ROLUL STRATEGIC AL FLOTEI MARITIME

Ioan Cuncev

ASTR, icuncev@yahoo.com

STRATEGIC ROLE OF THE MARITIME FLEET – ABSTRACT:
There are two logistic categories that make it possible action in terms of economic competition and cooperation of global markets, ports and fleet, both constituting maritime façade of the economy. The national fleet has no longer the same role for an EU Member State as in the case of a non-EU state. In its ports compete under almost equal conditions ships of all Member States. Even other ships have somewhat equivalent conditions of competition if they were fulfill as many of internationally accepted regulatory requirements on a global scale. However, it may define homogeneous market directly affects the economy through ports in its area of influence, which can be called the *proximate market* to which they belong national flag ships, and other vessels in the region, which involves the notion of *proximate fleet*. The economy of a given area generates tonnage demand for proximate market, and the tonnage suppliers enter into competition.

Keywords: national fleet, shipping market, maritime policy, port competition, intermodality.

REZUMAT:
Există două categorii de mijloace logistice care fac posibilă acțiunea agenților economici în condițiile de competiție și cooperare ale piețelor globale, porturile și flota, ambele alcătuind fațada maritimă a economiei respective. Pentru un stat membru al UE flota națională nu mai are acelaşi rol ca în cazul unui stat din afara UE. In porturile sale intră în competitie în condiţii aproape egale navele tuturor statelor membre. Chiar şi celelalte nave au condiţii oarecum echivalente de competiţie dacă îndeplinesc cât mai multe dintre cerinţele reglementărilor internaţionale acceptate la scară globală. Totuşi, se poate defini o piaţă omogenă care afectează direct economia naţională prin porturile din zona sa de influenţă, care poate fi numită *piaţă proximă* de care aparţin navele sub pavilion naţional, dar şi alte nave din regiune, ceea ce implică şi noţiunea de flotă *proximă*. Economia unei anumite regiuni teritoriale, generează cereri de tonaj în piaţa proximă, pentru servirea căreia, oferta de tonaj intră în competiţie.

Cuvinte cheie: flota națională, shipping, politici maritime, competiție portuară, intermodalitate.

1. INTRODUCERE

Puterea unui agent economic constă în capacitatea sa de a acţiona la o distanţă cât mai mare pentru a prelua o partidă de marfă dintr-un anumit loc şi la momentul potrivit prin asigurarea mijloacelor tehnice necesare. Astăzi aceste distanţe pot fi de ordin continental şi chiar global, ceea ce presupune existenţa mijloacelor necesare în puncte distribuite pe zone geografice întinse. Tendinţa de globalizare a transporturilor are la origine orientarea schimburilor de mărfuri de la obiective naţionale spre cele internaţionale, transformarea economiei mondiale în reţele de piețe, întreprinderi complementare, de afaceri şi financiare. Există două categorii de mijloace logistice care fac posibilă acțiunea agenților economici în condiții de competiție şi cooperare ale piețelor globale, porturile și flota, ambele alcătuind fațada maritimă a economiei respective. Privarea concurenţilor de posibilitatea de a acţiona este o practică uzuală, ceea ce înseamnă atât monopolizarea pieţei prin diferite înţelegeri, ca de pildă conferinţele maritime, asociaţiile expeditorilor, alianţele strategice, cât şi prin viteza de reacţie la schimbările conjuncturale sau prin promovarea în convenţiile internaţionale a unor cerinţe restrictive de natură comercială, tehnologică, de siguranţă, de securitate etc. Prin natura lor, transporturile maritime se realizează în condiţii variate şi complexe, pe mari spaţii şi în medii socio-economice, de multe ori ostile. Pentru a le face faţă,

puterile din transporturile maritime sporesc diversitatea şi calitatea serviciilor logistice, dar apelează uneori şi la practici care încalcă moralitatea pieţei. Puterea se manifestă fragmentat, în coaliţie sau în forme integrate, existând un pluralism al formelor de putere (Cuncev (1991)). In funcţie de nivelul de agregare, se poate vorbi despre puterea unui cărăuş, a unui expeditor, port, dar şi despre puterea colectivă a unor asociaţii de expeditori, conferinţe de linie, pool-uri, companii de shipping sau multimodale, alianţe strategice etc.

