
Transporturile terestre din România în context european.

Avantaje competitive ale României în domeniul serviciilor de transport

Ioan Popa

România prezintă o serie de avantaje competitive virtuale în domeniul serviciilor de transport. Dacă ne referim numai la componenta dotării cu factori, trebuie să avem în vedere cel puțin următoarele aspecte: situarea geografică și în condițiile actuale rolul în rețelele intra și transeuropene de transport; interesul mediului de afaceri european și internațional pentru resursele de afaceri ale României; mâna de lucru disponibilă.

Cuvinte cheie: *servicii de transport, competitivitate, integrare europeană.*

1. Avantajele competitive: teorie și practică

Sensul devenirii teoriei comerțului internațional – de la teoria avantajelor absolute a lui Smith la „diamantul” lui Porter – este trecerea de la paradigma forței competitive bazată pe dotarea cu resurse și rolul statului, la competitivitatea bazată pe resurse create și rolul firmei. Aceasta înseamnă că în prezent, concepția despre competitivitate exprimă o nouă orientare în gândirea și politica economică, care tinde să se generalizeze: abordarea liberală și individualistă.

Problema competitivității este una perenă în gândirea economică. Primele modele teoretice ale specializării internaționale au fost elaborate încă în perioada constituirii economiei ca știință. Pentru Adam Smith, „părintele științei economice”, o națiune trebuie să dezvolte domeniile productive în care beneficiază de avantaje absolute, adică este mai competitivă decât alte națiuni.

David Ricardo este însă cel care da perspectiva reală asupra competitivității: chiar dacă o națiune nu dispune de avantaje absolute în nici un domeniu, ea poate să-și sporească forța productivă (productivitatea) și pe această bază competitivitatea prin specializarea pe producțiile în care are avantaje comparative. Aceasta înseamnă acele domenii în care are costuri unitare mai reduse decât în alte domenii, chiar dacă în nici unele dintre acestea costurile nu sunt în mod absolut mai reduse decât în străinătate. Practic această abordare explică și justifică în același timp comerțul între țări cu niveluri diferite de productivitate națională.

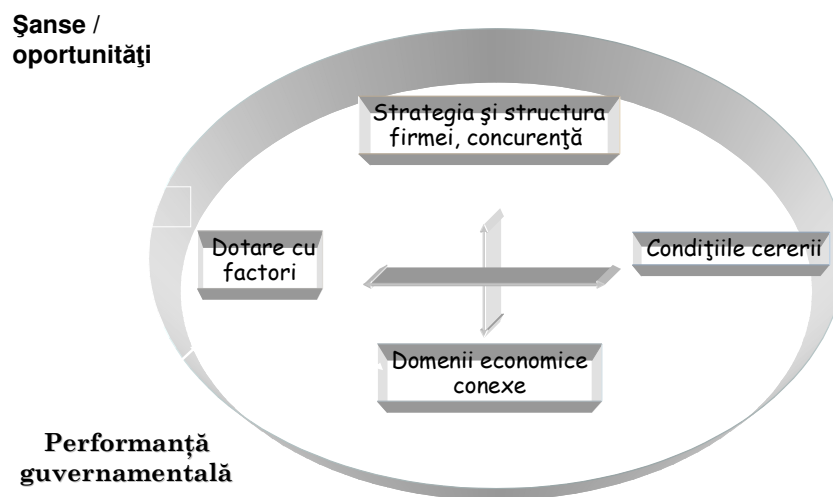
Concluzia extrem - optimistă a modelului ricardian este: comerțul, de îndată ce există, este avantajos pentru toți participanții. Sau, în termenii teoriei „ortodoxe” (*mainstream*), comerțul mărește frontiera posibilităților de producție (PPF) pentru fiecare țară și pentru comunitatea internațională în ansamblu.

Această concluzie, rezultantă a unui model ideal, este infirmată de realitățile economiei internaționale și a generat în plan teoretic numeroase reacții structurate de la teoria forțelor productive naționale a lui Mihail Manoilescu, până la teoria schimbului inegal adoptată mai ales de gânditori din lumea a treia.

Michael Porter a devenit celebru la începutul ultimului deceniu al secolului trecut prin masiva sa lucrare consacrată avantajelor competitive ale națiunii [1]. El operează o schimbare majoră de paradigmă care are următoarele dimensiuni principale: (Figura 1)

- competitivitatea unei națiuni nu este dată în primul rând de avantajele predeterminate – absolute sau relative - ale acesteia ci de avantajele create în mod conștient;
- dotarea cu factori și costurile elemente în abordarea în termenii avantajelor absolute și comparative reprezintă numai componente ale unui model mai complex care determină competitivitatea;
- rolul principal în dezvoltarea competitivității naționale revine firmelor și nu statului, respectiv dezvoltării de către acestea a unor strategii de competiție și cooperare pentru a face față noilor tendințe din mediul internațional.

