

TENDINȚE ÎN INTEGRAREA GLOBALĂ ȘI REGIONALĂ PRIN INTERMEDIUL COMERȚULUI

Iulia Monica OEHLER-ȘINCAI

Rezumat

În acest articol ne propunem să evidențiem câteva aspecte ale integrării economice induse de comerț, privită dintr-o dublă perspectivă. Prima este cea realizată într-un cadru formal, de jure, dat de multitudinea de acorduri comerciale preferențiale, iar a doua, de facto, dictată de piață, concretizată prin participarea la rețelele globale de producție. Cea dintâi abordare este explicitată în lucrare prin acordurile la care participă cele trei puteri comerciale tradiționale, UE, SUA și Japonia. Acestea sunt puternic angrenate în mecanismul tot mai cuprinzător al acordurilor comerciale preferențiale și sunt în plin proces de negociere a liberalizării schimburilor lor. Deși, în plan economic, UE este mai prezentă în Asia-Pacifc decât SUA, în plan politic SUA sunt puternic ancorate în Asia-Pacifc și par să câștige tot mai mult teren. Cea de-a doua abordare este evidențiată prin specificul integrării regionale asiatice. Asia de Est și Sud-Est reprezintă nucleul „Fabricii Asia” și este guvernată de activitatea companiilor transnaționale (CTN), investițiile acestora și rețelele lor transfrontaliere, prin care procesul de producție a devenit din ce în ce mai fragmentat, iar economiile din regiune tot mai interdependente.

Cuvinte-cheie: integrare economică, acorduri comerciale regionale, rețele globale de producție (RGP), comerț cu valoare adăugată, Fabrica Asia, Fabrica Europa, Fabrica America, ASEAN, Parteneriatul Transpacifc (TPP), Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP), Parteneriatul Transatlantic pentru Comerț și Investiții (TTIP)

Clasificare JEL: F14, F15, F21, F23, F59, L23.

1. Introducere

Una dintre trăsăturile esențiale ale economiei mondiale o reprezintă sporirea contribuției grupului țărilor în dezvoltare și emergente la PIB-ul mondial și fluxurile comerciale și investiționale internaționale, reflectată prin transferul treptat de putere geopolitică și economică de la Vest spre Est. Printre factorii determinanți se numără: transformările profunde, de natură economică, socială, politică din aceste economii, continuarea progresului tehnic, dezvoltarea infrastructurii, conturarea unei clase de mijloc tot mai numeroase și creșterea nivelului de trai. Țările dezvoltate domină, însă, în continuare producția, comerțul, transferul de tehnologie și stocul de investiții străine directe (ISD) la nivel global. Totodată, se remarcă evoluția rapidă a preferințelor consumatorilor, procesul de îmbătrânire a populației și creșterea speranței de viață. Pe această bază, *tiparul fluxurilor comerciale internaționale continuă să se schimbe odată cu deplasarea punctului de echilibru dintre cerere și ofertă.*

În ultimele șase decenii, comerțul internațional a înregistrat o dinamică accelerată, întreruptă doar de episoade trecătoare. Progresele din sfera tehnologiei informației și comunicațiilor, dezvoltarea infrastructurii și diminuarea treptată a costurilor de transport și comunicații, extinderea serviciilor „suport” pentru comerț, relocalizarea capacităților de producție în țări atractive din perspectiva abundenței factorilor și costurilor de producție sunt doar câțiva determinanți ai acestei evoluții pozitive.

La rândul său, *liberalizarea* treptată a schimburilor comerciale internaționale, realizată atât sub egida Organizației Mondiale a Comerțului (OMC), prin intermediul rundelor succesive de negocieri comerciale multilaterale, cât și pe cale bilaterală sau la nivelul unui grup restrâns de economii și-a adus, desigur, aportul pozitiv la această dinamică. Aderarea Chinei (2001), Taiwanului (2002), Vietnamului (2007) și Rusiei (2012) la OMC, dar și a numeroase alte țări în dezvoltare/emergente, și asumarea de către acestea a unor angajamente ferme de liberalizare au contribuit la sporirea transparenței sistemului comercial multilateral și, implicit, la impulsivitatea dinamicii schimburilor comerciale internaționale.

Episoadele protecționiste din anumite sectoare și intervale de timp au fost în mare parte neutralizate de marele curent al liberalizării. Cercetările empirice au arătat că țările care s-au integrat în economia mondială au înregistrat ritmuri mai rapide de creștere economică și s-au apropiat mai repede de un nivel ridicat al bunăstării comparativ cu cele care au ales calea protecționismului, deși adesea liberalizarea s-a realizat treptat și ținând cont de nevoile specifice de protecție temporară din anumite industrii în formare (Oehler-Șincai, 2008).