2. ROLUL STRATEGIC AL FLOTEI PROXIME [NAŢIONALE] ÎN ECHILIBRUL PIEŢEI MARITIME

Pentru un stat membru al UE flota naţională nu mai are acelaşi rol ca în cazul unui stat din afara UE. În porturile sale intră în competitie în condiţii aproape egale navele oricărui stat membru. Chiar şi celelalte nave au condiţii oarecum echivalente de competiţie dacă îndeplinesc cât mai multe dintre cerinţele reglementărilor internaţionale acceptate la scară globală (IMO, ILO, UNCTAD, WTO etc), deşi unii dintre aceştia beneficiază de sprijinul guvernamental al ţărilor respective, de accesul la capital în condiţii avantajoase, de abundenţa forţei de muncă sau de flexibilitate în aplicare a standardelor convenite (COM(2009) 8 final). Indiferent cine furnizează cererea şi oferta de tonaj, piaţa îşi găseşte echilibrele ei, spune teoria economică (Dolan E. G., Lindsey D. E. (1994)). Se poate defini o piaţă omogenă care afectează direct economia naţională prin porturile din zona sa de influenţă, piaţa situată în faţada maritimă a ţării, pe care o numim *piaţă proximă* de care aparţin nu numai navele sub pavilion naţional, ci şi alte nave din regiune, ceea ce ne face să introducem şi noţiunea de *flotă proximă*. Economia naţională sau economia unei anumite regiuni teritoriale, generează fluxuri comerciale care devin cereri de tonaj în anumite pieţe de transport pe care le identificăm a forma pieţe proxime în care oferta de tonaj îşi dispută servirea cererilor respective. Considerând segmentul maritim al pieţei, pentru o anumită dotare cu factori de productie, fig 1, flota proximă are capacitatea de transport Q_1, iar oferta de tonaj evoluează după curba S_1. Pentru simplitatea prezentării, se consideră forme liniare pentru cererea şi oferta de tonaj. În realitate acestea sunt neliniare, dar îşi păstrează conţinutul informaţional pus în discuţie.

Producţia evoluează pe curba S_1 până când atinge capacitatea maximă a flotei Q_1 în punctul E_1. Acesta este un punct de echilibru al pieţei, atunci când curba cererii este D_1. Dacă cererea este, de exemplu D_2, producţia nu creşte în continuare pe curba S_1 pentru că nu există capacitate disponibilă. Ca urmare, va spori navlul până la valoarea din E_3 în condiţii de penurie a flotei disponibile. Navlul ridicat va spori preţul mărfurilor transportate, deci şi inflaţia.

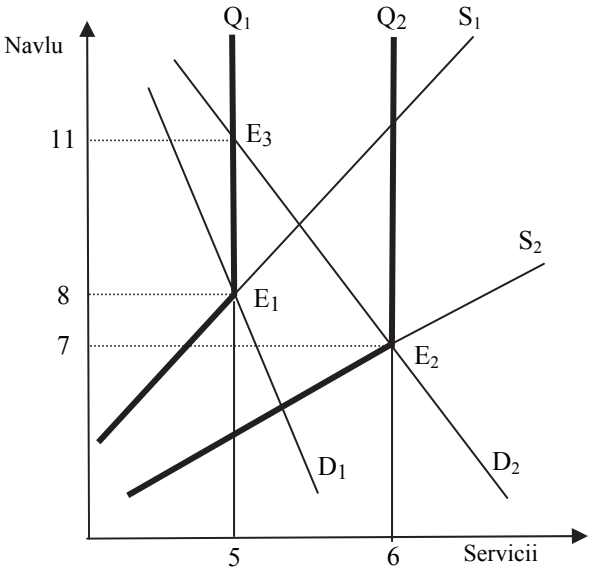


Fig. 1 Sinergia cerere/ofertă/capacitate
(S – ofertă tonaj; Q - capacitate; D – cerere tonaj)

