorghe Ghițulescu (dreapta) primind chile mașinilor GNC de la Dragoș Ghidibaca

Gheorghe Ghițulescu, director general Comanto 94:

„Sper ca introducerea mașinilor GNC să reprezinte salvarea transporturilor regulate. Pirateria și scăderea numărului de călători au reprezentat factori decisivi pentru degradarea afacerilor de transport regulat de călători. Iar constatarea noastră este că CFR a reprezentat cel mai mare pirat pentru transportatorii rutieri, prin faptul că permite unui număr mare de călători să meargă fără bilete și, totodată, este o companie de stat puternic subvenționată."

ambele laterale, sistem de încălzire în staționare, de capacitate mare, climatizare...", a afirmat directorul general Comanto 94.

Mai mult decât atât, proiectul GNC creează premisele pentru o eventuală micșorare a tarifelor.

Gaz vs. diesel

Modelul Feniksbus poate fi achiziționat la un preț de 62.500 euro + TVA. Iar această sumă este semnificativ mai mare față de cea necesară pentru un model similar diesel, însă...

„Vehiculul pe gaz este mai scump la achiziție, însă, la 100.000 km, există un câștig de 12.500 euro din reducerea costurilor cu carburantul. Astfel, într-un an și zece luni se amortizează diferența", a explicat Dragoș Ghidibaca. În plus, motoarele GNC au costuri de întreținere mai mici.

Pentru Comanto 94, GNC reprezintă o alegere fermă, iar, până cel mai târziu în 2018, toate traseele companiei vor fi operate cu mașini GNC.

Iar cercul se închide perfect, în condițiile în care Comanto 94 a devenit reprezentantul în România al unui producător german de stații de alimentare cu gaz.

„Aceste mașini vor intra pe linie, urmând a fi alimentate de către propriile stații. Vom avea două stații, una la București (aproape finalizată) și una la Constanța, în prima fază acestea urmând să fie utilizate doar pentru propria flotă (2016 – 2017). Pe lângă cele patru autovehicule achiziționate, am mai comandat alte șase, care vor fi livrate anul viitor. Această perioadă va reprezenta și o demonstrație pentru ceilalți colegi, transportatori", a arătat Gheorghe Ghițulescu.

Montarea stațiilor de incintă nu este dificilă, însă trebuie obținut un număr mare de autorizații și acest lucru ia foarte mult timp, mai ales că nici nu există experiența montării unor asemenea stații, iar autoritățile nu sunt pregătite la acest capitol. Putem totuși spera ca, în timp, procedurile de autorizare să devină mai facile. În același timp, există așteptări legate de dezvoltarea unei rețele naționale de stații publice de alimentare cu GNC, mai ales având în vedere angajamentele internaționale la care România este semnatară.

„Există posibilitatea utilizării unei stații pentru uz propriu, așa cum se întâmplă și în cazul stațiilor de alimentare de incintă pentru motorină. În mod firesc, prețul gazului la propria stație va fi mai mic decât în cazul alimentării la o stație publică, iar stația va fi dimensionată în funcție de nevoile operatorului de transport. În cazul stației pe care am achiziționat-o noi, alimentarea unei mașini se realizează în cinci minute", a completat Gheorghe Ghițulescu.

Dragoș Ghidibaca, director general Bavaria Bus:

„Scăderea costurilor face ca achiziția de GNC să fie oportună oricând, fără a mai depinde de perioadele în care are loc atribuirea traseelor."

Autonomia mașinilor achiziționate de Comanto 94 este de 550 – 600 km.

Un alt aspect pe care nu poți să îl neglijezi este faptul că, o dată cu introducerea GNC, furtul de carburant devine imposibil. Interesant este că managementul Comanto 94 a decis creșterea salariilor șoferilor, ca o metodă de încurajare a acestora pentru acceptarea noii tehnologii.

Și dacă există îndoieli legate de performanțele dinamice ale mașinilor GNC, vă pot spune că am avut posibilitatea realizării unui scurt drive-test, cu ocazia livrării acestora. Iar cel mai important lucru care merită consemnat este ceea ce simte șoferul. Iar răspunsul este: nimic! Șoferul nu va simți nici o diferență între un autovehicul diesel și unul GNC, decât, poate, va remarca reducerea semnificativă a zgomotului (motoarele GNC sunt mult mai silențioase).

