

INVESTIGATORUL'S



**AUTOSTRĂZI CARE
SE VOR FINALIZA PAG.42
ÎN ANUL 2025 LA NOI**

MARTIE 2025
14.9 LEI
www.tirmagazin.ro



**RADU DINESCU,
SECRETAR GENERAL
UNTRR
PG.04**



VERSUS

4 TITANI AI TRANSPORTURILOR RUTIERE ROMÂNEȘTI SE ÎNFRUNTĂ ÎN CEL MAI NOU SERIAL TIRMAGAZIN.RO

GEORGE NIȚA
DIRECTOR GENERAL
HOLLEMAN



MARIUS DAN
ACȚIONAR
LICURICI IMPEX



7 EPISOADE

7 ÎNTREBĂRI

28

RĂSPUNSURI

MIRCEA MĂNESCU
DIRECTOR GENERAL
AHEAD LOGISTICS



IONEL CIPERE
ACȚIONAR
PRACTICOM



DIN 30 OCTOMBRIE 2018, PE TIRMAGAZIN.RO
ȘI FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN

Adresa redacției:

Str. 11 Iunie nr. 7
etaj 1, apt. 2, sector 4
București

Director general :

Emil POP
mobil: 0722.554.472
e-mail: director@tirmagazin.ro

Director Marketing & PR:

Alina JOHNSON-POP

Secretar General de Redacție:

Petre ARDELEAN

Redactori:

Sorin BARBU
Radu Plopeanu

Fotoreporter:

Lucian MORAR

Corectură:

Liana NICHIFOR

DTP:

Nicoleta IONESCU

ISSN 1583-7564

tiraj: 10.000 exemplare

www.tirmagazin.ro

office@tirmagazin.ro

ISSN 1584-6202

Revista TIR Magazin poate fi găsită la punctele de difuzare a presei din toate benzinăriile PETROM și în rețeaua IMMEDIO din cele mai importante mall-uri. De asemenea, publicația noastră poate fi găsită non-stop și la chioșcul de la poarta G a Ministerului Transporturilor. Revista TIR este expediată gratuit tuturor membrilor UNTRR și membrilor Asociației Profesionale de Drumuri și Poduri București. Pentru abonamente vă puteți adresa oricărui oficiu poștal din România. Toate textele care apar în rubrica "Let The Party Begin!" reprezintă pamflet și vor fi tratate ca atare. Toate materialele publicate în această revistă reprezintă proprietatea grupului de presă Investigatorul și sunt protejate de legile dreptului de autor. Reproducerea lor se poate face doar în baza unui accept în scris al companiei care editează revista.

Sumar



07 GT TRAILERS ȘI
SCHMITZ CARGOBULL
AG SEMNEAZĂ
UN PARTENERIAT
STRATEGIC



10 MAN: REZULTATE SOLIDE
ÎN CIUDA PROVOCĂRIILOR
CONSIDERABILE



20 VOLVO TRUCKS, LIDER
PE SEGMENTUL DE
CAMIOANE ELECTRICE,
ÎN EUROPA ȘI AMERICA
DE NORD



24 FORD TRUCKS ȘI IVECO -
ACORD DE DEZVOLTARE
COMUNĂ A UNEI CABINE
NOI PENTRU CAMIOANE DE
MARE TONAJ



RADU DINESCU, SECRETAR GENERAL UNTRR: "ÎN URMĂTORII TREI ANI, CIRCA 17% DIN ȘOFERII PROFESIONIȘTI EXISTENȚI LA NIVEL EUROPEAN SE VOR PENSIONA!"

În ediția din luna martie 2025 a emisiunii "Starea Transporturilor", Radu Dinescu, secretarul general al Uniunii Naționale a Transportatorilor Rutieri din România - UNTRR, abordează șase teme de mare interes pentru oamenii de afaceri din transporturile rutiere de la noi.

Astfel, Radu Dinescu vine cu răspunsuri la șase întrebări formulate de jurnaliștii TIR Magazin:

Au început să se simtă deja primele efecte ale intrării României în Schengen terestru, începând cu 1 ianuarie 2025?

Cu siguranță, industria transporturilor rutiere are niște avantaje prin aderarea României la spațiul Schengen cu frontierele terestre, prin eliminarea timpilor de așteptare îndelungați la trecerea frontierelor între România și Ungaria, între România și Bulgaria. Nu mai pierdem 2,5 miliarde de euro și în 2025 așa cum am pierdut anii precedenți.

Pe de altă parte, există și un revers al medaliei. Clienții cer în mod nejustificat scăderea

tarifelor datorită creșterii eficienței operatorilor de transport.

Suntem la capătul lanțului emigrațional în UE și forța de muncă se scurge de la noi spre țările bogate din Vest, care pot oferi venituri mai mari. Se vorbește tot mai mult despre aducerea de șoferi profesioniști extracomunitari, dar România stă foarte prost la acest capitol în comparație cu țări ca Polonia. Se poate face mai mult în acest sens pentru acoperirea lipsei tot mai accentuate de forță de muncă în transporturile rutiere?

Problema este cât se poate de reală în contextul european, având în vedere că, în următorii trei ani,

circa 17% din șoferii profesioniști ai Europei se vor pensiona. Dacă ne comparăm cu Polonia, România este foarte mult în urmă. Polonia are peste 160.000 de șoferi din afara UE, iar Lituania are 106.000 de șoferi din afara UE.

România are 1.500 de șoferi din afara UE. Pentru a combate această criză de șoferi, întâi ne-am uitat la resursele interne, prin promovarea tinerilor. Suntem bucuroși că acum doi ani s-a reușit scăderea vârstei pentru conducătorii profesioniști, la categoriile C și E, la 18 ani. E un lucru minunat.

O dată cu intrarea în Schengen, poate va exista și o atractivitate pentru femei pentru a intra în această meserie, prin îmbunătățirea condițiilor de muncă.

Dacă aceste două măsuri nu reușesc să satisfacă nevoia de forță de muncă din piața forței de muncă



din România, soluția este să apelăm la forța de muncă din afara UE. Ne-am implicat și, împreună cu IRU, avem un proiect prin care vom aduce pentru firmele de transport din România conducători auto din afara UE.

E vorba de șoferi din Egipt și Pakistan, într-o abordare susținută de UE pentru a determina procedurile administrative și a identifica diferențele dintre diferite țări din UE, pentru că sunt 11 state europene și țările furnizoare de forță de muncă, care sunt cinci în acest proiect.

Urmează ca, pe baza celor identificate, să încercăm o armonizare a importurilor de forță de muncă la nivel european.

Pe intern se menține în continuare un nivel extrem scăzut al diurnei, de maximum 57,5 lei/zi. În condițiile în care statul român a crescut taxele și impozitele cu peste 10% din cauza inflației, nu ar fi normal ca și diurna să fie adusă la zi?

Este cert că industria transporturilor rutiere simte nevoia unei actualizări anuale a valorii diurnei care există și nu a fost suficient de mare în ultima perioadă. Industria ar vrea nu doar să existe o actualizare, dar să se și facă printr-un mecanism automat, încât să nu mai fie nevoie de intervenția autorităților care să emită un ordin, ci pur și simplu să se procedeze la fiecare început de an cu această actualizare.

Problema

- Profesionalism
- Disciplina
- Flexibilitate
- Capacitate de transport
- Trailere specializate



HEAVY IS EASY!
HOLLEMAN

Mob: +40 744 678 100
E-mail: info@holleman.ro

Preferatii transporturilor agabaritice.



Care este situația retroechipării în România cu tahografele inteligente din generația a doua?

Mare parte din flota României a fost dotată cu tahografe inteligente de generația a doua, versiunea a doua. Mai sunt între 8.000 și 18.000 de vehicule care ar trebui să fie retroechipate și mai sunt cele care sunt echipate cu tahografe inteligente din prima versiune. Acestea au obligativitatea de a fi retroechipate cu tahografe inteligente din versiunea a doua până în august 2025. Flotele nu sunt 100% echipate, dar cele două luni de extindere au făcut foarte bine pentru industria transporturilor din România. Am fi dorit să fie până la doi ani, să mai avem încă un furnizor de tahografe digitale pe piață. Cred că transportatorii români au făcut eforturi considerabile pentru a se dota în timp util și pentru a continua să lucreze în Europa. O mare discuție este despre transportul realizat din România către țări din afara UE cu tranzitarea unei țări UE. Din România, dacă mergi în Turcia, treci prin Bulgaria. Trebuie să fie echipat camionul cu tahograf inteligent de generația a doua? Teoria și oficialii spun că nu. Practica autorităților de control din Bulgaria și România contrazic aceste autorități. Sperăm să existe o discuție între autoritățile din aceste țări și autoritățile de control pentru a se pune de acord și pentru

a se permite această operare a vehiculelor din afara UE fără a fi dotate cu aceste tahografe inteligente de generația a doua.

Cum evoluează procesul de decarbonizare a transportului rutier la nivel european?

Industria transportului rutier la nivel european este surprinsă negativ de lipsa de facilități pentru dotarea flotelor cu autovehicule eco, în principal electrice. Dar și lipsa resurselor în aceea ce privește disponibilitatea, nu atât a stațiilor de încărcare, cât a puterii instalate pe aceste stații. Din păcate, asistăm la situația în care Comisia Europeană, în dorința de a salva industria automotive europeană, transferă problema acestei industrii către industria transporturilor rutiere. Adică, voi o să produceți vehicule electrice, camioane, autobuze, autoturisme și noi îi vom obliga pe transportatori să cumpere aceste vehicule. Această ecologizare forțată a flotelor comerciale nu va avea un final fericit, cel puțin în perioada următoare, dacă ne uităm la costul de 3,5 ori mai mare al unui camion electric în comparație cu al unui echivalent diesel și a lipsei infrastructurii de încărcare. Ne dorim ca această abordare a Comisiei Europene, care include cuvântul miraculos „competitivitate”, să salveze toate industriile și toate segmentele de activitate în același timp și nu să salveze o industrie pe

costul altor industrii. Adică, azi salvăm industria automotive, dar omorăm industria transporturilor rutiere. Ne dorim ca această abordare să vizeze menținerea competitivității UE pe plan global.

Care este stadiul digitalizării în transporturile rutiere europene?

"Informații electronice privind transportul de mărfuri" este un regulament european care are ambiția de a transforma cabinele camioanelor în cabine digitale. Cabine, în care să nu mai existe documente pe hârtie la nivelul anului 2030. Asta înseamnă că e necesară o cooperare foarte bună între cei care iau aceste decizii la nivel politic, între industria transporturilor rutiere -cei care vor trebui să aplice aceste măsuri- și furnizorii de tehnologie. Practic, toate măsurile care vor fi adoptate și soluțiile tehnice trebuie să fie practice, interoperabile și accesibile tuturor operatorilor de transport din Europa, indiferent de locație și de dimensiune. În perioada următoare vedem că ECMR este disponibil în mai toate țările din UE și poate fi o soluție atractivă pentru digitalizarea tuturor documentelor de transport. Până în 2030 asistăm la o digitalizare națională diferită și nearmonizată la nivel UE.



GT TRAILERS ȘI SCHMITZ CARGOBULL AG SEMNEAZĂ UN PARTENERIAT STRATEGIC

GT Trailers, un important producător de ansambluri de mare volum și remorci din regiunea Opole, Polonia, a semnat, în martie 2025, un acord cu Schmitz Cargobull AG, liderul european în producția de semiremorci, remorci și suprastructuri, cu sediul în Münsterland, Germania.

În urma acestui acord, Schmitz Cargobull AG va achiziționa un pachet de 48% din acțiunile companiei poloneze. Cele două companii își propun să își combine expertiza în proiectarea și fabricarea suprastructurilor pentru șasiuri rigide, inclusiv soluții cu prelată, carosate și frigorifice. Tranzacția este supusă aprobării autorităților de concurență relevante.

„Schmitz Cargobull și GT Trailers sunt afaceri de familie, recunoscute pentru fiabilitatea și longevitatea lor în industrie. Acest lucru nu este surprinzător, deoarece ambele companii oferă șasiuri galvanizate și suprastructuri din



Trailere și servicii dintr-o singură sursă.

Misiunea: soluții inovative pentru sarcini complexe de transport Soluția: conectarea inteligentă a informațiilor și oferirea de servicii digitale complete, soluții de finanțare și aprovizionare cu piese de schimb - pe toată durata de viață a semiremorcii. Cu sistemul nostru de telematică TrailerConnect® și serviciile premium personalizate, puteți utiliza soluții inovatoare pentru semiremorci, câștigând un avans important. Schmitz Cargobull România SRL: info.romania@cargobull.com, www.cargobull.com/ro

**SCHMITZ
CARGOBULL** 
The Trailer Company.



aluminiu anodizat. Prin unirea eforturilor noastre de inovare și colaborarea în domeniul vânzărilor, ne așteptăm să creștem cota de piață în segmentul ansamblurilor de mare volum”, explică Andreas Schmitz, CEO al Schmitz Cargobull. „La Schmitz Cargobull, credem cu tărie că parteneriatele strategice și cooperarea sunt factori esențiali ai inovației și creșterii.” Agata Dulinieć, CEO al GT Trailers, declară: „Prin angajamentul nostru puternic față de calitate și

sustenabilitate, GT Trailers a devenit un nume de încredere în industria transporturilor. Cooperarea cu Schmitz Cargobull ne va poziționa pentru succes pe termen lung. Prin acest parteneriat, deschidem calea pentru inovații în produse, servicii și dezvoltarea pieței.” Ambele companii subliniază că tranzacția este supusă aprobării autorităților de concurență. Cu toate acestea, GT Trailers și Schmitz Cargobull sunt încrezătoare că parteneriatul va intra în vigoare în

curând și sunt convinse că această colaborare va avea efecte pozitive asupra clienților lor.

Despre Schmitz Cargobull

Schmitz Cargobull este liderul european în producția de semiremorci pentru transportul de mărfuri cu temperatură controlată, mărfuri generale și bunuri vrac, fiind totodată un pionier în soluțiile digitale pentru servicii de remorcare și conectivitate îmbunătățită. Compania produce, de asemenea, unități de răcire pentru semiremorcile frigorifice destinate transportului de mărfuri perisabile. Oferind o gamă largă de servicii – de la finanțare, furnizare de piese de schimb, contracte de service și soluții telematice, până la comercializarea vehiculelor second-hand – Schmitz Cargobull sprijină clienții în optimizarea costului total de operare (TCO) și în transformarea digitală. Fondată în 1892 în Münsterland, Germania, compania de familie produce aproximativ 60.000 de vehicule anual, având peste 6.000 de angajați și generând o cifră de afaceri de aproximativ 2,6 miliarde de euro în anul financiar 2022/23. Rețeaua internațională de producție





cuprinde în prezent zece fabrici în Germania, Lituania, Spania, Anglia, Turcia, Slovacia și Australia.

Despre GT Trailers

GT Trailers este un producător polonez de soluții de transport de mare volum, specializat în ansambluri de mare capacitate, sisteme BDF de caroserii interschimbabile și suprastructuri personalizate, adaptate nevoilor individuale ale clienților. Compania pune un accent puternic pe calitate

și inovație, utilizând tehnologii brevetate și materiale certificate de la furnizori de renume. Datorită acestor caracteristici, vehiculele GT Trailers se remarcă prin design modern și durabilitate ridicată, contribuind la îmbunătățirea eficienței transportului și la reducerea costului total de operare (TCO).

Fondată în 1989 în Polonia, GT Trailers este o companie de familie cu o prezență internațională în creștere. Sediul central și facilitățile

de producție sunt situate în regiunea Opole, unde compania fabrică anual până la 2.000 de vehicule pentru piața europeană. Prin dezvoltare constantă și un accent puternic pe relațiile cu clienții, GT Trailers își consolidează poziția de lider în industrie, oferind soluții de transport adaptate cerințelor individuale, ceea ce îi permite să rămână un jucător-cheie în sectorul transporturilor de mare volum.

Ford Trucks F-MAX Aproape de afacerea ta!



