

# NEGOCIERILE PLURILATERALE PENTRU CONVENIREA UNUI NOU ACORD PRIVIND COMERȚUL CU SERVICII

*Dr. Agnes GHIBUȚIU*

---

## **Rezumat**

*Articolul abordează negocierile plurilaterale pentru convenirea unui nou Acord privind comerțul cu servicii, în curs de desfășurare la Geneva. În acest context, articolul își propune trei direcții de analiză pentru a da răspuns la următoarele întrebări: (1) Care sunt motivațiile declanșării acestor negocieri, care sunt obiectivele urmărite de țările participante și cum va arăta arhitectura noului acord? (2) În ce constă miza noilor negocieri în sfera serviciilor? și (3) Cum se raportează noul acord plurilateral la sistemul comercial multilateral construit în jurul OMC? Articolul relevă că noua inițiativă, la care participă 23 de membri ai OMC (incluzând UE ca entitate), este o reacție față de mersul nesatisfăcător al Runderi Doha, în condițiile în care miza negocierilor este foarte mare. Aceasta este asociată cu importanța crescândă a serviciilor în comerțul internațional și în special cu rolul esențial al acestora în rețelele globale de producție, care domină în prezent producția, comerțul și investițiile pe plan global.*

**Cuvinte cheie:** comerț internațional cu servicii, sistem comercial multilateral, OMC, negocieri comerciale, Runda Doha, acorduri comerciale plurilaterale, rețele globale de producție

**Clasificare JEL:** F13, F14, F23, L22, L80, L88

## 1. Introducere

La data de 24 februarie 2014 a luat sfârșit cea de-a 6-a rundă de negocieri la nivel plurilateral – adică la nivelul unui grup de 23 de membri ai Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) –, în vederea convenirii unui nou acord privind comerțul cu servicii. Acest acord este cunoscut în cercurile comerciale internaționale drept Acordul TISA (acronimul pentru denumirea în engleză a noului acord – Trade in Services Agreement), pentru a-l departaja de Acordul GATS (Acordul general privind comerțul cu servicii) din cadrul OMC, convenit în urma finalizării Runderi Uruguay.<sup>1</sup> Rezultatele celor opt zile de tratative, care s-au desfășurat la Geneva sub președinția UE, constituie un semnal cert că negocierile pentru realizarea acestui nou acord s-au intensificat, intrând pe un făgaș ascendent (European Commission, 2014).

Negocierile pentru convenirea Acordului TISA au fost lansate în martie 2013 și se desfășoară la Geneva. Obiectivul noului acord este liberalizarea comerțului cu servicii la nivel plurilateral, adică al unui grup de 23 de membri ai OMC, dispuse să accelereze demersul de deschidere a piețelor de servicii, în condițiile în care negocierile de până acum în cadrul multilateral al OMC au avansat anevoios și nesatisfăcător. Deși liberalizarea accesului pe piețele de servicii și perfecționarea regulilor comerciale existente vizând comerțul cu servicii se numără printre obiectivele importante ale agendei de negocieri comerciale multilaterale a Runderi Doha, aceste negocieri au intrat în impas, odată cu blocarea runderi în iulie 2008. Întrucât negocierile multilaterale din sfera serviciilor se desfășoară în baza unor liste de cerere și ofertă, nu există date concrete referitoare la valoarea globală a ofertelor făcute în contextul Runderi Doha. Cert este însă că ofertele avansate de țările membre ale OMC până la acea dată reflectă un nivel foarte modest de angajamente, situându-se sub nivelurile de acces pe piețele globale de servicii aplicate în mod curent.

---

<sup>1</sup> Încă de la început se impun câteva precizări. Mai întâi, GATS (Acordul general privind comerțul cu servicii) din cadrul OMC a fost convenit ca rezultat al Runderi Uruguay (1986-1994). Prin acest acord, serviciile au fost înglobate în regulile și disciplinele multilaterale pentru prima oară în istoria sistemului comercial multilateral. Acordul GATS a intrat în vigoare odată cu crearea OMC în 1995. În al doilea rând, dat fiind faptul că nivelul de liberalizare a piețelor de servicii realizat în urma finalizării Runderi Uruguay nu a fost satisfăcător, țările membre (în număr de 148 la acea vreme) au convenit asupra continuării negocierilor în unele domenii (precum transporturile, serviciile financiare și telecomunicațiile) și după încheierea runderi. Totodată, în unele din acordurile multilaterale convenite ca rezultat al Runderi Uruguay, au fost incluse angajamente exprese de reluare a negocierilor la intervale specificate. Astfel, anul 2000 a fost fixat pentru declanșarea negocierilor în domeniul serviciilor și al agriculturii – negocieri care au fost apoi înglobate în Runda Doha, lansată în 2001 sub auspiciile OMC.

La negocierile TISA participă un număr de 51 de membri ai OMC, respectiv: UE cu cele 28 state membre, SUA, Japonia, Elveția, Australia, Canada, Chile, Taiwan (China), Columbia, Costa Rica, Hong Kong (China), Islanda, Israel, Coreea de Sud, Liechtenstein, Mexic, Noua Zeelandă, Norvegia, Pakistan, Panama, Paraguay, Peru și Turcia.

Negocierile TISA acoperă toate sectoarele de servicii, începând cu serviciile asociate tehnologiei informației și comunicațiilor, serviciile de logistică, de transporturi, serviciile financiare și până la serviciile de afaceri. În contextul acestor negocieri, participanții urmăresc liberalizarea de mare amploare a piețelor de servicii, care să excedă nivelul de deschidere a acestor piețe în cadrul OMC. Totodată, au în vedere elaborarea de noi reguli privind comerțul cu servicii, care să se aplice, între altele, investițiilor în sfera serviciilor, achizițiilor guvernamentale, procedurilor de autorizare a licențelor, accesului la rețelele de telecomunicații.

Ca urmare a ultimei runde de negocieri vizând acordul TISA, care s-a încheiat în februarie 2014, din totalul de 23 participanți la aceste negocieri (UE contând ca o singură entitate), numărul celor care au prezentat oferte inițiale de liberalizare a comerțului cu servicii a sporit la 21, doar Pakistan și Paraguay rămânând să mai prezinte asemenea oferte. În cadrul acestor oferte inițiale, țările participante enumeră sectoarele de servicii în care doresc să-și asume angajamente de liberalizare și, totodată, specifică gradul de deschidere a piețelor respective pe care sunt dispuse să-l acorde partenerilor. În contextul acestei ultime runde, negociatorii au abordat șase sfere de probleme legate de: serviciile financiare; serviciile de telecomunicații și comerțul electronic; reglementările interne și transparența; serviciile profesionale; serviciile de transport maritim și așa-numitul „mod 4” de furnizare a serviciilor, adică deplasarea temporară a persoanelor fizice furnizoare de servicii pe piețele externe (conform acordului GATS). Negocierile s-au concentrat asupra aspectelor tehnice și au fost create grupuri de lucru în vederea luării în dezbateră a textelor bazate pe propunerile participanților. Următoarea rundă de negocieri este prevăzută a se desfășura începând din 28 aprilie 2014, sub președinția Australiei (European Commission, 2014).

