

ACCELERAREA POLITICII COMERCIALE OFENSIVE A UE. NOUL ACORD DE COMERȚ LIBER UE-JAPONIA

AGNES GHIBUȚIU
IULIA MONICA OEHLER-ȘINCAI

Rezumat

În martie 2013, UE și Japonia au lansat negocierile pentru un acord de comerț liber cuprinzător, după ce în februarie UE anunțase inițierea unor negocieri similare cu SUA. Tot în martie, Japonia s-a decis să se alăture Parteneriatului Transpacific, aflat în proces de negociere între 11 economii dezvoltate și emergente din Asia-Pacifc. Acordurile de liber schimb nu reprezintă o noutate pentru sistemul comercial multilateral. Ceea ce este izbitor, este ritmul remarcabil al încheierii de noi asemenea acorduri între puterile comerciale tradiționale. Lucrarea abordează importanța viitorului acord de liber schimb UE-Japonia. Mai întâi, investighează noul acord din perspectiva mai amplă a dificultăților și mutațiilor structurale din economia mondială. Apoi, analizează semnificația acestuia prin prisma relațiilor comerciale bilaterale UE-Japonia. Potrivit concluziilor noastre, accelerarea ritmului încheierii de noi acorduri de liber schimb de către marile puteri comerciale tradiționale constituie o cale rapidă de deschidere reciprocă a piețelor în contextul regândirii politicilor lor economice și comerciale, ca răspuns la criza financiară și la transferul de putere dinspre țările dezvoltate către cele emergente.

Cuvinte cheie: UE, Japonia, acord de comerț liber, comerț, politică comercială, negocieri comerciale

Clasificare JEL: F10, F13, F14, O52, O53

1. Introducere

Cu prilejul summitului bilateral din mai 2011, UE și Japonia au convenit să înceapă pregătirile pentru încheierea unui acord de comerț liber profund și de largă cuprindere. După un an de dezbateri intense, în mai 2012, cele două părți au stabilit o agendă de negocieri foarte ambițioasă în vederea liberalizării progresive și reciproce a comerțului cu bunuri, servicii și investiții, care vizează eliminarea taxelor vamale și a barierelor netarifare, dar care abordează, totodată, și alte subiecte asociate comerțului, precum achizițiile guvernamentale, aspecte vizând reglementările interne, concurența și dezvoltarea durabilă. Negocierile au fost lansate oficial la data de 25 martie 2013, iar în mai puțin de o lună, între 15-19 aprilie 2013, la Bruxelles, a avut loc prima rundă de negocieri, care s-a încheiat cu rezultate bune, conform aprecierii ambelor părți (European Commission, 2013a, p. 1).

Cu puțin timp înainte de declanșarea oficială a negocierilor cu Japonia, UE a anunțat începerea, în viitorul apropiat, a unor negocieri similare cu SUA, partenerul său comercial principal. Pe de altă parte, Japonia și-a anunțat în martie 2013 intenția de a participa la negocierile privind *Parteneriatul Transpacific (Trans-Pacific Partnership [TPP])* – acordul de comerț liber în curs de negociere între 11 țări dezvoltate și emergente din Asia-Pacific. Desigur, acordurile de comerț liber nu reprezintă un fenomen nou în sistemul comercial multilateral. Izbitoare este însă viteza cu care se propagă aceste negocieri în ultimele luni la nivelul marilor puteri comerciale tradiționale.

Articolul de față își propune să abordeze semnificația și unele dintre implicațiile noului acord de comerț liber dintre UE și Japonia. Noul acord este abordat, mai întâi, dintr-o perspectivă mai largă, fiind plasat în contextul dificultăților curente cu care se confruntă economia mondială, dar și al mutațiilor structurale dinamice în curs de desfășurare în peisajul comercial global. Apoi, sunt analizate relevanța acordului prin prisma relațiilor comerciale bilaterale dintre UE și Japonia, interesele aflate în joc, beneficiile scontate, ca și provocările asociate acestor negocieri. Totodată, articolul evidențiază factorii care stau în spatele ofensivei recente a marilor puteri comerciale tradiționale în direcția convenirii de noi acorduri

comerciale preferențiale, pentru a le aborda în final din perspectiva sistemului comercial multilateral. Ultimul capitol sintetizează concluziile care se desprind.

2. Contextul economic global și așteptările legate de noul acord comercial

Potrivit așteptărilor, noul acord de comerț liber ar urma să impulsioneze schimburile comerciale și investiționale dintre UE și Japonia și să exercite, implicit, un efect benefic asupra comerțului mondial, al cărui ritm de expansiune a dat semne vădite de slăbire în ultimii doi ani. UE și Japonia dețin împreună peste o treime din PIB-ul mondial, ceea ce reflectă imensul potențial de cooperare existent între cele două mari puteri, dar și impactul lor considerabil asupra economiei și comerțului mondial.

Declanșarea negocierilor bilaterale între cele două mari puteri economice și comerciale intervine într-un moment în care, după peste patru ani de la izbucnirea crizei financiare globale, economia mondială nu reușește să se înscrie pe traiectoria unei redresări solide, fiind confruntată în continuare cu numeroase dificultăți, incluzând: creștere economică lentă, dezechilibre macroeconomice, persistența crizei datoriilor în unele dintre marile economii, menținerea șomajului la cote înalte în numeroase țări.