Un proiect cu viitor

Pentru amenajarea mașinilor, Bavaria Bus a apelat la un carosier din Republica Cehă, în contextul în care carosierii români nu au încă experiența și autorizațiile necesare pentru GNC. Cu siguranță, însă, că interesul va crește, pe măsură ce acest segment de piață se va contura.

„Pentru viitor, avem în vedere realizarea unui joint-venture, în care carosierul din Cehia să se ocupe de tot ceea ce presupune partea de GNC (butelii, instalație), iar restul amenajărilor să fie realizate de către un carosier din România. Acest lucru va asigura atât o reducere a costurilor de producție, cât și o facilitate pentru transportatorii români, care vor putea urmări mai ușor realizarea mașinii, amenajarea acesteia (nu mai sunt necesare deplasări în străinătate). De asemenea, vom câștiga și la termenul de livrare", a precizat Dragoș Ghidibaca.

Alături de comanda pentru încă șase mașini pentru Comanto 94, Bavaria Bus și-a fixat un target pentru anul viitor de cel puțin 30 de mașini GNC livrate.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Setra MultiClass 400

Alternativă pentru orice aplicație

Gama Setra MultiClass 400 cuprinde un total de 13 tipuri de autocare, disponibile pentru o gamă vastă de aplicații pentru transportul de persoane. Aceste modele sunt competitive, fiind bine echipate și pregătite pentru intervale mari de servisare.

Modelele H și UL sunt dedicate folosirii în cadrul curselor regulate și al celor speciale. Oferă o capacitate mare pentru bagaje, scaune confortabile, bucătărie, toaletă și instalație de aer condiționat, fiind, în același timp, niște vehicule economice. Având o lungime de 10,8 metri, S 412 UL este cel mai manevrabil dintre autobuzele Setra interurbane. Lungimea sa compactă îl face potrivit pentru rutele regulate din regiunile dificile din punct de vedere topografic, cu treceri înguste și abrupte. Celelalte modele UL au lungimi de 12,2 m (S 415 UL), 14 m (S 417 UL) și 14,98 m (S 419 UL), acesta din urmă putând fi echipat cu până la 69 de locuri în dotarea standard. În 2007, Setra a lansat modelul S 416 UL cu axă dublă, un autocar generos la capitolul spațiu pentru bagaje, punând la dispoziție 5,8 mc. Gama H, lansată în 2009, reprezintă segmentul cu podea înaltă și două osii și oferă două modele: S 415 H și S 416 H, de 12, respectiv 13 m. Grație podelei ridicate, s-a obținut un spațiu dedicat bagajelor de 7,9 mc și loc suficient pentru echiparea autocarului cu motorul Euro VI, OM 470.

UL, pentru eficiență

Economică, dar departe de a fi spartană, gama UL business, prezentată în 2013, oferă trei variante de lungime, 12,2 (S 415 UL business), 12,7 (S 416 UL business) și 13,38 m (S 417 UL business). Acest model este orientat spre o funcționare eficientă și o capacitate mare de pasageri, fiind competitivă pe rutele interurbane, transferuri sau, chiar, transport școlar. Cockpit-ul șoferului este unul ergonomic, cu un display multifuncțional în echiparea standard și cu o coloană de direcție reglabilă pe profunzime și unghi, ce sporesc nivelul de confort al șoferului. Pasagerii nu sunt nici ei neglijați, aceștia bucurându-se, în funcție de echiparea autocarului, de sistem de climatizare, ușă de acces dublă, spații pentru bagaj la interior sau lift pentru accesul persoanelor cu dizabilități. În ceea ce privește întreținerea autocarului, componentele robuste și intervalele de servisare de 90.000 km conferă o durată de viață lungă și o valoare ridicată de revânzare.

Gama 400 MultiClass are la bază un sistem modular, din care au rezultat 13 modele de vehicule divizate în patru serii: H, UL, UL business și LE business. Indiferent dacă este vorba de rute lungi sau scurte, urbane sau rurale, Setra oferă o gamă completă de soluții. Cu multiple configurații de scaune, două variante de motorizare și o gamă largă de transmisii, autocarele din gama 400 MultiClass acoperă o paletă largă de aplicații, dedicate transportului de persoane.