## **2. Originile inițiativei, obiectivele urmărite, principalele elemente constitutive și arhitectura viitorului acord**

O succintă retrospectivă asupra *originilor inițiativei* vizând lansarea de noi negocieri în domeniul comerțului cu servicii relevă că acestea sunt legate de cea de-a 8-a Conferință ministerială a OMC, de la Geneva, din decembrie 2011. Cu acest prilej, țările membre ale organizației au recunoscut impasul în care au intrat negocierile comerciale multilaterale din cadrul Runderi Doha începând din 2008, apreciind ca improbabilă finalizarea simultană a tuturor elementelor runderi sub forma „unei singure acțiuni” în

viitorul apropiat. Totuși, țările membre și-au reafirmat cu acest prilej angajamentul față de continuarea agendei de lucru în vederea încheierii cu succes a rundei, conform mandatului inițial, convenind să nu abandoneze principiile vizând „o singură acțiune”, incluziunea și transparența. De asemenea, pentru a depăși blocajul, miniștrii comerțului din țările membre s-au angajat să continue și, respectiv, să impulsioneze negocierile măcar în acele domenii în care pot fi încheiate „*acorduri provizorii sau definitive bazate pe consens, înainte de finalizarea deplină a Rundei Doha sub forma unei singure acțiuni*”, și au admis în acest context nevoia explorării diferitelor abordări de negociere (WTO, 2011). În acest spirit, începând din 2012, țările membre ale OMC au continuat negocierile în mai multe domenii ale agendei comerciale a Rundei Doha, reușind chiar să convină un acord multilateral în domeniul facilitării comerțului, ca parte integrantă a „pachetului de la Bali”, adoptat la cea de-a 9-a Conferință ministerială a OMC, din decembrie 2013, de la Bali. Acesta este contextul în care unii membri ai OMC – sub inițiativa SUA și a Australiei – au început să promoveze ideea convenirii unui acord de sine stătător în domeniul comerțului cu servicii, în scopul accelerării negocierilor din Runda Doha, la nivelul unor membri adepți ai progresului.

**Participanții** la această inițiativă sunt așa-numiții „adevărați prieteni ai serviciilor” – un grup de țări care nu este nici exclusiv, nici nu are statut de grup permanent în OMC, ci o coaliție *ad hoc* a acelor țări membre care și-au afirmat disponibilitatea de a accelera progresul la nivelul negocierilor din sfera serviciilor în contextul Rundei Doha. Grupul este constituit din țări dezvoltate membre ale OCDE și țări în dezvoltare/emergente, care împreună dețin aproape 70% din comerțul mondial cu servicii.

**Principalele elemente ale viitorului acord.** Cu prilejul primelor discuții cu caracter explorator, care au avut loc încă în 2012, țările participante au căzut de acord ca noul aranjament să nu fie pur și simplu un acord de comerț liber, situat în afara OMC, ci parte integrală a sistemului OMC. De aceea, UE, alături de ceilalți participanți, consideră că ralierea în orice moment la aceste negocieri a oricărui membru al OMC care împărtășește obiectivele noului acord este salutară.

Prin prisma mandatului de negociere încredințat Comisiei Europene, viitorul acord plurilateral în domeniul comerțului cu servicii ar urma să fie bazat pe următoarele elemente principale (European Commission, 2013):

➤ negocierile au ca obiectiv convenirea unui **acord ambițios** care să fie compatibil cu GATS (Acordul privind comerțul cu servicii) și care să atragă după sine o largă participare pentru a putea fi „multilateralizat” într-un stadiu ulterior. Întrucât noul acord ar urma să prezinte multe asemănări cu GATS, se are în vedere posibilitatea ca unele dintre marile economii emergente (care s-au dovedit active în negocierile din

Runda Doha) să fie mai lesne de convins să se alăture noii inițiative, fie în timpul negocierilor fie mai târziu;

➤ acordul ar urma să fie **atotcuprinzător** ca sferă de acoperire, fără să permită excluderea, de la început, a vreunui sector de servicii sau a vreunui mod de livrare a serviciilor<sup>2</sup>; angajamentele de liberalizare asumate de „adevărații prieteni ai serviciilor” vor trebui să reflecte nivelul real al liberalizării existente și să asigure un acces îmbunătățit pe piață; toate sectoarele de servicii vor fi acoperite de negocieri în aceeași măsură în care sunt acoperite de negocierile GATS din Runda Doha; rămâne însă la latitudinea fiecărui participant să decidă asupra sectorului de servicii și a gradului de deschidere a pieței, pe care le va acorda furnizorilor străini de servicii;

➤ acordul va include, totodată, **discipline de natura reglementărilor**, de exemplu, în sfera telecomunicațiilor, a serviciilor financiare, a serviciilor de poștă și de curierat; asemenea discipline vor acoperi, de regulă, aspecte precum independența organismelor de reglementare, proceduri corecte de autorizare sau acces nediscriminatoriu la rețelele de telecomunicații;

➤ acordul va conține, de asemenea, **reguli noi și îmbunătățite** în baza propunerilor avansate de participanți; în acest context, participanții au formulat deja sugestii privind includerea unor noi reguli, care acoperă reglementările interne (de exemplu, procedurile de autorizare și de acordare a licențelor) în domenii precum: transportul maritim internațional, serviciile de telecomunicații, comerțul electronic, serviciile informatice, transferul transfrontalier de date, serviciile de poștă și de curierat, serviciile financiare, deplasarea temporară a persoanelor fizice furnizoare de servicii, achizițiile guvernamentale în sfera serviciilor, subvențiile la export și întreprinderile de stat; această listă este bazată pe interesele exprimate de participanții individuali la grupul „adevăraților prieteni ai serviciilor”, ea nu este exhaustivă și nu înseamnă că s-a căzut de acord asupra unor reguli noi sau mai bune în toate sectoarele enunțate.

În ceea ce privește **structura propriu-zisă a noului acord TISA**, țările participante au convenit asupra următoarelor aspecte principale (European Commission, 2013):

(1) structura va fi **bazată pe Acordul GATS**, urmând să încorporeze câteva articole de bază ale acestuia (incluzând definiție, sferă de acoperire, accesul pe piață și tratamentul național, excepții generale și de securitate) – ceea ce va înlesni integrarea noului acord plurilateral în GATS, într-un stadiu ulterior;

---

<sup>2</sup> Este vorba de cele 4 moduri de furnizare a serviciilor pe plan internațional stipulate prin Acordul GATS, respectiv: „modul 1” – livrarea peste graniță a serviciilor (furnizarea transfrontalieră); „modul 2” – deplasarea în străinătate a consumatorilor de servicii; „modul 3” – stabilirea unei prezențe comerciale pe teritoriul altui stat; și „modul 4” – deplasarea temporară a persoanelor fizice furnizoare de servicii pe piețele externe. Ca atare, reglementările GATS acoperă nu doar *produsele* de servicii, ci și *procesele* de producție aferente, ca și *producătorii/furnizorii* de servicii (Ghibuțiu, 2013, p. 43).

(2) acordul va conține **prevederi adiționale** care vor reglementa modul în care fiecare membru al grupului „adevăraților prieteni ai serviciilor” își va putea asuma angajamente de liberalizare; în această privință, s-a convenit ca angajamentele vizând tratamentul național să fie aplicate, în principiu, pe o bază orizontală, la toate sectoarele de servicii și moduri de furnizare (cu alte cuvinte, înțelegerea privind tratamentul național va fi mai apropiată de modelul GATT); derogările de la această abordare orizontală ar urma să fie specificate în listele naționale de angajamente ale țărilor; de asemenea, participanții la negocieri pot conveni ca angajamentele asumate să reflecte în principiu practicile actuale („clauza de înghețare”), iar eliminarea în viitor a măsurilor discriminatorii să fie prevăzută în mod automat (așa-numita „clauză de clichet”), cu excepția cazului în care a fost listată o derogare;

(3) la nivelul țărilor participante există intenția „**multilateralizării**” noului acord TISA, adică aducerea sa sub umbrela OMC-ului. Într-o primă etapă, se dorește ca prevederile acordului să fie obligatorii doar pentru participanți, motiv pentru care acesta nu va fi parte a negocierilor propriu-zise din Runda Doha. Dar UE a dat asigurări că structura acordului TISA oferă o soluție credibilă pentru multilateralizarea sa în viitor. Incluziunea noului acord în sistemul OMC presupune îndeplinirea a două condiții:

(a) genul obligațiilor asumate în baza noului acord trebuie să fie similar cu cel asumat în contextul GATS, pentru a înlesni aducerea sa în GATS, ceea ce se va putea asigura prin utilizarea aceluiași concepte de bază (accesul pe piață, tratamentul național etc.); și

(b) numărul participanților trebuie să atingă o masă critică, astfel încât beneficiile noului acord TISA să fie extinse asupra tuturor țărilor membre ale OMC.