Potrivit ultimelor estimări ale Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), ritmul de creștere a PIB-ului global a încetinit de la 3,8% în 2010 la 2,4% în 2011 și din nou la 2,1% în 2012 (WTO, 2013a, p. 9). În UE, creșterea PIB-ului real s-a redus de la 2,1% în 2010, la 1,5% în 2011, pentru a deveni negativă în 2012 (-0,3%). Iar în Japonia, s-a diminuat de la 4,5% în 2010, la 1,9% în 2012, după ce în 2011 a fost negativă (-0,6%).

Pe cale de consecință, după relansarea deosebit de dinamică în 2010 (13,9%), ritmul de expansiune a fluxurilor comerciale globale s-a redus puternic în 2011, la mai puțin de jumătate (5,2%), pentru a se înjumătăți din nou în 2012 (2,0%). În UE, ritmul de creștere a volumului exporturilor s-a diminuat de la 11,7% în 2010, la 5,7% în 2011 și la 0,3% în 2012, iar în cazul Japoniei, creșterea remarcabilă cu 27,5% exporturilor în 2010 a fost urmată de un declin de 0,6% în 2011 și de 1,0% în 2012 (WTO, 2013a, p. 9).

Pe fundalul unei creșteri economice suboptimale la nivel global, ritmul de creștere de 3,3% a comerțului mondial anticipat de OMC pentru 2013 este încă inferior mediei de 5,3% înregistrate în ultimii 20 de ani, și cu mult sub media de 6% aferentă perioadei premergătoare crizei (1990-2008), dinamica sa urmând a se accelera abia în 2014 (la 5%) (WTO, 2013a, p.15).

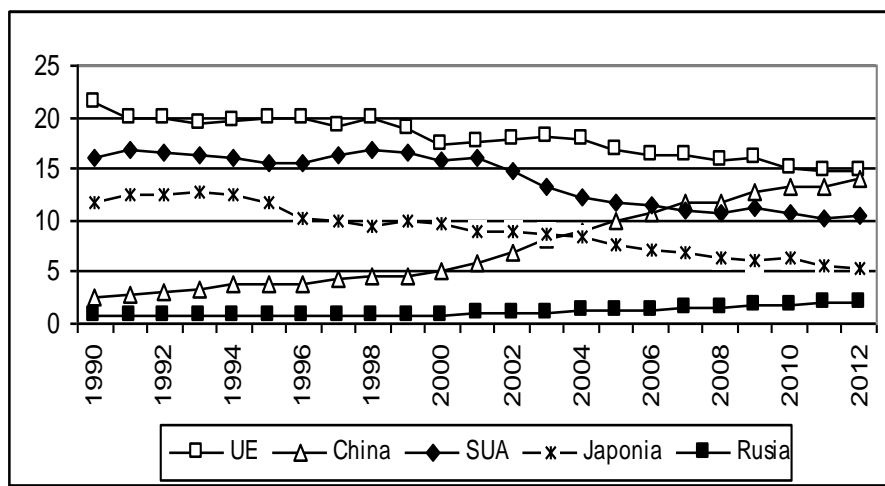
Mai mult decât atât, în 2012 a avut loc o deteriorare drastică și neașteptată a activității investiționale pe plan global, atribuită în principal fragilității macroeconomice și incertitudinii. Potrivit estimărilor preliminare ale Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), investițiile străine directe (ISD) receptate pe plan mondial s-au redus cu 18% în 2012, cifrându-se la 1.310 miliarde de dolari, nivel apropiat anului de criză 2009, când aceste fluxuri s-au prăbușit cu 33% (UNCTAD, 2013, p. 1). Iar în proporție de 90%, această evoluție nefavorabilă s-a datorat țărilor dezvoltate: UE și SUA au înregistrat fiecare un declin al ISD receptate cu 35%, iar Japonia a cunoscut un proces de dezinvestire pentru cel de-al treilea an consecutiv (-0,4 miliarde de dolari în 2012). Iar în timp ce ISD orientate către grupul țărilor dezvoltate au scăzut cu 32%, în cazul țărilor în dezvoltare declinul a fost de numai 3%.

Cauzele încetinirii creșterii economice și a comerțului în plan global în ultimii doi ani, ca și ale diminuării fluxurilor globale de ISD în 2012 sunt legate, înainte de toate, de slăbirea activității economice și frânarea cererii de import din partea UE, dar și a Japoniei și SUA. Iar în timp ce țările dezvoltate poartă în cea mai mare parte răspunderea pentru aceste performanțe slabe, economiile în dezvoltare au început să resimtă, la rândul lor, tot mai acut efectele procesului de încetinire a activității economice și comerciale pe plan mondial prin intermediul integrării lor în rețelele producției globale controlate de corporațiile transnaționale (CTN), chiar dacă aceste țări rămân în continuare principala forță motrice a creșterii economice și a expansiunii comerțului în plan global.

Putem aprecia, așadar, că marile economii avansate nu au reușit să depășească până acum consecințele nefaste ale crizei financiare, care între timp pare a se fi transformat într-o criză a creșterii economice. Iar din această perspectivă, inițiativa recentă a UE și Japoniei de a încheia un acord

de comerț liber echivalează, în primul rând, cu o încercare de ieșire din criză a celor două țări.