Pe baza transformărilor din economia mondială din ultimele decenii, au început să se contureze *noi tendințe* și în planul schimburilor comerciale internaționale. Printre acestea se numără: apariția unor noi forme de cooperare și integrare regională, creșterea importanței comerțului cu servicii și intensificarea legăturilor dintre comerțul cu bunuri și servicii, tendința generală de creștere a prețurilor produselor de bază, dar însoțită de urcușuri și coborâșuri (evidențiind volatilitatea acestora), apariția unor noi mari puteri comerciale (China, Coreea de Sud, Rusia) (WTO, 2013a).

Ca entitate, UE deține cea mai ridicată pondere în comerțul internațional cu bunuri (33% din total în 2013, dacă ținem cont și de schimburile intracomunitare și 15,4% dacă excludem comerțul intracomunitar), în pofida diminuării treptate a acestei cote. Având în vedere doar schimburile extracomunitare, liderul de piață este urmat de China (13,8%), *care a devansat în 2013 pentru prima dată SUA (13%)* (WTO, 2014a și 2014b).

Schimburile comerciale internaționale se desfășoară într-un *context economic, social și politic larg* (WTO, 2013a, p. 13) și *aflat într-o continuă transformare*, ceea ce explică multitudinea de factori care conturează natura comerțului și, în aceeași măsură, justifică motivațiile statelor lumii de a participa la aceste schimburi. Fluxurile de export și import sunt determinate de atributele specifice ale participanților la acestea: poziția lor geografică, dotările cu resurse naturale, infrastructura, factorul demografic (privit dintr-o dublă perspectivă, a forței de muncă și a cererii de consum), capacitatea de a atrage și valorifica ISD, nivelul tehnologic și gradul de dezvoltare a economiei cunoașterii, intensitatea participării la lanțurile globale ale valorii (LGV), costurile de transport și comunicații, calitatea instituțiilor, rolul jucat de stat în economie și, nu în ultimul rând, relațiile cu ceilalți actori de pe scena internațională.

Investițiile străine directe și comerțul sunt puternic intercorelate, activitatea corporațiilor transnaționale (CTN) fiind generatoare de schimburi comerciale substanțiale. În prezent, aproximativ 80% din comerțul internațional se realizează prin intermediul CTN și al filialelor acestora, răspândite în întreaga lume (UNCTAD, 2013a, p. 135, UNCTAD, 2013b). În teoria economică, se disting două tipuri de ISD: orizontale (în căutare de piață) și verticale (în căutare de eficiență). Dacă în primul caz, tendința generală este cea de substituie a comerțului cu produse finite, în al doilea caz, ISD devin complementare comerțului, iar producția presupune un comerț activ cu inputuri intermediare între diferite filiale ale CTN (IMF, 2013, p. 30).

Interdependențele dintre țările lumii au crescut deopotrivă prin comerțul pe verticală (cu inputuri intermediare) și comerțul intra-firmă (prin

rețelele CTN) (OECD, 2010, p. 8). Astfel, comerțul și ISD continuă să fie doi determinanți majori ai adâncirii integrării și globalizării economice, ceea ce își găsește reflectarea în expansiunea dinamică a rețelelor globale de producție (RGP).

Participarea la aceste rețele presupune fragmentarea și dispersarea producției de componente și asamblarea lor pe verticală, în funcție de specializarea țărilor lumii în anumite stadii ale producției (Lee *et al.*, 2011, p. 1). Cel mai evident exemplu în acest sens îl reprezintă „comerțul triumfiular” al Chinei (China-Asia-țări dezvoltate) și majorarea deficitelor acesteia în relație cu partenerii săi asiatici, cu precădere din Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), pe latura comerțului cu părți și componente, în paralel cu sporirea excedentelor în relație cu economiile dezvoltate, în special UE și SUA, datorită exporturilor de produse finite (Gaulier *et al.*, 2004).