Fig. 1



Prin urmare, abordarea actuală a competitivității unei națiuni pune accentul deliberat pe valorificarea aspectelor care concură la crearea avantajelor competitive într-un anumit domeniu: dotarea cu factori, condițiile de piață (cererea), caracteristicile firmelor competitori (strategie, structură, concurență), domeniile economice conexe.

Plecând de la ideea necesității de a se evalua competitivitatea statelor lumii astfel încât să se poată face o clasificare a acestora în funcție de acest criteriu, World Economic Forum - fundația elvețiană care reunește în conferințele anuale de la Davos lideri politici, reprezentanți ai societății civile și universitari – a elaborat un indice al competitivității în 2001 - Growth Competitiveness Index (Growth CI), indice care a fost înlocuit în 2005 prin Global Competitiveness Index (GCI)[2]. Acest din urmă indice este construit pe nouă piloni, grupați după cum urmează:

- a) GCI 1 - cerințe fundamentale ale dezvoltării (*basic requirements*), respectiv: instituțiile, infrastructura, macroeconomia, educația primară și sănătatea; aceștia reprezintă elementele caracteristice ale economiilor bazate pe factori (*factor-driven economies*).
- b) GCI 2- factori de creștere a eficienței (*efficiency enhancers*), și anume: învățământul superior și formarea avansată, eficiența piețelor (de mărfuri, muncă și capital) și disponibilitatea tehnologiei avansate; aceștia reprezintă elementele caracteristice ale economiilor bazate pe eficiență (*efficiency driven economies*).
- c) GCI 3 - factori de progres (*innovation and sophistication factors*), respectiv: mediul complex afaceri și inovația în toate domeniile, aceștia reprezentând elementele caracteristice ale economiilor bazate pe inovație (*innovation-driven economies*).

Pe baza acestor indicatori au fost realizate clasificări ale statelor lumii pe mai mulți ani, ultima referindu-se la anul 2006. Poziția României în aceste clasamente este una modestă atât în termeni absoluți (locul 68 dintr-un total de 125), cât și în termeni relativi (în raport cu țările nou intrate în Uniunea Europeană – comparație în condițiile aderării

României la 1 ianuarie 2007). În Tabelul de mai jos se dau datele principale referitoare la comparația cu noi membri UE.

Dacă analizăm datele referitoare la GCI pe principalele sale componente, putem trage concluzii mai optimiste: față de locul 68 pe ansamblul indicelui, România este pe locul 83 la GCI 1 (instituții, locul 87; infrastructură, locul 77; macroeconomie, locul 97; educație primară și sănătate, locul 69), pe locul 55 la GCI 2 (învățământ superior și formare avansată, locul 50; eficiența pieței, locul 76; disponibilitatea tehnologiei avansate, locul 49) și pe locul 73 la GCI 3 (mediul complex de afaceri, locul 73; inovație în toate domeniile, locul 68).

Cu alte cuvinte, țara noastră „stă mai bine în viitor decât în trecut”, în sensul că are un grad mai ridicat de competitivitate în domeniile ce reprezintă viitorul dezvoltării economico-sociale, respectiv în ceea ce privește factorii de creștere a eficienței și factorii de progres. Pe de altă parte, intrarea în Uniunea Europeană va constitui, așa cum s-a întâmplat și cu celelalte noi state membre, prilejul intensificării eforturilor pentru apropiere de nivelul comunitar și în ceea ce privește competitivitatea națională.

O altă concluzie, care poate fi trasă din cele de mai sus, o reprezintă faptul că sporirea competitivității se poate realiza în primul rând în sectorul serviciilor și mai ales în acele domenii care sunt strâns legate de eficiență și de inovare. În particular, serviciile legate de producție, în speță logistica, au un rol critic atât în creșterea atractivității mediului de afaceri românesc, cât și în sporirea competitivității globale a economiei.

Mai mult decât în domeniul producției materiale, se poate spune că în servicii nu că există, ci se pot crea avantaje competitive.

2. Bunuri , servicii , servicii productive, logistică

De regulă, serviciile sunt definite prin caracteristicile lor, care le deosebesc de produse; este vorba de: intangibilitate, inseparabilitate, perisabilitate, caracter nestandardizabil, variabilitate. După cum se exprimă un autor, „.....*A good is an object, a device, a thing; a service is a deed, a performance, an effort*” [3]. Totuși, deosebirea tranșantă dintre bunuri și servicii este greu de făcut în practică, sau altfel spus există puține „bunuri și servicii pure”. De cele mai multe ori, produsele din economie se prezintă sub forma unor combinații de bunuri și servicii.

Un interes aparte prezintă serviciile legate de procesul de producție. După o abordare din literatura de specialitate, există patru astfel de categorii de servicii [4]:

- servicii în amonte procesului de producție: studii de fezabilitate, concepție, design, servicii financiare;
- servicii prestate în procesul de producție și integrate acestuia;
- servicii complementare, prestate în paralel cu producție: soft, contabilitate, telecomunicații, servicii juridice;
- servicii prestate în avalul producției: transport, publicitate, distribuție.