Reacţia furnizorilor de servicii maritime de transport duce la sporirea capacităţii flotei prin măsuri organizatorice ($Q > Q_1$ pe curba S_1) sau prin modernizarea tehnologică, inclusiv prin achiziţia de nave noi (curba S_2), dar şi prin pătrunderea în piaţa proximă a unor companii maritime de pe alte pieţe care au depistat că există aici o penurie a ofertei de tonaj. Ca urmare, navlul va spori mai lent sau chiar va scădea. De pildă, dacă va spori capacitatea flotei la Q_2, oferta va evolua pe S_2 şi va rezulta punctul de echlibru E_2 în condiţiile cererii D_2 pentru care, cu vechea flotă, ar fi rezultat un navlu mult mai mare (E_3). In ipoteza unei flote proxime (naţionale) slabe sau inexistente, există riscul major ca piaţa proximă să fie controlată pe partea ofertei de furnizorii maritimi din afara regiunii. Aceste considerente arată importanţa strategică a flotei maritime în controlul echilibrului în piaţa proximă şi influenţarea prin preţuri a economiei naţionale (regionale). Lipsa sau penuria flotei trebuie compensate cu prezenţă logistică puternică în porturi şi-n hinterland-ul lor.

3. IMPLICAŢIILE VARIAŢIEI OFERTEI DE TONAJ NAŢIONAL [PROXIM] ASUPRA PIEŢEI MARITIME

Să notăm cu D_1 şi S_1 – cererea şi oferta de tonaj total la Constanţa. Presupunem că oferta naţională [proximă] de tonaj este în scădere. Piaţa ştie că oferta naţională [proximă] de tonaj scade de la S_1^{rom}, la

S_2^{rom}. Ca urmare, curba ofertei pe piaţă devine S_2, fig 2. Aceaşi cantitate de marfă în trafic naţional Q_1

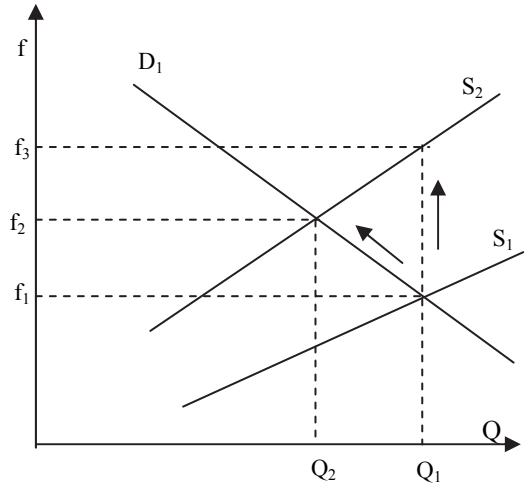


Fig. 2 Implicaţiile variaţiei ofertei de tonaj naţional asupra pieţei maritime proxime

va fi transportată cu navlul $f_3 > f_1$. Sau, va fi transportată pe mare doar $Q_2 < Q_1$ cu navlul f_2, iar diferenţa de marfă va fi deturnată la alt port sau la alt mod de transport.

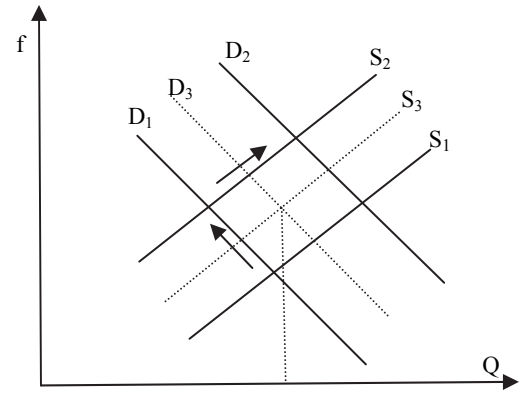


Fig. 3 Echilibrul intermediar al pieţei maritime

Componenta naţională [proximă] a cererii D variază şi ea după ce oferta pieţei profită de dificultăţile ofertei naţionale [proxime] de tonaj. Dacă navlul creşte, marfa ($Q_1 - Q_2$) fuge şi D_1 nu se modifică dacă $\Delta Q_2 = Q_1 - Q_2$ este de valoare mică. Dacă ΔQ tinde să fie mare (ca şi f), D_1 se deplasează în D_2. In realitate, va fi un echilibru intermediar (D_3S_3), fig 3, având $\Delta Q_3 < \Delta Q_2$ şi $\Delta f_3 < \Delta f_2$. Diferenţa de trafic $Q_1 - Q_2$ va migra spre un alt port sau alt mod de transport.