Graficul 1: Evoluția ponderilor UE¹, SUA, Japoniei, Chinei și Rusiei în exporturile mondiale de bunuri, în 1990-2012 (% din totalul mondial¹)



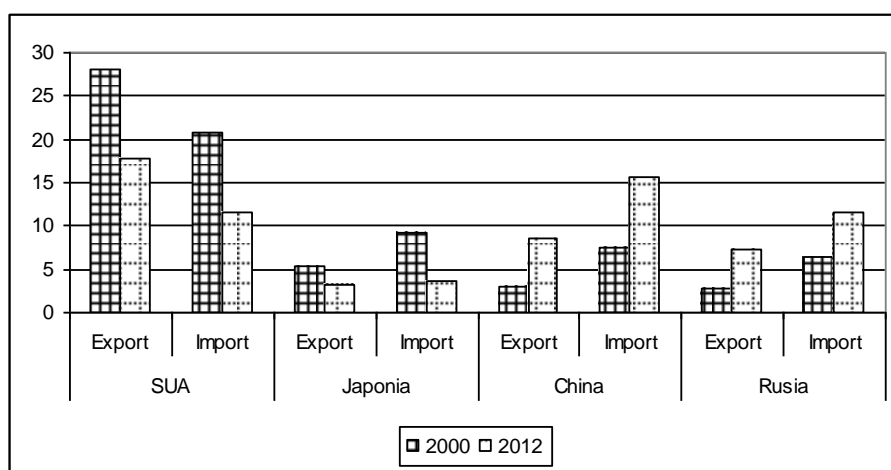
Notă: ¹ Excluzând comerțul intra-UE.

Surse: Calcule bazate pe OMC (WTO, 2001, 2011, 2012, 2013a).

În al doilea rând, noul acord de comerț liber UE-Japonia nu poate fi dissociat de schimbările structurale care se petrec în economia mondială și pe scena comercială globală. Sub impactul crizei din 2008/2009 și al redresării economice lente și inegale sub aspect geografic, s-au accentuat și mai mult transformările structurale care au loc în economia mondială, și al căror numitor comun este, fără îndoială, deplasarea centrului de greutate economică și comercială dinspre economiile industrializate înspre marile economii emergente. Una din multiplele consecințe constă în aceea că, în ultimele două decenii, s-a majorat spectaculos ponderea țărilor în dezvoltare în comerțul mondial cu bunuri (de la 25% în 1990, la 45% în 2011) pe seama diminuării corespunzătoare a ponderii țărilor dezvoltate (de la 75% în 1990, la 55% în 2011) (WTO, 2012, p. 3). Drept urmare, marile puteri comerciale tradiționale – UE, SUA și Japonia – se văd confruntate cu tendințele, tot mai vizibile, de diminuare a cotelor lor de piață și, respectiv, de redistribuire a acestora în favoarea țărilor în dezvoltare (Graficul 1).

În aceste condiții, putem observa o *reorientare strategică a fluxurilor comerciale ale marilor puteri comerciale către piețele mult mai dinamice ale țărilor emergente* și, implicit, un declin vizibil al volumului comerțului desfășurat cu partenerii lor tradiționali, economiile industrializate. Acest proces de re poziționare a marilor jucători pe piața mondială este deosebit de evident în cazul relațiilor comerciale dintre UE și China, dar și dintre UE și Rusia, a căror pondere s-a majorat considerabil în ultimul deceniu pe seama cotelor de piață deținute de economiile avansate, mai ales de SUA, principalul partener tradițional al UE, dar și de Japonia (Graficul 2). Mutații similare s-au petrecut și în distribuția geografică a fluxurilor comerciale ale SUA și ale Japoniei.

Graficul 2: Ponderile partenerilor majori ai UE în comerțul său cu restul lumii, în 2000 și 2012 (în %)



Sursa: Calcule bazate pe Eurostat (2013b, 2013c).

În al treilea rând, reacțiile de răspuns ale țărilor în termeni de politici economice și comerciale la efectele negative ale crizei din 2008/2009, iar apoi la accentuarea dificultăților din economia mondială, au avut drept rezultat amplificarea tendințelor protecționiste și escladarea tensiunilor comerciale dintre marile puteri comerciale. Aceste tendințe – confirmate de ultimele rapoarte de monitorizare a evoluțiilor în materie de politici comerciale pe plan global, elaborate atât de OMC (la solicitarea liderilor G-20), cât și de Global Trade Alert (un organism independent de monitorizare)

- multiplică riscurile și incertitudinile din economia mondială, având totodată potențialul de a frâna creșterea economică și expansiunea comerțului.

Dar și mai îngrijorător este faptul că fenomenul protectionist care a însoțit criza și perioada post-criză s-a manifestat sub forme noi, mai subtile, de genul măsurilor netarifare, care fie ocolesc regulile comerciale multilaterale ale OMC, fie nu sunt deloc acoperite de acestea. În timp ce configurația comerțului mondial a suferit schimbări radicale în deceniile recente, regulile și disciplinele comerciale multilaterale nu au fost ajustate la noile realități. Or aceste reguli au fost convenite în secolul trecut, ca urmare a încheierii Runderi Uruguay (1986-1994) și, respectiv, a creării OMC (1995). În condițiile în care procesul de liberalizare a piețelor pe cale multilaterală este în impas – Runda Doha, lansată în 2001, fiind blocată din 2008 –, marile puteri comerciale, în frunte cu UE, SUA și Japonia, și-au *reconsiderat orientările strategice în materie de politici comerciale*. În ultimii ani, eforturile lor au fost canalizate spre menținerea/sporirea competitivității companiilor lor pe calea negocierilor bilaterale, prin încheierea de acorduri comerciale preferențiale. Potrivit estimărilor, în prezent sunt active la nivel global circa 300 acorduri comerciale preferențiale, bilaterale și regionale, și numeroase altele sunt în curs de negociere. Fiecare membru al OMC participă, în medie, la 13 asemenea acorduri separate, iar fiecare membru OMC este parte, sau negociază, cel puțin un asemenea acord (WTO, 2013b, p. 24). În timp ce nu constituie o noutate pentru sistemul GATT/OMC, acordurile comerciale preferențiale cresc în ritm exponențial, deopotrivă ca număr și ca incidență. Deja în 2008, o proporție de 51% din comerțul mondial se desfășura în baza acestor acorduri, față de 28% în 1990 (WTO, 2011, p. 64).