Prin **logistică** se înțelege ansamblul operațiunilor care au ca scop punerea mărfii la dispoziția destinatarului la termenul și la locul stabilite prin contract. Potrivit definiției date de Asociația logisticienilor de întreprindere – ASLOG, „logistica este ansamblul activităților având drept scop punerea la dispoziție, la cele mai bune costuri, a unei cantități de produse în locul unde și momentul când se manifestă o cerere” [5].

Logistica include, prin urmare, toate activitățile care sunt legate de circulația mărfurilor: alegerea localizărilor pentru fabricare și depozitare; gestiunea aprovizionării și a stocurilor; ambalarea și

marcarea mărfii; transportul; asigurarea mărfurilor în traficul internațional; vămuirea și operațiunile post-vânzare.

Problemele de logistică preocupă atât firmele producătoare , cât și casele de comerț și transportatorii.

În ceea ce privește **producătorii** problemele de logistică derivă din strategia generală de afaceri, respectiv din opțiuni industriale caracteristice pentru perioada actuală : delocalizarea anumitor producții, specializarea uzinelor, diferențierea ulterioară – *postponement* (producția de articole standardizate , care sînt ulterior adaptate la piață în locații cât mai apropiate de clienți), formula *just-in-time*.

Două mari tendințe caracterizează orientările logistice ale firmelor industriale: externalizarea și centralizarea. **Externalizarea logisticii** face parte dintr-o tendință mai generală de concentrare a producătorilor pe activitățile de bază și de subcontractare a activitățile „periferice”. [6]

Externalizarea logisticii

Avantaje	Inconveniente
Valorificarea competențelor specifice fluxurilor și în	Dificultăți în coordonarea
Dezvoltarea unui sistem informațional performant pentru controlul logistic calității	controlul global
În general , un cost total logistic mai redus(presiuni asupra costurilor la unui sistem subcontractanți)	Probleme în justa apreciere a oferite clienților
Nu e necesară achiziționarea și actualizarea de know-how în acest domeniu	Mai dificilă implementarea <i>just-in-time</i>
	Insuficientă conlucrare între marketing

Față de cele două soluții polare – integrarea / externalizarea logisticii – se poate însă folosi o formulă intermediară, cea a alianțelor strategice și cooperărilor între producători și firme de logistică.

Centralizarea logisticii este o tendință relativ recentă în Europa, unde s-a dezvoltat sub influența practicii firmelor nord-americane. Este vorba de crearea unor centre de distribuție unice pe mari regiuni (continente) , îndeosebi pentru produse de larg consum. Există mai multe avantaje ale unui sistem de distribuție centralizat: reducerea stocurilor și a operațiunilor de manipulare, cu efecte pozitive asupra costurilor; o mai bună interacțiune între componenta comercială și cea logistică a activității firmei; mai mare operativitate a livrărilor.

Centralizarea pune însă și unele probleme: creșterea costurilor de transport, deoarece distanța medie între depozitul central și clienți se mărește; pentru a fi eficace, centralizarea ar impune standarde tehnice și reglementări comerciale unice, ceea ce nu e cazul pe ansamblul continentului european. De altfel, firmele care au adoptat locații unice la nivel european sînt puțin numeroase; cele mai multe au adoptat formula mai multor locații regionale care acoperă întregul continent.

În ceea ce privesc opțiunile logistice ale **distribuitorilor** se remarcă două tendințe: integrarea în amonte și lărgirea ofertei prin importuri. Prin **integrarea în amonte** distribuitorii încearcă să controleze logistica livrării la punctele de vânzare, care era înainte sub răspunderea fabricanților. Începând cu anii 1980 în țările europene distribuitorii au început să acorde o mai mare atenție logisticii de aprovizionare, unii investind în depozite sau chiar în parcuri de vehicule; au apărut astfel mari platforme de distribuție, exploatate de regulă în subcontractare. Această orientare a fost determinată de rațiuni economice (reducerea costurilor prin concentrarea livrărilor, cerințele gestiunii stocurilor în formula *just-in-time*), dar și de motivații mai tehnice (facilitarea operațiunilor de post-manufacturare , ca de

exemplu constituirea de loturi și etichetarea promoțională, al căror cost este refacturat fabricantului).

Prin apelarea tot mai frecventă și substanțială la **importuri** marile firme de distribuție au încercat atât să sporească și să diversifice oferta de produse, cât și să-și sporească puterea de negociere în raporturile cu marile firme furnizoare ; totodată ele au început să folosească drept furnizori firmele mici și mijlocii din spațiul european sau din alte zone geografice.