Dar, pentru a preveni posibilitatea ca țările neparticipante la negocieri să profite de pe urma acordului, multilateralizarea automată a acestuia pe baza principiului națiunii celei mai favorizate este suspendată temporar, atât timp cât nu este asigurată o masă critică de membri ai OMC care să adere la acord. În același timp, țările participante incluse în grupul „adevăraților prieteni ai serviciilor” au convenit să includă o clauză de accesione pentru membrii OMC interesați, precum și o modalitate de multilateralizare a acordului, respectiv, acordul ar urma să stabilească mecanismele și condițiile multilateralizării ulterioare (European Commission, 2013).

În fine, este important de subliniat că negocierile privind convenirea Acordului TISA sunt puternic susținute de UE și SUA și constituie parte integrantă a obiectivelor strategice majore promovate de cele două mari puteri în sfera politicilor lor comerciale, alături de inițiativele recente ale acestora ținând încheierea de noi acorduri comerciale preferențiale, regionale și bilaterale, cum ar fi de exemplu *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții* (negociat între UE și SUA), *Acordul de comerț liber UE-Japonia* –

ambele lansate în 2013 –, și *Parteneriatul Transpacific* (negociat în prezent de 12 țări dezvoltate și emergente din Asia-Pacific, incluzând SUA și Japonia).

Pentru UE, comerțul cu servicii are o importanță strategică. Sectorul de servicii deține o pondere de aproximativ 75% în PIB-ul comunitar și o proporție și mai mare în ocuparea forței de muncă, fiind principalul sector care contribuie la creșterea economică și la crearea de locuri de muncă. Comerțul transfrontalier cu servicii reprezintă circa 30% din comerțul total al UE, iar investițiile străine directe (ISD) în sectorul de servicii (care ar urma să fie acoperite de viitorul Acord TISA) constituie aproximativ 70% din fluxurile de ISD și 60% din stocurile de ISD la nivelul UE. Situația este similară în SUA, ca de altfel și în alte țări avansate participante la negocieri.

### **3. Miza noilor negocieri din sfera serviciilor**

Noile negocieri din sfera serviciilor au o miză importantă nu numai din perspectiva țărilor dezvoltate, care constituie adevărate economii de servicii și care reprezintă în mod tradițional principalii jucători în comerțul mondial cu servicii, dar și a țărilor în dezvoltare/emergente care au început să parcurgă relativ recent tranziția către economia serviciilor, reușind să se impună tot mai mult ca actori de seamă pe scena globală în ultimii ani și să-și adjuce cote în creștere din comerțul mondial cu servicii.

Argumentele care susțin importanța mizei noilor negocieri din sfera serviciilor pot fi structurate în jurul a trei aspecte principale: (1) importanța crescândă a serviciilor în economiile contemporane, în termeni de contribuție la PIB și la ocuparea forței de muncă; (2) relevanța serviciilor pentru comerțul internațional; și (3) rolul crucial pe care îl joacă serviciile în contextul rețelelor globale de producție (RGP) controlate de corporațiile transnaționale (CTN) – ca formă dominantă de organizare a producției, comerțului și investițiilor în plan global.

#### **3.1 Importanța crescândă a serviciilor în economiile contemporane**

Înainte de toate, serviciile ocupă un loc dominant în structura economică a majorității țărilor lumii. Potrivit indicatorilor Băncii Mondiale, ponderea valorii adăugate de sectorul de servicii în PIB-ul global a fost de 70% în 2011 și a sporit rapid, de la 53% în 1970, la 57 % în 1990 și 67% în 2000. Deși se manifestă încă diferențe semnificative între țările lumii sub aspectul contribuției sectorului de servicii la PIB, ponderea relativă a acestuia în PIB a crescut în toate categoriile de venituri în perioada 2000-2011, fiind superioară ponderilor celorlalte sectoare economice în toate grupele de țări (**Tabelul 1**).

Cercetările empirice comparative privind rolul serviciilor în economie arată că, pe măsură ce economiile avansează pe scara dezvoltării și sporesc veniturile, crește rolul acestor activități în economie, ceea ce se traduce prin majorarea ponderii lor în PIB și în ocuparea forței de muncă. Transformarea țărilor avansate în adevărate economii de servicii în decursul deceniilor recente este probabil cea mai clară ilustrare a acestor tendințe structurale.<sup>3</sup> Numeroși factori, deopotrivă pe latura cererii și a ofertei, contribuie la această mutație structurală. La creșterea ponderii serviciilor în economiile naționale contribuie, într-o anumită măsură, și îmbunătățirile aduse, în timp, metodelor și tehnicilor statistice de evidențiere a activităților economice (Low, 2013, p. 61).

**Tabelul 1: Evoluția ponderii sectoarelor economice în PIB în plan mondial, în perioada 2000-2011 (în %)**

Total mondial/ grupe de venituri	Agricultură		Industrie		Industrie prelucrătoare		Servicii	
	2000	2011	2000	2011	2000	2011	2000	2011
Total mondial	4	3	29	27	19	17	67	70
Țări cu venituri înalte	2	1	28	25	18	15	70	74
Țări cu venituri medii	13	10	36	37	23	21	51	53
Țări cu venituri scăzute	34	27	21	24	12	13	45	49

Sursa: Tabel alcătuit în baza datelor Băncii Mondiale (The World Bank, 2013).

### 3.2 Relevanța serviciilor pentru comerțul internațional

Dincolo de faptul că domină în numeroase economii naționale în termeni de pondere în PIB, activitățile de servicii constituie o componentă importantă a comerțului internațional.

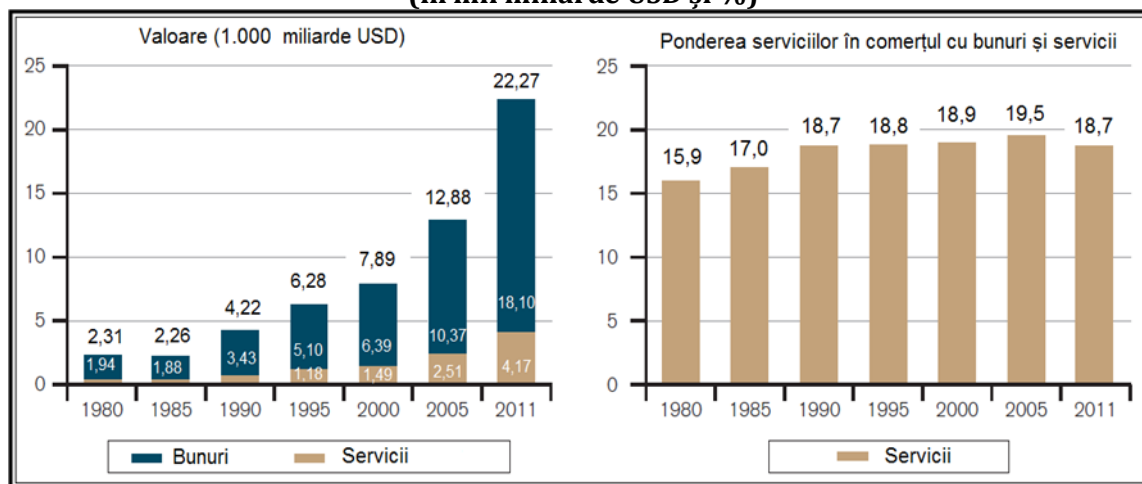
Potrivit datelor furnizate de OMC, valoarea comerțului internațional cu servicii s-a cifrat la 4.350 miliarde de dolari în 2012 (WTO, 2013a). Întrucât numeroase categorii de servicii sunt inextricabil legate de comerțul cu bunuri (precum transporturile, serviciile financiare, de asigurări ș.a.), schimburile internaționale cu servicii au evoluat în tandem cu cele din sfera bunurilor în ultimele decenii (**Graficul 1**). Ambele categorii de fluxuri comerciale au înregistrat ritmuri susținute de creștere, depășind sensibil dinamica producției mondiale. Dacă în anii '80 și '90 schimburile mondiale cu servicii au devansat ritmul de creștere a comerțului cu bunuri, în anii '2000 dinamica lor a fost