Pe lângă faptul că se pot finaliza mult mai rapid decât înțelegerile multilaterale, aceste acorduri au avantajul că părțile pot aborda marea varietate a barierei netarifare, care prevalează în comerțul contemporan (taxele vamale fiind în mare parte eliminate sau reduse) și care nu sunt deloc, sau sunt doar parțial acoperite de regulile OMC. Aceste acorduri permit, așadar, realizarea unei deschideri mult mai substanțiale a piețelor părților implicate, prin includerea în agenda de negociere a unor subiecte

care transcend abordarea multilaterală, precum investițiile, achizițiile guvernamentale, drepturile de proprietate intelectuală, concurența ș. a. Iar agenda de negocieri convenită de UE și Japonia este calată tocmai pe aceste așa-numite "subiecte comerciale de generație nouă".

În fine, promovarea neabătută a acordurilor de comerț liber face parte din orientările strategice ale noii politici comerciale UE adoptate în 2006 și revizuite din nou în 2010, pentru a include și investițiile. Declanșarea negocierilor comerciale bilaterale cu Japonia – care este cea de-a treia mare economie a lumii și se numără printre partenerii strategici ai UE – are loc într-un moment în care Comisia Europeană dorește să accelereze încheierea de acorduri comerciale preferențiale cu țările din Asia. Motivele sunt de ordin economic și geopolitic. Pe de o parte, Zona euro a alunecat în recesiune pentru a doua oară în ultimii trei ani, iar oficialitățile europene caută cu insistență piețe de desfacere pentru companiile din UE în scopul stimulării creșterii economice. Pe de altă parte, există temeri că UE ar putea să rămână în urma SUA sub aspectul promovării legăturilor comerciale cu Asia, cea mai dinamică piață din lume. Iar temerile comunitare privind un potențial ascendent al SUA în regiunea Asia par a fi cu totul justificate, dacă avem în vedere evoluțiile deosebit de dinamice care au avut loc în ultimele luni în contextul negocierilor TPP sub leadership-ul SUA. Iar la aceasta se adaugă recenta decizie a Japoniei de a se ralia la aceste negocieri deosebit de ambițioase din Asia-Pacific.

3. Relațiile comerciale bilaterale UE-Japonia

Japonia este cel de-al șaptelea mare partener comercial al UE pe plan global și cel de-al doilea mare partener comercial al UE din Asia, după China (Tabelul 1). Iar UE este cel de-al treilea mare partener al Japoniei pe plan global, după China și SUA. Ponderile Japoniei în comerțul UE sunt în prezent cu 6-7 puncte procentuale inferioare ponderilor respective ale UE în comerțul Japoniei (Graficul 3).

**Tabelul 1: Comerțul UE-27 cu unele țări din Asia, în 2012
(în miliarde euro și în %)**

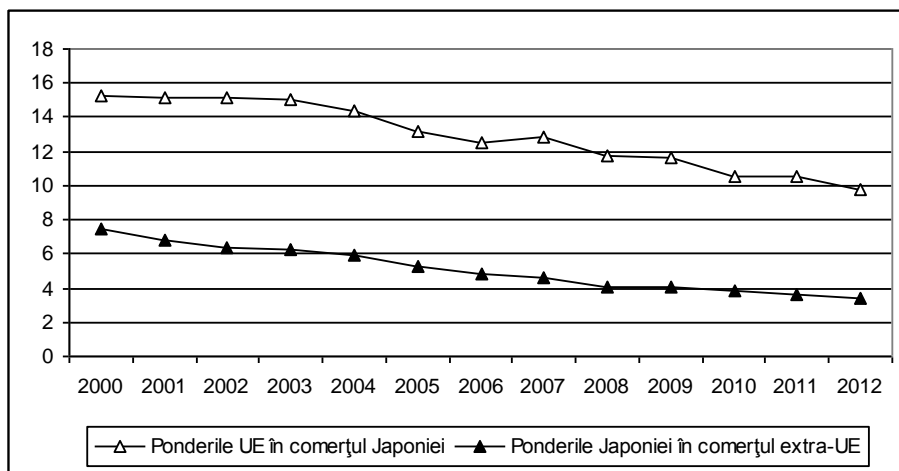
	Exporturi plus importuri	Pondere în total comerț extra-UE-27
Total comerț extra-UE, din care:	3.478,6	100,0
China	433,8	12,5
Japonia	119,3	3,4
India	75,8	2,2
Coreea de Sud	75,6	2,2
Singapore	51,9	1,5
Malaysia	34,9	1,0
Thailanda	31,7	0,9
Indonezia	25,0	0,7
Vietnam	23,9	0,7

Sursa: Date statistice preluate din European Commission (2013d).