Creșterea deosebită a importanței logisticii a dus la schimbări și în activitatea firmelor care se ocupau tradițional cu distribuția fizică a mărfurilor, **transportatorii**. Operațiunea de bază în domeniul logisticii este , de altfel, tocmai activitatea de transport propriu-zis. Aceasta îmbracă în general două forme: primirea coletelor de la încărcători (*picking*) și livrarea lor la antrepozite sau platforme de distribuție; și livrarea terminală, de la antrepozite/platforme la clienții finali sau magazinele distribuitorilor. În prezent se remarcă o tendință de reducere a ponderii acestui tip de operațiuni în ansamblul prestațiilor firmelor din acest sector, ca și una de diversificare a activităților acestora. Este vorba de angajare în operațiuni cu mare valoare adăugată , cum ar fi: operațiunile legate de livrarea pe platforme (recepția și controlul mărfurilor, înregistrarea etc.); operațiunile de pregătire a livrărilor la punctele de vânzare (post-manufacturare, constituirea loturilor, pregătirea comenzilor, marcarea prețurilor etc.); operațiunile de gestiune a fluxurilor de informații (urmărirea vânzărilor, a datelor de expirare, contabilitatea clienților, teletransmisia ordinelor etc.).A

O tendință tot mai pregnantă este **concentrarea și constituirea de alianțe** în domeniul distribuției fizice în condițiile internaționalizării firmelor atât în spațiul european cât și pe o scară mai largă. Această tendință se încadrează de fapt într-o orientare mai generală a strategiei de afaceri a companiilor pe piața globală și , respectiv, cea europeană: crearea și valorificarea de avantaje competitive prin îmbinarea

politicilor concurențiale cu cele de cooperare. Este și aceasta o ilustrare a abordării teoretice datorate lui Porter.

Pe de altă parte, strategiile de tip cooperativ urmăresc crearea și valorificarea în comun de către două sau mai multe firme a unor avantaje competitive în raport cu terții.

Prin alianțe strategice se urmăresc scopuri cum sunt următoarele: procurarea de tehnologie, acces pe piață, reducerea riscului financiar și politic, dobândirea de avantaje competitive. [7]

3. Structura și perspectivele pieței serviciilor de transporturi terestre

Condițiile prezente ale pieței transporturilor din România nu sunt dintre cele mai încurajatoare. Participanții la această piață scot în evidență mai multe carențe ale acestei piețe. Astfel, în ceea ce privește oferta de servicii, aceasta este în continuare necorespunzătoare cantitativ, dar mai ales din punctul de vedere al calității serviciilor.

Principala problemă rămâne însă cea legată de caracterul destructurat al pieței. Din acest punct de vedere, cele două piețe principale, cea a transporturilor rutiere și respectiv feroviare au caracteristici radical diferite.

În ceea ce privește transportul feroviar, în perioada de după 90 s-a produs treptat și relativ încet un proces de dezmembrare a unei structuri monopolistice. Abia în 1998, în principal sub presiunea cerințelor transformării economiei românești într-una funcțională s-a pus în discuție monopolul CFR prin restructurarea acestei regii autonome și externalizarea activităților în patru societăți diferite.

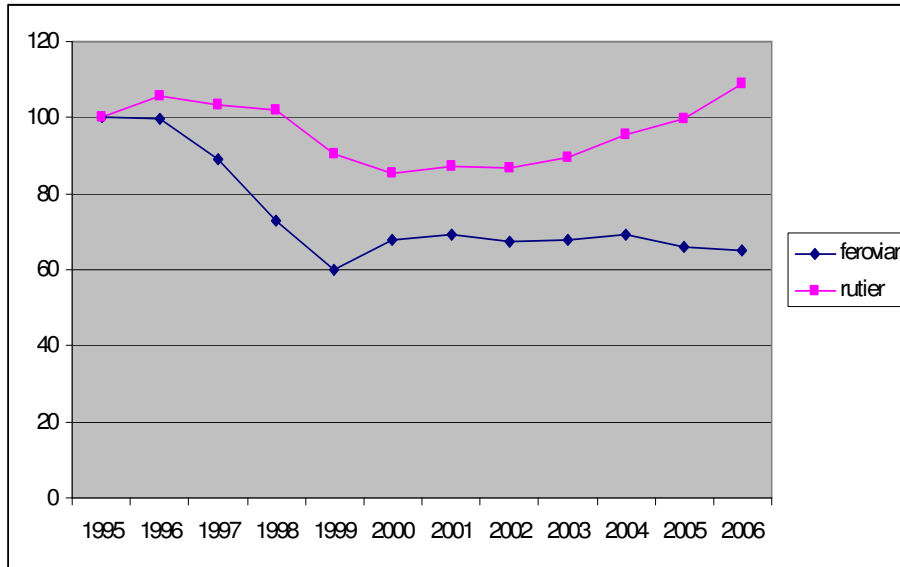
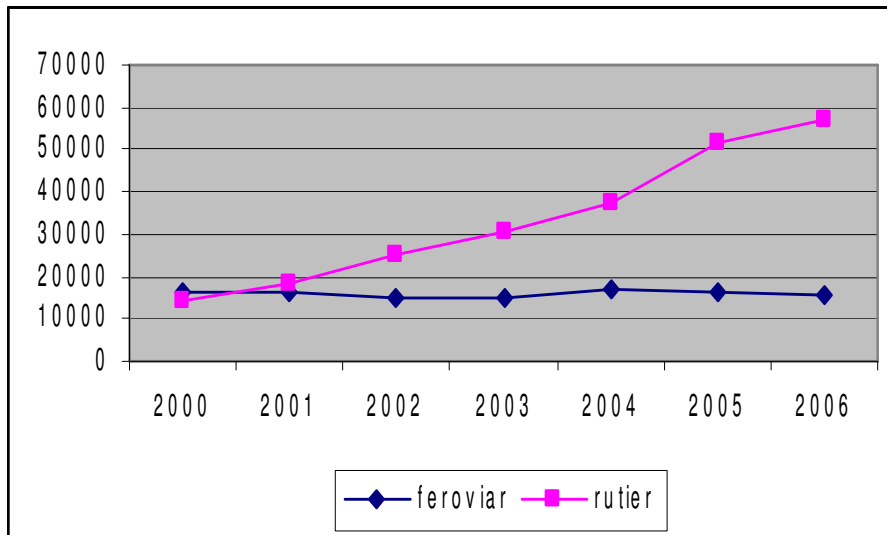
În domeniul transporturilor de marfă, societatea CFR Marfă a preluat activele și atribuțiile fostei întreprinderi de stat devenită ulterior regie autonomă. Pe de altă parte, au apărut întreprinzătorii privați de servicii pentru transporturi. Totuși, poziția dominantă a CFR Marfa încă nu a fost în mod serios contestată pe piață; această societate a fost de altfel