<sup>3</sup> Pe măsură ce economiile ating statutul de economii cu venituri medii, ponderea industriei prelucrătoare în PIB crește (la circa 20-35% din PIB), iar dincolo de acest prag, consumul se deplasează către **servicii**, angajările în sectorul de servicii devansează crearea locurilor de muncă în industria prelucrătoare, iar ponderea acesteia din urmă în PIB începe să scadă sub forma unei curbe U inversate. Pe fondul utilizării noilor tehnologii (precum automatizarea), forța de muncă ocupată în industria prelucrătoare urmează un model similar: de exemplu, în SUA, aceasta a scăzut de la 25% în 1950 la 9% în 2008, în Germania de la 35% în 1970 la 18% în 2008, iar în Coreea de Sud de la 28% în 1989 la 17% în 2008 (McKinsey Global Institute, 2012, p. 33).



inferioară ritmului de creștere a comerțului cu bunuri. În anii mai recenti, ritmurile medii anuale de creștere a celor două mari categorii de fluxuri s-au suprapus, fiind de 8% în perioada 2005-2012. În aceste condiții, ponderea serviciilor în totalul comerțului mondial cu bunuri și servicii a rămas relativ constantă din 1990 și până în prezent, în jur de 19%.

**Graficul 1: Evoluția comerțului internațional cu bunuri și servicii<sup>1</sup>, în 1980-2011 (în mii miliarde USD și %)**



Notă: <sup>1</sup> Exporturi mondiale de bunuri și servicii bazate pe statisticile balanțelor de plăți.  
Sursa: WTO (2013b, p. 71).

Comerțul mondial cu servicii, ca și cel cu bunuri, continuă să fie concentrat preponderent în Europa și America de Nord, dar în timp ce rolul țărilor în dezvoltare, și mai ales al celor din Asia, este în creștere, cel al țărilor dezvoltate se află pe o pantă descendentă (Tabelul 2).

**Tabelul 2: Mutații în ponderea regiunilor geografice în comerțul mondial cu servicii și bunuri<sup>1</sup>, în perioada 1990-2012 (în %)**

Regiunea	Pondere în comerțul mondial cu servicii				Pondere în comerțul mondial cu bunuri			
	Export		Import		Export		Import	
	1990	2012	1990	2012	1990	2012	1990	2012
America de Nord	20	16	16	13	16	13	19	18
America Centrală și de Sud <sup>2</sup>	3	3	3	4	3	4	3	4
Europa	56	47	51	41	49	36	49	36
CSI <sup>3</sup>	1	2	2	4	2	5	2	3
Africa	2	2	3	4	3	4	3	3
Orientul Mijlociu	1	3	3	5	4	7	3	4
Asia	17	27	22	29	23	31	21	32

Note: <sup>1</sup> Valoarea nominală a exporturilor/importurilor de bunuri, exprimată în dolari; valorile și ponderile includ comerțul intra-UE; <sup>2</sup> Inklusiv Caraibe; <sup>3</sup> CSI = Comunitatea Statelor Independente.  
Sursă: Tabel alcătuit în baza datelor OMC (WTO, 2001; 2013c).

De altfel, o trăsătură definitorie a economiei mondiale contemporane este amplificarea rolului economiilor în dezvoltare/emergente în producția și comerțul

mondial și deplasarea, pe cale de consecință, a centrului de greutate economică și comercială dinspre țările dezvoltate înspre aceste țări. Această tendință se verifică și în cazul comerțului cu servicii. Datele OMC relevă că, în decursul ultimului deceniu, ritmul de creștere a comerțului cu servicii al țărilor în dezvoltare a devansat sensibil dinamica fluxurilor de servicii ale țărilor dezvoltate. Drept urmare, ponderea țărilor în dezvoltare în comerțul mondial cu servicii a sporit la 35% în 2012 (ponderea respectivă în comerțul mondial cu bunuri fiind de 42%), și este de așteptat să crească în continuare (WTO, 2013a).

**Tabelul 3: Evoluția ponderii Chinei și a Indiei în comerțul mondial cu servicii, în 2000-2012 (în %)**

	Ponderea în comerțul mondial cu servicii (%)			Poziția în ierarhia mondială		
	2000	2007	2012	2000	2007	2012
<b>Exporturi mondiale</b>						
China	2,1	3,7	4,4	12	7	5
India	1,2	2,7	3,4	22	9	7
<b>Importuri mondiale</b>						
China	2,5	4,2	6,8	10	5	3
India	1,4	2,5	3,0	19	13	7

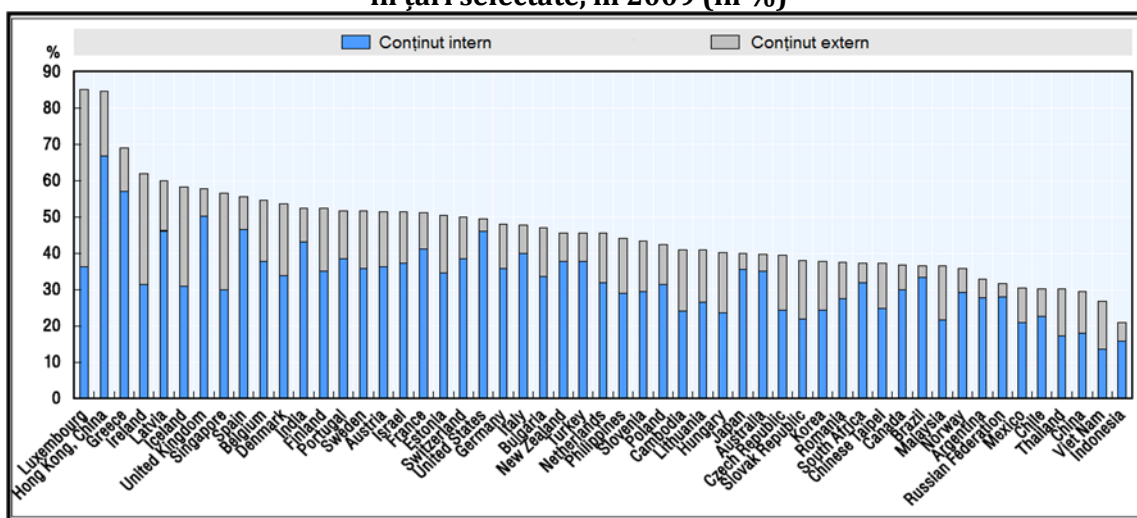
Sursă: Tabel alcătuit în baza datelor OMC (WTO, 2001; 2008; 2013c).

Deosebit de relevantă este în acest context ascensiunea rapidă a noilor furnizori și consumatori de servicii din țările emergente, precum China și India, care au reușit într-un interval de timp relativ scurt să-și consolideze semnificativ pozițiile în schimburile internaționale cu servicii și să avanseze rapid în ierarhia mondială a exportatorilor/importatorilor de servicii (**Tabelul 3**).<sup>4</sup> Dar și numeroase alte țări în dezvoltare au început să genereze presiuni concurențiale crescânde pentru țările dezvoltate în sfera comerțului cu servicii, deși acest comerț constituie în mod tradițional apanajul lumii dezvoltate. Fenomenul s-a accentuat mai ales în contextul accelerării procesului de relocalizare a serviciilor informatice și de afaceri de către companiile din țările dezvoltate către țările cu costuri scăzute – proces înlesnit în special de noile tehnologii ale informației și comunicațiilor și de liberalizarea piețelor.