Ford Trucks
Sharing the load

AIC
TRUCKS

Unic importator și distribuitor
Ford Trucks în România

Autostrada București - Pitești km. 13.2
Str. Italia 1-7, Comuna Chiajna

www.ford-trucks.ro
+ 40 21 202 60 00



Sharing the load



MAN: REZULTATE SOLIDE ÎN CIUDA PROVOCĂRILOR CONSIDERABILE

- **MAN Truck & Bus încheie anul financiar 2024 cu o scădere accentuată a vânzărilor de camioane**
- **13,7 miliarde de euro venituri din vânzări (-7% față de anul precedent) cu vânzări de 96.000 de unități (-17%)**
- **985 milioane de euro profit operațional ajustat (-90 milioane de euro), 7,2% rentabilitate operațională ajustată a vânzărilor (-0,1 ppt)**
- **Alexander Vlaskamp, CEO MAN: „Datorită ușoarei îmbunătățiri a cererii de camioane, ne pregătim să punem capăt muncii cu program redus la fabricile din Germania.”**
- **Inka Koljonen, CFO MAN: „Rezultatul nostru este un succes remarcabil în acest mediu. Ne-am îmbunătățit și mai mult activitatea.”**

MAN Truck & Bus a obținut un rezultat solid în anul fiscal 2024 - în special în contextul unei piețe de camioane în declin accentuat în Europa. Vânzările unitare și veniturile din vânzări au scăzut în consecință, însă randamentul operațional ajustat al vânzărilor a rămas stabil la 7,2%. Alexander Vlaskamp, CEO MAN, a declarat: „Rezultatul bun este răsplata pentru munca grea depusă într-un mediu economic dificil. La

această evoluție au contribuit în special afacerile cu autoutilitare ușoare și servicii, precum și dezvoltarea pieței internaționale în segmentul autocamioanelor. Au contribuit, de asemenea, afacerile externe cu motoare și creșterea comenzilor din sectorul de apărare. Comenzile primite în segmentul autocamioanelor s-au îmbunătățit ușor, dar constant în ultimele luni ale anului 2024 și la începutul anului 2025. Chiar dacă nu putem vorbi

încă de o redresare clară, în special în Germania, luăm în considerare o nouă creștere ușoară a cererii în cursul anului. El continuă: „Datorită ușoarei îmbunătățiri a cererii de autocamioane, ne pregătim să încheiem în viitorul apropiat munca cu program redus la fabricile noastre din Germania. Indiferent de acest lucru, sunt încă necesare eforturi mari în domeniul eficienței costurilor pentru a putea continua să investim la un nivel ridicat în

FISCAL YEAR 2024

MAN POSTS GOOD RESULT DESPITE WEAK DEMAND FOR TRUCKS



SALES REVENUE

in € billion



OPERATING RESULT

in € million (adjusted)



OPERATING PROFIT

in percent (adjusted)



procese viitoare ale automatizării, digitalizării și tehnologiilor cu emisii zero, precum și în rețeaua noastră de service-uri. Aceasta este singura modalitate prin care MAN poate rămâne pe drumul spre succes în marea transformare.”

„În ciuda unei scăderi semnificative a volumului de autocamioane, ne-am confirmat rezultatul din anul precedent. Acesta este un succes remarcabil care arată că ne-am îmbunătățit în mod semnificativ activitatea”, a declarat directorul financiar al MAN, Inka Koljonen. MAN Truck & Bus a obținut un randament operațional ajustat al vânzărilor de 7,3% în anul financiar

2023. În 2024, vânzările totale MAN în sectorul vehiculelor noi au scăzut cu 17% de la an la an, ajungând la aproximativ 96.000 de unități - în special din cauza unei scăderi puternice a vânzărilor de autocamioane, de 24%. Au fost livrate clienților cu 17% mai puține autobuze decât în anul precedent. Au existat întârzieri în livrări în acest segment de activitate din cauza noilor cerințe privind arhitectura software. Autoutilitarele ușoare, pe de altă parte, au înregistrat din nou vânzări record. Au fost livrate aproximativ 27.670 de unități MAN TGE, o creștere de 4% față de anul

precedent. Cu 7% la 13,7 miliarde de euro, scăderea veniturilor totale din vânzări în perioada de raportare a fost semnificativ mai mică decât cea a vânzărilor unitare. Acest lucru s-a datorat în special unei combinații mai avantajoase de produse și prețuri. La 985 de milioane de euro, rezultatul operațional ajustat a fost cu 90 de milioane de euro mai mic decât în anul precedent.

Concentrarea continuă pe eficiența costurilor în 2025

„Baza pentru menținerea randamentului operațional ajustat al vânzărilor la același nivel ca anul

MAN SETS THE PACE FOR E-MOBILITY



Before the start: Series production eTrucks Munich, battery Nuremberg, E-mobility logistics centre Salzgitter

Opened: Ankara Bus Development Centre – focus on electric + digitalisation



First eTrucks roll through Germany + other European countries



Infrastructure development underway: First public charging points at MAN sites connected to the network (out of a total of 400)



MAN FinancialServices am Start für Finanzierung und Ladetarif
MAN Charge&Go für smartes Laden + Bezahlen

VEDETĂ PE ORICE ȘANTIER.

MAN TGS INDIVIDUAL LION S.

#SimplyMyTruck

www.man.ro



Key financial figures MAN Truck & Bus

	2024	2023	Change
Incoming orders (units)	77.108	86.783	-11%
Sales (units)	96.037	116.033	-17%
of which trucks	63.655	83.703	-24%
of which buses	4.710	5.703	-17%
of which MAN TGE vans	27.672	26.627	4%
Book-to-bill ratio	0,80	0,75	0,05
Sales revenue (€ million)	13.732	14.811	-7%
New Vehicles	8.383	9.527	-12%
Vehicle Services business	2.902	2.808	3%
Others	2.447	2.476	-1%
Operating result (adjusted) (€ million)	985	1.075	-90
Operating return on sales (adjusted) (in %)	7,2	7,3	-0,1 pp

trecut a fost activitatea noastră consecventă și de succes de reducere a costurilor fixe. În plus, ne-am îmbunătățit în continuare gestionarea numerarului de-a lungul întregului lanț valoric. Inițiativa introdusă în 2023 de a implementa o cultură a numerarului, de a îmbunătăți gestionarea numerarului și de a asigura o conversie puternică și durabilă a numerarului a avut o contribuție semnificativă la acest lucru”, spune Inka Koljonen. Ea adaugă: „În 2025, vom continua să lucrăm intensiv la gestionarea numerarului și la eficiența costurilor.”

Locațiile MAN potrivite pentru electromobilitate

Realinierea producției, logisticii și dezvoltării merge din ce în ce mai bine: producția de serie a autocamioanelor electrice va începe la sediul din München în 2025, uzina din Nürnberg va sărbători începerea producției de serie a bateriilor în câteva săptămâni, iar centrul logistic global din Salzgitter își va pune în funcțiune extinderea pentru piese de schimb destinate electromobilității, printre altele, în primăvară. În Ankara, centrul de dezvoltare a produselor pentru autobuze a fost deschis și este

acum adaptat complet la cerințele erei electrice și digitale.

Mai multă viteză cu electromobilitatea

MAN accelerează și mai mult ritmul mobilității electrice. Primele autocamioane electrice ale companiei circulă deja prin Germania și Europa. Inițial, lansarea va necesita mai multă finanțare – în condițiile în care costurile ciclului de viață al autocamioanelor electrice comerciale sunt mai mici decât cele ale autocamioanelor diesel. Pentru a oferi clienților cel mai bun sprijin posibil, MAN Financial Services lucrează la implementarea sub umbrela TRATON Financial Services. Lansarea a început deja în Germania, Marea Britanie, Irlanda, Austria, Polonia, Spania, Coreea de Sud, Suedia și Africa de Sud. Vor urma și alte piețe. În plus, noul tarif de încărcare MAN Charge&Go face ca încărcarea și plata să fie ușoare și convenabile pentru clienții de mobilitate electrică MAN. De asemenea, infrastructura de încărcare pentru camioane și autobuze electrice se dezvoltă rapid: 1 000 de puncte de încărcare de la o gamă largă de furnizori vor fi disponibile în Europa până

la sfârșitul anului 2025. Numai în cooperare cu E.ON, sunt create aproximativ 400 de puncte publice de încărcare în 170 de locații MAN din Europa - dintre care 80 vor fi disponibile până la sfârșitul anului 2025. Primul dintre acestea este deja în funcțiune, inclusiv la Berlin și München. În plus, asociația mixtă Milence, în care este implicat GRUPUL TRATON, își propune să construiască cea mai mare rețea de încărcare pentru camioanele electrice din Europa, cu un total de 1.700 de puncte de încărcare până în 2027. Primele 13 parcuri de încărcare sunt deja în funcțiune, iar alte zece sunt în construcție.

Lider în inovare

În același timp, MAN și-a demonstrat, în 2024, puterea inovatoare în alte domenii. Compania a fost primul producător de vehicule comerciale care a realizat teste de conducere autonomă pe autostrăzile germane și a fost primul producător de autocamioane din Europa care a oferit motoare cu combustie de hidrogen.



SCANIA ȘI DHL TESTEAZĂ UN CAMION ELECTRIC CU AUTONOMIE DE COMBUSTIBIL EXTINSĂ

Vehiculele electrice cu un generator pe combustibil, care le mărește autonomia, ar putea fi o soluție de tranziție. Vehiculul electric cu autonomie extinsă (EREV), dezvoltat în parteneriat, a fost introdus de divizia Post & Parcel Germany începând cu februarie 2025 pentru livrarea coletelor în Berlin.

Un apel comun pentru sprijin politic: „Perfecțiunea nu ar trebui să fie dușmanul binelui”

Scania și DHL Group au dezvoltat în comun un camion electric cu un generator alimentat cu combustibil, făcând posibilă trecerea la transportul rutier electric cu baterii fără a fi nevoie să așteptați o rețea completă de încărcare.

Vehiculele complet electrice sunt soluția supremă într-un sistem de transport durabil, iar trecerea la electrice trebuie să se accelereze

acum. Există, totuși, obstacole precum lipsa punctelor de încărcare, costurile ridicate pentru asigurarea unei capacități suficiente de încărcare la depozite în timpul vârfurilor sezoniere și presiunea asupra rețelei și prețurile spot ridicate pentru electricitate, de exemplu, în zilele calme de iarnă. Aici intervine vehiculul electric cu rază extinsă (EREV) de la Scania și DHL. Vehiculul ajută la depășirea acestor obstacole, permițând în același timp DHL să conducă 80-90% cu energie electrică

regenerabilă.

Generatorul alimentat cu combustibil înlocuiește unul dintre pachetele de baterii

Noul e-camion a fost implementat de divizia Post & Parcel Germany în februarie pentru transportul de colete la Berlin, pentru a-și testa performanța în operațiunile de zi cu zi, înainte ca vehicule suplimentare să fie adăugate la flota DHL. Generatorul alimentat cu combustibil înlocuiește unul dintre pachetele de baterii dintr-un

GESTIONEAZĂ RAPID ȘI PROFESIONIST
NOILE CERTIFICATE DE DETAȘARE IMI
PE PLATFORMA

detasaretransport.ro





camion complet electric care nu este necesar pentru majoritatea rutelor de transport, reducând astfel autonomia provenită de la baterii, dar oferind energie de rezervă pentru scenariile menționate. Vehiculul are o autonomie posibilă de la 650 până la 800 de kilometri (în funcție de constatările testului de la Berlin) și poate fi alimentat la orice benzinărie convențională, dacă este necesar. Acest lucru se compară cu cei 550 de kilometri ai celor mai moderne și lider din industrie camioane 100% electrice Scania, cu o greutate maximă echivalentă.

„O soluție pragmatică pentru a face logistica mai sustenabilă”

CEO-ul Grupului DHL, Tobias Meyer: „Va dura ceva timp până când energia electrică regenerabilă, rețeaua și infrastructura de încărcare sunt disponibile și suficient de robuste pentru a se baza pe deplin pe camioane electrice cu baterii, în special pentru un sistem la scară largă precum rețeaua germană de colete a DHL. În loc să aștepte să vină această zi, DHL și Scania colaborează la o soluție pragmatică pentru a face logistica mai sustenabilă și a reduce emisiile de CO2 cu peste 80%. Acest vehicul este o soluție sensibilă, practică, care poate contribui imediat la reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră

în transportul de mărfuri pe termen scurt.

Astfel de reduceri ar trebui să se reflecte proporțional în tarifarea taxelor rutiere și în schema de emisii a flotei din UE. Vedem această colaborare ca un proiect de inovare de succes al două companii angajate să lupte împotriva schimbărilor climatice.”

EREV a fost dezvoltat de Scania Pilot Partner, explorând noi tehnologii și soluții, în acest caz împreună cu partenerul strategic DHL. Vehiculele electrice cu autonomie extinsă oferă o soluție intermediară promițătoare pentru reduceri semnificative ale emisiilor de CO2, în special acolo unde lipsesc infrastructura și alte condiții pentru transportul complet electric. Politicile UE și naționale ar trebui să recunoască și să stimuleze acest concept prin recunoașterea adecvată a intensității realiste a emisiilor și a reducerilor proporționale ale taxelor rutiere.

Ar trebui acceptat în timp ce se construiește infrastructura

Christian Levin, CEO, Scania: „Viitorul este electric, dar perfectul nu trebuie să fie inamicul binelui pe măsură ce ajungem acolo. Vehiculul pe care l-am dezvoltat împreună cu DHL este un exemplu de soluții intermediare care pot îmbunătăți extinderea transportului greu decarbonizat înainte ca sistemul

de transport să devină în cele din urmă 100% electrificat. O tranziție eficientă la schimbările climatice necesită ca factorii de decizie să accepte astfel de soluții, în timp ce își intensifică investițiile în infrastructura publică și alte condiții favorabile.”

Autonomie de 800 de kilometri

EREV este un camion lung de 10,5 metri, cu o greutate maximă de 40 de tone metrice, alimentat de un motor electric de 230 kW (295 kW vârf). Energia este furnizată de o baterie de 416 kWh și un generator alimentat pe benzină de 120 kW. Cu ajutorul generatorului de bord-alimentat inițial cu benzină și mai târziu cu motorină/HVO- autonomia camionului se extinde până la 800 de kilometri.

EREV-urile pot fi echipate cu un software care limitează utilizarea generatorului alimentat cu combustibil, permițând astfel reducerea și limitarea emisiilor de CO2 la un nivel specificat. Viteza sa maximă este de 89 km/h, cu o capacitate de încărcare de aprox. 1.000 de colete (volumul unui corp de schimb). Camionul poate trage și o remorcă cu o caroserie suplimentară. Vehiculul urmează să fie desfășurat pentru transportul „căruțului principal” de la centrul de colete din Ludwigsfelde (în afara Berlinului) către alte centre de colete din regiune.



IVECO VA FURNIZA 100 DE NOI CAMIOANE S-WAY PENTRU RTS

- RTS Transport Service GmbH a comandat 100 de camioane IVECO S-Way noi, cu șasiu de tip swap body de ultimă generație.
- Noile unități IVECO S-Way vor fi livrate pe parcursul anului 2025 și vor completa flota actuală RTS de peste 350 de vehicule.

RTS, o companie germană ce oferă soluții de transport, a plasat, în luna martie 2025, o comandă pentru 100 de vehicule noi IVECO S-Way Model Year 2024, care vor fi utilizate pentru multiple scopuri precum logistica băuturilor și servicii de livrări.

Primele livrări, care vor completa flota actuală a RTS de peste 350 de vehicule, au început deja și vor

continua până în 2025, consolidând și mai mult cooperarea de lungă durată dintre cele două companii. Șasiurile AS260S50Y/FS CM 6x2 livrate sunt de tip swap cu o a treia punte directoare, o cabină Active Space și un motor xCursor 13 de 500 CP de la FPT Industrial, toate în conformitate cu standardul Euro VI-E. Ultima generație a IVECO S-Way

stabilește un nou punct de referință în ceea ce privește eficiența consumului de combustibil pentru RTS, oferind un potențial de economisire de până la 10,54% în comparație cu modelul anterior, după cum a confirmat TÜV SÜD. În plus, motorul xCursor 13 poate funcționa integral cu HVO, reducând emisiile de CO2 cu până la 90% comparativ cu motorina.

Ofertă de finanțare
IVECO S-WAY

Putere mai mare. Consum mai mic. Dobândă preferențială de la **3,99%**
Acum cu **3 ani de garanție.**

IVECO



TÜV SÜD CONFIRMĂ O CREȘTERE DE PÂNĂ LA 10,54% A EFICIENȚEI CONSUMULUI MODELULUI IVECO S-WAY

•TÜV SÜD a confirmat că IVECO S-Way poate reduce consumul de combustibil cu până la 10,54% în comparație cu modelul anterior.