Pe măsură ce UE și-a reorientat fluxurile comerciale în ultimul deceniu pentru a beneficia de piețele mult mai dinamice din regiunile emergente, relațiile sale comerciale bilaterale cu partenerii săi tradiționali – economiile industrializate – s-au înscris pe un trend descendent. Relațiile comerciale bilaterale cu Japonia nu fac excepție, după cum ilustrează Graficul 4. În timp ce Japonia a reprezentat pentru UE cea de-a treia destinație de export ca importanță în 2003, în prezent ocupă doar locul șapte. La rândul lor, exporturile Japoniei către UE au înregistrat un declin în ultimul deceniu, chiar dacă UE continuă să fie cel de-al treilea partener comercial al Japoniei, iar Japonia continuă să înregistreze un excedent comercial de 8 miliarde euro în relațiile cu UE (European Commission, 2013c, p. 2).

Începând din 2011, tendința de declin al exporturilor UE către Japonia a cunoscut o ameliorare substanțială (Graficul 4). În 2012, exporturile de bunuri ale UE au atins o valoare de 55,5 miliarde euro, fiind alcătuite în special din mașini și echipamente de transport, produse chimice și produse agricole. În același an, importurile UE din Japonia au totalizat o valoare de 63,8 miliarde euro, fiind dominate de mașini și mijloace de transport și produse chimice (European Commission, 2013b).

Graficul 3: Ponderile UE și ale Japoniei în comerțul bilateral, în 2000-2012 (în %)



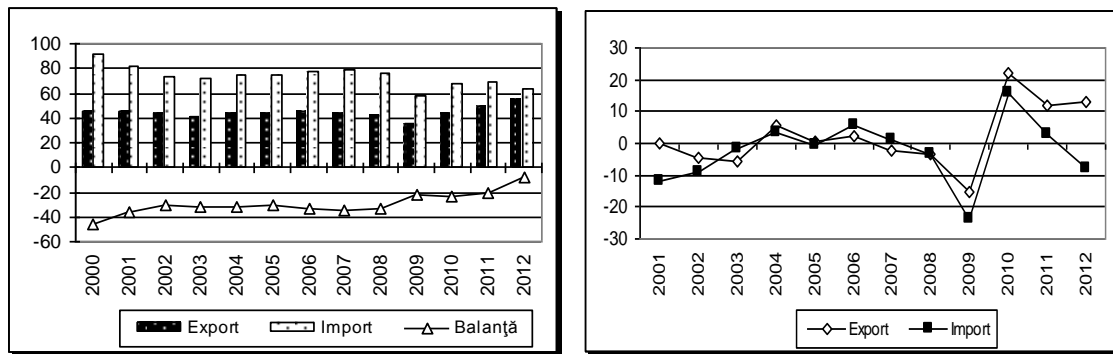
Sursa: Calcule pe baza datelor Eurostat (2013a), WTO (2001, 2012) și Jetro (2013).

La nivelul anului 2011, importurile și exporturile de servicii ale UE din/în Japonia au totalizat 15,9 miliarde euro și, respectiv, 21,8 miliarde euro. În sfera comerțului cu servicii, ambele țări și-au majorat exporturile, UE înregistrând un excedent comercial de aproximativ 6 miliarde euro, astfel încât pe ansamblul fluxurilor comerciale balanța este relativ echilibrată (European Commission, 2013c, p. 1).

Dar UE reprezintă o piață importantă pentru Japonia și sub aspect investițional. La nivelul anului 2011, stocul de ISD receptate de UE din Japonia s-a cifrat la 144,2 miliarde euro, iar stocul de ISD generate de UE în Japonia la 85,8 miliarde euro (European Commission, 2013a, p. 1).

În mod tradițional, relațiile comerciale dintre UE și Japonia s-au caracterizat prin excedente importante în favoarea Japoniei în comerțul cu bunuri, dar prin excedente comerciale în favoarea UE în comerțul cu servicii. În anii recentți, fluxurile comerciale bilaterale au devenit mai echilibrate, dar în virtutea trăsăturilor structurale specifice societății și economiei nipone, această țară continuă să prezinte numeroase dificultăți sub aspectul desfășurării relațiilor comerciale și investiționale bilaterale (European Commission, 2013b).

**Graficul 4: Comerțul UE-Japonia în perioada 2000-2012
(în miliarde euro) și dinamica sa în 2001-2012 (în %)**



Sursa: Calcule pe baza datelor Eurostat (2013a).

Relațiile comerciale și investiționale bilaterale UE-Japonia sunt mult inferioare potențialului lor, iar principala cauză rezidă în combinația de măsuri tarifare și netarifare care afectează comerțul reciproc. În special barierele netarifare constituie o preocupare majoră pentru exportatorii și investitorii comunitari în Japonia, cele mai afectate fiind sectorul agro-alimentar, industria auto, dispozitivele farmaceutice și medicale.

Din acest motiv, autoritățile europene apreciază că un acord de comerț liber profund și de o largă cuprindere ar putea aborda toate subiectele de interes comun, incluzând măsurile tarifare și netarifare, serviciile, investițiile, drepturile de proprietate intelectuală, concurența și achizițiile publice. Desigur, o serie de factori care diminuează în prezent potențialul comercial și investițional bilateral nu pot fi abordați prin măsuri de politică comercială, precum distanța geografică, problemele de comunicații sau preferințele consumatorilor. Totuși, negocierile comerciale pot genera schimbări în materie de măsuri tarifare și netarifare, ca și în privința a numeroase alte aspecte care afectează sau discriminează comerțul cu bunuri și servicii, investițiile și achizițiile publice, și care țin de cadrul de reglementare existent în cele două țări.