<sup>4</sup> Cu exporturi de servicii în valoare de 190 miliarde USD și o pondere de 4,4% în exporturile mondiale, China a ocupat locul 5 în ierarhia principalilor exportatori de servicii din lume în 2012, după SUA (621 miliarde USD/14,3%), Marea Britanie (280 miliarde USD/6,4%), Germania (257 miliarde USD/5,9%) și Franța (211 miliarde USD/4,8%). În clasamentul principalilor importatori de servicii în 2012, China a deținut locul 3, cu importuri în valoare de 280 miliarde USD și o pondere de 6,7% în importurile mondiale de servicii, fiind devansată doar de SUA (411 miliarde USD/9,9%) și Germania (293 miliarde USD/7,1%). În același an, India s-a clasat pe locul 7 deopotrivă în ierarhia principalilor exportatori și importatori de servicii din lume, cu exporturi în valoare de 141 miliarde USD (și o pondere de 3,2% în exporturile mondiale) și, respectiv, cu importuri în valoare de 127 miliarde USD (3,1%) (WTO, 2013a). Dar, în timp ce China înregistrează sistematic deficite considerabile în comerțul cu servicii (90 miliarde USD în 2012), India înregistrează excedente (14 miliarde USD în 2012).

Atunci când comerțul internațional este evaluat în baza datelor statistice convenționale ale balanțelor de plăți (care măsoară fluxurile comerciale brute), contribuția serviciilor la totalul comerțului mondial cu bunuri și servicii este de aproximativ 20%, după cum s-a putut constata mai sus. Dar, noile metodologii și date statistice elaborate recent de OMC-OCDE (care măsoară comerțul internațional în termeni de valoare adăugată) relevă că rolul serviciilor în comerț este, de fapt, mult mai mare, întrucât numeroase servicii sunt încorporate în bunurile care fac obiectul exporturilor. Dacă se ține cont de totalul valorii adăugate generate de sectorul de servicii (conform noilor statistici), conținutul în servicii al comerțului mondial se dublează, fiind de 42%, potrivit datelor OMC (WTO, 2013a). În media țărilor G-20, de exemplu, serviciile contribuie în aceeași proporție de 42% la totalul exporturilor, iar în cazul unor țări precum SUA, Marea Britanie, India sau Franța contribuția lor este de 50% sau chiar mai mare. Pe ansamblul UE, ponderea respectivă este de 51%, în timp ce în China este doar de o treime (**Graficul 2**).

**Graficul 2: Valoarea adăugată<sup>1</sup> de servicii, ca pondere în totalul exporturilor, în țări selectate, în 2009 (în %)**



Notă: <sup>1</sup> Graficul se bazează pe noile date statistice ale OCDE-OMC privind comerțul cu valoare adăugată; „conținutul intern” și „conținutul extern” se referă la sursa valorii adăugate, indicând proporția în care valoarea adăugată este generată pe plan național și, respectiv, provine din surse externe (importuri).  
Sursă: Grafic preluat din OECD (2013a, p. 58).

Diferența generată de cele două metode de măsurare a comerțului se explică prin aceea că numeroase servicii înglobate ca inputuri intermediare în procesele de prelucrare industrială sunt incluse în prețurile de vânzare ale bunurilor și, implicit, în tranzacțiile internaționale cu bunuri (WTO, 2013a).

### 3.3 Rolul serviciilor în rețelele globale de producție

Mai mult decât atât, noile date statistice disponibile pe plan internațional pun în lumină rolul important jucat de servicii în rețelele globale de producție (RGP) controlate de corporațiile transnaționale (CTN). Conform estimărilor UNCTAD (2013), în proporție de circa 80% comerțul internațional cu bunuri și servicii se derulează în prezent în cadrul acestor rețele, care implică țări aflate la toate nivelurile de dezvoltare, începând cu cele mai avansate și până la cele mai sărace. Această proporție uriașă înseamnă că atunci când CTN decid *unde* să investească, decid simultan și *unde* și *cu cine* să desfășoare comerț, sau altfel spus, determină configurația comerțului la nivel global. Or, în schimburile comerciale desfășurate prin intermediul acestor rețele<sup>5</sup>, serviciilor le revine un rol primordial. Până de curând, acest rol a fost subestimat și puțin înțeles, intrând în atenția economiștilor odată cu elaborarea noilor metodologii statistice și baze de date internaționale care permit evaluarea comerțului internațional în baza valorii adăugate, și care pun într-o lumină nouă contribuția serviciilor la comerț și, implicit, la procesul creșterii și dezvoltării economice.

În virtutea convergenței tot mai accentuate dintre sistemele de producție din domeniul industriei prelucrătoare și al serviciilor, majoritatea bunurilor prelucrate reclamă inputuri de servicii intermediare pentru a putea fi produse și exportate. Calculele bazate pe noile date statistice ale OMC-OCDE arată că, în medie mondială, valoarea creată de servicii ca inputuri intermediare reprezintă peste 30% din valoarea adăugată totală aferentă bunurilor prelucrate exportate, ceea ce înseamnă că un sector de servicii eficient sporește competitivitatea firmelor din domeniul industriei prelucrătoare, înlesnindu-le totodată o mai bună participare la RGP (OECD, 2013b). Totodată, în contextul RGP, serviciile joacă un rol esențial ca factor de facilitare a comerțului cu bunuri, întrucât coordonează diferitele stadii ale producției fragmentate la scară globală și asigură deplasarea eficientă a diferitelor părți/componente peste granițele naționale. Datorită funcțiilor de coordonare pe care le îndeplinesc serviciile în cadrul RGP gestionate de CTN – începând cu serviciile de transport, de logistică, serviciile financiare și de asigurări, serviciile de telecomunicații și terminând cu serviciile de afaceri –, aceste activități susțin de fapt aceste rețele, fără de care ele nu ar putea practic funcționa. În aceste condiții, nu este întâmplător faptul că peste 2/3 din stocurile mondiale de ISD sunt alocate activităților de servicii, iar diferențele dintre țările dezvoltate și cele în dezvoltare nu sunt semnificative prin prisma ponderii

---

<sup>5</sup> Comerțul desfășurat prin RGP gestionate de CTN îmbracă trei forme: (i) *comerț intra-firmă* (adică fluxuri internaționale de bunuri și servicii derulate între societățile-mamă și filialele lor sau între aceste filiale); (ii) *comerț clasic inter-firme* (comerț între părți neafiliate/independente); și (iii) *comerț generat prin forme nebazate pe participare la capital* (adică diferite tipuri de aranjamente pe baze contractuale, prin care CTN coordonează/controlază activitățile firmelor partenere din țările-gazdă, incluzând: *prelucrarea industrială pe bază de contract* (în domenii precum: electronică, componente auto, industria farmaceutică, confecții, încălțăminte, jucării etc.); *relocalizarea serviciilor informatice și a serviciilor de afaceri; franchising și licențiere; contracte de management; alianțe strategice ș.a.*) (UNCTAD, 2013).

serviciilor în ISD (UNCTAD, 2013). Pe de altă parte, rolul în creștere al serviciilor în cadrul RGP este reflectat și de mutațiile care au avut loc în structura comerțului internațional cu servicii în deceniile recente. Astfel, categoriile de servicii incluse în componenta "alte servicii" a comerțului cu servicii, care asigură coordonarea și susținerea proceselor de producție și de comercializare în contextul RGP (precum serviciile financiare, de asigurări, informatice, de telecomunicații ș.a.), au înregistrat cele mai înalte ritmuri de creștere, majorându-și ponderea în totalul comerțului mondial cu servicii de la 35% la 54% în perioada 1980-2012, în timp ce transporturile și-au redus ponderea de la 36% la 20%, iar turismul de la 29% la 26%, potrivit calculelor bazate pe datele OMC (Ghibuțiu și Oehler-Șincai, 2013, p. 95).