Revenirea de la S_2 la S_1, se poate realiza acordând un sprijin flotei naţionale [proxime] prin subvenţii, facilităţi, protecţionism direct sau indirect etc. Dar această strategie are şi alte implicaţii, fiind posibilă doar în anumite condiţii.

4. DINAMICA EXODULUI / APORTULUI VALUTAR AL FLOTEI MARITIME

Dacă oferta S şi cererea de tonaj D variază liniar cu timpul t, pot exista următoarele situaţii, fig. 4:

t < a, aport valutar (S(t) – D(t)).f (t) al flotei obţinut pe terţe pieţe.

t > a, exod valutar C (t) pentru că este navlosit tonajul străin (D(t) – S(t)).

t > b, exodul valutar C(t) variază similar cu cererea de tonaj D(t) care este acoperită în totalitate de flota străină (flotă naţională inexistentă).

S (a) = D (a)

t = a, implică C = 0

t ≥ b, implică C = D

C (t) = (D (t) – S (t)) f (t)

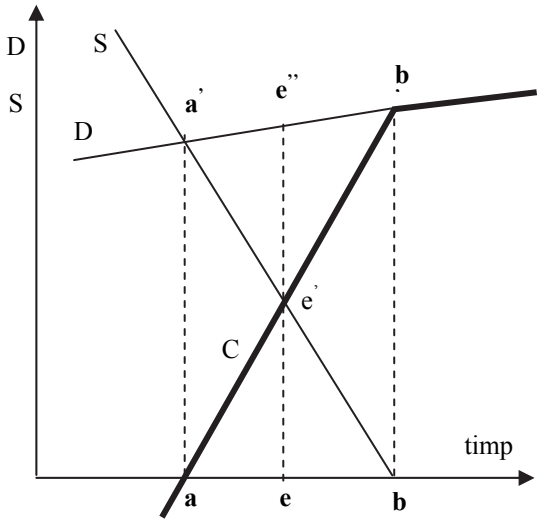


Fig. 4 Exodul valutar în funcţie de tonajul naţional

In realitate, D şi S sunt neliniare.

Ca urmare, exodul valutar cumulat în intervalul de timp dintre t_1 şi t_2, va fi:

$$C = \int_{t_1}^{t_2} C(t)dt = \int_{t_1}^{t_2} (D - S) \cdot f \cdot dt$$

Exodul valutar (venitul) are implicaţii pe întreaga filieră maritimă, care este de fapt o reţea ce este parte a economiei naţionale, materializându-se în exod de locuri de muncă, slăbirea capacităţii de modernizare şi dezvoltare a industriei, flotei şi porturilor etc. Continuarea dinamicii din fig. 4 duce la dispariţia flotei şi destructurarea filierei maritime naţionale.

5. FLOTA NAŢIONALĂ, ÎNTRE PIAŢA PROXIMĂ ŞI CEA INTERNAŢIONALĂ

Flota naţională acoperă servicii maritime atât în piaţa internă [proximă], cât şi în piaţa internaţională (export de servicii). Echivalând flota naţională cu un monopol, aceasta poate prelua serviciile corespunzătoare punctului aflat la intersecţia curbelor costului marginal şi navlului internaţional. Flota va prelua servicii maritime din piaţa internă dacă navlul national este superior celui international, rezultând venitul marginal din piaţa internă. Diferenţa, până la acoperirea capacităţii de transport reprezintă exportul de servicii realizat de flota maritimă, iar cererea proximă neacoperită se adresează pieţei internaţionale. Dacă însă, flota naţională ar fi fost obligată să acopere cu prioritate întreaga cerere internă, şi-ar fi redus exportul de servicii maritime, diminuându-şi veniturile sau intrând chiar în pierderi, riscuri care ar fi pus problema subvenţiilor etc.