În prezent, peste 53% din comerțul Asiei este intra-regional (față de 42% în 1990 și 52% în 2011), comparativ cu procentaje actuale de aproape 49% și, respectiv, 69% la nivelul Americii de Nord și, respectiv, al Europei (WTO, 2014a, WTO, 2013a). Însă această imagine de ansamblu trebuie interpretată prin luarea în considerare a părților ei componente. De pildă, integrarea regională în Asia de Est și Sud-Est este puternică, deoarece regiunea este nucleul „Fabricii Asia”, în contrast cu regiuni precum Asia de Sud, Orientul Mijlociu și Comunitatea Statelor Independente (CSI), în care gradul de integrare regională este scăzut. Orientul Mijlociu și CSI se bazează în mare parte pe exportul de materii prime, în timp ce în cadrul Asociației pentru Cooperare Regională a Asiei de Sud, în pofida creării în 2006 a zonei de liber schimb a Asiei de Sud, persistă o serie de bariere în calea fluxurilor comerciale și investiționale bilaterale, relațiile dintre India și Pakistan continuă să fie tensionate, iar specializarea economică a majorității țărilor din regiune (cu excepția Indiei) este îngustă.

La nivel mondial, aproximativ jumătate din producția mondială de bunuri și servicii este vândută ca inputuri intermediare, iar cea mai mare parte a comerțului realizat prin lanțurile globale ale valorii se derulează în plan regional, în „Fabrica Asia” (concentrată în principal în Asia de Est și Sud-Est), „Fabrica America” (în special America de Nord) și „Fabrica Europa” (ADB, 2013, p. 5).

În prezentul articol, ne propunem *trei obiective principale*, care vor fi atinse câte unul în fiecare secțiune principală a lucrării. În *prima parte*, trecem în revistă trăsăturile generale ale acordurilor comerciale preferențiale în curs de negociere sau recent încheiate, subliniind rolul preponderent jucat în prezent de aspectele „OMC plus” sau „OMC extra” în tratativele comerciale, ceea ce conduce la integrarea aprofundată a economiilor participante la acorduri și un acces sporit pe piețe. În a

doua secțiune, evidențiem că cele trei puteri comerciale tradiționale, UE, SUA și Japonia sunt puternic angrenate în mecanismul tot mai cuprinzător al acordurilor preferențiale și sunt în plin proces de negociere a liberalizării schimburilor lor. Aceste două obiective se încadrează în perspectiva integrării economice realizate prin comerț într-un cadru formal, *de jure*. În a treia secțiune, reliefăm principiile de guvernare ale regionalismului asiatic, care se subsumează în mare parte perspectivei integrării economice *de facto*, dictată de piață, concretizată prin participarea la rețelele globale de producție.¹

2. Trăsături generale ale acordurilor comerciale preferențiale de „ultimă generație” comparativ cu acordurile anterioare

După cum indică datele statistice ale OMC, comerțul internațional este impulsivat, printre altele, de încheierea de acorduri comerciale preferențiale între țări și grupuri de țări. Numărul acestor acorduri a crescut în ultimele două decenii, iar sfera lor de cuprindere a devenit din ce în ce mai largă. Dacă în 1990 erau circa 70 de astfel de acorduri, în 2010 numărul acestora ajunsese la 300 (WTO, 2011, p. 47, WTO 2013a, p. 76), pentru ca în 2013 să urce la 379 (UN/DESA, 2014, p. vi).

Mongolia era până nu demult singura țară membră a OMC care nu participa la niciun acord comercial preferențial. În octombrie 2013, aceasta a încheiat negocierile pentru aderarea la Acordul comercial Asia-Pacific (APTA), gruparea numărând în prezent șapte membri: Bangladesh, China, India, Laos, Mongolia, Coreea de Sud și Sri Lanka (UNESCAP, 2013).

Cele mai recente acorduri încheiate sau în curs de negociere includ tot mai multe aspecte încadrate în categoria „OMC plus”² și „OMC extra”³ (WTO, 2011, pp. 6-7, 11 și Horn, Mavroidis, Sapir, 2009, pp. 12-13). Spre exemplu, aproximativ o treime din acordurile comerciale preferențiale în vigoare în prezent conțin angajamente referitoare la servicii, comparativ cu mai puțin de 10% în 1990 (WTO, 2011, p. 7). Cele mai multe prevederi din categoria „OMC plus” sunt incluse în acorduri preferențiale între țări dezvoltate și în curs de dezvoltare/emergente, în

¹ Pentru detalii privind integrarea *de facto* și *de jure*, a se consulta: Oehler-Șincai, I. M. (2014a), *The Roles Played by China and Japan in the Asian Integration Process*, lucrare prezentată la conferința internațională „Japan-Romania: differences, resemblances, cross-points”, Universitatea Româno-Americană, București, 5-6 mai.