Așadar, legătura strânsă dintre fluxurile comerciale de bunuri și de servicii – ca și dintre acestea și fluxurile de ISD – și integrarea tot mai accentuată a piețelor de bunuri și de servicii în contextul RGP fac necesară abordarea cu cea mai mare atenție a serviciilor în termeni de politici comerciale, pentru a nu fi ratate oportunitățile de integrare în economia mondială, în condițiile în care RGP gestionate de CTN domină comerțul și economia mondială de azi. Trăsătura definitorie a acestor rețele constă în aceea că în cadrul lor se combină comerțul cu bunuri, cu servicii și cunoaștere cu fluxurile de ISD și migrarea forței de muncă. Drept rezultat, comerțul internațional devine mult mai dinamic și mai complex, suferind totodată schimbări în însăși natura sa. Cu alte cuvinte, dacă în trecut, comerțul se rezuma în general la **comercializarea bunurilor** produse de fabricile unei națiuni pentru a fi vândute clienților din alte națiuni (comerțul fiind focalizat pe *cerere*), în prezent, comerțul este mult mai complex, implicând în aceeași măsură și producția (*oferta*), adică **producerea/fabricarea de produse** prin intermediul RGP, aceasta din urmă latură devenind și cel mai dinamic segment al comerțului internațional (Baldwin, 2011; 2012a,b).

#### 4. TISA, acordurile plurilaterale și OMC

Revenind la negocierile la nivel plurilateral în vederea convenirii noului Acord TISA în domeniul comerțului cu servicii, trebuie subliniat faptul că aceste negocieri se desfășoară în afara OMC. Dar, așa cum s-a văzut, UE dorește să se asigure că arhitectura Acordului TISA este în așa fel concepută încât să fie compatibilă cu acordul GATS din cadrul OMC. În opinia UE, asigurarea compatibilității noului Acord TISA cu acordul multilateral GATS va permite, pe de o parte, deschiderea acordului și pentru alte țări membre ale OMC doritoare să se alăture acestuia în perspectivă, iar, pe de altă parte, va facilita integrarea noului acord în regulile și disciplinele multilaterale ale OMC. Unii analiști, printre care se numără și specialiștii ONU, sunt însă mai rezervați în această privință, apreciind că modalitățile de aducere a acordului în sistemul comercial

multilateral sunt încă neclare (UN/DESA, 2014). Deocamdată, negociatorii au decis să se abțină temporar de la multilateralizarea automată a noului acord, atât timp cât nu este creată o masă critică de țări membre ale OMC care să se alăture acordului. Numeroase țări în dezvoltare, precum țările BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud), nu participă la aceste negocieri, dar UE speră ca similitudinile dintre acordurile TISA și GATS să determine aceste țări să se alăture noii inițiative, fie pe parcursul negocierilor, fie ulterior. China depune eforturi să se ralieze acestor negocieri, dar este deocamdată obstrucționată de SUA, care condiționează participarea sa de îndeplinirea în prealabil a anumitor condiții, ceea ce guvernul chinez respinge categoric.

Desigur, OMC reprezintă în continuare forul cel mai potrivit pentru negocierea diferitelor aspecte legate de accesul pe piețele de bunuri și servicii (cum ar fi taxele vamale la import), pentru negocierea reducerii subvențiilor (întrucât o diminuare apreciabilă a acestora poate fi realizată doar la nivel multilateral) sau pentru negocierea a numeroase alte probleme care privesc regulile chemate a governa comerțul. Dar, chiar dacă soluțiile multilaterale sunt de preferat oricăror altor soluții, *acordurile plurilaterale s-au dovedit, totuși, a fi o cale de a asigura progresul în direcția liberalizării comerțului în anumite sectoare*. De altfel, rezultatele ultimei Conferințe ministeriale a OMC, din decembrie 2013, de la Bali, au scos în evidență nevoia de a trece la modele de negociere mult mai eficiente în cadrul OMC, care să implice un număr mai mic de jucători dispuși să se angajeze în negocieri într-o sferă mai îngustă de probleme – așa-numitele acorduri „plurilaterale”.<sup>6</sup> Spre deosebire de modelul actual al negocierilor, care reclamă ca toate țările membre să ajungă la un acord asupra tuturor aspectelor, un MODUS OPERANDI MAI FLEXIBIL AR PUTEA ASIGURA în viitor progresul negocierilor în alte sfere relative înguste ale Agendei Doha sau în domenii care transcend această agendă (DADUSH, 2014).

De altfel, există precedente ilustre pentru asemenea acorduri găzduite de OMC, incluzând, de exemplu, *Acordul privind achizițiile publice*, *Acordul privind tehnologia informației* sau *Acordul privind serviciile financiare* –, toate cele trei fiind în prezent obiectul negocierilor în vederea extinderii sau a aprofundării lor, în diverse moduri. Deosebit de relevant în acest context este *Acordul privind tehnologia informației* (ITA – Information Technology Agreement) încheiat în 1997, la doi ani după crearea OMC, care acoperă comerțul cu produse asociate cu IT (computere, semiconductori, circuite

---

<sup>6</sup> Cu prilejul acestei conferințe, țările membre au adoptat „pachetul de la Bali”, constând dintr-un set de măsuri de liberalizare a comerțului, incluzând *Acordul pentru facilitarea comerțului*. Deși „pachetul de la Bali” este considerat un acord multilateral, întrucât toate țările membre ale OMC au fost implicate în negocierea sa, unii analiști sunt de părere că, dată fiind natura sa îngustă, acesta poate fi la fel de bine interpretat ca un *aranjament plurilateral privind facilitarea comerțului*, întrucât prevederile sale oferă mult spațiu de manevră și acordă țărilor în dezvoltare perioade de implementare nedefinite, permițând să profite de pe urma lui și acei membri ai OMC care nu îl vor respecta (DADUSH, 2014).

integrate, aparate de telecomunicații ș.a.). Dacă inițial acordul a numărat 28 țări membre semnatare, din septembrie 2013 numărul participanților a sporit la 78 (majoritatea fiind țări în dezvoltare), reprezentând peste 97% din comerțul mondial cu produse IT.<sup>7</sup> În virtutea faptului că țările participante asigură importurilor de produse IT scutire de taxe vamale în baza clauzei națiunii celei mai favorizate, acest acord a generat oportunități pentru exportatorii din toate țările membre ale OMC, inclusiv pentru cele mai puțin dezvoltate. Totodată, acest acord ilustrează beneficiile aplicării principiului tratamentului națiunii celei mai favorizate în cadrul acordurilor plurilaterale, prin care se elimină birocrăția asociată regulilor de origine și, implicit, efectele potențiale de distorsionare a comerțului (OECD, 2013b). Și, nu în ultimul rând, acest acord demonstrează că OMC poate servi ca for efectiv pentru promovarea unor demersuri de deschidere a piețelor care transcend liberalizarea realizată în plan multilateral.

Întrucât noile tehnologii și produsele IT au schimbat modul de organizare a producției la nivel global, înlesnind coordonarea proceselor de prelucrare industrială în cadrul RGP, Acordul ITA are o relevanță deosebită pentru comerțul desfășurat prin aceste rețele. Ca atare, liberalizarea în continuare a pieței produselor IT este esențială în vederea înlesnirii funcționării RGP. Tocmai de aceea, numeroși participanți la acord, incluzând UE și SUA, depun eforturi pentru renegocierea acordului, în scopul extinderii sferei sale de acoperire sub aspectul produselor. Momentan, negocierile sunt însă suspendate din cauza solicitării Chinei ca un număr de produse asociate cu IT să fie excluse din procesul de liberalizare.