amendată de Consiliul Concurenței în mai 2006 tocmai pentru poziție dominantă.

Pe de altă parte, în transportul rutier tendința predominantă a fost de afirmare a inițiativei private. Au apărut numeroși transportatori, de obicei mici, cu un parc redus de camioane. În mod aparent paradoxal, însă deși piața este atomizată există concentrări zonale care fac ca alegerea beneficiarului de servicii să fie relativ redusă și în consecință și puterea sa de negociere.

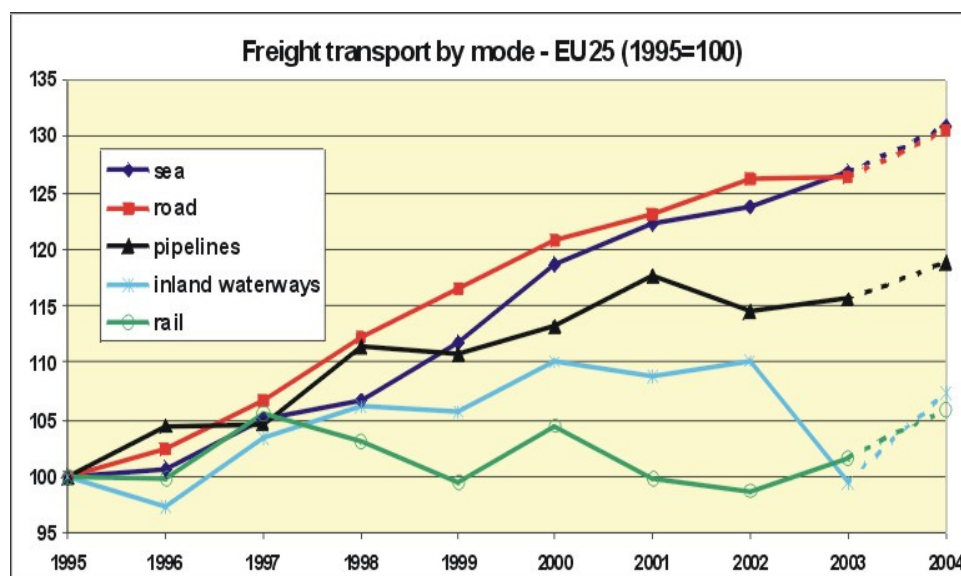
Două tendințe se pot prefigura în viitor: transportul feroviar se va dezvolta mai ales datorită impulsurilor venite din afară, respectiv datorită contextului în care va funcționa rețeaua feroviară românească, contextul european, ca atare factorii interni dar și externi vor impune investiții și modernizări pe termen mediu în vederea ridicării acestei rețele la nivelul exigențelor europene. În ceea ce privește, piața transporturilor rutiere aici în continuare inițiativa va fi locală și privată. Există mai multe scenarii în legătură cu evoluția acestei piețe: primul este de consolidare a pieței pe plan național îndeosebi prin concentrări și alianțe strategice; al doilea este externalizarea mai accentuată a activităților de transport de către marile firme beneficiare și contribuția directă a acestora la consolidarea pieței (participații, forme de cooperare); al treilea scenariu este europeanizarea pieței locale prin pătrunderea masivă a firmelor străine de transporturi.

Transporturile terestre s-au dezvoltat în România de după 1990 în mod contrastant. Dacă transportul feroviar a avut un ritm mai redus și o tendință de reducere a ponderii atât la volumul mărfurilor transportate, cât și la distanțele de transport, transportul rutier a înregistrat sporuri importante dominând transporturile terestre. Creșterea decalajului dintre cele două moduri de transport este mai vizibilă la indicatorul tone-km și s-a accentuat în ultima perioadă (Vezi Graficele 1 și 2).