•Confirmarea TÜV SÜD reprezintă recunoașterea calității, siguranței și durabilității de către o organizație de renume mondial

IVECO, brandul Iveco Group care proiectează, produce și comercializează camioane

grele, medii și ușoare, anunță că IVECO S-Way (Modelul 2024) a primit confirmarea TÜV SÜD că

oferă o scădere a consumului de combustibil de până la 10,54% comparativ cu predecesorul său (Modelul 2022). Această realizare subliniază angajamentul continuu al IVECO de a oferi clienților săi soluții de transport eficiente din punct de vedere al costurilor și sustenabile. TÜV SÜD este o organizație globală care promovează calitatea, siguranța și durabilitatea inovațiilor tehnice. Aceasta a certificat reducerea consumului de combustibil în urma comparațiilor pe care le-a efectuat în numele IVECO pe modele echivalente din modelul actual IVECO S-Way și predecesorul său. Aceste teste, efectuate pe același traseu și de către aceiași șoferi, confirmă performanța de consum a modelului IVECO S-Way (2024), subliniind eficiența sa excelentă în cadrul segmentului camioanelor grele. Luca Sra, Președinte al Iveco Truck Business Unit din cadrul Iveco Group a declarat: „Confirmarea primită de la TÜV SÜD este





o etapă importantă care ne consolidează angajamentul de a oferi beneficii reale clienților noștri. Când am introdus noul IVECO S-Way în noiembrie 2023, împreună cu întreaga gamă Model Year 24, am promis performanțe ridicate și economii semnificative de combustibil. Această recunoaștere din partea unei terțe părți recunoscute la nivel global demonstrează că ne ținem promisiunile. Ea subliniază preocuparea noastră de a pune clientul în centrul a tot ceea ce facem la IVECO.”

IVECO S-Way își datorează eficiența excepțională a consumului de combustibil tehnologiilor sale de ultimă generație, cu motorul de ultimă generație XCORSOR 13 produs de FPT Industrial, marcă a

Iveco Group dedicată proiectării, producției și vânzării de sisteme de propulsie cu impact redus asupra mediului. Acest ansamblu motor este conceput pentru a optimiza eficiența arderii și a reduce emisiile de CO₂, beneficiind totodată de o aerodinamică îmbunătățită, o transmisie avansată și un sistem GPS cu funcție de conducere predictivă îmbunătățită. Vehiculul testat a fost echipat cu noul sistem High-Performance Engine Brake, care combină greutatea redusă și performanțele excelente de frânare ca alternativă la un retarder convențional, îmbunătățind eficiența consumului de combustibil, precum și cu noul raport lung al punții spate de 2,17, și cu sistemul de conducere predictivă GPS de ultimă generație, care

integrează acum o strategie de control lateral pentru a garanta un confort de conducere și o economie de combustibil remarcabile. Valorificând tehnologiile sale îmbunătățite, acesta oferă economii excepționale de combustibil, reduce emisiile și optimizează performanțele, asigurându-se că beneficiarii se bucură de costuri de operare mai mici și de un impact redus asupra mediului. IVECO S-Way a fost proiectat în jurul clientului, având în prim plan productivitatea, siguranța și conectivitatea. Acesta oferă o soluție completă de transport, asigurând o experiență de viață excelentă la bord pentru șoferi, împreună cu o competitivitate sporită, eficiență a flotei și costuri totale de proprietate pentru deținătorii de flote.

LoiMacron

Servicii de reprezentare în Franța pentru transportatorii rutieri.

Află mai multe pe: www.loimacron.eu





STELLANTIS PRO ONE ȘI IVECO FAC ECHIPĂ PENTRU FURNIZAREA A DOUĂ CAMIONETE ELECTRICE PURTÂND MARCA IVECO

Stellantis Pro One, unitatea de afaceri Stellantis N.V. dedicată vehiculelor comerciale, și IVECO, marca Iveco Group N.V. (EXM: IVG) care proiectează, produce și comercializează vehicule comerciale ușoare, medii și grele, au anunțat, în martie 2025, semnarea unui acord pentru furnizarea a două vehicule comerciale ușoare (LCV) complet electrice către IVECO pentru piața europeană.

Acestea se vor axa pe platformele complet electrice Stellantis Pro One pentru camionete de dimensiuni medii și mari, cu o greutate brută a vehiculului (GVW) cuprinsă între 2,8 și 4,25.

Stellantis Pro One va produce vehiculele utilitare la fabricile sale din Atessa (Italia), Gliwice (Polonia) și Hordain (Franța) și le va livra grupului Iveco. Grupul va distribui apoi vehiculele pe piața europeană - inclusiv în Regatul Unit - prin intermediul canalelor sale de vânzări și servicii.

Cu o masă totală maximă autorizată de 2,8 până la 3,1 tone și, respectiv, de 3,5 până la 4,25 tone, cele două viitoare camionete IVECO vor completa oferta electrică pe baterii a mărcii pentru piața europeană și o vor extinde în acest segment mai ușor, oferind clienților o gamă mai largă de produse pentru a acoperi toate necesitățile. Aceste vehicule extind

și îmbunătățesc portofoliul LCV al IVECO, alături de emblematicul eDaily, produs în Italia în fabrica istorică IVECO din Suzzara și electrificat în fabrica din Brescia.

Cele două companii prevăd comercializarea noilor modele până la mijlocul anului 2026, pe baza unei furnizări pe zece ani. Aceasta reprezintă o colaborare semnificativă în sectorul vehiculelor comerciale, un angajament față de tranziția către mobilitatea durabilă cu un orizont pe termen lung.

În alegerea partenerului de către IVECO a fost esențială expertiza Stellantis Pro One și angajamentul său de a contribui substanțial la reducerea emisiilor de dioxid de carbon.

Luca Sra, Președinte, Truck Business Unit, Iveco Group, a declarat:

„Suntem încântați să adăugăm două vehicule electrice cu baterii inovatoare și versatile la gama noastră de vehicule comerciale

ușoare, sporindu-ne competitivitatea în segmentul camionetelor. Prin alegerea parteneriatului cu Stellantis Pro One, valorificăm know-how-ul extins și prezența puternică în Italia și Europa care leagă istoric companiile noastre. Sunt încrezător că această colaborare câștigătoare va aduce beneficii clienților noștri europeni, în special pentru succesul activităților lor de logistică pe ultimul kilometru.”

„Suntem mândri să colaborăm cu o companie italiană și lider mondial precum IVECO”, spune Jean Philippe Imparato, director de operațiuni al Stellantis pentru Europa extinsă, ”iar acest lucru s-a întâmplat deoarece suntem lideri europeni pe piața vehiculelor utilitare ușoare datorită excelenței noastre operaționale, calității produselor noastre și capacității noastre de a dezvolta tehnologia de acționare a bateriilor, care contribuie la reducerea emisiilor poluante și la protejarea mediului.”



SCHMITZ CARGOBULL MĂREȘTE PREȚURILE PENTRU TOATE TIPURILE DE VEHICULE

Schmitz Cargobull, cel mai important producător european de semiremorci, a anunțat, în luna martie 2025, că va crește prețurile cu trei până la cinci la sută, în funcție de grupul de produse.

Această măsură este un răspuns la costurile ridicate ale energiei și la creșterea cheltuielilor cu forța de muncă, precum și la prețurile în creștere ale materialelor. Acestea din urmă, în special oțelul și materiile prime tranzacționate în dolari americani, au un impact direct asupra costurilor de producție și afectează întreaga industrie.

„Decizia de a transfera o parte din costurile crescute ale materialelor către clienții noștri nu a fost una ușoară pentru noi”, explică Andreas Schmitz, CEO al Schmitz Cargobull AG.

„Mediul economic este dificil, nu doar din cauza incertitudinii din partea companiilor și a consumatorilor, ci și din cauza

climatului politic provocator. Totuși, nicio companie nu își poate vinde produsele sub costul de producție pe termen mediu. Prin urmare, nu vedem altă opțiune decât să majorăm prețurile acum, pentru a continua să oferim clienților noștri calitatea ridicată și fiabilitatea produselor noastre, așa cum se așteaptă, permițându-le astfel să opereze în mod profitabil pe termen lung. Dacă, contrar așteptărilor, prețurile materialelor vor scădea, acest lucru se va reflecta în calculul prețurilor, iar noi vom transmite acest avantaj clienților noștri.”

În ciuda presiunii economice generate de creșterea costurilor, Schmitz Cargobull va continua să investească în măsuri pentru

creșterea productivității, precum și în cercetare și dezvoltare, pentru a le oferi clienților săi soluții de transport fiabile și rentabile, care să îi ajute să își mențină profitabilitatea. Andreas Schmitz adaugă: „Dorim să facem ceea ce este corect pentru clienții noștri și să nu facem compromisuri în ceea ce privește calitatea produselor. Obiectivul nostru este reducerea costului total de proprietate. De exemplu, continuăm să ne bazăm pe vehicule galvanizate, care își mențin valoarea și oferă cea mai bună izolație pentru transportul frigorific în boxele noastre refrigerate. Chiar dacă prețul de achiziție este mai mare, această investiție se dovedește benefică pentru client.”

MEC DIESEL
SPACE PARTS SPECIALIST

Ai nevoie de un motor?

Avem peste 3000 de motoare disponibile.



SCANEAZĂ CODUL ȘI VEZI TOATĂ OFERTA!



WWW.MECDIESEL.RO



VOLVO TRUCKS, LIDER PE SEGMENTUL DE CAMIOANE ELECTRICE, ÎN EUROPA ȘI AMERICA DE NORD

Pentru al cincilea an consecutiv, Volvo Trucks este lider în Europa* pe segmentul camioanelor electrice grele. În Europa, compania deține o cotă de 47% pe acest segment. Volvo deține, de asemenea, cea mai bună poziție și în America de Nord.**

Volvo Trucks este lider în segmentul camioanelor electrice grele (peste 16 tone) în Europa, pentru al cincilea an consecutiv. La sfârșitul anului 2024, compania a avut o cotă de 47% din acest segment, cu 1.970 de camioane electrice Volvo înmatriculate în Europa, în cursul anului. Primele cinci piețe pentru camioanele electrice Volvo în 2024 au fost Germania, Olanda, Suedia, Norvegia și Elveția. Volvo Trucks are, de asemenea, o poziție de lider în America de Nord, cu o cotă de peste 40% din segmentul camioanelor electrice grele, în 2024. „Suntem mândri să conducem tranziția către transportul cu emisii zero. Avem un portofoliu foarte puternic de camioane electrice pentru transportul regional, urban și pentru construcții. Următorul nostru camion electric pe care îl vom lansa

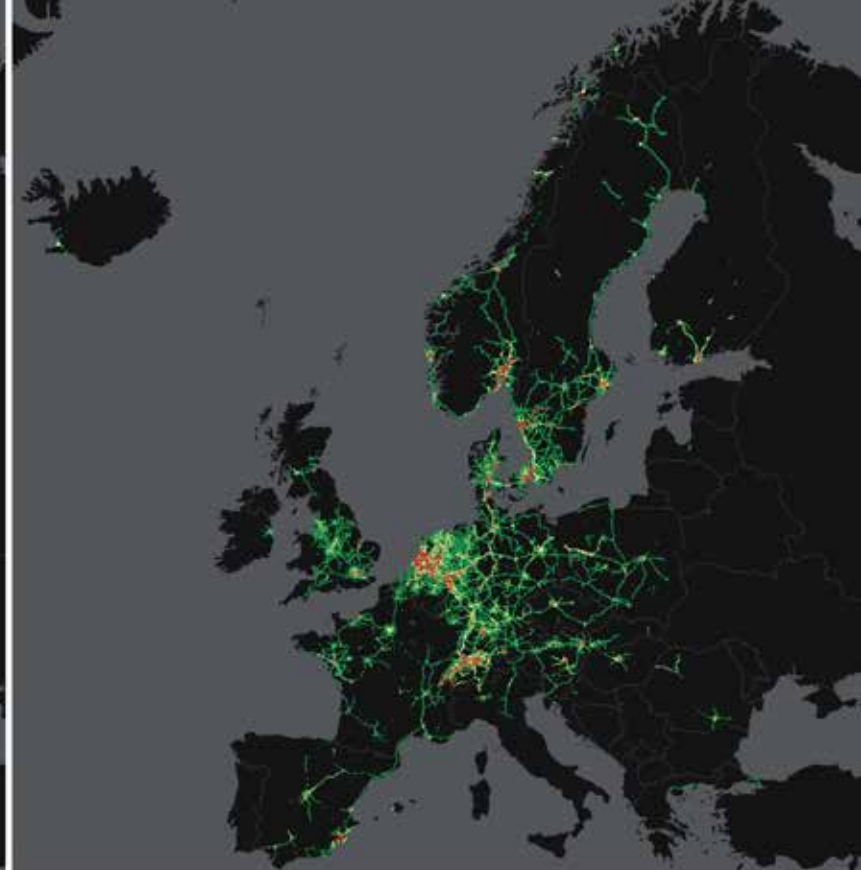


pe piață va parcurge distanțe mai lungi, de până la 600 de kilometri,

cu o singură încărcare”, spune Roger Alm, președintele Volvo Trucks.

„Vreau să le mulțumesc tuturor companiilor de transport, mari și mici, care sunt pioniere și investesc în camioane electrice. Sunt foarte mândru că ați ales Volvo ca partener în călătoria către zero emisii. De asemenea, vreau să le mulțumesc dealerilor noștri, furnizorilor și colegilor din cadrul Grupului Volvo.” Volvo Trucks, care a început producția în serie de camioane electrice în 2019, dispune acum de 8 modele de camioane electrice în gama sa de produse și a livrat în total peste 4.800 de astfel de vehicule, clienților din întreaga lume. „Amprenta camioanelor noastre





Harta arată creșterea activității camioanelor electrice Volvo, în Europa de la începutul anului 2023 (stânga) până la mijlocul anului 2024 (dreapta). Partea roșie arată unde se află majoritatea camioanelor electrice Volvo în operare.

electrice crește rapid. Flota noastră totală a parcurs până acum mai mult de 140 de milioane de kilometri, în operațiunile clienților noștri din întreaga lume. Din ce în ce mai multe camioane electrice sunt în operare, străbătând noi zone geografice și reducând emisiile pentru clienții noștri, în fiecare zi. Este minunat să vedem asta”, spune Roger Alm.

Camioanele electrice reprezintă 1,3% din totalul pieței de camioane din Europa - este nevoie de mai mult pentru a accelera tranziția

În 2024, camioanele electrice

au reprezentat doar 1,3% din totalul pieței camioanelor din Europa. O adoptare mai largă a camioanelor electrice depinde de mai mulți factori, cum ar fi extinderea infrastructurii publice de încărcare, inclusiv a capacității rețelei electrice, un cost total de proprietate mai favorabil pentru operatorii de transport, achiziții publice de transport cu zero emisii de gaze de eșapament și un lanț de aprovizionare sustenabil.

„Pentru a accelera trecerea la transportul cu emisii zero, nu este suficient să fim pregătiți cu camioane electrice. Conform analizei noastre, vom avea nevoie de 40 000 de stații de încărcare

rapide, de-a lungul drumurilor europene, pentru un potențial total de 400 000 de camioane electrice, până în 2030. De asemenea, avem nevoie de politici economice mai eficiente, care să facă operațiunile cu camioane electrice profitabile pentru toate companiile de transport”, spune Roger Alm. „Avem un dialog strâns cu toate părțile interesate, deoarece este foarte clar că trebuie făcute mult mai multe și cu un simț mai mare al urgenței, pentru a ne asigura că transformarea se accelerează.”

**„Europa” înseamnă UE, Regatul Unit, Norvegia și Elveția (UE30)*

***„America de Nord” înseamnă SUA și Canada.*





PRIMĂRIA MUNICIPIULUI BUCUREȘTI: LICITAȚIE PENTRU ȘAPTE MICROBUZE ELECTRICE

Primăria Municipiului București a finalizat documentația necesară pentru achiziția a șapte microbuze electrice destinate transportului public metropolitan București-Ilfov.

În perioada următoare, va fi lansată procedura de licitație publică, un pas important în cadrul proiectului „Înnoirea parcului de vehicule destinate transportului public – achiziționarea de vehicule nepoluante pentru transportul public metropolitan București-Ilfov – microbuze electrice”, finanțat prin Planul Național de Redresare și Reziliență (PNRR), Componenta 10 – Fondul Local.