² Integrare aprofundată în domeniul acoperite de cadrul multilateral al OMC, precum: comerțul cu servicii, armonizarea standardelor, drepturile de proprietate intelectuală, reglementarea diferendelor.

³ Adâncirea integrării în sectoare din afara cadrului multilateral: politica din domeniul concurenței, investițiile, circulația capitalului, diferite angajamente privind piața muncii și protecția mediului.

timp ce majoritatea prevederilor „OMC extra” apar în acorduri încheiate între țările dezvoltate.

În acest context, trebuie subliniat faptul că acordurile existente variază de la acorduri înguste, care cuprind doar prevederi legate de măsurile impuse la graniță, la acorduri profunde, care includ reguli legate de politica internă a țărilor participante, care, la rândul lor, pot fi extensive (prin numărul de domenii abordate) și intensive (prin gradul de integrare instituțională – a se vedea, de pildă, cazul NAFTA) (WTO, 2011, pp. 9-10).

Deși acordurile comerciale preferențiale sunt considerate sinonime cu *acordurile comerciale regionale* – aceasta din urmă fiind de altfel denumirea generică utilizată de OMC pentru acordurile comerciale preferențiale –, aproape jumătate din acordurile existente nu sunt strict regionale. Circa jumătate din acordurile comerciale preferențiale sunt bilaterale (incluzând aici și acordurile la care o parte este un grup de țări participante la un acord preferențial), iar cealaltă jumătate plurilaterale (WTO, 2011, p. 7). Mai mult decât atât, negocierile pentru încheierea de acorduri preferențiale, inițiate recent de marile puteri comerciale tradiționale SUA, UE și Japonia (Parteneriatul Transatlantic între UE și SUA, Acordul de liber schimb UE-Japonia și Parteneriatul Transpacific) sunt intercontinentale.

În acest context, specialiștii OMC evidențiază că zonele de liber schimb (reprezentând mai mult de 3/4 din totalul acordurilor comerciale preferențiale) continuă să fie mult mai numeroase decât uniunile vamale, iar în cele mai multe cazuri, produsele sensibile (de pildă, cele agricole) nu beneficiază de acces preferențial pe piețele partenerilor.

Continuarea proliferării acordurilor comerciale preferențiale în paralel cu derularea Runderi Doha din 2001 a generat ample dezbateri în mediul academic, privind coerența și compatibilitatea între acordurile multilaterale și cele regionale, acestea din urmă fiind considerate unul din factorii care conduc la fragmentarea din ce în ce mai accentuată a sistemului comercial internațional. În curentul „mainstream”, în actuala ordine comercială mondială din ce în ce mai complexă și integrată, acordurile preferențiale sunt considerate a avea, pe de o parte, un efect pozitiv de „domino” asupra schimburilor comerciale și cooperării între țările participante, deoarece astfel acestea pot avansa „mai departe și mai rapid” pe calea integrării lor economice. Pe de altă parte, însă, acestea contribuie la diminuarea schimburilor cu țări terțe, neparticipante la astfel de acorduri, ceea ce este echivalent cu deturnarea de comerț. În anii recentți, însă, odată cu dezvoltarea lanțurilor globale ale valorii, „teoria standard” a creării și deturnării de comerț a

suferit modificări, în sensul diminuării efectelor de deturnare a comerțului pentru participanții la rețelele globale de producție (WTO, 2011, p. 6 și p. 9).

Odată cu evoluția LGV, numeroase acorduri comerciale preferențiale încheiate recent au avut drept obiectiv principal susținerea acestora prin liberalizarea schimburilor comerciale cu părți și componente. De vreme ce aceste rețele sunt prin natura lor regionale (a se vedea „Fabrica Europa”, „Fabrica America” sau „Fabrica Asia”)⁴ și, totodată, în prezent se conturează tot mai clar un curent al aducerii unor capacități de producție de către CTN în țările de origine, ca urmare a majorării costurilor de producție în țările gazdă (The Economist, 2013), experții OMC prognozează o mai mare concentrare geografică a comerțului internațional în anii următori.

Totodată, analizele OMC arată că marjele preferențiale obținute prin încheierea de astfel de acorduri nu reprezintă principala motivație pentru convenirea lor.⁵ Țările participante la asemenea acorduri vizează în principal rezolvarea unor probleme de genul „OMC plus” sau „OMC extra”, ceea ce conduce la integrarea aprofundată a economiilor participante la acorduri și un acces sporit pe piețe. Deși barierele tarifare au scăzut considerabil, cele netarifare se mențin la niveluri ridicate, iar diminuarea acestora se poate realiza cel mai rapid pe calea negocierilor bilaterale sau plurilaterale.