Gama LE business

În 2014, seria 400 MultiClass a fost extinsă cu două noi modele, S 415 LE business (12,3 m) și S 416 LE business (13 m). Acestea combină tehnologia prezentă pe autocarele cu podea joasă și pe cele cu podea ridicată, într-un mod unic. Ulterior, Setra a lansat și modelul S 418 LE business, cu trei axe și o lungime de 14,6 m, ce poate fi echipat cu până la 61 de locuri. Astfel, Setra vine în întâmpinarea cererii din transportul urban de trafic intens.

Euro VI, standard din 2013

Setra MultiClass 400 este o gamă economică și ecologică în același timp. Încă din 2013, în echiparea standard au intrat motorizările ce se aliniază normei Euro VI, BlueEfficiency Power. Modelele S 415 UL, S 416 UL, UL business-urile și S 415 și S 416 LE business sunt dotate cu motorizarea OM 936. Acest propulsor are 6 cilindri în linie, dezvoltă o putere de 354 CP și un cuplu maxim de 1.400 Nm. Pentru unele configurații, acest motor, de 7,7 l cilindree, poate fi oferit și în varianta de putere de 299 CP și 1.200 Nm. Pentru modelele S 415 H, S 416 H, S 417 UL și S 418 UL business, este oferit propulsorul OM 470, ce are o capacitate cilindrică de 10,7 l și oferă putere mare, începând cu turații mici. Mai precis, la nivelul de 800 rpm, motorul este capabil să furnizeze aproximativ 95% din valoarea cuplului maxim. Și aici, discutăm de două variante de putere, una de 360 și alta de 394 CP, ce oferă un nivel maxim al cuplului motor de 1.700, respectiv 1.900 Nm.

Lanțului cinematic i se adaugă, apoi, transmisia. Aici se poate opta pentru una dintre cele două variante de cutie de viteze în 6 trepte, manuale, GO 190-6 sau GO 210-6, pentru cutia manuală automatizată GO 250-8 sau pentru unul dintre cele două tipuri de cutii automatice, ZF EcoLife sau Voith DIWA.6.

Setra dorește ca numele său să continue să reprezinte un garant al standardelor înalte de calitate, dar și de siguranță. Produsele ce poartă marca Setra sunt echipate, standard, cu o serie de sisteme de siguranță pasive și active; amintim aici sistemele ce țin de frânare, precum ABS, EBS și BAS, precum și controlul anti-derapaj ASR, îndeplinind, astfel, toate cerințele legale europene.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Topul Firmelor din București, ediția 2016

Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București a organizat cea de-a XXIII-a ediție a Topului Firmelor din Municipiul București, ocazie cu care a premiat cele mai performante firme din Capitală în anul 2015.

Evenimentul s-a desfășurat, la finalul lunii octombrie, la Hotelul Athenee Palace Hilton, iar ediția din acest an a avut o semnificație deosebită pentru organizatori. „Este primul eveniment de anvergură, dar și de suflet pentru echipa noastră, organizat după ce am revenit în sediul nostru istoric. Premiem perseverența acelor manageri și antreprenori care nu au renunțat la visul lor și le recompensăm, chiar dacă doar moral, determinarea pe care au dovedit-o de-a lungul anilor în care și-au depășit limitele, au dărâmat mituri, au schimbat mentalități și percepții, au construit echipe solide și unite și au zidit, cu onestitate și tenacitate, afaceri de elită", a precizat Sorin Dimitriu, președintele Camerei bucureștene, în deschidere.

„Elita" bucureșteană

Potrivit metodologiei de top, dintre cele 120.615 firme cu sediul social în Capitală, care au depus bilanțul aferent anului 2015, au îndeplinit criteriile de eligibilitate 34.390 firme, adică 28,5% din total. Dintre acestea, Camera bucureșteană premiază 6.710 firme, adică 19,5% din totalul companiilor considerate eligibile și care reprezintă 5,6% din totalul celor care au depus bilanțul aferent anului trecut. În vederea realizării unui clasament cât mai obiectiv, firmele câștigătoare sunt structurate pe șase domenii de activitate: cercetare-dezvoltare și high tech; industrie; construcții; servicii; comerț, turism; agricultură, pescuit, pisicultură și, în cadrul fiecărui domeniu, pe cinci clase de mărime: întreprinderi foarte mari, mari, mijlocii, mici și microîntreprinderi.