UAT Municipiul București (Lider de parteneriat), în calitate de Beneficiar, are în implementare proiectului „Înnoirea parcului de vehicule destinate transportului public – achiziționarea de vehicule nepoluante pentru transportul public metropolitan București-Ilfov – microbuze electrice”, finanțat prin Planul Național de

Redresare și Reziliență (PNRR) al României, apelul de proiecte din COMPONENTA 10 – Fondul Local, PNRR/2022/C10/I1.1, Runda 2. Obiectivul general al proiectului: îmbunătățirea accesului la serviciile comunitare prin achiziționarea unui număr de 7 microbuze electrice (nepoluante) pentru transport public persoane, investiție care va contribui în același timp și la protejarea mediului înconjurător. Obiectivele specifice: îmbunătățirea infrastructurii de transport public persoane de pe raza UAT Municipiul București și UAT comuna Snagov prin achiziționarea unui număr de 7 microbuze electrice (nepoluante), inclusiv 7 stații de încărcare lentă și 3 stații de încărcare rapidă. Contractul de finanțare nr. 27851/09.03.2023, semnat cu

Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Administrației și înregistrat în Registrul Unic de Contracte al Municipiului București cu nr. 257/29.03.2022, modificat prin încheierea Actului Adițional 1, nr. 194267/08.11.2023, înregistrat în Registrul Unic de Contracte al Municipiului București cu nr. 903/04.12.2023 și Actului Adițional 2 nr. 143877/16.07.2024, înregistrat în Registrul Unic de Contracte al Municipiului București cu nr. 334/09.08.2024, are o durată de 39 de luni de la data semnării acestuia. Valoarea totală a proiectului este de 12.833.539,74 lei, din care finanțarea nerambursabilă este 10.251.522,75 lei. Perioada de implementare a proiectului: 39 de luni.

PROGER GLOBAL NETWORK

EXPLOATARE ȘI LIVRARE AGREGATE MINERALE

PERFORMANȚĂ ÎN CONSTRUCȚII ȘI
MANAGEMENT





FORD TRUCKS ȘI IVECO - ACORD DE DEZVOLTARE COMUNĂ A UNEI CABINE NOI PENTRU CAMIOANE DE MARE TONAJ

Ford Trucks, marca de camioane comerciale grele a Ford Otosan, și IVECO, marca Iveco Group N.V. (EXM: IVG) care proiectează, produce și comercializează vehicule comerciale ușoare, medii și grele, a anunțat, în luna martie 2025, semnarea unui Acord de dezvoltare în comun (JDA) obligatoriu pentru proiectarea și dezvoltarea unei noi cabine pentru camioane.

Acest acord vine în urma Memorandumului de Înțelegere (MoU) exclusiv, fără caracter obligatoriu, anunțat de cele două companii la 14 martie 2024, transformându-l într-un proiect operațional. JDA este un cadru contractual pentru co-dezvoltarea unei noi cabine pentru camioane de mare tonaj, precum și aprovizionarea comună, acolo unde este posibil. Ambele companii vor produce și asambla cabina în propriile facilități, personalizând anumite concepte de design stilistic și comercializând produsele sub mărcile proprii, Ford Trucks și IVECO.

Noua cabină va spori competitivitatea ambelor mărci, oferind o soluție în conformitate cu viitorul standard UE Direct Vision, cu o aerodinamică îmbunătățită pentru reducerea emisiilor de carbon. Accentul se va pune pe confortul cabinei, siguranță, aerodinamică și modularitatea cabinei, acordându-se în același timp prioritate rentabilității și compatibilității depline cu toate sistemele de propulsie. Se preconizează ca primele cabine

să fie gata de producție până în 2028. Prin acest acord și ca urmare a efortului lor comun, cele două companii vor realiza o nouă familie de cabine modulare de vârf, cu tehnologie de ultimă generație, mult superioară cabinelor planificate anterior, încurajând în același timp economii semnificative în investiții. Cheltuielile totale estimate care vor fi cheltuite de către părți împreună în temeiul JDA sunt de 343 de milioane de euro.

La ceremonia de semnare au fost prezenți Güven Özyurt, director general Ford Otosan; Emrah Duman, vicepreședinte al Ford Trucks; Olof Persson, CEO, Iveco Group; și Luca Sra, Președinte, Trucks Business Unit, Iveco Group. Emrah Duman, Vicepreședinte al Ford Trucks, a subliniat dedicarea Ford Trucks pentru inginerie, inovație și furnizarea de soluții de înaltă calitate pentru industria vehiculelor comerciale grele:

„La Ford Trucks, ne angajăm să depășim granițele excelenței în inginerie. Acest acord de dezvoltare în parteneriat este o dovadă a capacității noastre de a proiecta și

dezvolta soluții de ultimă generație, care nu numai că îndeplinesc, ci și depășesc standardele în evoluție ale industriei. Prin unirea forțelor cu IVECO, ne îmbunătățim capacitatea de a livra cabine inovatoare, de înaltă performanță, care vor stabili noi repere în materie de siguranță, aerodinamică și confortul șoferului, toate asigurând în același timp eficiența costurilor și conformitatea cu reglementările.”

Luca Sra, Președinte, Trucks Business Unit a Iveco Group, a declarat: „Suntem încântați să ducem parteneriatul nostru cu Ford Trucks la următorul nivel prin acest acord. Prin împărtășirea expertizei în inginerie și combinarea punctele noastre forte, vom crea un produs care stabilește noi standarde în materie de siguranță, eficiență, calitate și confort pentru șofer. Acest acord este o mișcare strategică care va permite atât IVECO, cât și Ford Trucks să rămână în fruntea pieței, bine pregătiți să respecte noile reglementări și să le ofere clienților noștri calitate și o valoare excepțională.”



Despre Ford Trucks

Ford Trucks este singura marcă producătoare de camioane a Ford, fabricând o gamă largă de vehicule, inclusiv autotractoare, camioane de construcții și camioane de distribuție cu o greutate de peste 16 tone. Serile F-MAX și F-LINE sunt văzute ca parteneri de afaceri de încredere

ai clienților din întreaga lume. Rezultatele dovedite ale vehiculelor comerciale Ford în materie de calitate, durabilitate și eficiență stau la baza strategiei internaționale de produse a Ford Trucks, oferind promisiunea celui mai bun cost total de proprietate. Combinând expertiza în dezvoltarea de produse specifice

pieței cu o experiență de peste 60 de ani în proiectare și producție, Ford Trucks realizează componente cheie pentru vehiculele sale, inclusiv motoare complet noi. Operând în Europa, Orientul Mijlociu, Africa și Eurasia, Ford Trucks continuă să-și dezvolte rețeaua internațională pe trei continente. Sute de mii de

CEFIN TRUCKS - camioane uzate de vânzare la cele mai bune prețuri



OFERTE AVANTAJOASE DE FINANȚARE

leasing financiar prin AIC Financial Services

PREȚURI SPECIALE

Gamă variată de vehicule cu livrare din stoc.

RATE LUNARE FĂRĂ DOBÂNDĂ

Cumperi inteligent în rate cu 0% dobândă.

TRADE IN

Schimbă camionul vechi și optimizează-ți costurile.



camioane din întreaga lume pleacă în fiecare zi cu încrederea pe care Ford o oferă.

Despre Ford Otosan

Ford Otosan a fost fondată în 1959; Ford Otosan (Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.) este o companie tranzacționată public, în care Ford Motor Company și Koç Holdings dețin acțiuni egale. Compania este a doua cea mai mare organizație industrială din Turcia și cea mai valoroasă companie de automobile din Bursa Istanbul. Ford Otosan, care operează în 4 centre principale, cu Uzinele Kocaeli și Eskişehir și Centrul de cercetare și dezvoltare din Turcia, precum și fabrica de la Craiova din România, are peste 25.000 de angajați. Ford Otosan este cel mai mare producător de vehicule comerciale al Ford din Europa, capabil să proiecteze, să dezvolte și să testeze un vehicul complet, inclusiv motorul acestuia, de la zero până la un produs finit. Marca de vehicule comerciale grele Ford Otosan, Ford Trucks, cu peste 60 de ani de istorie pe piețele locale și globale, modelează viitorul cu puterea sa inginerescă și tehnologică.

Despre IVECO

IVECO este o marcă a Iveco

Group N.V. (EXM: IVG). IVECO proiectează, produce și comercializează o gamă largă de vehicule comerciale ușoare, medii și grele, camioane off-road și vehicule potrivite pentru orice tip de caroserie. IVECO își inovează și își extinde constant portofoliul de produse pentru a oferi fiecărui client vehiculul care se potrivește exact misiunii sale. Oferta completă IVECO este concepută în jurul nevoilor șoferului pentru a asigura o experiență excelentă, cu accent pe siguranță și confort. O gamă largă de servicii digitale avansate, bazate pe conectivitate, dezvoltate pentru a ajuta proprietarii de flote să își administreze eficient flota, sporesc soluția completă de transport IVECO. IVECO își urmărește strategia de decarbonizare printr-o abordare multienergetică care include dezvoltarea în continuare a bio-metanului, a bateriilor electrice și a tehnologiilor cu celule de combustibil. IVECO administrează unități de producție în 7 țări din Europa, Asia, Africa, Oceania și America Latină. 3.500 de puncte de vânzare și service din peste 160 de țări garantează asistență tehnică oriunde se află la lucru un vehicul IVECO. IVECO conduce pe drumul schimbării, impulsționând transformarea industriei

transporturilor, propulsată de ambiția de a fi cel mai de încredere partener și jucător de linie completă pentru clienții săi.

Despre Iveco Group

Iveco Group N.V. (EXM: IVG) este casa oamenilor și a mărcilor unice care vă susțin afacerea și misiunea de a promova o societate mai durabilă. Cele șapte mărci sunt fiecare emblematice în domeniul său specific de activitate: IVECO, o marcă de pionierat în domeniul vehiculelor comerciale, care proiectează, produce și comercializează camioane grele, medii și ușoare; FPT Industrial, un lider global într-o gamă largă de tehnologii avansate de propulsie în sectoarele agriculturii, construcțiilor, marinei, generării de energie și vehiculelor comerciale; IVECO BUS și HEULIEZ, mărci de autobuze și autocare de transport în comun și premium; IDV, pentru echipamente de apărare și protecție civilă extrem de specializate; ASTRA, un lider în domeniul vehiculelor grele de carieră și de construcții de mari dimensiuni; și IVECO CAPITAL, divizia de finanțare care le susține pe toate. Grupul Iveco are 36.000 de angajați în întreaga lume și deține 19 unități industriale și 31 de centre de cercetare și dezvoltare.

CONTROALELE ISCTR SEZONUL 02



DIN NOIEMBRIE 2019
PE TIRMAGAZIN.RO SI
FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN



SCANIA. PRIMUL CAMION ELECTRIC DESTINAT ȘCOLII DE ȘOFERI

Elevii de la Liceul Notodden din Telemark sunt primii studenți șoferi profesioniști din Norvegia care au primit cursuri cu cea mai recentă generație de camioane electrice. Primarul județului a fost prima persoană care a luat parte la test drive.

În 2022, școala a primit o subvenție din fondul climatic al județului Telemark. În Telemark, transportul greu reprezintă o parte semnificativă a emisiilor de carbon. De aceea, politicienii au decis să aloce o mare parte din subvenție pentru achiziționarea unui nou camion electric cu baterii, destinat formării viitorilor șoferi la Notodden. Cealaltă jumătate a fondurilor a fost direcționată către secția de construcții din Re, pentru achiziționarea unui excavator electric.

Un proiect de lungă durată

Astfel, a început un proiect de lungă durată în colaborare cu Scania. Acesta a dus la realizarea primului camion școlar complet electric Scania 45 R din țară. Cu acest vehicul, elevii pot conduce atât camionul individual, cât și ansamblul cu semiremorcă, iar vehiculul este omologat pentru o greutate totală de până la 64 de tone. „Acest vehicul reprezintă o



schimbare majoră în formarea pe care o putem oferi elevilor noștri. Pentru noi, este esențial să le oferim competențe în tehnologia viitorului și să îi pregătim pentru ceea ce îi așteaptă în câmpul muncii”, spune Torgeir Holla, manager administrativ al programului de formare.

Mașina de vis

Noul camion electric pentru școală este modelul de top al Scania cu baterii electrice. Are trei motoare electrice, cu o putere sistemică continuă totală de 450 kW. Cele șase pachete de baterii montate pe șasiu au o capacitate brută de



624 kWh, dintre care 468 kWh sunt utilizabili.

Vehiculul este un șasiu lung, echipat cu o caroserie tip furgon de 18 paleți de la Närko și un lift posterior. Datorită deschiderii complete pe lateral, oferă o flexibilitate ridicată pentru instruirea elevilor în încărcare și descărcare.

Întregul vehicul, inclusiv caroseria și două scaune suplimentare în spatele cabinei de odihnă, a fost livrat complet de la fabrica Scania din Södertälje.

O premieră

Elevii din acest program sunt instruiți pentru obținerea permisului de conducere în funcție de compania cu care au semnat contractul de ucenicie. În ceea ce privește camioanele, toți elevii vor avea ocazia să conducă diferitele combinații de vehicule pe care școala le are la dispoziție. Prin urmare, fiecare cursant care se pregătește pentru conducerea camioanelor va avea oportunitatea de a testa noul camion electric. Christian Solberg este primul elev care a avut ocazia să se așeze la volanul noului camion școlar. El și-a obținut deja permisul de conducere, iar primul său pasager în noul vehicul a fost președintele consiliului județean, Sven Tore Løkslid, care a

tăiat oficial panglica de inaugurare. Curios să vadă cum se compară cu camioanele diesel, acesta nu a fost deloc dezamăgit.

„Este extraordinar de ușor de condus. În plus, este atât de silențios”, a spus Christian. Atât el, cât și președintele consiliului județean au fost de acord că experiența a fost lină și silențioasă. La începutul noului an, Christian va începe ucenicia, unde îl așteaptă un nou camion Scania 660 R basculant la compania Elverøy Entreprenør din Sandefjord.

Un pas esențial

Consiliul județean are obiective ambițioase în ceea ce privește reducerea emisiilor de carbon. Noul camion electric reprezintă prima etapă importantă în atingerea acestui obiectiv.

Fără finanțarea județeană, acest proiect nu ar fi fost posibil. Planul este ca, în viitorul apropiat, încă un camion al școlii să fie electricizat.

Un drum scurt către cariera de șofer

Programul de formare pentru șoferii profesioniști beneficiază de o derogare de la cerința de vârstă impusă de regulamentul pentru obținerea permisului de conducere. Astfel, elevii pot conduce atât camioane, cât și autobuze de la vârsta de 18 ani.

Pentru a fi admiși în program, aceștia trebuie să dețină un permis de conducere pentru autoturisme, să fi absolvit anul VG2 și să aibă un contract de ucenicie cu o companie de transport, unde vor lucra după obținerea permisului până la examenul final de calificare.





VERSUS S03E07: SCUMPIREA COMBUSTIBILILOR

Scumpirea constantă a combustibililor amenință multe firme de transport rutier cu falimentul. Cum vedeți rezolvarea acestei probleme? - aceasta este întrebarea celui de-al șaptelea episod și ultimul din cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS.

George Niță, director general Holleman, Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics și Alexandru Păun, director general Blue River, sunt protagoniștii celor șapte episoade ale noului sezon din show-ul executivilor din transporturile rutiere românești.

Alina Johnson Pop, Marketing&PR Revista TIR Magazin: Scumpirea constantă a combustibilului amenință multe companii de transport rutier cu falimentul. Cum vedeți rezolvarea acestei probleme?

George Niță, director general Holleman: Depindem de evenimentele din țara vecină. Sperăm într-o revenire a situației destul de complicate, la modul general. Scumpirea carburantului este o consecință și o ducem în condițiile de care știm. Este o chestiune de cash-flow. Pentru firmele mici, probabil, este cu atât

mai greu pentru că au de cumpărat combustibil cu banii jos. Pentru firmele mai mari există finanțare, există o linie de credit și, în orice caz, sperăm că această presiune pe care clienții, câteodată, nu o înțeleg, legat de costul combustibilului, să scadă și să revenim la normalitatea de dinainte de aceste evenimente.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics: Este foarte important ca toți transportatorii să aibă în contractele pe care le semnează cu toți clienții clauza Diesel. E foarte important ca această clauză Diesel să se începând cu un anumit prag. Să se aplice automat, să nu fie la un nivel de înțelegere - atunci când dorește clientul să se aplice, atunci când nu dorește - nu se aplică. Transportatorul trebuie să obțină niște condiții care trebuie să se aplice automat, nu să rămână la nivel de voința clientului. Practic,

este foarte greu să rezistăm pe piață dacă nu se amortizează aceste costuri.