Graficul 1. Transported goods (thou tonnes)**Graficul 2. Goods length voyage – mill. tones –km-**

Tendența de creștere mai rapidă a transportului rutier decât cel feroviar în România se încadrează în trendul european. Datele din Graficul 3 arată dinamica ridicată a sectorului rutier și stagnarea celui feroviar în ultimul deceniu.

Graficul 3



În Uniunea Europeană, între 2004 și 2005, transportul feroviar a scăzut cu 0,2%. În schimb, volumul transportului rutier a crescut cu 3%. Spre deosebire însă de România, în Uniunea Europeană creșterea cea mai importantă a cunoscut-o transportul rutier internațional, sub diferitele sale forme: între țările membre (*cross-trade*) – 21%, de cabotaj, cu zona extra-EU.

În România, după 1990, transporturile rutiere au cunoscut o creștere susținută față de o relativă stagnare a transporturilor feroviare, astfel că, dacă până la începutul anilor '90 segmentul transporturilor feroviare se poziționa pe același nivel cu cel al transporturilor rutiere în prezent sectorul rutier este dominant atât la volumul de marfă

transportată, cât și la indicatorul tone-km. De altfel, această tendință de creștere mai rapidă a transportului rutier se remarcă în general în țările europene în perioada ultimilor 25 de ani, respectiv, perioada de după reechilibrarea economiilor de piață în urma șocurilor energetice din anii 70-80.

Această schimbare rapidă de poziții se explică printr-un complex de factori, dar este vorba mai ales de a) efectul de stimulare generat în domeniul rutier de eliberarea inițiativei private; b) în transporturile feroviare incapacitatea statului de a mai gestiona din cauza lipsei resurselor financiare, care au generat reduceri drastice în întreținerea infrastructurii și a refacerii materialului rulant, în prezent balanța înclină în favoarea transportului rutier.

Situația transporturilor terestre în România poartă amprenta moștenirii din perioada comunistă. Astfel, în fostele țări socialiste, inclusiv în România, ponderea redusă a transporturilor rutiere se datorează unei politici economice, care considera acest mod de transport ca fiind neavantajos, datorită caracterului său energofag. Reacționând direct și brutal la semnalele crizei energetice din anii 1970 și 1980 statul socialist a limitat dezvoltarea sectorului rutier prin acte normative restrictive fără ca această opțiune să fie corelată cu o dezvoltare și modernizare a sectorului feroviar.

Este de observat faptul că în prezent se deschide perspectiva unor noi restricții în ceea ce privește consumurile energetice, nu datorită problemelor de aprovizionare cu resurse energetice, cât datorită consecințelor supra-utilizării acestor resurse („criza încălzirii globale”). În aceste condiții, rămâne deschisă întrebarea în ce măsură pe viitor, tendința actuală de creștere prioritară a sectorului rutier se va menține, sau dimpotrivă vom asista la o revenire a interesului pentru dezvoltarea sectorului feroviar. Joacă în favoare sectorului rutier, în continuare, pe lângă avantajele cunoscute, faptul că acesta este o componentă de bază a transportului multimodal aflat în plină expansiune și cu mari perspective în viitor. Joacă în favoarea sectorului

feroviar, argumentele legate de un grad mai redus de poluare și de costuri scăzute de operare (în schimb, dezvoltarea acestuia în țările din Est, impune mari investiții în infrastructură și materialul rulant).

Rămâne deci deschisă problema priorităților în dezvoltarea sectoarelor rutier și feroviar pe termen scurt – mediu în condițiile restricțiilor impuse de o posibilă nouă abordare energetică.

Oricum prognozele încă în vigoare arată că transportul de mărfuri se va dubla în timp ce transportul rutier poate fi chiar triplă în Uniunea Europeană în perioada 1985-2010.

4. Poziția competitivă a României în transporturile terestre

Toate datele indică faptul că piața transporturilor va cunoaște în continuare o dezvoltare semnificativă, atât din punct de vedere cantitativ, în speță în sectorul rutier, cât și calitativ, în feroviar și rutier. Mai mult, România prezintă o serie de avantaje competitive în domeniul serviciilor de transport.

În acest sens, trebuie să avem în vedere cel puțin două aspecte majore: situarea geografică și rolul în rețelele europene de transport; interesul mediului de afaceri european și internațional pentru resursele de afaceri ale României.

România, este traversată de trei din cele zece coridoare de transport, și anume: Coridoarele IV, VII și IX.

- **IV** Berlin/Nurenberg - Praga - Budapesta - Constanța/Salonic/Istambul (în prezent, există legătură ferry-boat peste Dunăre; podul va fi luat în discuție dacă traficul o va cere);
- **VII** Dunărea;

- **IX** Helsinki - St.Petersburg - Moscova/Pskov - Kiev - Liubashevskă - Chișinău - București - Dimitrovgrad - Alexandropolis.