4. Miza negocierilor, interesele aflate în joc și beneficiile scontate

Atât UE, cât și Japonia aplică taxe vamale reduse în comerțul reciproc cu bunuri. Cu toate acestea, taxele vamale impuse de Japonia sunt ridicate în cazul produselor agricole, produselor alimentare prelucrate și al băuturilor, în toate aceste domenii UE fiind un exportator reductabil pe plan mondial. În toate celelalte domenii care prezintă relevanță pentru exporturile UE, nivelul mediu al taxelor vamale aplicate de Japonia este în general scăzut.

În schimb, taxele vamale aplicate de UE principalelor produse exportate de Japonia sunt mai înalte. Exporturile japoneze către UE se încadrează într-un număr scăzut de sectoare ale industriei prelucrătoare, incluzând autovehicule, produse electronice și mașini. De aceea, interesul major al Japoniei în contextul negocierilor vizând noul acord de comerț liber se focalizează asupra eliminării taxelor vamale (Sunesen *et al.*, 2009, pp. 9, 29-30).

Analizele arată că barierele netarifare reprezintă impedimentele majore care stau în calea exportatorilor comunitari pe piața japoneză. Anumite segmente ale pieței japoneze, precum unele produse agricole și anumite echipamente de transport și produse aeronautice, sunt aproape integral închise pentru exportatorii din UE. Cele mai afectate de barierele netarifare existente sunt șapte sectoare economice – care alcătuiesc partea preponderentă a exporturilor UE în Japonia –, și anume: produsele chimice, autovehiculele, dispozitivele medicale, alimentele procesate, echipamentele de transport, telecomunicațiile și serviciile financiare. Lipsa de transparență în sfera achizițiilor publice și problemele legate de protecția drepturilor de proprietate intelectuală au fost identificate, la rândul lor, ca importante bariere netarifare care fac practic imposibil accesul firmelor europene pe piața japoneză (Sunesen *et al.*, 2009, pp. 7, 88, 92).

Data fiind importanța eliminării barierelor netarifare pentru nivelarea terenului de joc pentru firmele europene pe piața japoneză, dar având în vedere și temerile manifestate de anumite cercuri din interiorul UE față de

noul acord, mandatul de negociere al Comisiei Europene stipulează trei condiționalități majore (European Commission, 2013a, p. 1):

1. barierele netarifare aplicate de Japonia vor fi eliminate în paralel cu orice reducere a taxelor vamale din partea UE;
2. Comisia Europeană va putea suspenda negocierile dacă nu se vor materializa, în decursul unui an de la începerea negocierilor, progresele specificate în foile de parcurs privind eliminarea barierele netarifare și deschiderea pieței japoneze a achizițiilor publice în domeniul transportului feroviar și urban;
3. stabilirea unei clauze de salvagardare în scopul protejării sectoarelor sensibile din UE.

Potrivit studiilor de impact, acordul de comerț liber UE-Japonia ar genera următoarele beneficii importante pentru UE (European Commission, 2013a, p. 1):

- stimularea economiei UE cu echivalentul a 0,6-0,8% din PIB;
- majorarea cu 32,7% a exporturilor UE spre Japonia și cu 23,5% a exporturilor Japoniei către UE;
- crearea unui număr de 420.000 locuri de muncă adiționale în UE.
-

5. Temerile, dificultățile și provocările asociate cu noul acord

Procesul de negociere se anunță a fi dificil și îndelungat, întrucât va trebui să înfrunte în special temerile legate de impactul acordului asupra industriei auto a UE, aflat într-un dureros proces de restructurare. Franța, Italia, dar și alte state membre și-au exprimat îngrijorarea că noul acord ar putea conduce la o creștere sensibilă a importurilor generate de puternica industrie auto niponă, fără asigurarea unui acces la fel de avantajos pentru firmele europene pe piața japoneză (Dalton, 2012).

Tocmai pentru a contracara aceste temeri, mandatul de negociere al Comisiei Europene prevede includerea în noul acord a unei clauze de salvagardare care să permită autorităților comunitare să reinstituie taxele

vamale în cazul în care UE ar fi confruntată cu o avalanșă de importuri de autovehicule sau alte produse sensibile din Japonia (Dalton, 2012). Cu toate acestea, producătorii auto din spațiul UE au rămas neconvinși. Potrivit principalului grup de lobby din interiorul industriei – Asociația europeană a producătorilor de autovehicule (European Automobile Manufacturers' Association [ACEA]) –, acordul va înrăutăți deficitul înregistrat de UE în comerțul cu autovehicule, având ca rezultat reducerea locurilor de muncă (ACEA, 2012). Cota de piață deținută de UE pe piața niponă este de numai 4%, iar balanța comercială înregistrează un sold exedentar de 5 miliarde euro în favoarea Japoniei. Japonia este cel mai mare exportator de autoturisme în UE, cu peste 850.000 unități pe an și o cifră de afaceri anuală de circa 11 miliarde euro. Or, exporturile UE se ridică la circa 150.000 autoturisme pe an, cu o cifră de afaceri de 3,5 miliarde euro. UE impune o taxă vamală de 10% asupra autoturismelor, iar în Japonia taxa vamală este zero. Dar exporturile UE sunt confruntate cu obstacole de natura reglementărilor, cu structura specifică a pieței nipone și tradițiile naționale. Îde aceea, ACEA consideră că noul acord nu va înlesni un acces sporit al producătorilor de autoturisme din UE pe piața japoneză (ACEA, 2012).

