

Licențierea vehiculelor sub 3,5 t ar avea efect devastator

Eveniment desfășurat în premieră în România, conferința organizată de către Kefren Expres, la Oradea, pentru transportatorii cu vehicule ușoare, sub 3,5 tone, a oferit, pe de o parte, o platformă de informare pentru acest segment, iar pe de altă parte, o oportunitate pentru crearea unei comunități a transportatorilor.

„Am organizat această conferință pornind de la realitatea că despre transportul de 3,5 t află doar de la prieteni sau cunoștințe. Nu este ca în cazul transportului de mare tonaj, unde este necesar ca șoferii și coordonatorii să aibă școală și atestat, să respecte anumite norme europene. În acest segment, al transporturilor expres, foarte mulți nu au o bază de pregătire. Pe de altă parte, unul dintre scopurile conferinței a fost și acela de a ne cunoaște unii cu alții. Kefren Expres funcționează din 2011, dar pe cei mai mulți dintre transportatori nu i-am văzut niciodată, până la acest eveniment”, a explicat Zsolt Gogucz, managing director Kefren Expres.

Amintim faptul că, în ultima vreme, tema licențierii transportului cu vehicule de sub 3,5 t masă maximă a fost una de actualitate și chiar dacă, pentru moment, s-a renunțat la licențiere, discuțiile care au avut loc pe marginea subiectului au demonstrat că acest segment de transport are nevoie de

căi de comunicare funcționale, atât în interior, între operatori, cât și cu autoritățile.

Totuși, pentru moment, nu se pune problema înființării unei asociații patronale.

„Sunt foarte nemulțumit de asociații și de cei ce fac parte din ele. Este adevărat, sunt și unii oameni care se luptă pentru interesele breslei, dar când trebuie să aibă susținere nu o primesc. Atâta timp cât patronii nu conștientizează că trebuie să opereze pe baza unei etici, nu văd rostul unui asemenea organism. Piața este canibalizată. Sunt trist să spun așa ceva, dar, în opinia mea, aceasta este realitatea”, a arătat Zsolt Gogucz.

Ca și în cazul transportului greu, firmele românești de transport cu vehiculele sub 3,5 t au ca principal avantaj pe piața internațională înregistrarea unor costuri mai mici cu salariile.

„În ultimul an, firmele românești sunt foarte bine cotate din punctul de vedere al prețurilor în spațiul comunitar. Competitivitatea, inclusiv din punct

de vedere financiar, a operatorilor români, ne așază astăzi pe o poziție deținută până acum de polonezi”, a precizat managerul Kefren Expres.

Legislație permisivă

Acest segment de transport este unul aparte și, în general, firmele cu vehicule sub 3,5 t sunt strict specializate pe această activitate.

„Cei care joacă în liga mare, a camioanelor, neglijează sau încearcă să scape de autoutilitarele ușoare. Avantajul la autoutilitare este că ajung dintr-o parte a Europei în alta într-un timp foarte scurt. În spațiul comunitar, acest segment nu se supune unei legislații speciale, fiind mai puțin controlat. De exemplu, pentru vehiculele sub 3,5 t, nu există reguli legate de cabotaj”, a explicat Zsolt Gogucz.

Acest tip de transport este foarte asemănător cu cel al vehiculelor de până în 7,5 t: „Camioanele de acest fel pot circula în weekend, au tahograf, dar, din punct de vedere al greutății,



nici la 7,5 t, nici la 3,5 t, nu poți să plătești pentru supragreutate. Autovehiculele pot circula numai cu norma maximă admisă. Din păcate, sunt mulți cei care, inclusiv sub presiunea clienților, merg în mod regulat supracărcând mașina. Acești transportatori sunt inconștienți.”

Clienții pentru acest tip de transport provin din toate ramurile.

„De la industrie ușoară la cea grea și la transporturi consulare, orice se poate transporta cu vehicule sub 3,5 t. Companiile mari de curierat au dezvoltat o structură cu multiple hub-uri. Marfa se mișcă dintr-un depozit în altul, dar și aici există timpi morți, se mai întâmplă ca marfa să se rătăcească, să nu aibă disponibilitate sau să o pună pe altă mașină și, din cauza aceasta, există încă acest transport direct, door to door, adică ceea ce facem noi, operând în spațiul european”, a completat Zsolt Gogucz.

Criza, trecută mai ușor cu 3,5 t

Managerul Kefren Expres consideră că dacă s-ar legisla licențierea la nivel european sau s-ar introduce tahografurile pe vehiculele sub 3,5 t, acest lucru ar putea avea un efect devastator asupra economiei.

„Firmele cu mașini sub 3,5 t au putut trece mult mai ușor peste criză. Atunci când economia s-a dat peste cap, companiile, inclusiv cele mari, au început să comande mai puțin și au evitat stocurile, pentru a nu bloca bani. În aceste condiții, segmentul de transport expres a avut de lucru”, a arătat Zsolt Gogucz.

El admite însă că legiuitorul ar putea interveni, totuși, în privința unei minime dotări a vehiculului.

„De exemplu, fiecare autoutilitară ar trebui să aibă un pat - fie dubă, fie prelată. Astăzi, șoferii dorm pe bancheta mașinii.”

Perioada cât stă plecat un șofer în afara țării depinde de modelul de activitate al fiecărei firme.

„Poate sta doar o zi - la import-export, curse fixe între două puncte - sau să opereze, cum facem noi, stând efectiv în spațiul comunitar 2, 3, 4 sau 5 săptămâni.”