Coridoarele **IV** și **IX** sunt multimodale, având componente rutiere și feroviare și incluzând porturi fluviale și maritime ca noduri și centre de colectare și de distribuție între modurile de transport.

Importanța coridoarelor **IV** și **IX** în structura traficului derulat pe rețeaua CFR și necesitatea reabilitării lor rezultă din faptul că pe circa o cincime din lungimea totală a rețelei (1.891 km, din 11.187 km) se derulează circa 50% din traficul total. [7]

Creșterea economică susținută din ultimii ani – ritmuri de 6-7%, în condiții de reducere a inflației – poate căpăta un caracter sustenabil în condițiile aderării la UE, dacă amenințările care vin dinspre deficitul bugetar și cel de cont curent vor putea fi puse sub control .

Totuși, dacă analizăm situația din România zilelor noastre, vom constata că, în domeniul la care ne referim, există o serie de probleme care pun în discuție sau chiar pot deturna capacitatea de valorificare a avantajelor potențiale. Astfel, participanții la scot în evidență mai multe curențe ale acestei piețe. Principalele probleme de această natură, scoase în evidență de participanții la această piață, sunt prezentate mai jos.

Caracterul dezzechilibrat al pieței.

Dezechilibrele între cerere și ofertă și gradul redus de maturizare a relațiilor de piață au ca principală consecință lipsa de previzibilitate a pieței, gradul ridicat de incertitudine care domină deciziile agenților pieței. Acest lucru se manifestă mai ales în domeniul prețurilor a căror formare este determinată în mare parte de factori conjuncturali și de influența administrativă.

Din acest punct de vedere, cele două piețe principale, cea a transporturilor rutiere și respectiv feroviare au caracteristici radical diferite.

În ceea ce privește transportul feroviar, în perioada de după 90 s-a produs treptat și relativ încet un proces de dezmembrare a unei structuri monopolistice. Abia în 1998, în principal sub presiunea cerințelor transformării economiei românești într-una funcțională s-a pus în discuție monopolul CFR prin restructurarea acestei regiuni autonome și externalizarea activităților în patru societăți diferite. În domeniul transporturilor de marfă, societatea CFR Marfă a preluat activele și atribuțiile fostei întreprinderi de stat devenită ulterior regie autonomă. Pe de altă parte, au apărut întreprinzătorii privați de servicii pentru transporturi. Totuși, poziția dominantă a CFR Marfă încă nu a fost în mod serios contestată pe piață; această societate a fost de altfel amendată de Consiliul Concurenței în mai 2006 tocmai pentru poziție dominantă.

Pe de altă parte, în transportul rutier tendința predominantă a fost de afirmare a inițiativei private. Au apărut numeroși transportatori, de obicei mici, cu un parc redus de camioane. În mod aparent paradoxal, însă deși piața este atomizată există concentrări zonale care fac ca alegerea beneficiarului de servicii să fie relativ redusă și în consecință și puterea sa de negociere.

Deficiențe în oferta de servicii de transport

În ceea ce privește oferta de servicii, aceasta este în continuare necorespunzătoare cantitativ, dar mai ales din punctul de vedere al calității serviciilor. Mulți beneficiari ai serviciilor de transport invocă drept o problemă importantă calitatea slabă a serviciilor (de la obținerea vagoanelor necesare, starea acestora și până la respectarea unui termen rezonabil de transport). Explicațiile țin atât de factori de natură materială, cât și de un anumit specific al culturii de afaceri în condițiile trecerii de la o „economie de producție”, de tip autarhic, caracterizată prin penurie, spre una „de consum”, deschisă, cu o mare

solicitare asupra resurselor. Este vorba, în primul caz, de moștenirea unei infrastructuri necorespunzătoare și a unui echipament retardat din punct de vedere tehnologic. În al doilea rând, trebuie evidențiată mentalitatea „materialistă” (serviciul subordonat bunului), care face în continuare dificilă impunerea logisticii ca o componentă prioritară a circuitului economic.

Dacă ne referim la mâna de lucru, constatăm că la noi există o contradicție între numărul relativ mare de persoane disponibilizate și oferta relativ redusă de lucrători pentru sfera serviciilor productive. O explicație stă în fenomenul emigrației masive, care caracterizează economia românească în ultimii ani, fenomen care a redus oferta de muncă internă din punct de vedere cantitativ. Există însă și un deficit de ofertă în ceea ce privește munca de calificare corespunzătoare. Aici mentalitatea de „lucrător la stat” își spune cuvântul (improvizația, lucrul de mântuială); furtul, obținerea unui *extra-pay*. Totuși, pe termen mediu oferta de muncă în servicii, inclusiv cele de transport, poate înregistra un trend pozitiv, dacă avem în vedere o creșterea previzibilă a salariului real.

Disciplina contractuală.