Dar negocierile comerciale cu Japonia întâmpină o rezistență fermă nu doar din partea producătorilor din industria auto a UE. Probleme similare sunt așteptate a se ivi odată cu începerea negocierilor și în sfera agriculturii, ceea ce reflectă provocările majore cu care se confruntă Comisia Europeană în eforturile sale de a promova într-o manieră agresivă fluxurile de bunuri și servicii în regiunea cea mai dinamică a lumii.

6. Accelerarea ritmului încheierii de noi acorduri de comerț liber

În pofida provocărilor considerabile pe care le întâmpină în eforturile sale de a deschide piețele partenerilor comerciali pe calea încheierii de acorduri de comerț liber, UE continuă să promoveze oportunitățile de afaceri pentru companiile comunitare, în conformitate cu noile priorități ale politicii sale comerciale comune.

În prezent, UE este angajată într-o serie de negocieri comerciale în Asia și în alte regiuni ale lumii, derulând negocieri pentru încheierea de acorduri de comerț liber cu India, Vietnam, Malaysia, Indonezia și mai recent cu Thailanda. Un acord de liber schimb ambițios cu Coreea de Sud a intrat în vigoare în iulie 2011, iar procesul negocierilor cu Singapore a fost încheiat în decembrie 2012. Pe termen lung, UE intenționează să încheie un acord de comerț liber cu întregul grup al Asociației Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), însă numai după finalizarea acordurilor individuale cu toate țările grupării. UE a încheiat, de asemenea, acorduri de comerț liber cu Peru, Columbia și America Centrală și este în ultima fază a negocierilor cu Canada. Totodată, a anunțat intenția de a începe negocierile cu SUA, principalul său partener comercial, în viitorul apropiat (European Commission, 2013c, p. 3).

Pe de altă parte, Japonia este hotărâtă să recupereze terenul pierdut în sfera acordurilor de comerț liber. Pentru a ține pasul cu țări precum China și Rusia, care și-au majorat substanțial schimburile comerciale cu UE și alte blocuri comerciale, Japonia continuă strategia de „cucerire” a piețelor externe pe calea acordurilor de parteneriat economic (Economic Partnership Agreements [EPAs]), inclusiv a acordurilor de liber schimb.

Din 2002, Japonia a încheiat 13 acorduri de comerț liber (cu gruparea ASEAN în ansamblul său și cu șapte țări membre ale ASEAN, Mexic, Chile, Elveția, India și Peru) (Tabelul 2). Totodată, negociază alte acorduri, care pot fi clasificate în patru categorii principale (Yamada, 2012, p. 1):

1. cu țările ASEAN, pe piețele cărora prezența companiilor nipone este foarte activă, prin participarea la rețele regionale de producție;
2. cu țări ce reprezintă „centre” sau „noduri” ale rețelei globale de acorduri de liber schimb (spre exemplu, Mexic, Chile, Singapore);
3. acorduri „pe scară largă”, care presupun integrarea unor piețe majore (de pildă, Japonia-UE, Parteneriatul Economic Regional Lărgit din regiunea asiatică – Regional Comprehensive Economic Partnership [RCEP sau ASEAN+6] – sau Japonia-China-Coreea de Sud);

4. acorduri comerciale cu importanți furnizori de resurse, pentru asigurarea securității energetice (aici pot fi incluse acordurile cu țări precum Australia sau Indonezia).

Tabelul 2: Acordurile de liber schimb încheiate de Japonia¹

În vigoare	În curs de negocieri	În dezbateri	Negocieri suspendate
1. Singapore- 30.11.2002 2. Mexic – 1.04.2005 3. Malaysia – 13.07.2006 4. Chile – 3.09.2007 5. Thailanda – 1.11.2007 6. Indonezia – 1.07.2008 7. Brunei – 31.07.2008 8. ASEAN – 1.12.2008 9. Filipine – 11.12.2008 10. Elveția – 1.09.2009 11. Vietnam – 1.10.2009 12. India – 1.08.2011 13. Peru – 1.03.2012	Japonia- Australia Japonia-UE Japonia-China- Coreea de Sud	Parteneriatul Economic Regional Lărgit sau ASEAN+6 TPP Canada Columbia Mongolia Turcia	GCC Coreea de Sud

Notă: ¹Până în mai 2013.

Sursa: Cooper *et al.* (2013) și surse oficiale.

În pofida tuturor acestor eforturi susținute, Japonia se situează încă în urma altor țări dacă ținem cont de acordurile de liber schimb deja încheiate și gradul lor de acoperire. Spre exemplu, în 2011, gradul de acoperire a comerțului nipon prin acorduri de liber schimb a fost de numai 18,6%, cu mult sub nivelurile altor țări sau grupuri de țări precum: Coreea de Sud (peste 34%), SUA (38,8%) sau UE (26,4%), luând în considerare doar schimburile extracomunitare. Ținând cont de același indicator, nu trebuie, totuși, trecut cu vederea faptul că Japonia a fost mai bine poziționată decât China (16,2%) sau India (17,9%) (Yamada, 2012, p. 1; JETRO, 2012, p. 33).