Și atunci, în momentul în care un client nu acordă majorarea tarifului în funcție de motorină, practic se oferă un tarif mai mic decât cel inițial. Și, atunci, transportatorul se vede cumva obligat să se retragă de pe piață pentru că nu mai este profitabil. Va trebui să se retragă de pe piață pentru că nu face față costurilor.

Alexandru Păun, director general Blue River: Cred că o abordare corectă cu clientul și o clauză de combustibil, pe care să o avem în contract, pe care să o solicităm încă de la semnarea contractului și nu să mergem în orb. Să avem încredere că atunci când se întâmplă fluctuații de preț la combustibil pe piață, clientul va și răspunde solicitărilor.

Ar rezolva această problemă și nu ne-am mai teme de fluctuațiile de combustibil. Din păcate, transportatorii mici nu își permit. Spun asta din proprie experiență. Atunci când aveam câteva camioane ne era foarte greu să avem o putere de negociere. Dar, cred că fiecare cum ne așternem așa dormim. Și transportatorii mici nu trebuie să accepte orice tarif și orice condiții le impune clientul. Atunci, cred că nu vor ajunge la faliment.

Nu știu cât de afectate pot fi companiile dacă și-au luat măsuri înainte de această problemă. Noi și dacă am avut contracte în care nu am avut clauza de combustibil, atunci când lucrurile au început să degenereze, am mers spre client și am solicitat în mod expres să includem clauza de combustibil.



Cum v-am spus, fiind o companie medie spre mare, am avut putere de negociere și a fost destul de ușor. Cei mici nu știu ce putere de negociere au și cum pot gestiona aceste situații.

Despre serial

VERSUS este un serial produs în exclusivitate pentru TIRMagazin.ro și Facebook.com/TIRMagazin. În fiecare dintre cele șapte episoade ale show-ului, trei executivi ai unor firme de transport rutier răspund la câte o întrebare lansată de jurnaliștii revistei TIR Magazin. Cele șapte întrebări sunt formulate după o minuțioasă analiză a celor mai importate subiecte de business, care îi preocupă în cea mai mare măsură în prezent pe transportatorii români.

Episodul 01

Ce ar trebui să facă autoritățile din România pentru a rezolva, într-o oarecare măsură, criza de șoferi profesioniști? - aceasta este întrebarea primului episod din cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS.

Alina Johnson-Pop, Director Marketing&PR Revista TIR Magazin:

Ce ar trebui să facă autoritățile din România pentru a rezolva, într-o oarecare măsură, criza de șoferi profesioniști?

George Niță, director general Holleman:

Dacă nu mai sunt suficienți șoferi autohtoni, atunci autoritățile ar trebui să încurajeze venirea unor șoferi din alte țări, care doresc să lucreze la noi pe baza unor examene care s-ar putea lua, la noi, într-o limbă de circulație internațională.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics:

Autoritățile din România ar trebui să investească mai mult în direcția educării profesionale - școli profesionale care să pregătească șoferii profesioniști, să pregătească și mecanici auto, să pregătească



și electricieni. Fapt pentru care ar trebui mai multe investiții din partea statului în pregătirea tehnică a acestora.

Ar mai fi și tratamentul fiscal aplicat șoferilor pe plan intern. Considerăm că este o discriminare flagrantă între impozitarea diurnei pe parcurs intern, care este deductibilă în valoare de 50 de lei și diurna pentru transportul internațional, care este de 87 de euro. Deci, practic, este un ecart foarte mare între aceste două valori și, practic, statul încurajează exportul de forță de muncă.

Deci, mai puțini șoferi sunt interesați să lucreze pe plan intern, întrucât salariile și diurnele sunt mult mai mult impozitate, fapt pentru care angajatorii nu își pot permite să ofere condiții financiare comparabile cu cele de pe plan extern.

Alexandru Păun, director general Blue River:

Răspunsul este cu bătaie mai lungă. Pentru a rezolva această criză de personal, nu doar în domeniul transporturilor, autoritățile trebuie să investească mai mult în educație și în sănătate. Am auzit des faptul că noi nu plătim destul de bine șoferii pentru a-i motiva să se întoarcă în țară pe cei care au plecat afară. Cred că în acest moment suntem la nivelul salariilor din Vestul Europei, cred că suntem, peste media salariilor din Vestul Europei.

Nu doar banii îi mână pe acești oameni să rămână în afara granițelor țării, ci sistemul în care trăim. Cred cu tărie că un sistem sănătos i-ar aduce înapoi acasă. Și cred cu tărie că nu banii îi mână pe oameni să părăsească țara, ci

sistemul în care trăim.

Și acest fapt nu trebuie ascuns: nu avem un sistem educațional bine pus la punct, nu avem un sistem sanitar foarte bine pus la punct. Până atunci, pentru că asta nu se poate realiza într-un timp scurt și ușor, ar trebui să se aducă mai mulți șoferi și personal extracomunitar. Cred că ar trebui înlesnită legislația sau procedurile de aducere a șoferilor extracomunitari. Lucrurile sunt simple, trebuie doar să se dorească. Dacă ni se tot spune că sunt șoferi suficienți și că doar trebuie să îi aducem de afară, asta nu ține doar de noi. Pe termen scurt cred că am putem rezolva problema cu șoferi extracomunitari. Nu avem un șomaj atât de ridicat încât să spunem că defavorizăm angajații din România. Cu acești șoferi extracomunitari putem crește volumul de transport și să aducem mai multă valută de afară. Cea care e cu bătaie mai lungă trebuie rezolvată de autorități, pentru că fără educație este foarte greu să ne dezvoltăm într-o direcție foarte bună, la fel cu sănătatea. La partea cu șoferii extracomunitari, lucrurile sunt extrem de simple. Trebuie să se ia niște măsuri rapide și lucrurile să fie mai ușoare din punct de vedere al procedurilor.

Episodul 02

Ce modalități ați găsit în firmă pentru a vă fideliza personalul și pentru a contracara plecarea șoferilor profesioniști?- aceasta este întrebarea celui de-al treilea episod din cel de-al doilea sezon al serialului VERSUS.

Alina Johnson-Pop, Director Marketing&PR Revista TIR Magazin:

Ce modalități ați găsit în firmă pentru a vă fideliza personalul și pentru a contracara plecarea șoferilor profesioniști?

George Niță, director general Holleman:

Încercăm să avem o fluctuație a personalului cât se poate de mică. Șoferii sunt interesați de venituri cât mai mari. Este și firesc pentru munca pe care o prestează. Și noi încercăm să avem autotractoare și trailere cât mai noi, cât mai puțin uzate moral. Să le asigurăm o întreținere tehnică adecvată astfel încât șoferul să se simtă în siguranță. Să creăm o atmosferă de lucru cât se poate de bună, reciproc avantajoasă, astfel încât toată lumea să fie mulțumită.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics:

În firmă am aplicat mai multe măsuri. Una dintre ele este cea a bonusării șoferilor în funcție de numărul de ani petrecuți în firma noastră. Practic, sunt încurajați cei care au mai mulți ani de vechime în firmă și sunt bonusați în consecință.

Încercăm iarăși să oferim condiții optime de muncă prin înlocuirea camioanelor care sunt mai vechi cu camioane noi, investind aproape în fiecare an în camioane noi, pe care le comandăm de la producători. Și, trei, printr-un dialog permanent cu șoferii, să vedem care sunt doleanțele dâșilor, să vedem cum putem să venim în întâmpinarea acestor doleanțe pe care le au, pe orice plan ar fi ele.

Alexandru Păun, director general Blue River:

Am încercat, în primul rând, să avem o apropiere față de conducătorii auto. De fapt, nu numai de conducător auto ci, în general, de toți colegii noștri. La noi există un management pe orizontală. Suntem o companie care abordează problemele cu democrație, cred eu, mult prea lejeră, dacă pot spune așa! Am încercat să fim foarte corecți



și transparentți în ceea ce facem. Și ori de câte ori avem o problemă încercăm să o comunicăm înainte, să discutăm și să găsim soluții împreună. Un salariu corect, o plată la termen, fără întâzieri! Nu facem nimic în mod special, cred eu! Și am reușit să menținem flota activă permanent, cu mici suișuri și coborâșuri, dar totul a fost OK. Nu cred că facem nimic deosebit, v-am spus, în afară de faptul că discutăm permanent cu colegii noștri. Încercăm să le identificăm problemele, chiar și cele personale, nu numai cele profesionale și asta cred că a ajutat foarte mult.

Episodul 03

În ce măsură firma pe care o conduceți a simțit efectele războiului din Ucraina?- aceasta este întrebarea celui de-al treilea episod din cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS.

Alina Johnson-Pop, Director Marketing&PR Revista TIR Magazin:

În ce măsură firma pe care o conduceți a simțit efectele războiului din Ucraina?

George Niță, director general Holleman:

Situația din Ucraina ne-a afectat ca și pe ceilalți transportatori așteptând în graniță mult mai mult decât era de așteptat înainte de război. Am așteptat și în porturi pentru încărcare și descărcare.

Au dispărut anumite slujbe de proiect-cargo în favoarea altora.

Am avut, în schimb, de suferit în Ucraina pentru că eram în operațiuni deosebite în momentul în care, pe 24 februarie 2022, au atacat rușii. Noi eram într-un proiect de transporturi de turbine eoliene într-un proiect în zona Nicolaev și ne-a fost dificil să ieșim din țară în condiții de război. În condițiile în care drumurile erau blocate, și la graniță a fost complex. Armata ucraineană ne-a rechiziționat câteva capete tractor și un trailer. Nu ne-a compensat cu nimic. Mai mult decât atât, ne-au oprit la graniță anumite echipamente pe care foarte greu am reușit să le aducem din țară. Doreau dumnealor să le rețină, să le rechiziționeze. A fost o situație destul de delicată. Astfel că suntem cea mai afectată firmă de transport în relația cu Ucraina și cu războiul care s-a ivit la graniță.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics:

În primul rând, au fost efectele creșterii prețului la motorină. A fost acel boom din martie, când motorina a ajuns la 10 lei pe litru. A fost un impact foarte mare din punct de vedere al costurilor și ca efect ulterior a antrenat și creșteri de costuri începând cu piese, anvelope, service, mentenanță. Costurile acestea au generat inflația care a fost 15%.

A însemnat un cost suplimentar pe care a trebuit să îl suportăm și, implicit, costurile salariale au crescut, dat fiind că toți salariații au

pierdut din puterea de cumpărare. Automat, a fost necesar să mărim veniturile fiecărui angajat pentru a suporta acest ecart care s-a produs din cauza inflației. Din păcate, clienții nu au fost toți foarte receptivi în privința amortizării efectului inflației și s-au limitat la a acoperi total sau parțial scumpirea motorinei.

Alexandru Păun, director general Blue River: Nu cred că putem fi luați ca un etalon. Noi avem o constantă și încercăm să nu avem perioade foarte aglomerate. Încercăm să găsim clienți care ne pot oferi constant niște volume. Nu profităm de ocaziile în care putem face transport spot cu sume mai mari de bani. Pot spune că războiul nu ne-a afectat atât de tare. Ne-a afectat din prisma faptului că au fost creșterile de motorină, inflația. Nu sunt în măsură să spun că a fost doar pentru că a început războiul sau pentru că așa se întâmpla indiferent. E clar că lucrurile nu au stat bine după începerea războiului și, într-o mică măsură, ne-a afectat. Au fost lunile în care combustibilul a crescut foarte mult.

Oricât de atenți am fost și am ajustat prețurile și am avut clienți foarte deschiși din punctul ăsta de vedere... De la 3 luni, am trecut la o lună cu ajustarea clauzei de motorină. Când am văzut că nu reușim nici la o lună de zile, cu unii am trecut chiar la o săptămână. Am reglat lucrurile din mers și am reușit să trecem de aceste probleme care păreau destul de grave. S-au remediat între timp și pot spune că nu ne-a afectat foarte tare războiul. Ne-a afectat pe plan emoțional, pentru că nu îți imaginezi că, în 2022, se mai poate să luptăm cu bâtele și cu armele. S-au dus războaie economice și se putea duce și acesta la fel. Din acest punct de vedere ne-a afectat cel mai tare.

În rest, business-ul într-o mică măsură ne-a afectat. Nu pot spune că a fost atât de grav.

Episodul 04

Cât de important este pentru transportatorii rutieri ca România să intre în Schengen? - aceasta este întrebarea celui de-al patrulea episod din cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS.

Alina Johnson-Pop, Director Marketing&PR Revista TIR Magazin:

Cât de important este pentru transportatorii rutieri ca România să intre în Schengen?

George Niță, director general Holleman:

Pentru transportatori este deosebit de important. Câștigăm timp și timpul înseamnă bani și toată lumea este mulțumită. Nu se stă la aceste granițe. Nu mai este o înjosire a omului care este pe camion, a firmei, a clienților. Nu mai trebuie să înghițim acești timpi pierduți. Pentru că nu putem spune clienților despre toate aceste probleme, deși dâșii le știu. Este un avantaj deosebit pe care l-am avea. Sperăm că și autostrăzile să fie complete, să putem merge într-un singur program de la București până dincolo de granița cu Ungaria.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics:

Pentru transportatorii rutieri intrarea în Schengen ar însemna timpi de așteptare mult mai mici la frontieră. S-ar fluidiza foarte mult traficul internațional și în mod automat ar scădea costurile unei curse. Ar însemna folosirea unei curse, automat, ar însemna folosirea mult mai bună a camioanelor și utilizarea fără aceste blocaje care de multe ori durează foarte mult timp.

Alexandru Păun, director general Blue River:

Cred că este foarte important ca România să adere la spațiul Schengen prin prisma faptului că avem foarte mari pierderi de timp, de bani, de energie, în discuțiile cu clienții pentru că întârziem livrările. Șoferii sunt înținși la maxim pentru că își pierd un program din timpul de

condus în vămile din România. Este foarte important din prisma faptului că sunt puțini șoferi și avem problema pe care o avem cu lipsa de personal. Șoferii blocați în vamă ar putea suplini, într-un fel sau altul, această lipsă de conducători auto. Pierderile sunt de timp și de bani. Un camion cheltuie bani în momentul în care stă, nu produce. Sunt multe neajusuri din acest punct de vedere și atunci e clar că e nevoie imediată să aderăm la spațiul Schengen. Trebuie să depunem toate eforturile noi, guvernul. Autoritățile în măsură ar trebui să facă presiuni mult mai mari și să ia niște decizii în acest sens și măsuri.

Episodul 05

Cum afectează prevederile Pachetului Mobilitate 1 piața românească a transporturilor rutiere și cât de afectată a fost firma pe care o conduceți? - aceasta este întrebarea celui de-al cincilea episod din cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS.

Alina Johnson-Pop, Director Marketing&PR Revista TIR Magazin:

Cum afectează prevederile Pachetului Mobilitate 1 piața românească a transporturilor rutiere și cât de afectată a fost firma pe care o conduceți?

George Niță, director general Holleman:

Cred că această nouă legislație ne afectează pe toți. Trebuie să aducem oamenii, mașinile. Nu avem chiar atât de mult transport în comunitate, facem mai mult tur-retur. În proiecte mai lungi, trebuie să facem acești pași și această chestiune ne afectează financiar și nu ne place.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics:

Firma noastră e focusată mai mult pe domeniul transportului intern și nu putem spune că am fost afectați de această măsură. Nu avem foarte multe curse în extern. Și atunci practic nu am fost afectați deloc.

Alexandru Păun, director general Blue River:

Îmi este foarte greu să vorbesc despre această piață pentru că e foarte greu să știi ce se petrece la ceilalți. Ce pot să vă spun e ce se întâmplă la noi. Am început să vorbim cu clienții mult înainte de implementarea Pachetului de Mobilitate. Practic, de când a început să se discute de acest Pachet de Mobilitate.

Am încercat să transpunem sau să punem responsabilitatea pe client ca să aducem camioanele acasă. Acesta este, din punctul nostru de vedere, cel mai important lucru care a fost împotriva firmelor de transport din sud-estul Europei.

Am reușit cu aproape toți clienții - un singur client a refuzat să ne întoarcă toate camioanele acasă la opt săptămâni și am închis colaborarea. Am fost foarte fermi din acest punct de vedere. Am reușit o foarte lungă perioadă de timp să aducem camioanele la opt săptămâni, poate și înainte de acest termen, nu am depășit niciodată.