Sărbătoarea CCIB

Alături de oameni de afaceri de succes, la eveniment au participat personalități marcante ale lumii academice și oficialități de la nivelul Executivului, Instituției Prefectului, primăriilor de sector și organizațiilor neguvernamentale. Au fost acordate o serie de premii speciale, tradiție ce a început cu anul 2010. Trofeul HERMES, ce este acordat unor personalități cu o contribuție semnificativă la susținerea și dezvoltarea activității Camerale, a fost decernat, anul acesta, lui Sorin Dimitriu, președintele CCIB, pentru consecvența și curajul demersurilor sale în vederea recuperării și apărării patrimoniului istoric al Camerei bucureștene. De asemenea, au fost acordate trofee de excelență companiilor care, în ultimii cinci ani, s-au clasat pe prima poziție în competiția elitelor, trofeul „George G. Assan" firmei Fan Courier Express SRL, ,pentru „Brandul românesc al anului", trofeul „Ioan V. Socec" Agenției Naționale de Presă AGERPRES, trofee de excelență în management: Aristide Caranda (Caranda Baterii SRL) și Flavia Voinea (Radio România București); trofeul de excelență pentru promovarea oportunităților de afaceri oferite de țara noastră: echipa „Investiți în România" – TVR Internațional. Un premiu special a fost acordat lui Gheorghe I. Gheorghe, președintele Secțiunii Cercetare-Dezvoltare-Inovare a CCIB și vicepreședinte al Camerei bucureștene, pentru contribuția la dezvoltarea cercetării aplicative.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

VDL - un nou jucător activ

Accesând piața românească într-o nouă formulă, în primăvara acestui an, VDL Bus & Coach țintește, în prima fază, creșterea numărului de clienți, în special pe segmentul autocarelor.

După cum am anunțat într-un număr anterior al revistei, începând cu acest an, EVW Holding este noul partener VDL Bus & Coach în România. Astfel, compania este responsabilă de vânzări pentru autobuze și autocare VDL, noi și rulate și toate celelalte activităţi post-vânzare VDL pe piaţa românească.

La începutul lunii noiembrie, parteneriatul a fost reafirmat cu ocazia unui eveniment „porți deschise", organizat la sediul EVW Holding, din București.

Participanții au putut admira și chiar testa cele mai noi produse VDL: un autocar Futura FMD – 129 şi un model Futura FHD – 129. În plus, au fost expuse și două autocare second hand: VDL Bova Futura şi VDL Berkhof Axial.

„Am început activitatea în martie și ne bucurăm că avem această colaborare cu EVW Holding, ambele afaceri fiind unele de familie. Avem deja vești importante, pentru că, în luna decembrie, vom livra primele două autocare VDL noi pentru clienți din România. Sunt autocare turistice ce vor fi utilizate pentru transportul turistic internațional", a declarat Siebren de Boer, Area Sales Eastern Europe VDL Bus & Coach.

Pentru început, constructorul olandez se va concentra pe segmentul autocarelor.

„Colaborarea cu EVW este una foarte bună. Suntem, în continuare,

în perioada de cunoaștere a pieței, vizităm numeroase companii de transport și încercăm să acoperim cât mai bine întreaga țară.

Pentru moment, ne-am concentrat doar pe segmentul autocarelor. Segmentul transportului urban este bine acoperit de către VDL, însă, deocamdată, nu ne-am implicat, în România, pe această zonă. De altfel, concentrarea pe segmentul autocarelor și-a arătat deja roadele, prin livrarea ce va avea loc în decembrie", a completat Siebren de Boer.

TCO în centrul atenției

VDL crede într-o abordare metodică a pieței, care să se concentreze pe explicarea avantajelor produselor sale și găsirea soluțiilor corecte, bine adaptate nevoilor de transport ale fiecărei companii în parte.

De altfel, targetul stabilit pentru 2017 este grăitor în acest sens. „Am preferat, pentru anul viitor, să nu mergem pe ideea stabilirii unui target privind numărul de unități vândute, ci, mai degrabă, a numărului de clienți. În ultimele luni, am avut ocazia să vizitez un număr important de companii românești de transport și am constat că viziunea acestora este din ce în ce mai modernă. Sunt tot mai interesați de reducerea costurilor operaționale și nu mai sunt dispuși să meargă pe principiul alegerii prețului cel mai mic. Iar acest lucru ne avantajează, în condițiile în care nu avem produse care să se încadreze pe segmentul cu cel mai scăzut preț", a arătat Siebren de Boer.

TCO (Total Cost of Ownership) este un indicator tot mai mult luat în considerare de către operatorii români de transport, iar acest lucru determină o analiză complexă a autovehiculelor achiziționate, în care prețul rămâne un criteriu important, însă nu determinant.