7. Concluzii

Promovarea agresivă și în ritm susținut de către marile puteri comerciale a oportunităților de afaceri pentru companiile lor prin intermediul acordurilor de comerț liber constituie, înainte de toate, parte integrantă a eforturilor de a depăși consecințele nefaste ale crizei financiare și economice globale. Totodată, reprezintă o reacție de răspuns în termeni

de politici comerciale la schimbările structurale dinamice din economia mondială, în miezul cărora se află deplasarea centrului de greutate economică și comercială dinspre economiile industrializate înspre economiile emergente. Iar cea mai vizibilă consecință a acestei mutații structurale la nivel global este erodarea tot mai accentuată a poziției marilor puteri tradiționale – UE, SUA și Japonia – în comerțul global. Din această perspectivă, inițiativele recente ale UE, Japoniei și SUA în termeni de politici comerciale demonstrează opțiunea lor clară pentru convenirea de acorduri de comerț liber, ca modalitate rapidă de deschidere a piețelor partenerilor comerciali, în contextul mai larg al reconsiderării fundamentelor politicilor lor economice și comerciale.

În același timp, acest "marș" susținut și neabătut spre acorduri comerciale preferențiale confirmă, o dată în plus, că procesul multilateral de deschidere a piețelor este într-un mare impas. Marile puteri comerciale poartă în mare parte răspunderea pentru blocajul Rundeii Doha, refuzând să-și asume voința politică și leadership-ul în demersul de liberalizare multilaterală a comerțului. Mai mult decât atât, aceste țări par a promova mai agresiv ca oricând opțiunile strategice pentru încheierea de acorduri comerciale preferențiale. În pofida repetatelor asigurări formale din partea părților implicate că aceste acorduri nu vor prejudicia cooperarea multilaterală în cadrul OMC, ele se vor adăuga numeroaselor provocări cu care se confruntă la ora actuală sistemul comercial multilateral, inclusiv din cauza proliferării exponențiale a numărului și incidenței acestor acorduri.

În timp ce acordurile comerciale preferențiale se pot dovedi avantajoase pentru țările implicate, impactul lor asupra sistemului comercial multilateral este mai mult decât discutabil. În aceste condiții, nu putem decât să împărtășim concluzia desprinsă dintr-un recent studiu al OMC, potrivit căreia viitoarele acorduri între UE și Japonia și, respectiv, între UE și SUA, forțează „preferențialismul comercial” dincolo de orice limită în istoria de până acum a sistemului GATT/OMC (WTO, 2013b, p. 24). Cu alte cuvinte, vor submina și mai mult sistemul comercial multilateral.

BIBLIOGRAFIE:

1. ACEA. (2012). European Automobile Manufacturers' Association: *EU-Japan FTA/EPA: Tentative beginnings, uncertain gains*. Disponibil la:
http://www.acea.be/news/news_detail/eu_japan_fta/.
2. Cooper, H. W. & Manyin, M., E. (2013). *Japan's possible entry into the Trans-Pacific Partnership and its implications*, Congressional Research Service.
3. Dalton, M. (2012). EU will begin talks with Japan on trade pact, *The Wall-Street Journal*, 2 December.
4. European Commission. (2013a). *A Free Trade Agreement between the EU and Japan*, Memorandum, Japan/Brussels, 25 March, MEMO/13/283.
5. European Commission. (2013b). Trade/Countries and regions/Japan. Disponibil la:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/>. Actualizat: 3 mai 2013.
6. European Commission. (2013c). Karel De Gucht, *Challenge and opportunity: starting the negotiations for Free Trade Agreement between the EU and Japan*, EU-Japan Business Summit /Tokyo, Japan, 25 March, SPEECH/13/256.
7. European Commission. (2013d). DG Trade Statistics/ Japan/EU Bilateral Trade and Trade with the World, 26 April 2013. Disponibil la:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113403.pdf
8. Eurostat. (2013a). Newsrelease 47/2013, *EU-Japan Summit, EU27 trade in goods deficit with Japan restricted to 8 bn euro in 2012, Surplus of 6 bn euro for trade in services in 2011*, 22 March.
9. Eurostat. (2013b). Newsrelease 62/2013, *Second estimate for the fourth quarter of 2012, EU27 current account surplus 31.4 bn euro, 36.2 bn euro surplus for trade in services*, 19 April.
10. Eurostat. (2013c). Database on EU trade with the rest of the world. Disponibil la:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
11. JETRO. (2012). *Global trade and investment report 2012 – companies and people move forward towards globalisation*.
12. JETRO. (2013). *Japanese trade and investment statistics*. Disponibil la:
<http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>. Last update: 24 May 2013.
13. Sunesen, E. R., Francois, J. F. & Thelle, M. H. (2009). *Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan*, Copenhagen Economics/DG Trade, Final report, 30 November.
14. UNCTAD. (2013). *Global investment trend monitor*, No. 11, 23 January, Geneva.
15. WTO. *International trade statistics 2001-2012*, Geneva.
16. WTO. (2011). *World trade report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, Geneva.
17. WTO. (2012). *World trade 2011, prospects for 2012. Trade growth to slow in 2012 after strong deceleration in 2011*, PRESS/658, 12 April, Geneva.
18. WTO. (2013a). *Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle*, PRESS/688, 10 April, Geneva.

19. WTO. (2013b). *The future of trade: the challenges of convergence*. Report of the Panel on Defining the Future of Trade, 24 April, Geneva.
20. Yamada, N. (2012). *Japan: carrying out a multidirectional FTA strategy*, Summing up 2012: Present State of FTAs in the World, JETRO.