6. STIMULAREA TRANSPORTULUI MARITIM ÎN CONT STRĂIN

Dacă se doreşte ca flota naţională să efectueze transporturi pe o anumită piaţă internaţională, de pildă în transportul de minereuri între India şi Japonia, aceasta va intra în competiţie cu companiile maritime care se află pe acea piaţă. In condiţiile în care serviciile oferite sunt practic identice, fiecare va încerca să preia cât mai multe transporturi. Dacă însă, guvernul este interesat ca flota naţională să-şi sporească aportul valutar în favoarea economiei naţionale, atunci va subvenţiona activitatea flotei proprii pe terţe pieţe. De pe poziţia unei companii maritime naţionale, această subvenţie echivalează cu o reducere a costurilor marginale pe piaţa respectivă, ceea ce va duce la deplasarea curbei sale de reacţie din poziţia RR în poziţia $R'R'$, sporindu-şi oferta de tonaj, fig 6. Ea va prelua traficul Q'_R, în loc de Q_R. In funcţie de panta lui FF, sporul ofertei lui R poate fi mai mare decât reducerea ofertei lui F, ceea ce va duce la scăderea navlului, stimulând traficul (comerţul maritim în zona respectivă).

Dacă va urma reacţia concurenţilor prin subvenţionarea, la rândul lor, a flotelor respective, vor câştiga în final doar exportatorii locali ai mărfurilor pentru că vor beneficia de preţuri reduse. Rezultă că, dacă subvenţiile sunt practicate doar de una dintre părţi, aceasta câştigă pe seama concurenţilor. Dar dacă se ajunge la o cursă a subvenţiilor, pierd toate companiile maritime şi câştigă exportatorii mărfurilor transportate. Astfel de situaţii sunt prevenite de companiile de shipping concurente prin acorduri maritime bi- sau multilaterale.

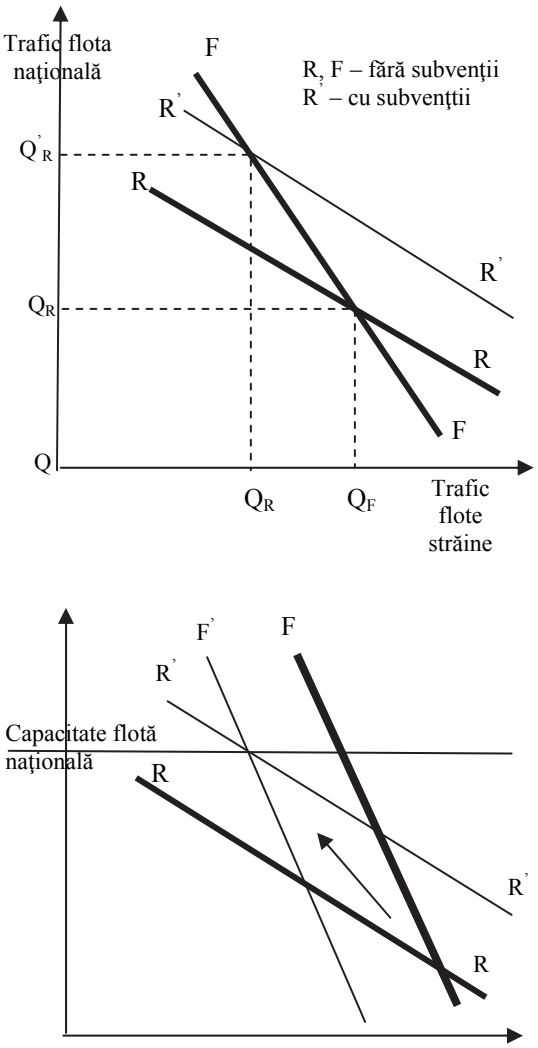


Fig. 6 Efectele subvenţionării flotei naţionale pentru o terţă piaţă internaţională

Într-o piaţă maritimă avansată însă, shipping-ul este un joc fără cooperare a cărei soluţii este un echilibru de tip Nash în care, fiecare jucător îşi asumă că are cunoştinţă de strategiile de echilibru ale celorlalţi şi nici-un jucător nu are ceva de câştigat modificând doar propria strategie.