„Autovehiculele VDL se remarcă prin costurile scăzute de operare, răspunzând perfect nevoilor companiilor românești. Autocarele noastre sunt apreciate pentru consumul redus de carburant și fiabilitatea ridicată și devin avantajoase, dacă poți realiza un calcul pe termen mai lung, de exemplu de cinci ani, analizând preț, calitate, costuri de operare și întreținere...", a spus Siebren de Boer.

Siebren de Boer, Area Sales Eastern Europe VDL Bus & Coach:

„Credem că, pe piața din România, sunt, încă, prea puțini jucători cu adevărat activi pe segmentul de autobuze și autocare. În plus, dezvoltarea conceptului de TCO, tot mai des întâlnit pe piață, vine în avantajul nostru."

La eveniment au participat şi reprezentanţii Departamentelor Service și Piese de schimb & Accesorii, cu cele mai noi sisteme de diagnoză şi de identificare piese pentru autocarele VDL, şi reprezentanţii Departamentului Anvelope, care au expus pneuri noi şi reşapate Bandag, produse în fabrica din Gilău, județul Cluj.

„Evenimentul este o nouă ocazie de a face cunoscută colaborarea dintre VDL și EVW, faptul că vânzarea de autocare noi și rulate este însoțită de serviciile conexe necesare, precum service și piese de schimb. Pe partea de service, pregătirea mecanicilor reprezintă un proces care nu se oprește niciodată, având în vedere apariția de noi modele. Oricum, rețeaua de service EWV este pregătită pentru autocarele noastre și, în plus, motoarele care echipează autocarele VDL sunt DAF. Astfel, rețeaua EVW este gata să realizeze orice fel de intervenție în perioada de garanție sau post garanție", a concluzionat reprezentantul VDL Bus & Coach.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Cel mai mare avion, o livrare uriașă

De data aceasta, nu dorim să vă prezentăm un loc, un obiectiv turistic sau un festival, ci spectacolul uneia dintre cele mai mari livrări, realizate în Abu Dhabi, cu ajutorul celui mai mare avion de transport marfă din lume, și anume modelul Chapman Freeborn Antonov AN-225.

Chapman Freeborn și Fiege Logistics Switzerland AG au realizat, în primăvara acestui an, un proiect impresionant de transport agabaritic al unor echipamente destinate industriei de petrol și gaze, totalizând 232 t, din Germania către Emiratele Arabe Unite.

Echipa din Germania a operatorului global de charter aerian a folosit un avion de marfă AN-225, precum și un Boeing B747-400F, pentru transferul just-in-time al echipamentelor de la aeroporturile Leipzig-Halle și Frankfurt-Hahn, către Aeroportul Internațional Abu Dhabi.

Piese cu greutate

Operarea aeronavei AN-225 pe aeroportul Leipzig-Halle a fost supravegheată îndeaproape de managerul de proiect al Chapman Freeborn, Christian Becker. Procesul de manipulare și încărcare a celor 153 t de echipamente a durat 16 ore și a implicat utilizarea rampei de încărcare a aparatului de zbor, a unui vinci intern, precum și a unei macarale grele externe. Cea mai mare dintre cele șase piese a fost un compresor, având o masă de 79 t și măsurând peste 14 m lungime.

După finalizarea încărcării, aparatul AN-225 a pornit către Abu Dhabi, cu o escală la Cairo, pentru realimentare.

În același timp, în sincronizare perfectă, pe aeroportul Frankfurt-Hahn, aeronava B747-400F a fost încărcată cu aproape 80 t de marfă, cu aceeași destinație.

Chapman Freeborn

Compania Chapman Freeborn Airchartering, cu sediul în Marea Britanie, a fost fondată în 1973 și este specializată în operarea de chartere și închirierea de aeronave, pentru o variante de clienți, de la case de expediție, corporații multinaționale, guverne, până la organizații umanitare și operatori industriali din întreaga lume.
În plus față de chartere aeriene și servicii de curierat on-board (OBC), Chapman Freeborn oferă servicii specializate de transport pasageri, inclusiv chartere private jet și elicopter sau avioane de dimensiuni mai mari, pentru rotația echipajelor sau călătorii internaționale în grup.
Pe parcursul ultimei decade, Chapman Freeborn a primit peste 20 de premii importante în domeniul industriei aero, atât pentru servicii, cât și pentru inovație, inclusiv recentul titlu de Operatorul Charter al Anului, în cadrul STAT Times Awards 2016.