3. Acordurile preferențiale inițiate de puterile comerciale tradiționale

Ținând cont de faptul că în următorii 10-15 ani, aproximativ 90% din cererea mondială va fi concentrată în afara UE, una dintre prioritățile-cheie ale **Uniunii** o reprezintă sporirea accesului pe piețele extracomunitare (EC, 2013). Începând din 2006, patru Comunicări ale Comisiei Europene evidențiază prioritățile UE în ceea ce privește politica sa comercială. Comunicarea „Europa globală, concurând în lume” a fost urmată în 2010 de Strategia Europa 2020 și Comunicarea „Comerț, creștere și afaceri internaționale. Politica comercială – componentă-cheie a strategiei Europa 2020”, iar în 2012 de Comunicarea „Comerț, creștere și dezvoltare” (EC, 2006, EC, 2010a și 2010b și EC, 2012, EDCSP, 2012).

Criteriile-cheie avute în vedere de UE pentru încheierea de acorduri comerciale preferențiale sunt: *potențialul pieței* (mărimea economiei și ritmul de creștere a acesteia) și *nivelul de protecție*, din perspectiva exporturilor comunitare (bariere tarifare și netarifare). La aceste considerente se adaugă și *gradul de*

⁴ A se consulta ADB (2013, p. 5) și Ghibuțiu (2013).

⁵ Sectoarele sensibile sunt excluse din acorduri (66% din liniile tarifare cu taxe vamale ce depășesc 15% nu au fost reduse prin încheierea unor astfel de acorduri) (WTO, 2011).

implicare a partenerilor potențiali în negocierea de acorduri preferențiale cu concurenți ai UE. Totodată, se ia în calcul și riscul erodării beneficiilor induse de accesul preferențial pe Piața unică, de care se bucură în prezent țări vecine și țările cu economii în dezvoltare (EC, 2006a, p. 11). Deși China corespunde primelor două criterii, UE se arată precaută deoarece încheierea unui acord de liber schimb cu aceasta ar induce nu numai oportunități majore, ci și riscuri semnificative. În locul negocierii unui astfel de acord, UE a preferat lansarea negocierilor bilaterale în domeniul investițiilor, a căror miză o reprezintă eliminarea treptată a restricțiilor investiționale dar și a unor bariere comerciale vizate de Uniune și, totodată, promovarea obiectivelor generale ale acesteia. În prezent, doar 2,1% din ISD comunitare sunt în China (EC, 2013).

Pornind de la literatura de specialitate (Liargovis, 2013) și acordurile UE încheiate/în curs de negociere, apreciem că acestea se pot înscrie în șapte mari categorii: (1) acorduri de liber schimb clasice, cu Mexic și Republica Africa de Sud din 2000 și Chile din 2002; (2) acorduri care prevăd participarea unor țări la Piața unică, inclusiv prin mobilitatea forței de muncă dar excluzând politica agricolă comună (țările Zonei Economice Europene: Islanda, Norvegia, Liechtenstein); (3) acorduri de uniune vamală excluzând agricultura și mobilitatea forței de muncă (Turcia din 1996); (4) acorduri speciale cu „microstate” europene, Andorra, Monaco, San Marino; (5) acorduri comerciale cu partenerii care intră sub incidența politicii europene de vecinătate – Acorduri de asociere, care includ și componenta unor Zone de liber schimb aprofundate și cuprinzătoare; (6) acorduri comerciale cuprinzătoare, din „noua generație” (cum sunt cele încheiate recent cu Coreea de Sud, Singapore, Canada, dar și cele aflate în derulare cu SUA, Japonia, Malaysia, Vietnam, Tailanda, India, Mercosur); (7) acordurile de parteneriat economic, cu țări din Africa-Caraibe-Pacific.

Acordurile negociate în prezent vizează aranjamente din ce în ce mai complexe, care includ o problemă diversă: comerțul cu bunuri și servicii, aspecte legate de investiții, achiziții publice, concurență, dezvoltare durabilă, drepturi de proprietate intelectuală, reglementarea diferendelor, facilitarea comerțului, simplificarea procedurilor vamale, facilitarea accesului la resurse.