Transportul cu vehiculele sub 3,5 t nu este, în opinia lui Zsolt Gogucz, un segment în creștere, doar că „românii abia acum 2, 3 ani și-au dat seama că pot opera intracomunitar cu autoutilitare de 3,5 t.”

Ținta principală a platformei de dialog gândită de Kefren Expres este una educativă.

„Ne-am dorit să îi învățăm pe operatorii de transport cu care lucrăm să-și conducă business-ul, să vadă dacă e viabil, să aibă toate informațiile necesare pentru un calcul corect de preț, dacă pe perioadă scurtă, medie și lungă pot să fie profitabili. Astăzi, poți cumpăra un vehicul nou la aproximativ 20.000 de euro sau unul folosit la 10.000 de euro - este foarte accesibil. Lipsa cunoștințelor necesare legate de această afacere poate însă duce la deteriorarea pieței. În Germania, de exemplu, nu o să vedem niciodată un transportator să meargă sub preț, în timp ce la noi se întâmplă frecvent acest lucru, inclusiv la camioane. Unii pleacă de la ideea că dacă au 10.000 de euro cumpără o dubă, intră în piață și, dacă văd că pierd 3.000 - 4.000 de euro, vând duba și se apucă de altceva - aceasta este o viziune greșită. Trebuie să știi la ce te înhami, ce condiții trebuie să respecti și abia după aceea să cumperi mașina. Se pot efectua unul, două transporturi în pierdere, cu condiția ca, la final, să existe plus! Dar până când aceia care nu știu să își calculeze costurile reale nu vor practica o politică de preț sănătos, se vor menține influențele negative în această branșă, în care majoritatea informațiilor circulă prin parcări...”, a comentat Zsolt Gogucz.

Kamikaze pe șosea

Fenomenul este larg răspândit: „Foarte des am primit oferte în care ni se spune că are mașină de 1,4 t, dar precizează că «încărcăm și 2,2 t». Discutăm deja de un risc enorm. Sunt foarte mulți asemenea transportatori - kamikaze, care se înhamă cu aceste greutăți, în mod conștient.”

Sunt state în care depistarea depășirii de greutate poate duce la sancțiuni importante.

„Unele state sunt mai permissive, ca Italia, altele au toleranță zero - ca Slovacia, Slovenia, Austria, unde din start te amendează dacă ai și 50 de

kg în plus. Dar problema este complexă: nu neapărat transportatorii sunt de vină, ci, de multe ori, expeditorii sau firmele care au marfa au început să pună presiuni ca să încarce supra-greutate. În foarte multe fabrici nu poți verifica greutatea. La o tonă îți dai seama, dar la diferențe mici, de 50-100 de kg, nu ai cum să identifiți, și atunci mergi pe încredere. Conștient sau inconștient, trebuie precizat că viza este în ambele părți, dar, atâta timp cât banii pot suprascrie orice regulă, acest fenomen nu va dispărea. În Germania, de exemplu, în multe locuri se verifică sarcina utilă a vehiculului pe baza talonului, din care reiese cât poate încărcă și, dacă nu corespunde, este refuzat, însă pentru asta ai nevoie de o conduită conștientă, responsabilă, și nu neapărat de ISO...”

Carte de vizită

Kefren Expres a fost înființată în 2011 și s-a orientat spre piața externă, deoarece piața e mult prea „canibalizată” în România.

„Dacă vrei să lucrezi oficial în România, nu poți fi profitabil. Suntem o casă de expediție care a dezvoltat un sistem propriu IT, ce stă la baza afacerii noastre, iar cu o echipă foarte restrânsă putem coordona 300 de vehicule. Nu înseamnă că le încărcăm pe toate zi de zi, dar avem posibilitatea de a le propune încărcări din diverse locații din Europa”, a arătat Zsolt Gogucz.

Kefren Expres deține, totodată, și un parc propriu de vehicule. Totuși, flota este gestionată pe o altă firmă, existând astfel o delimitare clară între activități.

„Pe acest segment, 99% dintre transporturi sunt spot. Avem 380 de clienți cu care am lucrat cel puțin o dată și alte mii de la care am primit cereri de ofertă. Ce facem noi este să integrăm cererea și oferta. Există pe piață și alte modele de business, în care nu se lucrează spot, ci există o flotă captivă, subcontractată 100% de către o anumită firmă”, a explicat managerul Kefren Expres.

Pentru 2015, Zsolt Gogucz își propune repetarea și extinderea conferinței, vizând și participarea unor reprezentanți din alte țări - firme de transport, specialiști și autorități din domeniu. Scopul principal îl constituie identificarea adevăratelor probleme și necesități din sector, prin dialog și schimb de experiență urmărindu-se implementarea unei conduite corecte în acest domeniu și în noi țări.

Magda SEVERIN
magda.severin@ziucargo.ro
Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziucargo.ro



Această conferință a fost organizată cu sprijinul tuturor transportatorilor prezenți și al companiilor care au susținut tematica de „inițiativă-informare-îndrumare”: Lutz Assekuranz Makler GmbH, BursaTransport, Timocom, Societatea civilă de avocați Iacob-Anca & Asociații, Top Motor (Citroën), Casa Auto RMB Timișoara (Mercedes), WindSoft Grup, Risco, BT Leasing, TSG euroShell card agent, GPSsmart, Agenția Euromaidex Touring, Kefren Expres, UNTRR - consilier juridic Lorena Sandu, Mayer Siegfried - expert în transporturi, Alin Burlan - consultant în transporturi...