Ne este tot mai greu să facem lucrul acesta având în vedere că și volumele sunt în scădere. Nu reușim să mai respectăm în totalitate această întoarcere a camioanelor acasă. Facem tot ceea ce este posibil să îl respectăm, dar din păcate mai sunt foarte mulți factori care influențează acest lucru.

Întoarcerea acasă a șoferilor la patru săptămâni nu e o mare problemă pentru că suntem obligați să le oferim posibilitatea de a se întoarce acasă, dar dacă ei refuză nu îi putem obliga.

Celor care doresc să se întoarcă la patru săptămâni le oferim posibilitatea și îi aducem acasă.

Nu s-a întâmplat până acum să ne solicite cineva - au spus că ei rămân să meargă la prieteni sau să facă ce vor ei. E timpul lor liber și nu îi putem forța!

Au fost un pic temători la început pentru că ne-au tot întreat: ne veți aduce la patru săptămâni acasă? Pentru că noi, în felul acesta, nu reușim să ne acoperim cheltuielile lunare și nu este OK. Am spus

că, dacă ei nu doresc, nu îi putem obliga să se întoarcă. A fost un lucru benefic de ambele părți.

Un pic mai mult de muncă a fost cu detașarea transnațională, pentru că acolo trebuie să respectăm, să declarăm în portalul IMI toate detașările, trebuie să ținem cont de plata salariului în fiecare țară pe care o tranzităm. De fapt, nu pe care o tranzităm. Atunci când șoferul e detașat în adevăratul sens al cuvântului, el nu face doar tranzit al țării. Încărcăm, descărcăm în țara respectivă, atunci trebuie să calculăm salariul minim din acea țară.

Aici este o muncă titanică. Aici, ne-a ajutat sistemul telematic pe care noi îl avem și ne ajută și cu detașările.

În spate, colegii mei depun o muncă titanică pentru a avea o realitate a ceea ce se întâmplă pe teren. A fost ca o piedică pusă, dar am reușit să trecem peste și vom continua în această direcție fără să ne pună mari probleme.

Episodul 06

În ultimii ani, impozitarea diurnei șoferilor profesioniști a fost constant în atenția ANAF și a Parlamentului. Ce credeți că ar trebui făcut în această direcție? - aceasta este întrebarea celui de-al șaselea episod din cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS.

Alina Johnson-Pop, Director Marketing&PR Revista TIR

Magazin: În ultimii ani, impozitarea diurnei șoferilor profesioniști a fost constant în atenția ANAF și a Parlamentului. Ce credeți că ar trebui făcut în această direcție?

George Niță, director general

Holleman: Autoritățile, Fiscul, bineînțeles că încearcă să adune venituri la bugetul de stat. Cred că ar putea să se uite în alte direcții mai atent. Este transportul o ramură care funcționează. Facem în România destul de multe cifre și pentru balanța de plăți a României. Ideea de a mai fiscaliza, de a mai taxa veniturile șoferilor nu mi se pare deosebită. Nu cred că vor

fi avantaje pentru transportatorii români. Șoferii vor fi angajați de firme străine și cine are de pierdut este tot transportatorul român. Este evident.

Mircea Mănescu, director general Ahead Logistics:

Din punctul nostru de vedere, ca transportatori specializați pe domeniul intern, am dori să se facă o aliniere a diurnei pe plan intern cu cea a diurnei pe plan extern. În sensul de a avea o diurnă deductibilă similară pe plan intern cu cea de pe plan extern. Ca să putem beneficia și noi de anumite prevederi fiscale de care beneficiază colegii care fac transport internațional.

Alexandru Păun, director general Blue River:

Sunt de părere că autoritățile ar fi trebuit să vadă oportunitatea majorării diurnei neimpozabile așa cum au făcut vecinii noștri, polonezii și bulgarii, care au majorat pragul de neimpozitare, pe când la noi a scăzut pragul de neimpozitare. Pot spune că nu ne-a afectat atât de tare din prisma faptului că avem un bonus pentru vechime pentru șoferi. Și, atunci, toți șoferii care aveau o vechime în companie aveau un salariu brut un pic mai mare. Și, atunci, am reușit să păstrăm acel prag de 87,5, cât e și în prezent. Unde a fost cazul, am plătit impozite pe diurna neimpozabilă. Cred că ar fi fost necesar să avem un nivel mai mare de diurnă neimpozabilă pentru că așa am fi rămas competitivi în piață. Azi, cel puțin Lituania vine cu niște tarife mult mai mici ca noi și simțim asta cu clienții mari pe care îi avem, pentru că pun presiune pe tarife. Având în vedere că și volumele au scăzut, e cu atât mai grav. Dar, vom depăși cu siguranță și acest moment. Sperăm că autoritățile să revină la o ușurare a impozitării diurnei și să putem să mai balansăm un pic diferența dintre tarifele practicate de noi și celelalte state din sud-estul Europei.



CORNELISSEN A COMANDAT 27 DE CAMIOANE ELECTRICE MAN

- 25 de autotractoare eTGX și două șasiuri eTGS
- Conceptul, disponibilitatea și rețeaua de service-uri MAN au fost convingătoare
- Camioanele electrice vor fi utilizate, în principal, pentru livrările către supermarketuri

Furnizorul olandez de servicii logistice Cornelissen Transport a comandat la MAN 27 de autocamioane electrice. Comanda include 25 de autotractoare MAN eTGX și două șasiuri MAN eTGS. Acestea vor fi utilizate, în principal, pentru livrarea de bunuri către supermarketuri - un segment în care vehiculele electrice devin din ce în ce mai importante. Noile unități vor completa flota Cornelissen, care include deja aproximativ 600 de autocamioane grele și 100 de autoutilitare ușoare.

„Credem în electrificare, la fel ca și clienții noștri și ne angajăm în această investiție”, spune Peter Leegstraten, șeful departamentului de achiziții și inovare al Cornelissen. „Ne așteptăm ca, în jurul anului 2027 sau 2028, autocamioanele electrice să devină mai profitabile decât cele diesel.”

Primele autocamioane electrice MAN, configurate conform solicitărilor Cornelissen, vor porni la drum de la sfârșitul lunii iunie. Compania a optat pentru camioanele electrice de la MAN

deoarece clientul olandez a fost impresionat de conceptul producătorului de vehicule comerciale. „În plus, MAN poate livra autocamioanele electrice în intervalul de timp de care avem nevoie pentru a ne îndeplini ambițiile și angajamentele față de clienții noștri”, spune Leegstraten. „La fel de importantă este, desigur, rețeaua de service-uri, în care avem deplină încredere.”

Șoferii sunt încântați de cabinele GM

Cele 25 de autotractoare MAN eTGX sunt echipate cu varianta GM, cabina spațioasă, care reprezintă un aspect important pentru șoferi. „În timpul unui test cu MAN eTGX, șoferii au fost foarte entuziasmați”, povestește Leegstraten. „În plus,

designul compact ne atrage. Cu ampatamentul de 375 cm, aceste autotractoare ușor manevrabile se integrează perfect în conceptul nostru dedicat distribuției în supermarketuri. Alte avantaje sunt conexiunile de încărcare de pe ambele părți și autonomia mare de aproximativ 450 de kilometri”. Autotractoarele MAN eTGX sunt deja pregătite pentru încărcarea rapidă Megawatt - un detaliu important pentru viitorul apropiat, în opinia lui Cornelissen: „Pentru camioanele pe care le folosim 24 de ore din 24, încărcarea cu o putere mare, așa cum se poate obține cu încărcarea rapidă Megawatt, este esențială, astfel încât autocamioanele să își poată efectua cursa completă într-o oră”, explică Leegstraten.



CONTROALELE ISCTR

SEZONUL 01

CONTROALELE ISCTR este un reality show gândit special pentru internet, care este postat pe rețelele sociale de mare anvergură (Facebook, Youtube) dar și pe site-urile TIRMagazin.ro și PolitiaRutiera.ro.

CONTROALELE ISCTR: UN TOTAL DE PESTE 2,6 MILIOANE VIZUALIZARI

Episoadele primului reality show din transporturile românești

"CONTROALELE ISCTR" au devenit virale imediat după lansare și au acumulat peste două milioane de vizualizări pe Facebook.

Cel mai vizionat a fost episodul 07, care a ajuns la peste 1,5 MILIOANE de vizualizări.





DUVENBECK: CAMIOANELE ELECTRICE MAN ÎN OPERAȚIUNILE DE LOGISTICĂ ALE VOLKSWAGEN

- Călătorie în premieră pentru camionul electric MAN de la sediul Duvenbeck din Herne la uzina Volkswagen din Wolfsburg
- Cursa standard dus-întors de 634 de kilometri este efectuată acum complet electric cu MAN eTGX
- Camionul electric MAN, cheia pentru extinderea lanțului de aprovizionare cu emisii zero la Volkswagen
- MAN eTGX Ultra Low Liner îndeplinește în mod specific cerințele industriei auto pentru volume mari de transport

MAN Truck & Bus a livrat primele autocamioane electrice MAN către Duvenbeck Group la sfârșitul anului 2024.

De la jumătatea lunii februarie, modelele MAN eTGX Lowliner transportă componente de la uzina Duvenbeck din Herne către fabrica Volkswagen din Wolfsburg în mod regulat. „Aceasta înseamnă că primele autotractoare electrice mega cu o înălțime de încărcare de trei metri rulează pe o distanță medie în rețeaua noastră regională de expediție și își dovedesc

rentabilitatea în utilizarea zilnică”, explică Simon Motter, șeful Volkswagen Group Logistics. În Herne, loturile de la furnizorii individuali sunt grupate în camioane și transportate la fabrica din Wolfsburg, printre altele. În faza inițială, un MAN eTGX va acoperi traseul de 317 kilometri - un total de 634 de kilometri într-o călătorie dus-întors. În prezent, autocamionul își încarcă bateriile la infrastructura publică de pe traseu și la centrul Duvenbeck din Herne. Planul este de a încărca la depozitul

Duvenbeck Group din Peine în cursul acestui an, de îndată ce infrastructura de încărcare este gata. Așa-numitul concept de centru pentru semiremorci va fi apoi pus în aplicare: Două camioane electrice MAN vor efectua traseul principal de la Herne la Peine, unde semiremorcile vor fi schimbate. Un alt camion electric va parcurge ultima etapă până la Wolfsburg. Distanțele dus-întors vor fi atunci de 520, respectiv 110 kilometri. Utilizarea camioanelor electrice MAN face parte din programul



VERSUS & SEZONUL 02



SERIALUL EXECUTIVILOR
DIN
TRANSPORTURILE
RUTIERE

&
DIN DECEMBRIE 2019,
PE TIRMAGAZIN.RO SI
FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN



de logistică cu impact goTOzero, prin care Volkswagen adoptă logistica, care respectă protejarea mediului. Pe termen lung, utilizarea camioanelor electrice este cea mai importantă pârgie pentru reducerea emisiilor de CO₂ în transportul rutier. Noile camioane electrice MAN sunt deosebit de potrivite pentru acest lucru: „MAN eTGX Ultra este soluția perfectă cu emisii zero pentru logistica auto. Niciun alt autotractor electric cu semiremorcă, produs în serie, nu poate tracta remorci cu o înălțime interioară de trei metri. Acest lucru îl face alegerea ideală pentru operațiunile de transport cu cerințe de volum ridicat”, spune Friedrich Baumann, membru al consiliului de administrație, responsabil cu vânzările și soluțiile pentru clienți la MAN Truck & Bus. „Suntem încântați că Duvember și Volkswagen integrează acum cu succes această inovație în logistica zilnică.

Duvenbeck: Partener pentru Green Logistics

Sustenabilitatea joacă, de ani de zile, un rol central în logistica Duvenbeck. „Utilizarea tot mai frecventă a camioanelor electrice, precum MAN eTGX, este o parte esențială a strategiei corporative a Duvenbeck de a implementa soluții logistice durabile și eficiente. Până la sfârșitul acestei luni, vom avea în flota noastră aproximativ 15 MAN eTGX Ultra Low Liners.

Experiența pe care o dobândim în fiecare zi contribuie în mod activ la modelarea și promovarea logisticii durabile”, spune Hakan Bicil, CEO al Duvenbeck Group. Duvenbeck lucrează continuu la măsuri de optimizare a eficienței energetice și de conservare a resurselor. Printre acestea se numără utilizarea sistemelor de propulsie alternative, reducerea călătoriilor în gol și concepte inovatoare de încărcare. Utilizarea camioanelor electrice MAN reprezintă o contribuție suplimentară la minimizarea emisiilor de CO₂ în lanțul de aprovizionare. Duvenbeck și MAN au convenit printr-o scrisoare de intenție (LOI) că aproximativ 120 de unități MAN eTGX vor fi preluate până în 2026.

Inovarea tehnologică ca factor-cheie

MAN eTGX Ultra Low Liner este un pionier în clasa sa: cu o înălțime a semiremorcii de numai 950 mm, un ampatament foarte scurt de 3,75 metri și o capacitate maximă a bateriei, acesta oferă o autonomie de aproximativ 500 de kilometri. Datorită conceptului său modular de baterii, cu o gamă de patru, cinci sau șase pachete de baterii, acesta poate fi personalizat în mod optim pentru orice sarcină de transport. În plus, față de tehnologia de încărcare standard CCS (până la 375 kW), acesta poate fi comandat și cu noul standard MCS, inițial cu până la 750 kW și, ulterior, cu o putere de încărcare de până la un megawatt pentru încărcarea rapidă în timpul pauzelor de condus.





TRANSPORTATORI ÎN CONSTRUCȚII



**IOAN DOMNARIU,
DIRECTOR GENERAL
TOTAL NSA**



**MARIAN CIOCAZAN
NEDELCU,
DIRECTOR GENERAL
CONSTRUCȚII GENERALE
OLTENIA**

**DIN LUNA IANUARIE 2021
PE TIRMAGAZIN.RO
ȘI FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN**



DAIMLER TRUCK: VÂNZĂRILE S-AU PRĂBUȘIT CU 11%. ÎNCASĂRILE, CU 5% MAI MICI

Cererea scăzută din Europa a făcut ca veniturile producătorului de camioane Daimler Truck să scadă în trimestrul al treilea al anului 2024.

Cu vânzări în scădere cu unsprezece procente la nivel mondial, veniturile au scăzut cu cinci procente, la 13,1 miliarde de euro, în perioada iulie-septembrie, după cum a anunțat compania. Profitul operațional ajustat a scăzut cu douăsprezece procente, la 1,18 miliarde de euro. La marca europeană Mercedes-Benz, profitul a scăzut cu aproape jumătate, la 283 de milioane de euro, în timp ce Daimler a obținut o ușoară creștere în America de Nord.

Mediul de piață din Europa rămâne dificil, a explicat compania listată pe DAX. În septembrie și octombrie, jumătate dintre angajații de la uzina principală din Wörth au fost nevoiți să lucreze cu program redus timp de câteva zile, deoarece situația comenzilor era foarte slabă. Daimler a declarat recent că acest lucru probabil nu va mai fi necesar în noiembrie. Numărul comenzilor la nivel mondial a continuat să scadă în trimestrul al treilea, iar comenzile pentru întregul an au scăzut cu opt procente, la 293.000 de vehicule. „Suntem pe cale să obținem un nou an solid pentru Daimler Truck”, a declarat, în mod bizar, noul CEO Karin Radström, confirmând previziunile pentru 2024, care au fost reduse în august. Randamentul ajustat al vânzărilor este de așteptat să fie între opt și 9,5%, cu vânzări și venituri mai mici decât în anul precedent - după nouă luni este de 9,3%.

Scădere puternică a vânzărilor de camioane Mercedes în Asia

Rapoartele financiare ale grupului Daimler Truck AG au indicat încetinirea cererii pentru produsele sale în Asia.

Scăderea vânzărilor pentru segmentul asiatic al Daimler Truck AG a reflectat o scădere generală a cererii pentru producător în toate operațiunile sale globale, conform raportului financiar 2024 publicat recent.

Vânzările de unități în segmentul Daimler Truck din Asia au ajuns la al doilea cel mai scăzut total din ultimii șase ani, cu 125.234 vândute, comparativ cu 161.171 în 2023.

Veniturile grupului în cadrul operațiunilor Daimler au scăzut cu trei procente, în comparație cu 2023, la un total de 54,1 miliarde de euro (93 miliarde de dolari australieni).

„În ultimul an, am obținut un EBIT ajustat de 4,7 miliarde de euro și un randament ajustat al vânzărilor în afacerea noastră industrială de 8,9 la sută. Acest lucru face din 2024 un alt an solid.