7. FLOTA MARITIMĂ, FACTOR STRATEGIC ÎN LANŢUL LOGISTIC

Puterea companiei maritime ia o mare amploare prin dezvoltarea de servicii logistice flexibile şi cu efect de scară, extinzându-şi capacitatea de acţiune în hinterland prin inter-, multi- şi co-modalitate, precum şi asigurând numeroase alte servicii cu valoare adăugată pe lanţul logistic. Un exemplu din piaţă este pachetul complex ce înglobează atât produsul fizic,

cât şi un ansamblu de servicii şi know-how specifice tehnologiilor de vârf. Pentru a oferi servicii integrate, puterile logistice maritime îşi extind activitatea şi în domenii conexe, formând reţele logistice capabile să lupte pentru hegemonie în transporturile internaţioale, deşi în interior sunt puternic descentralizate, asigurând autonomia agenţilor economici de bază. Puterea în transporturi poate fi exercitată nu neapărat de către un agent specializat în acest domeniu, ci şi din alte domenii de activitate (Cuncev I. (1991)). De pildă, un grup industrial puternic poate deţine un sistem de transport propriu sau cel puţin un parc propriu de mijloace de transport: nave, autovehicule, locomotive, vagoane, avioane, depozite, conducte, unităţi intermodale (ILU). Deţinerea unui parc de vehicule de un anumit tip nu înseamnă întotdeauna deţinerea puterii în modul de transport respectiv, dar poate accentua puterea agentului economic în alt plan. Un armator poate să deţină un parc de autovehicule sau de vagoane, iar o uzină siderurgică poate să deţină pachetul majoritar de acţiuni la un operator portuar pentru mărfuri în vrac solid etc.

O metodă eficace de sporire a puterii maritime este cooperarea pe lanţul logistic a marilor furnizori de servicii, acestia putând fi chiar monopoluri. Două companii, chiar din moduri de transport diferite, pot să formeze un segment din lanţul de transport prin intermediul unui nod de transbordare. Un astfel de lanţ poate fi parcurs de containerele aduse într-un port de navele unei companii maritime, urmând să fie preluate în transportul terestru printr-o societate de transport feroviar, fluvial sau rutier. Cu alte cuvinte, monopolistul maritim M_1 vinde toată marfa, în cantitatea y_1, către cel feroviar M_2, urmând ca acesta să realizeze un nou produs, aceeaşi ILU (container, cutie mobilă, paletă etc.) sau o altă unitate intermodală obţinută prin transformarea primei unităţi, care va fi transferată în final către distribuţia rutieră sau direct consumatorului final, fig. 7. Preţul produsului 1 include şi navlul sau tariful, la care, va fi adăugat preţul serviciului feroviar prin care se transformă produsul 1 în produsul 2, adică în unitatea intermodală ce va fi preluată de următorul actor din lanţul logistic.

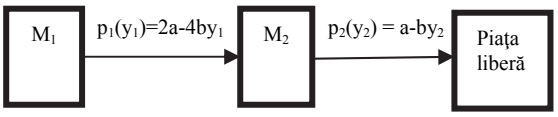


Fig. 7 Cooperare pe lanţul logistic: M_1 vinde lui M_2 care vinde în piaţa liberă

Utilizând modelul monopoliştilor în cascadă (Stancu, Andrei, 1997), se poate construi un model pentru lanţul intermodal monopolist. Pentru simplitate, se admite:

$$C^1_m(y_1) = c_1 \quad (1)$$

$$y_2 = f(y_1) = k.\ y_1 \quad (2)$$

Obiectivul fiecărui monopolist este maximizarea profitului propriu Π, stabilind cantitatea y ce trebuie s-o producă şi preţul respectiv p. Admiţând, pentru produsele oferite de cei doi monopolişti, următoarele funcţii inverse ale cererii:

$$p_1(y_1) = 2a\text{-}4by_1 \quad (3)$$

$$p_2(y_2) = a\text{-}by_2 \quad (4)$$

$$a > 0,\ b > 0$$

profitul realizat de fiecare monopol, este:

$$\Pi_1(y_1) = V_1 - C_1 = p_1(y_1)y_1 - c_1y_1 = (ka - 2k^2 by_1)y_1 - c_1y_1 \quad (5)$$

$$\Pi_2(y_2) = V_2 - C_2 = (a - by_2)y_2 - p_1y_1 = (a\text{-}by_2)y_2 - p_1\, y_2/k \quad (6)$$