Uriașul proiect a necesitat o planificare atentă și preparative precise, inclusiv ședințe de coordonare, vizite la locațiile implicate și teste preliminare cu încărcătura, pentru organizarea optimă a acesteia la încărcare și în interiorul aeronavelor.

Gigantul cerurilor

Designul unicii aeronave AN-225 are la bază modelul de dimensiuni mai mici AN-124, un tip de avion utilizat în mod regulat de către Chapman Freeborn pentru a transporta încărcături grele și agabaritice peste tot în lume, în plus față de numeroase alte modele de aeronave de transport mărfuri.

Modelul cu șase motoare AN-255 poate transporta sarcini de până la 250 t și a fost proiectat și dezvoltat inițial de către Biroul de Design Antonov în anii '80, pentru transportul navelor spațiale sovietice.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Istoria Lunii în Istoria Lumii

15 noiembrie - 14 decembrie

15 noiembrie

❑ 1948: A fost testată cu succes prima locomotiva electrică cu turbină de gaz (SUA).
❑ 1987: La Brașov, au avut loc manifestațiile spontane ale muncitorilor de la uzinele Roman împotriva regimului ceaușist, la care s-a alăturat o mare parte din populația orașului.

16 noiembrie

❑ 1979: S-a dat în folosință, experimental, primul tronson al magistralei 1 a metroului din București între stațiile Timpuri Noi și Semănătoarea.

17 noiembrie

❑ 1869: Este inaugurat Canalul Suez, după 10 ani de construcție, cale navigabilă ce traversează istmul Suez, unind Marea Mediterană cu Marea Roșie.
❑ 1872: Este înființată Academia Navală Mircea cel Bătrân, din Constanța.

19 noiembrie

❑ Sărbătoarea națională a Principatului Monaco.
❑ 1377: Prima atestare documentară a Castelului Bran, prin actul emis de Ludovic I de Anjou (1342 - 1382), prin care brașovenii primeau privilegiul de a construi Cetatea „cu munca și cheltuiala lor proprie”.

21 noiembrie

❑ Ziua Mondială a Comemorării Victimelor Traficului Rutier (1993).
❑ 1783: La Paris, Jean-François Pilâtre de Rozier și François Laurent d'Arlandes au realizat primul zbor din lume într-un balon cu aer cald; zborul a durat 25 de minute, pe o distanta de 9 km iar altitudinea maximă atinsă a fost de 900 de metri.
❑ 2002: NATO invită Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, România, Slovacia şi Slovenia să devină membre.

23 noiembrie

❑ 1905: Albert Einstein a publicat celebra ecuaţie $E=MC^2$, formulă ce a revoluţionat fizica modernă şi a deschis calea fabricării bombei atomice.

26 noiembrie

❑ 1778: În Insulele Hawaii, căpitanul James Cook devine primul european pe insula Maui.
❑ 1832: Este pus în funcțiune primul tramvai din lume, în New York City.
❑ 2003: Ultimul zbor al avionului Concorde.

27 noiembrie

❑ 1971: Sonda spațială sovietică Marte 2, aflată pe orbita planetei Marte, lansează modulul de coborâre. Acesta funcționează defectuos și se prăbușește, însă este primul obiect făcut de om care ajunge pe suprafața planetei Marte.
❑ 2000: În Norvegia se deschide Tunelul Laerdal, cel mai lung tunel rutier din lume, de 24,5 km lungime, între Aurland și Laerdal. Astfel, se creează un drum continuu de la Oslo la Bergen.

28 noiembrie

❑ 1520: Exploratorul portughez Ferdinand Magellan a trecut prin strâmtoarea de la sudul Americii de Sud, care-i poarta numele.

29 noiembrie

❑ 1877: Thomas Edison face o demonstrație cu fonograful pentru prima dată.
❑ 1899: Se fondează clubul de fotbal FC Barcelona.
❑ 1929: Comandantul american Richard Byrd conduce prima sa expediție în zbor deasupra Polului Sud.

1 decembrie

❑ Ziua Națională a României.
❑ 1918: Unirea Transilvaniei, Banatului, Crişanei şi Maramureşului cu România.
❑ 1936: A avut loc inaugurarea Arcului de Triumf, în prezenţa regelui Carol al II–lea şi a reginei Maria.
❑ 1990: La Alba Iulia, a avut loc ședința solemnă a Parlamentului României consacrată sărbătoririi zilei de 1 Decembrie. Aceasta devine pentru prima dată Ziua Națională a României.