Spre deosebire de UE, **Japonia** a început să participe abia din anii '2000 la acorduri comerciale preferențiale, care în marea lor majoritate sunt acorduri complexe, abordând domenii variate ale cooperării. La nivelul întregii Asii, inițiativele de cooperare și integrare s-au intensificat cu precădere după criza financiară din 1997-1998. Însă nu doar criza financiară asiatică a constituit un puternic impuls pentru cooperare, ci și eșecul negocierilor Runderi Doha din cadrul OMC, generat de multitudinea de interese divergente. Totodată, aceste inițiative

reprezintă un răspuns „defensiv” la multiplicarea acordurilor de liber schimb în alte regiuni ale lumii (Oehler-Şincai *et al.*, 2010).

Prin participarea sa simultană la negocierile privind Parteneriatul Transpacific și Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP) și talia sa economică, Japonia poate fi considerată un liant între Asia și America.

SUA au încheiat până în prezent 20 de acorduri de liber schimb, din care mai mult de jumătate sunt cu țări din continentul american. Cu excepția Acordului Nord-American de Comerț Liber (SUA-Canada-Mexic), intrat în vigoare în 1994, celelalte au fost inițiate în anii '2000.⁶

În prezent SUA sunt „motorul” negocierilor pentru Parteneriatul Transpacific (TPP) și derulează negocieri de liber schimb cu UE pentru Parteneriatul Transatlantic pentru Comerț și Investiții (TTIP).

Considerat de liderii politici drept unul dintre acordurile cele mai ambițioase, cuprinzătoare și la cele mai înalte standarde negociate în prezent, la TPP participă un număr de 12 țări (cinci de pe partea estică a Pacificului și 7 de pe partea vestică): Australia, Brunei, Canada, Chile, Japonia, Malaysia, Mexic, Noua Zeelandă, Peru, Singapore, SUA și Vietnam. Punctul de pornire al acestei inițiative îl reprezintă Singapore, Chile, Noua Zeelandă și Brunei (P4), care au semnat Acordul Transpacific de parteneriat economic strategic în 2005, intrat în vigoare în 2006. SUA, Australia, Peru și Vietnam și-au manifestat interesul pentru a participa la Acord în 2008. În data de 6 octombrie 2010, înainte de cea de-a treia rundă de negocieri, li s-a alăturat și Malaysia. În 2010-2011 au avut loc 10 runde de negocieri, la care au participat cei nouă parteneri menționați. În 2011, Japonia, Mexic și Canada și-au exprimat interesul pentru TPP, iar în februarie 2012 și Costa Rica. Mexic și Canada au fost incluse în grupul țărilor participante la tratative începând cu runda a 15-a (decembrie 2012), iar Japonia din runda a 18-a (iulie 2013).⁷ Cele 12 țări negociatoare însumează o populație de 792 milioane locuitori, un PIB cumulativ de 28.100 miliarde dolari (40% din PIB-ul mondial) și o pondere cumulată de o treime în comerțul global. Procentajul celor 12 țări în fluxurile de ISD globale a fost de 28% în 2013 (comparativ cu 31% în 2012) (UNCTAD, 2014). Toate acestea sunt membre ale Forumului de Cooperare Asia-Pacific (APEC) și

⁶ A se consulta: OFFICE OF THE US TRADE REPRESENTATIVE (2014), FREE TRADE AGREEMENTS, LISTĂ DISPONIBILĂ ON-LINE LA: <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.

⁷ Vezi: Organization of American State's Foreign Trade Information System (2014), *Trans Pacific Partnership Agreement (TPP)*.

încearcă atingerea unui obiectiv mai vechi de liberalizare la nivelul APEC, potrivit Declarației de la Bogor din 1994, dar într-un cadru mai restrâns.⁸

În concluzie, cele trei puteri comerciale tradiționale, UE, SUA și Japonia sunt puternic angrenate în mecanismul tot mai cuprinzător al acordurilor comerciale preferențiale și sunt în plin proces de negociere a liberalizării schimburilor lor. Deși, în plan economic, UE este mai prezentă în Asia-Pacific decât SUA, în plan politic SUA sunt puternic ancorate în Asia-Pacific și par să câștige tot mai mult teren. Explicația rezidă în temerile majorității economiilor asiatice că vecinul lor în plină ascensiune, China, le va eclipsa și, totodată, va putea avea câștig de cauză în disputele teritoriale din Mările Chinei de Sud și Est. În acest context, SUA sunt considerate o forță care poate contrabalansa puterea Chinei în plan regional.