Suntem mândri de ceea ce am realizat și aș dori să mulțumesc sincer echipei noastre globale Daimler Truck pentru dedicarea și munca lor excelentă. În același timp, 2024 a variat în toate segmentele noastre”, a fost declarația ciudată a lui Karin Rådström, CEO Daimler

Truck.

„Trucks North America și Daimler Buses au continuat să fie puternice. Mercedes-Benz Trucks s-a descurcat foarte bine în Brazilia, dar a fost afectată de cererea slabă de pe piețele sale principale europene. Trucks Asia a obținut rezultate operaționale solide, în pofida continuării piețelor slabe. În concluzie, suntem convinși că putem face și mai mult și ne angajăm să ne valorificăm și mai mult potențialul”, a spus CEO Daimler Trucks.

Cifrele îl contrazic

Previziunile privind segmentul de camioane pentru anul fiscal 2025 indică faptul că Daimler se așteaptă la o nouă încetinire a vânzărilor pe piața sa de camioane din Asia. Se preconizează vânzări între 95.000-115.000 de unități.

Mercedes-Benz Trucks a vândut doar un total de 221 de camioane în Australia în 2025 până la sfârșitul lunii februarie.

La sfârșitul lunii februarie, Fuso eCanter se afla pe locul al treilea în topul vânzărilor de camioane în această țară, cu un total de 496 de vehicule, după cele 1794 de livrări ale Isuzu și cele 588 de livrări ale Hino, și înaintea celor 464 de livrări ale Kenworth.



CE AUTOSTRĂZI ȘI ȘOSELE DE CENTURĂ SE VOR FINALIZA ÎN 2025?

Anul 2025 se anunță unul bun pentru infrastructura din România. Se vor deschide autostrăzi, drumuri expres, dar și centuri ocolitoare. În plus, vor începe alte proiecte vitale pentru transportul rutier.

Aproape 300 de kilometri de autostradă și 30 de kilometri de drumuri expres vor fi finalizate în 2025 în România, potrivit estimărilor autorităților și a specialiștilor. Primele tronsoane noi de autostradă vor fi inaugurate în această primăvară.

Luna aprilie ar putea aduce deschiderea primilor kilometri de autostradă finalizați în 2025.

Unul dintre tronsoanele vizate este Lotul 3 al Autostrăzii 0 - Sud (Autostrada de centură a Capitalei), în lungime de 18 kilometri. Potrivit constructorilor (Aktor), Lotul 3 al Autostrăzii A0 Sud va fi gata pentru darea în trafic la sfârșitul lunii aprilie 2025, stadiu de execuție fizic în șantier fiind de peste 92 la sută.

Deschideri pe Autostrada Capitalei și Autostrada Moldovei

Un alt tronson de autostradă cu șanse mari de a fi inaugurat în perioada martie - aprilie 2025 este Lotul 2 Mizil – Pietroasele (28 km) din Autostrada A7 Ploiești – Buzău, informa, recent, ministrul Transporturilor, Sorin Grindeanu.

În următoarele săptămâni, un alt sector al Autostrăzii Capitalei, Lotul 4 al A0 Nord, cu o lungime de 4,47 kilometri, între localitățile Pantelimon și Glina, ar putea fi inaugurat.

Asociația Pro Infrastructură, care monitorizează proiectele ample de infrastructură rutieră și feroviară, arată că, în 2025, cu certitudine vor fi dați în folosință aproape 160 de kilometri de autostradă.

„Dacă vremea va permite, în februarie-martie avem A7 Buzău-Focșani lot 1 (UMB): 4,6 km între nodurile Buzău Est și Buzău Nord. Tot cam atunci, tot pe A7, 28,35 km Mizil-Spătaru (Coni-Trace). În aprilie-mai restul de 12,315 km pe DEx12 Albota-A1 (UMB). Primăvara se încheie cu restul de 15,35 km din A1 Pitești-Curtea de Argeș (WeBuild). În iunie avem ciotul DEx4 de la Tureni, 4,957 km (Dimex-Con-A). Chiar dacă s-ar adevări scenariul cel mai negru în țară, UMB tot va livra cel puțin 60,302 km pe A7, adică loturile 2 și 3 ale A7 Focșani-Bacău între Adjud Sud și Bacău Sud, din care Centura Adjud (Domnești-Adjudu Vechi) poate și trebuie să fie deschisă în iunie-iulie,

restul (până) la sfârșitul anului. În noiembrie-decembrie așteptăm și A7 Buzău Vest-Buzău Est, 13,9 km (Nurol)”, a transmis Asociația Pro Infrastructură.

Sunt însă șanse ca și alte tronsoane de autostrăzi și drumuri expres să poată fi date în folosință, arată reprezentanții asociației.

„La final de 2024, rețeaua de autostrăzi și drumuri expres din țară a ajuns la 1269,87 kilometri aflați în exploatare. În 2025 ne vom apropia de borna 1500 sau chiar o putem depăși”, a mai arătat Asociația Pro Infrastructură.

Listă impresionantă de autostrăzi și șosele de centură

Site-ul 130km.ro, care monitorizează de mai mulți ani investițiile în infrastructura rutieră mare din România, arată că până la finalul anului 2025 se estimează finalizarea a circa 290 de kilometri de autostrăzi și a trei tronsoane de drumuri expres, în lungime totală de 30 de kilometri.

Lista drumurilor de mare viteză care ar putea fi inaugurate în 2025

VERSUS

Serialul EXECUTIVILOR din transporturile rutiere



SEZONUL 03

Cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS vă prilejuieste întâlnirea cu trei executivi ai lumii transporturilor rutiere românești:

-GEORGE NIȚĂ, DIRECTOR GENERAL HOLLEMAN

-MIRCEA MĂNESCU, DIRECTOR GENERAL AHEAD LOGISTICS

-ALEXANDRU PĂUN, DIRECTOR GENERAL BLUE RIVER

Din 11 mai 2023
pe TIRMagazin.ro și Facebook.com/TIRMagazin



cuprinde următoarele tronsoane:
 A7: Ploiești - Buzău, Lot 2 (Mizil - Pietroasele), de 28,35 kilometri
 A0: Centura București Sud, Lot 3 (DN6 - A1), de 17,97 kilometri
 A0: Centura București Nord, Lot 4 (DN3 Cernica - A2), de 4,47 kilometri
 A1: Sibiu - Pitești, Secțiunea 5 (diferența) (Curtea de Argeș - Băiculești), de 14,58 kilometri
 A7 Focșani - Bacău, Lot 1 (Focșani - Domnești Târg), de 35,60 kilometri
 A7: Focșani - Bacău, Lot 2 (Domnești Târg - Răcăciuni), de 38,78 kilometri
 A7: Focșani - Bacău, Lot 3 (Răcăciuni - Bacău), de 21,52 kilometri
 A7: Bacău - Pașcani, Lot 1 (Săucești - Trifești Târg), de 30,30 kilometri
 A7: Bacău - Pașcani, Lot 2 (Trifești - Gherăiești), de 18,99 kilometri
 A7: Bacău - Pașcani, Lot 3 (Mircești - Pașcani), de 28,09 kilometri
 A0: Centura București Nord, Lot 3 (parțial) (Afumați - Cernica), de 6,30 kilometri
 A7: Ploiești - Buzău, Lot 3 (Pietroasele - Buzău), de 13,90 kilometri
 A7: Buzău - Focșani, Lot 1 (diferența) (Buzău - Vadu Pașii), de 3,40 kilometri
 A3: Suplacu de Barcău - Borș, Secțiunea 3C1 (Suplacu de Barcău - Chiribiș), de 26,35 kilometri.
 Tot în 2025, este estimată deschiderea tronsoanelor de drumuri expres: DEX12: Colonești - Pitești, parțial, pe tronsonul Albota - Pitești), de 12,88 kilometri, a DEX6:

Brăila - Galați, de 12,29 kilometri și a DEX4: A3 - DN1 (Tureni, județul Cluj), de 4,96 kilometri.
 În prezent, sunt în execuție aproape 600 de kilometri de autostrăzi, respectiv aproape jumătatea din rețeaua de autostrăzi realizate în România, cu termene de finalizare până în 2027.

„Plouă” și cu Șosele de Centură

Centurile mai multor orașe din România se află în șantier și au ca termen de finalizare anul 2025. Odată cu realizarea lor, traficul greu va putea fi scos în afara localităților, iar localnicii vor putea beneficia de mai mult confort.
 Rețeaua de autostrăzi și drumuri expres din România a ajuns la aproape 1.300 de kilometri, iar odată cu ele, traficul greu a fost scos aproape complet din zeci de orașe. În 2025, este așteptată finalizarea mai multor centuri ocolitoare.
 Localnicii din Turda vor fi printre beneficiarii noilor rute ocolitoare. Deși municipiul este un nod al autostrăzilor Apusenilor (A10) și Transilvaniei (A3), camioanele care circulă pe direcția Turda - Cluj - Napoca, continuă să aglomereze zona centrală a acestuia.
 Situația se va ameliora odată cu finalizarea lucrărilor de pe șantierul drumului de legătură dintre Autostrada A3 – DN 1 de la Tureni (DEX4), în lungime de cinci kilometri. Viitorul drum expres, pe care sunt construite șapte poduri și viaducte ar putea fi deschis circulației în vara

acestui an.

Traficul greu scos din multe orașe

„Acest an ar trebui să ne aducă și centurile rutiere de la Biharia, Făgăraș, Zalău, Mizil și Comarnic. Și drumul de legătură A1 - DN69 la nord de Timișoara. La final de 2024, rețeaua de autostrăzi și drumuri expres din țară a ajuns la 1269,87 kilometri aflați în exploatare. În 2025 ne vom apropia de borna 1.500 sau chiar o putem depăși în visul unei nopți de iarnă”, informa, recent, Asociația Pro Infrastructură, care monitorizează proiectele mari de infrastructură rutieră și feroviară din România.

Centura Biharia este compusă din două tronsoane, care vor avea o lungime totală de 8,7 kilometri. Primul tronson, de 5,6 kilometri, este centura propriu-zisă, drumul care ocolește localitatea Biharia, iar cel de-al doilea, cu o lungime de 3,1 kilometri, este drumul ce va lega localitatea Paleu de noua centură. Varianta de ocolire a Făgărașului se desprinde din DN 1 la km 232+324 și se încheie în DN 1 la km 236+820. Lungimea centurii este de 5,9 kilometri. Centura este construită în locul unui drum tehnologic.
 Centura Zalăului reprezintă un tronson de circa 5,5 kilometri care urmează să completeze actuala șosea de centură a Zalăului – o primă parte de 8 kilometri, fără prea mare utilitate în lipsa construirii segmentului dintre Aghireș și drumul național Zalău-Cluj Napoca.

NAE ALEXANDRU

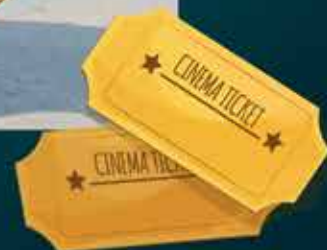


EMIL MITRACHE

PRIMUL SERIAL DE
COMEDIE DIN ISTORIA
TRANSPORTURILOR
ROMÂNEȘTI



PREMIERA ÎN MAI 2019
PE TIRMAGAZIN.RO ȘI
FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN





Tronsonul început în 2021 cuprinde cinci viaducte, cinci poduri și două intersecții tip giratoriu la fiecare capăt.

Varianta ocolitoare a orașului Comarnic va avea o lungime de aproape șase kilometri, iar centura orașului Mizil este de aproape 7,5 kilometri.

Municipiul Arad, cu inel complet de șosea de centură

Construcția primelor centuri ocolitoare ale orașelor mari din România a început în anii 2000. Pitești, Constanța, Sibiu, Craiova, Cluj - Napoca s-au numărat printre primele localități mari cu centuri de autostradă sau drumuri expres. În Arad, la sfârșitul anului 2024 a fost finalizat complet inelul de centură al municipiului.

În Timișoara, în 2024 a fost finalizat al doilea dintre cele trei tronsoane ale inelului de centură al municipiului, în lungime totală de 50 de kilometri, rămânând de executat circa 14 kilometri de șosea de mare viteză.

Autostrada Transilvania, cârpită și în 2025

Compania Națională de Drumuri poate semna contractul de peste 1,3 miliarde de euro pentru lotul Meseș (41 km) de pe autostrada Transilvania, după ce contestațiile depuse de alte două companii au fost respinse. Tronsonul are termen de finalizare șase ani și jumătate, de la acordarea ordinului de începere a proiectării, estimată pentru vară.

Astfel, întreaga autostradă de la Târgu-Mureș la Oradea nu va fi una continuă mai repede de 2032.

Autostrada Transilvania, contractată de compania americană Bechtel în 2003 ar urma să devină circulabilă în întregime după aproape 30 de ani, adică nu mai devreme de 2032. Asta în condițiile în care traseul inițial, de 415 kilometri, între Brașov - Târgu-Mureș - fosta vamă Borș (desființată după aderarea la Schengen), a fost redus la doar 275 de kilometri, între Târgu-Mureș și Borș.

În prezent, șoferii circulă pe aproximativ 135 de kilometri: 114 km continuu, între Târgu-Mureș și Nădășelu (la 20 km de Cluj-Napoca) și pe două porțiuni între Cluj-Napoca și Borș, de 13,5 km, respectiv de 5,3 km.

Alți aproximativ 100 de kilometri, împărțiți în cinci loturi - toate contractate, majoritatea aflate deja în șantier - ar trebui realizați până la final de 2027.

O autostradă extrem de scumpă

Acesta este cel mai scump lot de autostradă din toată țara, cu o valoare estimată a lucrărilor de peste 1,35 miliarde de euro fără TVA. Mai are o „calitate” ieșită din comun: este și singurul tronson pentru care nu a fost semnat încă un contract de proiectare și execuție.

Acest lucru ar urma să se schimbe în curând, după ce licitația organizată de Compania Națională

de Administrare a Infrastructurii Rutiere (CNAIR) a fost câștigată în noiembrie de asocierea turcă Makyol (lider de asociere) - Özaltın, iar contestațiile depuse de alte două companii au fost respinse recent de către Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor (CNSC). „Vom semna contractul după ce compania câștigătoare va prezenta toate actele necesare, cel mai târziu până la finalul lunii aprilie”, a declarat purtătorul de cuvânt al CNAIR, Alin Șerbănescu. Chiar dacă ar putea fi privite ca un fapt îmbucurător, deblocarea și semnarea contractului vin „la pachet” cu amintirea anilor pierduți în construcția autostrăzii începute încă din anii 2000.

Totul se face în aproape 7 ani

Asta în condițiile în care contractul prevede pentru realizarea acestui lot de autostradă 6 ani și jumătate -18 luni proiectare și 60 de luni execuție- din momentul în care este emis ordinul de începere a lucrărilor. Ordinul de lucrări ar urma să fie emis, potrivit CNAIR, până la finalul verii din 2025, astfel că termenul de finalizare al tronsonului de autostradă va fi anul 2032. Până atunci -adică la trei decenii de la începutul investiției- ar mai putea fi date în circulație unele porțiuni, dar nu întreg lotul, astfel că Autostrada Transilvania nu va deveni întreagă decât peste șapte ani.

Deplasarea neîntreruptă pe drumul



rapid, de la Târgu-Mureș și mai ales de la Cluj la Oradea -două din cele mai dezvoltate orașe din țară- va rămâne, cel puțin până atunci, un vis.

Cel mai problematic este însă lotul de 41 de kilometri dintre Poarta Sălajului - Zalău - Nușfalău, din județul Sălaj, care include și cel mai lung tunel de autostradă din România, de 2,89 km, pe sub masivul Meseș.

S-a trecut de faza contestațiilor

Contestațiile fuseseră depuse de compania turcă Mapa Cenghiz (constructorul unui lot din A2 Sibiu-Pitești) și de compania italiană Webuild (constructorul altui lot din Sibiu - Pitești, dar și a podului de la Brăila).

Desemnarea câștigătorului a avut loc pe 1 noiembrie 2024, după șase amânări de termen. Din șapte oferte depuse, trei au fost declarate conforme: cele ale Makyol-Özaltın, Webuild și UMB.

În aceeași lună, Webuild și ulterior Mapa - ofertant care nu intrase în faza finală a procedurii - au contestat la CNSC raportul licitației. Compania Mapa a contestat declararea ofertei sale ca neconforme.