2 decembrie

❑ 1492: Descoperirea Insulelor Haiti de către Cristofor Columb.
❑ 1915: Albert Einstein publică teoria relativității generalizată.
❑ 1989: Întâlnirea la nivel înalt de la Malta dintre George Bush, preşedintele SUA, şi Mihail Gorbaciov, preşedinte URSS, consacrată „noii ordini mondiale”; cei doi lideri declară că „războiul rece” s–a încheiat.

6 decembrie

❑ Sf. Ierarh Nicolae.
❑ 1877: Inventatorul american Thomas Alva Edison a realizat prima înregistrare sonoră, recitând „Mary had a Little Lamb”, la West Orange, New Jersey.
❑ 1965: S-au încheiat lucrările la prima magistrală feroviara electrificată din România, Brașov-Predeal.

9 decembrie

❑ 1894: Pe străzile Capitalei a început să circule primul tramvai electric. Ruta tramvaiului, având numărul 14, era pe bulevardul Est-Vest (Bulevardul Cotroceni-Obor).
❑ 1965: Primul Tren electric al CFR circulă între Predeal si Brașov.
❑ 1966: A fost inaugurată Hidrocentrala Vidraru de pe râul Argeş.

10 decembrie

❑ 1845: A fost patentată prima anvelopă pneumatică, creată de inginerul britanic Robert Thompson.
❑ 1868: La Londra, la intersecția Bridge Street cu Parliament Square, este montat primul semafor din lume: un felinar aflat în vârful unui stâlp metalic înalt de șapte metri, care, alimentat cu gaz, avea o lumină când verde, când roșie. Primul semafor electric pentru reglementarea circulației pe străzi a fost instalat în 1914, în SUA, la Cleveland.

12 decembrie

❑ 1896: Guglielmo Marconi a făcut, la Londra, prima demonstrație publică a radioului.
❑ 2002: Uniunea Europeană a invitat zece țări candidate la aderare – Polonia, Cehia, Ungaria, Slovenia, Slovacia, Estonia, Letonia, Lituania, Cipru și Malta – să i se alăture începând cu data de 1 mai 2004. Numărul membrilor UE crește astfel de la 15 la 25. Pentru România și Bulgaria a fost fixat ca termen al aderării anul 2007.

14 decembrie

❑ 1280: Prima atestare documentară a orașului Sighișoara.
❑ 1458: Atestarea documentară a municipiului Onești, printr-un act de danie emis de cancelaria lui Ștefan cel Mare.
❑ 1910: Ussy-les-Moulineaux, lângă Paris - primul zbor experimental din lume al unui avion cu reacție, inventat și pilotat de Henri Coandă.

GAMA COMPLETĂ DE SERVICII
PENTRU SEMIREMORCI

ROMTRAILER® SERVICE
Un service pentru cei grei

Servicii | Piese schimb | Vanzari | Vehicule rulate

Romtrailer Service Bolintin
Strada Ithaca nr. 730, RO-087015
Jud. Giurgiu, Comuna Bolintin-Deal
Tel.: +40 21 444 35 72
Mobil: +40 (0) 721 203 070
E-mail: receptie@romtrailer.ro

Romtrailer Service Sibiu
Strada "L" (50) nr. 16, RO-550018
Jud. Sibiu, Comuna Cristian
Tel.: +40 369 101 024
Mobil: +40 (0) 740 014 278
E-mail: receptiesibiu@romtrailer.ro

Romtrailer Service Oradea
Sat Sântion nr. 1A, RO-417078
Jud. Bihor, Comuna Borș
Tel./Fax: +40 359 440 005
Mobil: +40 (0) 757 047 029
E-mail: salesoradea@romtrailer.ro

NOUL STRALIS XP
TCO_2 CHAMPION

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

PÂNĂ LA 11% ECONOMIE DE COMBUSTIBIL

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

FIABILITATE EXCEPŢIONALĂ

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

IMOBILIZARE MINIMĂ GARANTATĂ

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

TCO_2 LIVE

O nouă gamă de servicii pentru proprietarii de flote

NOUL STRALIS XP: TCO_2 CHAMPION

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

STRALIS XP, TCO_2 champion.

IVECO

Partenerul tău pentru un transport sustenabil