4. Specificul integrării regionale asiatice

Deși procesul de integrare regională asiatică a demarat târziu și a evoluat lent comparativ cu alte regiuni ale lumii, în prezent gradul de integrare economică în Asia este al doilea ca nivel, după Europa. Eterogenitatea economiilor asiatice s-a transformat într-un determinant major al integrării. În primul rând, integrarea regională „pe cale naturală”, *de facto*, prin participarea la rețelele globale de producție (RGP) a fost mai puternică decât cea manifestată în cadrul formal al acordurilor de liber schimb. În al doilea rând, RGP se bazează tocmai pe avantajele comparative/competitive diferite ale fiecărei țări în parte.

Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN) poate fi considerată nucleul integrării regionale (Oehler-Șincai, 2014b). Deși zona de liber schimb a ASEAN s-a conturat abia în 1992, după 25 de ani de la constituirea organizației, în prezent este cel mai avansat proiect al integrării asiatice, iar integrarea celor zece țări merge mai departe, către o Comunitate economică a ASEAN. Agenda integrării ASEAN are drept principal obiectiv transformarea regiunii într-o piață unică, cu o bază comună de producție, puternic competitivă până în 2015. Libera circulație a bunurilor, serviciilor, ISD, forței de muncă înalt calificate, o circulație mai liberă a capitalului se numără printre instrumentele principale ale integrării regionale.

O succintă analiză SWOT a grupării ASEAN relevă următoarele concluzii. Printre **punctele sale tari** se numără: poziția geografică a țărilor ASEAN; ritmurile

⁸ În 1989 a luat naștere **Forumul de Cooperare Asia-Pacific (APEC)**, ghidat de principiul „regionalismului deschis”. În Declarația de la Bogor din 1994 s-au propus ca obiective principale libera circulație a bunurilor, serviciilor, ISD, facilitarea comerțului și a investițiilor, intensificarea cooperării economice și tehnologice. Termenul inițial pentru realizarea zonei de liber schimb a fost 2010 pentru țările dezvoltate și 2020 pentru cele în dezvoltare, însă interesele adesea divergente ale țărilor participante la APEC le-au împiedicat să își atingă obiectivele propuse.

robuste de creștere economică; fundamentele economice solide (în special în rândul unor țări precum Indonezia, Malaysia, Filipine, Singapore, Thailanda și Vietnam); mărimea pieței interne; abundența resurselor naturale și biodiversitatea; capacitățile diverse de producție; exporturi diversificate, deopotrivă ca destinații și produse; consolidarea clasei de mijloc; nivelul ISD atrase; participarea la rețelele globale de producție; liberalizarea treptată a fluxurilor comerciale și investiționale; cooperarea regională intensă (Chia, 2013, pp. 4-5). Dintre **slăbiciuni**, pot fi evidențiate: decalajele de venit, capital uman, instituții, infrastructură; absența bunei guvernante în unele țări; migrația ilegală; procesul lent de luare a deciziilor în cadrul ASEAN; resursele insuficiente din plan instituțional; inexistența unor fonduri de solidaritate (ADBI, 2012). Printre **oportunitățile majore** se numără: legăturile istorice și culturale; potențialul de absorbție al piețelor Chinei și Indiei; legăturile ASEAN+6 (dintre țările ASEAN și China, India, Japonia, Coreea de Sud, Australia și Noua Zeelandă); economiile de scară (ADBI, 2012). Dintre **amenințări** amintim: disputele teritoriale, vulnerabilitatea unor economii la evoluția conjuncturii economice din SUA și UE; scăderea importanței ASEAN pe scena regională odată cu ascensiunea rapidă a Chinei și Indiei; riscul nerealizării Comunității ASEAN până în 2015 (ADBI, 2012; Chia, 2013). În plan instituțional, potrivit opiniei experților internaționali, Comunitatea ASEAN trebuie să rămână flexibilă și pragmatică, deoarece o uniune prea instituționalizată, după modelul UE, ar putea frâna integrarea regională (ADBI, 2012).

Pe baza acordurilor de liber schimb încheiate de ASEAN cu Australia, Noua Zeelandă, China, Japonia, Coreea de Sud și India, în prezent este în negociere Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP), la care participă toate cele 16 țări partenere, care au împreună o pondere de aproape jumătate din populația mondială, 30% din PIB-ul global, peste un sfert din exporturile mondiale și 20% din fluxurile globale de ISD (Australian Government, 2013; UNCTAD, 2014).