Webuild, care reclamase faptul că nu ar fi avut acces la întreg dosarul achiziției - mai exact la oferta Makyol Özaltın și a invocat că asocieria câștigătoare ar fi sub incidența unor criterii de excludere

de la licitație, a depus în ianuarie 2025 o cerere de completare a contestației inițiale.

Motivul invocat a fost că, după ce CNSC a pus la dispoziție Webuild dosarul cu oferta asocierii turce câștigătoare, compania italiană ar fi constatat elemente de preț neobișnuit de scăzute, pentru care CNAIR ar fi trebuit să solicite o clarificare din partea Makyol-Özaltın.

Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor a respins - printr-o decizie din 27 februarie 2025 - atât contestația inițială, cât și cea modificatoare ale Webuild, ca nefondate. Contestația Mapa a fost respinsă ca tardivă. Decizia Consiliului a fost postată în platforma de achiziții publice, SICAP, în 6 martie 2025.

Acum, Compania de Drumuri trebuie să semneze, conform legislației, contractul pentru oferta declarată câștigătoare la licitația pentru lotul Meseș.

Mai exact, cea depusă de asocieria turcă Makyol - Özaltın, cu o valoare de 6,62 miliarde de lei, adică 1,34 miliarde de euro, fără TVA.

Între timp, Webuild a contestat decizia CNSC la Curtea de Apel București. Dosarul înregistrat în 4 martie, în care părțile reclamate sunt Makyol-Özaltın, CNAIR, dar și compania Mapa, are primul termen în 20 martie.

Dacă instanța va da câștig de cauză Webuild după semnarea contractului inițial, ar exista și posibilitatea

unei compensări financiare către Makyol-Özaltın, iar Webuild să preia contractul.

Lotul de 41 de kilometri, cel mai devreme în 2032

Chiar și în cel mai optimist scenariu - în privința cursivității proiectului - întreg lotul de 41 de kilometri nu va fi gata mai repede de 2032, admit reprezentanții CNAIR.

Asta deoarece, după semnarea contractului, antreprenorul va trebui să facă pregătirile pentru începerea proiectării și a forajelor geotehnice, ca să poată primi ordinul de începere a primei faze, cea de proiectare.

Va dura un an și jumătate, după care cinci ani sunt rezervați pentru execuția efectivă. Lucrările se anunță foarte complexe, cu 13 kilometri de viaducte, poduri și pasaje, plus tunelul Meseș, cel mai lung tunel rutier din țară, prevăzut să aibă o lungime de 2,89 kilometri. Ordinul de începere a lucrărilor „va fi cu siguranță dat în acest an, cel mai probabil până la finalul verii”, spune purtătorul de cuvânt al CNAIR, Alin Șerbănescu.

În acest scenariu, termenul de finalizare ar fi luna februarie 2032.

„Având în vedere cât de complexe sunt lucrările, nu doar la tunel, ci pe aproximativ 20 din cei 41 de kilometri, plus birocrația, devansarea celor șase ani jumătate este exclusă”, spune Ionuț Ciurea.

Concedieri interlope la DRDP Cluj

Ca orice grup de interlopi angajați la stat, șefii de la Direcția Regională de Drumuri și Poduri Cluj s-au întâlnit, pe 15 februarie 2025, la restaurantul Sfera Place din Ineu, județul Bihor, la o petrecere uriașă cu manele, pentru a decide ce angajați urmează să fie dați afară.

După intrarea României în Schengen terestru, s-a primit directivă să se reducă numărul de controlori de trafic din vămile Petea, Borș 1 și Borș 2.

Sub înaltul patronaj al șefului DRDP, Eugen Cecan, un personaj dubios judecat în prezent pentru delapidare, s-au decis în avans rezultatele examenului de departajare, care a avut loc, pe 19 martie, la hotelul Continental din Oradea.

"Monstruosul" party a fost animat de manelistul Leo de la Roșiori. El a adunat multe mii de euro din dedicațiile făcute de angajații DRDP.

În loc de concluzie: La cum aruncă cu banii, șeful DRDP Cluj Eugen Cecan și acoliții săi demonstrează că nu trăiesc numai din salarii!



MVA acuză: există o strategie elaborată cu ajutorul unor membri ai CA de blocare a activității CNIR
Născută din lene și scandaluri,

Compania Națională de Investiții Rutiere (CNIR) toacă de ani de zile banii românilor pentru salariile unor indivizi care nu numai că nu taie nici măcar frunze la câini, dar care trag mereu frâna de mână și calcă pedala de frână de picior.

Cel mai recent episod din această "saga" a delăsării și lenei pe bani publici este demersul făcut recent de asociația "Moldova vrea autostradă", care îi face cu ou și cu oțet pe "martalogii" din Consiliul de Administrație al CNIR și cere demiterea directoarei economice a companiei.

Vă prezentăm integral "depeșa" asociației care are sediul la Iași: "DEMISIA, DOAMNĂ VIZDELUK! Asociația "Moldova Vrea Autostradă" cere public demisia sau demiterea de către Consiliul de Administrație al Companiei Naționale de Investiții Rutiere a Directorului Direcției Economico-Financiare CNIR, doamna Mihaela Vizdeluk, pentru cele 3 luni de zile întârziere în scoaterea la licitație a loturilor 3, 4 și 5 din Autostrada Unirii, cuprinse între Lețcani și Ungheni!

Conform unui răspuns primit în data de 14.03.2025 la adresa noastră de solicitare de informații de interes public conform Legii 544/2001, considerăm că atitudinea și modul de lucru al Directorului Direcției Economico-Financiare au afectat grav și decisiv demararea procesului de achiziție publică a serviciilor de proiectare tehnică și execuție pentru ultimele 3 loturi din A8.

Încă de la finele anului trecut sesizăm contrele din Consiliul de Administrație și avertizăm public că acestea sunt de natură a afecta activitatea CNIR, dar în ultimele 3 luni lucrurile au degenerat de o manieră inacceptabilă - CA CNIR nu a reușit să întrunească cvorumul la nicio întâlnire, nediscutând niciun punct de pe ordinele de zi propuse și neadoptând practic nicio hotărâre în acest an.

Aveam suspiciuni rezonabile că există o strategie elaborată cu ajutorul unor membri ai Consiliului de Administrație care, din interese

meschine sau orgolii mărunte, temporizează nejustificat și blochează activitatea executivă a CNIR, iar informațiile primite în urma solicitării noastre din adresa 101/1496 confirmă aceste suspiciuni.

Vom prezenta cronologia faptelor corelate cu luările noastre de poziție și cu alte reacții publice pentru a demonstra fără echivoc lipsa de competență și reaua voință a Directorului Direcției Economico-Financiare, precum și a celor care au girat numirea acesteia, astfel:

- doamna Mihaela VIZDELUK este numită în funcție cu mandat provizoriu de către Consiliul de Administrație CNIR format din 5 membri prin Hotărârea nr. 86 din 6.12.2024, hotărâre semnată de președintele C.A., dl. Cătălin Urtoi, și în care era prevăzut un spor de 45% (!!!) pe lângă salariul de încadrare;

- în data de 19.12.2024 se transmite pe circuitul intern de avizare/aprobare către Direcția Economică și Financiară (DEF) documentația aferentă tronsonelor 3, 4 și 5, respectiv Notele în format letric pentru avizare în C.A. referitoare la necesitatea și oportunitatea privind demararea procedurilor de achiziție publică în vederea încheierii Contractelor de proiectare și execuție lucrări;

- ulterior trimiterii documentațiilor, este identificată o omisiune la nivelul documentației (valoarea execuției unui tunel aferent tronsonului 3 a fost prinsă în valoarea estimată a tronsonului 4), motiv pentru care se procedează la revizuirea notelor pentru avizarea în C.A. și



se retransmit aceste note semnate electronic prin email către directorul DEF în data de 30.12.2024;

- în luna ianuarie 2025 începe sarabanda postărilor pe Social Media ale președintelui CA CNIR, dl. Cătălin Urtoi, care solicită imperativ executivului trimiterea documentațiilor și notele de avizare în vederea demarării procedurilor de achiziție pentru loturile 3, 4 și 5;
- pe data de 15 ianuarie 2025 membrii CA (completat între timp la 7 membri prin decizia AGA din 23.12.2024) sunt informați despre faptul că directorul DEF, doamna Mihaela Vizsdeluk, nu a semnat încă notele de avizare pentru a fi înaintate către C.A.;
- pe data de 17 ianuarie 2025, directorul DEF, din ignoranță sau rea credință, semnează notele de avizare în C.A. pentru documentația transmisă în data de 19.12.2024!!!, și nu notele revizuite transmise în data de 30.12.2024, care elimină discrepanțele între sumele estimate pe loturi!!!
- în luna februarie 2025, Asociațiile “Moldova Vrea Autostradă”, “Mișcarea pentru Dezvoltarea Moldovei” și “Împreună pentru A8” iau atitudine fermă și atrag atenția ministrului Sorin Grindeanu cu privire la tergiversarea scoaterii

la licitație a ultimelor 3 loturi din A8, mai întâi printr-o scrisoare închisă (11.02.2025) și apoi public (20.02.2025), solicitând expres o întâlnire pe acest subiect;

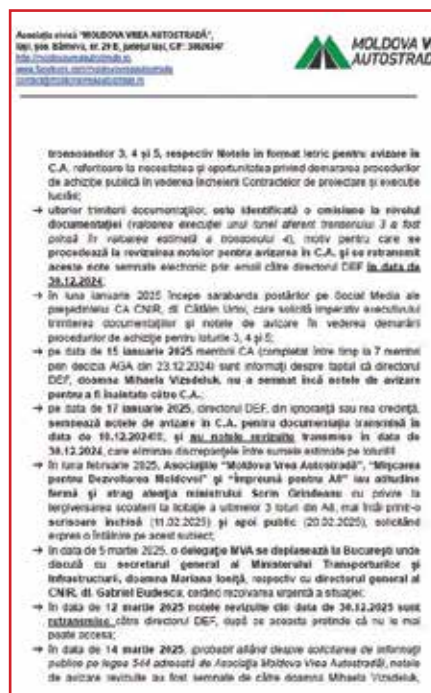
- în data de 5 martie 2025, o delegație MVA se deplasează la București unde discută cu secretarul general al Ministerului Transporturilor și Infrastructurii, doamna Mariana Ioniță, respectiv cu directorul general al CNIR, dl. Gabriel Budescu, cerând rezolvarea urgentă a situației;
- în data de 12 martie 2025 notele revizuite din data de 30.12.2025 sunt retransmise către directorul DEF, după ce aceasta pretinde că nu le mai poate accesa;
- în data de 14 martie 2025, (probabil aflând despre solicitarea de informații publice pe legea 544 adresată de Asociația Moldova Vrea Autostradă), notele de avizare revizuite au fost semnate de către doamna Mihaela Vizsdeluk, director DEF, fapt anunțat pe Facebook de către președintele C.A. Cătălin Urtoi, care îi mulțumește “doamnei Director Financiar Mihaela Vizsdeluk pentru efortul personal pe care l-a făcut în ultimele săptămâni în calitate de Director Financiar Interimar”!!!

Este evident din această cronologie

faptul că doamna Director DEF și-a îndeplinit defectuos și cu rea-credință atribuțiile din mandatul provizoriu pentru care a fost girată de 3 din cei 5 membri ai C.A. care au numit-o. Întâmplător sau nu, printre aceștia se află și dl. Sorin Bota, ex-președinte al C.A. anterior care, pe lângă luări de poziție ostile la adresa Autostrăzii A8 și propuneri fanteziste legate de finanțarea prin PPP, în repetate rânduri a ieșit din ședințe lăsând fără cvorum Consiliul și ducându-l astfel în imposibilitatea de a aproba lansarea procedurilor de achiziție pentru supervizare lucrări pentru loturile din A8. Observăm cu regret utilizarea unui limbaj ambiguu, individualist și de natură să inducă în eroare opinia publică de către actualul președinte al Consiliului de Administrație care, cunoscând detaliat situația de facto din interiorul Companiei, a preferat să amplifice disensiunile și să indice ținte false, în loc să acționeze conform fișei postului și propriilor declarații publice pentru soluționarea cu celeritate a acestor probleme. De reținut că în acest an nu a avut loc nicio ședință oficială cu cvorum a Consiliului de Administrație al CNIR (!!!), aspect nemiștănit până acum la nivelul niciunei alte Companii strategice la nivel național. Mai grav, nici până la această oră nu avem aprobat în C.A. bugetul de venituri și cheltuieli al CNIR pentru anul 2025!!!

MVA apreciază eforturile personalului angajat din cadrul CNIR sub conducerea Directorului General Gabriel Budescu, care, într-un an de zile de activitate a lansat pentru regiunea Moldovei procedurile de licitație pentru 4 din loturile montane ale A8 (din care 2 au deja constructor desemnat), respectiv pentru loturile Moțca - Tg Frumos și Tg Frumos - Lețcani și Drumurile Expres Bacău - Piatra Neamț, respectiv Focșani - Brăila, adițional licitațiile pentru supervizarea lucrărilor.

Ne așteptăm ca toate părțile implicate să lase deoparte orgoliile și interesele mărunte și să acționeze



cu celeritate pentru lansarea în cel mai scurt timp a licitațiilor pentru proiectare tehnică și execuție ale ultimelor 3 loturi dintre Lețcani și Ungheni ale Autostrăzii Unirii A8. Consiliul Director al Asociației „Moldova Vrea Autostradă”.

Potrivit site-ului ONG-ului, Consiliul Director este format din următorii membri:

- Președintele asociației și membru fondator – FLAVIU MANEA;
- Vicepreședinții asociației – MARIUS ALEXA, PAUL BUTNARIU, MIHAELA MUNTEANU, DIANA MIHALCEA, DANIEL MIRCEA;
- Secretar – DANIEL MĂTĂȘARU.

Pentru președintele CA al CNIR, Cătălin Urtoi, apartenența la asociația „Moldova Vrea Autostradă” a fost o rampă de lansare în cariera sa fulminantă din Ministerul Transporturilor și instituțiile subordonate. Pentru că a luat totul

„pă persoană fizică”, Urtoi a fost dat afară din asociație.

În loc de concluzie: Și pentru a gustat din "cupa oengistă" a puterii, urtoiul și-a făcut imediat propria lui asociație cu care să păcălească lumea, "Hai că se poate"!

Un Charlie Chaplin al Transporturilor

Răutăcioșii susțin că Sorin Grindeanu, ministrul Transporturilor și Infrastructurii din România, seamănă izbitor cu Charlie Chaplin, celebrul actor de comedie de la începutul secolului douăzeci. Este evident o răutate, câtă vreme Grindeanu nu a purtat nicodată mustață! Și, dacă ar fi purtat, ministrul Transporturilor nu ar fi semănat în niciun caz cu Chaplin, ci cu Charlot, magicul personaj creat de marele actor. Mai ales că Charlot era cunoscut

sub diverse alte nume în țări diferite. De exemplu „Carlitos” în Brazilia și Argentina și „Vagabond” în Germania.

Sigur, noi nu suntem de acord cu aceste răutăți lansate pe seama lui Sorin Grindeanu.

În loc de concluzie: Cum îl preferați?! Cu mustață sau fără mustață!

Genul programului: PAMFLET!

Coloana a cincea este o rubrică de pamflet și trebuie tratată ca atare. Le mulțumim tuturor prietenilor noștri care ne sprijină cu informații de calitate premium.

Îi rugăm pe toți cei care vor să ne trimită informații, documente, fotografii sau videoclipuri să ne contacteze prin e-mail la adresa: **director@tirmagazin.ro**.



**DE LA PRODUCĂTORII
REALITY SHOW-ULUI VIRAL
“CONTROALELE ISCTR”**



**UN SERIAL DEDICAT
STĂRII DEZASTRUOASE
A INFRASTRUCTURII RUTIERE
ROMÂNEȘTI**

**DIN LUNA SEPTEMBRIE 2018
PE TIRMAGAZIN.RO
ȘI FACEBOOK.COM/TIR MAGAZIN**



NOILE CAMIOANE ELECTRICE PENTRU TRANSPORT REGIONAL DISPONIBILE ACUM ÎN ROMÂNIA



**ELECTRIFICAREA AFACERII TALE NECESITĂ O ANALIZĂ AMĂNUNȚITĂ
REALIZATĂ DE CĂTRE ECHIPA NOASTRĂ DE SPECIALIȘTI SCANIA.**

**Astfel, îți oferim o soluție complet adaptată nevoilor tale:
CAMION, SERVICII, FINANȚARE ȘI SOLUȚII ÎNCĂRCARE.**

SCANIA