Din condiţiile de extrem, adică egalitatea costului marginal cu venitul marginal, precum şi din relaţia dintre cele două fluxuri, rezultă valorile optime ale serviciilor realizate de fiecare firmă:

$$y_1^* = (2a - c_1)/8b \quad (7)$$

$$y_2^* = (2a - c_1)/4b \quad (8)$$

Rezultă imediat şi preţurile optime:

$$p_1^* = (2a + c_1)/2 \quad (9)$$

$$p_2^* = (2a + c_1)/4 \quad (10)$$

Adică, vectorul optimal al lanţului logistic considerat, este $(p_1^*, p_2^*, y_1^*, y_2^*)$.

Corespunzător, componentele vectorului profit, sunt:

$$\Pi^* = (\Pi_1^*, \Pi_2^*) \quad (11)$$

$$\Pi_1^* = (2a - c_1)^2 / 16.b \quad (12)$$

$$\Pi_2^* = (4.a^2 - c^2_1).(k\text{-}2) / 16.k.b \quad (13)$$

Se observă că, pentru $c_1 < 2a$, care exprimă şi condiţia de nenegativitate a cantităţilor optime, monopolistul maritim M_1 obţine întotdeauna profit, în timp ce monopolistul terestru (feroviar) M_2 trebuie să realizeze şi $k > 2$. In caz contrar, acesta din urmă va înceta activitatea, periclitând astfel şi pe M_1. Cu alte cuvinte, monopolistul feroviar M_2 trebuie să adauge valoare logistică pentru a obţine profit. Acest coeficient al transformării şi adăugării de valoare are legătură şi cu pragul de rentabilitate dintre moduri în transportul combinat (când cele două firme aparţin de moduri de transport diferite). Pentru $k < 2$, M_2 are pierdere, iar pentru $k = 2$, profitul său este zero.

In afară de modificarea lui k, eficienţa acestui monopol poate fi influenţată şi prin managementul cererii în piaţă, adică modificarea funcţiilor inverse ale cererii, marketingul proactiv şi inovativ fiind instrumente decisive în acest sens.

8. CONCLUZII

Flota unei ţări cu ieşire la mare arată dezvoltarea industriei, iar activitatea porturilor sale este rezultanta activităţii economiei, în primul rând al comerţului internaţional. De fapt, industria navală, porturile şi flota maritimă fac parte dintr-o filieră maritimă naţională fără care, acestea nu sunt sustenabile, lăsând piaţa maritimă la discreţia ofertanţilor internaţionali de servicii maritime. Iar atunci când şi pieţele logistice portuare sunt pierdute, urmările cumulate se propagă cu efect devastator în economie, afectând consumatorii finali. Conform principiului subsidiarităţii, ar trebui ca în politica maritimă naţională să se considere obiectivele strategice europeane (COM(2009) 8 final): abilitatea sectorul transportului maritim pentru a furniza servicii de transport maritim rentabile adaptate la nevoile de creştere economică durabilă; competitivitatea pe termen lung a sectorului de shipping, sporind capacitatea sa de a genera valoare şi ocuparea forţei de muncă, atât direct, cât şi indirect, prin totalitatea industriei maritime.

9. BIBLIOGRAFIE

COM(2009) 8 final, Obiective strategice şi recomandări pentru politica UE în domeniul transportului maritim până în 2018. CCE Bruxelles.

Cuncev I. (1991) Forme de putere în transporturi. Transporturile Române, nr.17.

Dolan E. G., Lindsey D. E. (1994) Microeconomics. Dryden Press; 7th revised edition.

Stancu S., Andrei T. (1997) Microeconomie, teorie şi aplicaţii, Editura ALL.