În lumina considerentelor de mai sus, numeroși analiști sunt de părere că, dacă un număr suficient de mare de țări membre ale OMC se alătură unui acord plurilateral, formând o masă critică, acordurile plurilaterale reprezintă o opțiune mult mai viabilă pentru înfăptuirea unor demersuri de liberalizare în anumite sectoare decât negocierea în cadrul OMC a unui pachet atotcuprinzător timp de ani de zile (Koopman și Wittig, 2014). Este însă la fel de adevărat că acordurile plurilaterale constituie o deviere de la un principiu de bază al OMC, conform căruia orice pachet de măsuri de liberalizare trebuie adoptat de *toate* țările membre ca o *acțiune unică și unitară*. Totodată, acordurile plurilaterale contravin frecvent tratamentului națiunii celei mai favorizate, care este o altă piatră de temelie a OMC.

Chiar dacă rezultatele pozitive ale recentei Conferințe ministerale a OMC de la Bali au reînnoit încrederea țărilor membre în sistemul comercial multilateral și au creat o oportunitate pentru reluarea negocierilor din Runda Doha – OMC primind mandatul de a elabora până la sfârșitul anului 2014 un program de lucru în acest sens –, rămâne o

---

<sup>7</sup> Potrivit estimărilor OMC, în decursul perioadei 1996-2010, valoarea exporturilor mondiale de produse IT a sporit de aproape trei ori, atingând 1.400 miliarde de dolari în 2010 și reprezentând 9,5% din comerțul mondial cu bunuri (WTO, 2012).

problemă deschisă ce rezultate concrete negociate va putea genera OMC pe termen scurt și mediu. Aceasta cu atât mai mult, cu cât partea cea mai dificilă a agendei comerciale a Runderi Doha (incluzând reducerea taxelor vamale la produsele industriale și a subvențiilor în domeniul agriculturii, îmbunătățirea regulilor și disciplinelor multilaterale ș.a.) ar urma să fie abordată abia de acum încolo. În plus, agenda de negociere a Runderi Doha, care a fost concepută cu peste 12 ani în urmă, ar trebui să fie extinsă pentru a cuprinde și o serie de aspecte esențiale asociate comerțului desfășurat în contextul RGP, care a cunoscut o expansiune spectaculoasă în ultimii ani și care a schimbat fundamental natura interdependențelor dintre națiunile lumii. În condițiile fragmentării producției în stadii disparate ale acestuia și ale participării diferitelor țări la realizarea produsului final, nu mai este vorba doar de relații comerciale propriu-zise (care sunt reglementate cu precădere prin măsuri impuse la granițele naționale), ci și de relații de producție, care intră sub incidența reglementărilor din interiorul frontierelor naționale. Printre astfel de aspecte care s-ar cere reglementate se numără, de exemplu, investițiile, concurența, protecția drepturilor de proprietate intelectuală ș.a. Or, având în vedere gradul ridicat de dificultate presupus de convenirea unor asemenea reguli în plan multilateral – în condițiile în care numărul membrilor OMC a ajuns la 160, iar deciziile în OMC se iau prin consens –, este foarte probabil ca în viitor să asistăm la o intensificare a preocupărilor în direcția încheierii de acorduri plurilaterale în sectoare specifice, cum ar fi investițiile sau concurența.

De aceea, majoritatea analiștilor sunt de părere că, chiar și în perspectiva optimistă a finalizării negocierilor din Runda Doha, vor continua neabătut atât demersurile în direcția încheierii de acorduri plurilaterale sectoriale, cât și cele care urmăresc convenirea de acorduri comerciale preferențiale, regionale și bilaterale.

## 5. Concluzii

Negocierile la nivel plurilateral pentru convenirea noului Acord privind comerțul cu servicii au fost inițiate la scurt timp după ce țările membre ale OMC au recunoscut în mod oficial impasul în care au intrat, începând din 2008, negocierile comerciale multilaterale din Runda Doha, lansate în 2001. Noul acord este cunoscut ca **Acordul TISA**, pentru a-l departaja de Acordul GATS (Acordul general privind comerțul cu servicii) din cadrul OMC, convenit ca rezultat al Runderi Uruguay (1986-1994).

Formal, negocierile au fost declanșate în 2013 și se desfășoară la Geneva, la nivelul unui grup de 23 de membri ai OMC (UE contând ca o singură entitate), dispuse să accelereze progresul negocierilor din sfera serviciilor în contextul Runderi Doha. Grupul este constituit din țări dezvoltate membre ale OCDE și țări în dezvoltare/emergente



(fără a include și țările BRICS), care împreună dețin aproape 70% din comerțul mondial cu servicii.

Obiectivul negocierilor este convenirea unui *Acord plurilateral privind comerțul cu servicii* care să acopere toate sectoarele de servicii, începând cu serviciile asociate tehnologiei informației și comunicațiilor, serviciile de logistică, de transporturi, serviciile financiare și până la serviciile de afaceri. În contextul acestor negocieri, participanții urmăresc: (1) liberalizarea de mare amploare a piețelor de servicii, care să excedă nivelul de deschidere a acestor piețe în cadrul OMC; și (2) elaborarea de noi reguli privind comerțul cu servicii, care să se aplice, între altele, investițiilor în sfera serviciilor, achizițiilor guvernamentale, procedurilor de autorizare a licențelor, accesului la rețelele de telecomunicații etc.

Motivațiile care stau în spatele noii inițiative sunt legate, pe de o parte, de faptul că negocierile de până acum în cadrul OMC au avansat anevoios și nesatisfăcător. Pe de altă parte, sunt asociate cu nevoia (resimțită mai ales de țările avansate) realizării unei integrări mai profunde în sfera serviciilor, prin asumarea unor angajamente mai ample de liberalizare a piețelor de servicii și stabilirea unor reguli și discipline comerciale ajustate noilor realități din peisajul comercial mondial.

Elementele definitorii ale viitorului Acord TISA, asupra cărora țările participante au căzut deja de acord, sunt următoarele: (i) acesta nu va fi pur și simplu un acord de comerț liber, situat în afara OMC, ci parte integrantă a sistemului OMC; (ii) va fi un *acord ambițios* care să fie compatibil cu GATS și care să atragă după sine o largă participare, pentru a putea fi „multilateralizat” într-un stadiu ulterior; (iii) multilateralizarea automată a noului acord pe baza principiului națiunii celei mai favorizate este *suspendată temporar*, atât timp cât nu este asigurată o masă critică de membri ai OMC care să adere la acord; (iv) *structura* noului acord va fi bazată pe *Acordul GATS*, ceea ce va înlesni integrarea sa în sistemul comercial multilateral, într-un stadiu ulterior.

Negocierile pentru convenirea Acordului TISA sunt puternic susținute de UE și SUA, și constituie parte integrantă a obiectivelor strategice majore promovate de cele două mari puteri în sfera politicilor lor comerciale, alături de inițiativele recente ale acestora care urmăresc încheierea de noi acorduri comerciale preferențiale, regionale și bilaterale, cum ar fi de exemplu *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții* (negociat între UE și SUA), *Acordul de comerț liber UE-Japonia* – ambele lansate în 2013 – și *Parteneriatul Transpacific* (negociat în prezent de 12 țări dezvoltate și emergente din Asia-Pacific, incluzând SUA și Japonia).

Pentru UE și SUA, dar și pentru alte țări avansate participante la negocieri, fluxurile de servicii au o importanță strategică, sectorul de servicii fiind principala sursă a creșterii economice și a creării de locuri de muncă. În UE, spre exemplu, serviciile

contribuie cu circa 75% la PIB-ul comunitar și în aceeași proporție la ocuparea forței de muncă. Comerțului transfrontalier cu servicii îi revine 30% din comerțul total al UE, iar ISD alocate sectorului de servicii reprezintă 70% din fluxurile de ISD și 60% din stocurile de ISD la nivelul UE.