Problema relațiilor contractuale este una mai generală în mediul de afaceri românesc și se reflectă în mod specific și pe piața transporturilor de marfă. Multe din problemele pe care le întâmpină producătorii, clienții serviciilor de transport, țin de acest aspect. Problemele cele mai des invocate sunt următoarele: inexistența unor condiții generale sau contracte tip agreeate de părți (de multe ori forma contractului este impusă de prestatorul de servicii, în special în transportul feroviar); presiunea la modificarea prețului în perioadele de contractări; nerespectarea clauzelor contractuale (îndeosebi cele legate de termenul de livrare, răspunderea căraușului etc.). De altfel, o cauză importantă a calității scăzute a serviciilor de transport derivă din problemele legate de disciplina contractuală. Este de precizat faptul că legislația actuală oferă un cadru potrivit pentru contractul de transport,

atât prin actele normative interne, cât și prin convențiile internaționale la care România este parte . Valorificarea acestui cadru juridic în practica de afaceri este însă deficitară.

Pe plan european , dacă urmărim evoluția pieței de transport 30 de ani observăm că transportul rutier a înregistrat o creștere explozivă și asta, în defavoarea transportului feroviar de marfă în timp ce transportul feroviar a pierdut în mod constant segmente de piață. Perspectiva dublării volumelor de transport în viitoarele 2-3 decade ridică probleme majore în ceea ce privește raportul dintre transportul rutier și cel feroviar. Este știut ca transportul rutier este responsabil cu peste 86% din emisiile de bioxid de carbon, iar transportul feroviar este cel mai prietenos față de mediu. În acest moment se caută soluții viabile la problemele legate de poluarea fonică, reducerea congestiei pe sosele și reducerea emisiei de bioxid de carbon. Tendințele europene la momentul actual sunt de armonizare a transporturilor în vederea eficientizării acestuia prin prisma pieței comune lărgite .

Concluzii

- Pe fondul creșterii mai rapide a transporturilor rutiere decât cele feroviare atât pe plan european cât și mai ales în România, în anii 2000 s-a produs în România o reducere drastică a ponderii sectorului feroviar în transportul total de marfă, de la circa 42% în 2001, la 22% în 2005 (exprimare în tone- km). Totuși, în țara noastră transportul feroviar are cotă dublă față de media europeană (circa 10% în 2005).

- În perioada următoare datorită îndeosebi noilor restricții privind creșterea economică (poluare, încălzirea globală) această evoluție s-ar putea schimba în sensul unei mai mari orientări înspre transportul feroviar. Programele actuale din România prevăd situarea acestui sector la nivelul a circa 25% din totalul transporturilor terestre.

- Două tendințe se pot prefigura în viitor în ceea ce privește serviciile de transport în România. Transportul feroviar se va dezvolta

mai ales datorită impulsurilor venite din afară, respectiv datorită contextului în care va funcționa rețeaua feroviară românească, cel european; ca atare factorii interni dar și externi vor impune investiții și modernizări pe termen mediu în vederea ridicării acestei rețele la nivelul exigențelor europene.

○ În ceea ce privește, piața transporturilor rutiere aici în continuare inițiativa va fi locală și privată. Există mai multe scenarii în legătură cu evoluția acestei piețe: primul este de consolidare a pieței pe plan național îndeosebi prin concentrări și alianțe strategice; al doilea este externalizarea mai accentuată a activităților de transport de către marile firme beneficiare și contribuția directă a acestora la consolidarea pieței (participații, forme de cooperare); al treilea scenariu este europeanizarea pieței locale prin pătrunderea masivă a firmelor străine de transporturi.

○ Aderarea României la Uniunea Europeană are mai multe consecințe în domeniul transporturilor terestre:

◆ Integrarea în sistemele de transport continentale. Acest proces- de fapt unul de revenire a României în sistemele de transport europene- a început de fapt mai demult încă din anii 90 și a căpătat o formă instituționalizată odată cu semnarea acordului de aderare, în 1993.

◆ În plan juridic, există cel puțin două componente: una se referă la armonizarea legislației, proces realizat în liniile sale generale, cealaltă dimensiune se referă în general la respectarea legii și la disciplina contractuală, în particular.

Intrarea firmelor europene, în general străine pe piața românească.

Bibliografie

M, Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, 1990

The Global Competitiveness Report 2006-2007, World Economic Forum, September 2006, pag. 5-12

C. Cook, International Marketing, versiune internet ppt)

C, Cristureanu, *Economia invizibilului. Tranzacțiile internaționale cu servicii*, Editura All Beck, București, 2004, pag. 27

Barelier, A; Duboin, J; Duphil, F , Exporter - pratique du commerce international (12e edition), avec la colaboration du CFCE (Centre Francais du Commerce International), Les Editions Foucher, Paris, 2003, pag. 243-256 pag.243

Outsourcing Logisitics – The Latest Trends in Using 3PL Providers, eyefortransport, January 2005

T, Wheelen, D, Hunger, Strategic Management and Business Policy, Prentice Hall, 10th Edition

Strategia națională în domeniul transporturilor, www.cfr.ro

Ioan POPA, Profesor universitar, Catedra de Relații Economice Internaționale, Academia de Studii Economice, București.