Miza noilor negocieri din sfera serviciilor este foarte importantă nu numai din perspectiva economiilor dezvoltate, ci și a economiilor în dezvoltare/emergente, care au început să parcurgă relativ recent mutația structurală către economia serviciilor, dar care au reușit într-un timp relativ scurt să se impună ca actori de seamă pe scena comercială globală și să-și adjudece cote în creștere din comerțul mondial cu servicii. Dar adevărata miză a noilor negocieri rezidă, prin prisma ambelor grupe de țări, în rolul crucial al serviciilor în rețelele globale de producție controlate de CTN. În cadrul acestor rețele, serviciile joacă un rol esențial ca factor de facilitare a comerțului cu bunuri și ca factor de coordonare a diferitelor stadii ale producției fragmentate la scară globală. Fără servicii de transport, de logistică, servicii financiare și de asigurări, servicii de telecomunicații sau larga gamă de servicii de afaceri, aceste rețele nu ar putea funcționa.

Legătura tot mai strânsă dintre fluxurile comerciale de bunuri și de servicii, ca și dintre acestea și fluxurile de ISD, alături de integrarea tot mai accentuată a piețelor de bunuri și de servicii în contextul rețelelor globale de producție gestionate de CTN reclamă abordarea adecvată a serviciilor în termeni de politici comerciale, în scopul valorificării oportunităților de integrare în economia mondială, în condițiile în care aceste rețele domină comerțul și economia mondială de azi.

Deși negocierile la nivel plurilateral pentru convenirea noului Acord TISA se desfășoară în afara OMC, UE alături de ceilalți participanți doresc ca arhitectura acestuia să fie compatibilă cu cea a Acordului GATS din cadrul OMC, ceea ce va permite, pe de o parte, deschiderea acordului și pentru alte țări membre ale OMC doritoare să se alăture acestuia în perspectivă (de exemplu, țările BRICS), iar, pe de altă parte, integrarea noului acord în regulile și disciplinele multilaterale ale OMC.

Chiar dacă OMC reprezintă forul cel mai potrivit pentru negocierea accesului pe piețele de bunuri și servicii, iar soluțiile multilaterale sunt de preferat oricăror altor soluții, *acordurile plurilaterale pot constitui o modalitate alternativă pentru asigurarea progresului în direcția liberalizării comerțului în anumite sectoare*. Iar dacă un număr suficient de mare de țări membre ale OMC se alătură unui acord plurilateral, formând o masă critică, acordurile plurilaterale reprezintă o opțiune mult mai viabilă pentru înfăptuirea demersurilor de liberalizare în anumite sectoare decât negocierea în cadrul OMC a unui pachet atotcuprinzător timp de ani de zile. Iar precedentele vizând acordurile plurilaterale sectoriale pe care le găzduiește sistemul OMC (precum *Acordul privind tehnologia informației, Acordul privind achizițiile publice* ș.a.) demonstrează că

organizația poate servi ca for efectiv pentru promovarea unor demersuri de deschidere a piețelor care transcend liberalizarea realizată în plan multilateral.

Așadar, este foarte probabil ca în viitor să se intensifice preocupările în direcția încheierii de acorduri plurilaterale și în alte sectoare, cum ar fi investițiile, concurența, protecția drepturilor de proprietate intelectuală etc., mai ales că negocierea unor reguli multilaterale în aceste domenii este extrem de dificilă, în condițiile în care numărul membrilor OMC a ajuns la 160, iar deciziile se iau prin consens. În același timp, este de așteptat ca, în paralel cu proliferarea acordurilor plurilaterale, să continue neabătut și demersurile în direcția încheierii de acorduri comerciale preferențiale, regionale și bilaterale, chiar și în perspectiva optimistă a finalizării negocierilor din Runda Doha.

### **Bibliografie**

- Baldwin, R. (2011). *Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters*”, NBER Working Paper No. 17716, December. Disponibil la: [http://www.nber.org/papers/w17716.pdf?new\\_window=1](http://www.nber.org/papers/w17716.pdf?new_window=1)
- Baldwin, R. (2012a). *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going*, Fung Global Institute, Working Paper FGI-2012-1, July, Hong Kong (China).
- Baldwin, R. (2012b). *Global Manufacturing Value Chains and Trade Rules*, în: World Economic Forum (2012), *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*, Global Agenda Council on the Global Trade System, Geneva, pp. 16-17.
- DADUSH, U. (2014). HOW CAN THE WORLD TRADE ORGANIZATION STAY RELEVANT? OP-ED JANUARY 14, DISPONIBIL LA: <http://carnegieendowment.org/2014/01/14/how-can-world-trade-organization-stay-relevant/gym>
- European Commission (2013). MEMO/12/107, *Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in Services*, Brussels, 15 February 2013.
- European Commission (2014). Trade, Press release, *6th Round TISA Talks End in Geneva*, Brussels, 24 February, disponibil la: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1030>
- Ghibuțiu, A. (2013). *Interconexiunile dintre comerțul cu bunuri, comerțul cu servicii și investițiile internaționale*, în: Ghibuțiu, A. (Coord.), Bonciu, F., Bălțătescu, I., Oehler-Șincai, I. M., Miru, N., Ghibuțiu, Andra, *Impactul rețelelor producției globale controlate de CTN asupra comerțului cu servicii. Provocări și oportunități pentru România*, Academia Română, INCE, IEM, studiu, București, decembrie, pp. 39-56.
- Ghibuțiu, A., Oehler-Șincai, I. M. (2013). *Impactul rețelelor globale de producție asupra comerțului internațional cu servicii*, în: Ghibuțiu, A. (Coord.), Bonciu, F., Bălțătescu, I., Oehler-Șincai, I. M.,

- Miru, N., Ghibuțiu, Andra, Impactul rețelelor producției globale controlate de CTN asupra comerțului cu servicii. Provocări și oportunități pentru România, Academia Română, INCE, IEM, studiu, București, decembrie, pp. 80-98.
- Koopmann, G., Wittig, S. (2014). *Whither WTO – The Multilateral Trading System after Bali*, *Intereconomics*, Volume 49, No.1, January/February.
- Low, P. (2013). *The Role of Services in Global Value Chains*, în: Elms, D., K., Low, P. (2013) (Eds.), *Global Value Chains in a Changing World*, WTO, Fung Global Institute, Temasek Foundation Centre for Trade & Negotiations, pp. 61-81.
- McKinsey Global Institute (2012). *Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation*, November.
- OECD (2013a). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, Preliminary Version, Paris.
- OECD (2013b). *Trade Policy Implications of Global Value Chains*, disponibil la:  
[http://www.oecd.org/sti/ind/Trade\\_Policy\\_Implications\\_May\\_2013.pdf](http://www.oecd.org/sti/ind/Trade_Policy_Implications_May_2013.pdf)
- The World Bank (2013). *World Development Indicators – 2013*, Washington D.C.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, New York and Geneva.
- UN/DESA (2014). *World Economic Situation and Prospects 2014*, United Nations, New York, January.
- WTO (2001; 2008). *International Trade Statistics*, Geneva.
- WTO (2011). *Elements for Political Guidance*, Ministerial Conference, Eighth Session, Geneva, 15 - 17 December 2011, WT/MIN(11)/W/2, 1 December 2011, Geneva.
- WTO (2012). *15 Years of the Information Technology Agreement. Trade, Innovation and Global Production Networks*, Geneva.
- WTO (2013a). *International Trade Statistics 2013*, Geneva.
- WTO (2013b). *World Trade Report 2013, Factors Shaping the Future of World Trade*, Geneva.
- WTO (2013c). *Trade to Remain Subdued in 2013 After Sluggish Growth in 2012 as European Economies Continue to Struggle*, Press Release, PRESS/688, 10 April, Geneva.