Principiile de guvernare ale regionalismului asiatic sunt reunite sugestiv sub denumirea de „calea asiatică” (Capannelli și Tan, 2012). Aceasta se caracterizează prin dinamism, flexibilitate, pragmatism, se bazează pe crearea de legături axate pe încredere reciprocă și avansează lent către adâncirea integrării, într-un cadru instituțional care se adaptează rapid la schimbările conjuncturale.

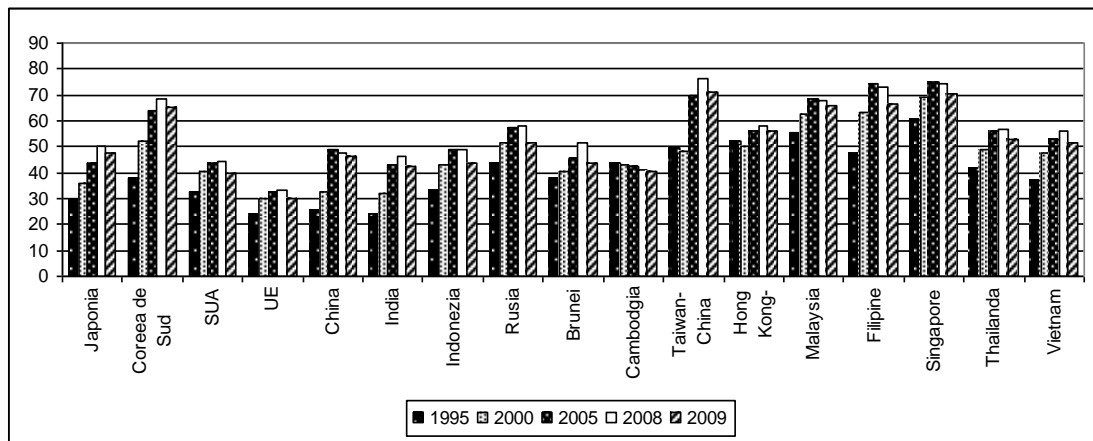
Instituțiile regionale pot fi încadrate în trei mari categorii: (1) instituții „umbrelă”, cu o agendă cuprinzătoare (spre exemplu: ASEAN, Asociația Asiei de Sud pentru Cooperare Regională SAARC, ASEAN+3, Summitul Asiei de Est, APEC, Comunitatea Economică Eurasiatică EurAsEc); (2) instituții funcționale, care se concentrează pe anumite domenii de cooperare (Forumul regional al ASEAN,

Organizația pentru cooperare de la Shanghai, Forumul Insulelor din Pacific, „triunghiurile de creștere”); (3) instituții de facilitare, care sprijină dezvoltarea și integrarea regională (de pildă Comisia Economică și Socială a ONU pentru Asia-Pacific, Banca Asiatică de Dezvoltare) (Capannelli și Tan, 2012).

Potrivit opiniei experților internaționali, adâncirea integrării Chinei în economia mondială a facilitat fragmentarea producției la nivelul Asiei (Lee *et al.*, 2011). În prezent, China, SUA, Japonia și Germania – cei patru giganti din industria prelucrătoare – contribuie cu 60% la producția globală. Dintre cei trei, SUA, Japonia și Germania rămân, în continuare, lideri în sfera produselor și serviciilor de înaltă tehnologie (ADB, 2013, p. 5). Aproximativ 50% din producția mondială de bunuri și servicii este vândută ca inputuri intermediare, iar cea mai mare parte a comerțului derulat prin lanțurile globale ale valorii (LGV) se realizează în plan regional, în „Fabrica Asia”, „Fabrica America” și „Fabrica Europa” (ADB, 2013, p. 5).

Participarea țării „i” la LGV este definită în baza de date a comerțului cu valoare adăugată (TiVA) ca pondere a inputurilor (externe utilizate pentru producția de export a țării „i” și cele care provin din țara „i” și sunt încorporate în exporturile țărilor terțe) în exporturile brute ale țării „i”. Aceasta este reflectată de **rata/indicele de participare** a țării „i” la LGV. Comparând rata de participare la LGV a 17 economii în 1995, 2000, 2005, 2008 și 2009, se remarcă următoarele (**Graficul 1**). (1) Cambodgia este singura cu un trend de scădere a participării la LGV, iar pentru celelalte se conturează tendința fermă de majorare a ratei de participare la LGV comparând nivelurile din 2005 și 1995 și 2009 și 1995 (Taiwan-China și Hong Kong-China marcând însă un declin în 2000 față de 1995). (2) Pentru Japonia, Coreea de Sud, China, India, Taiwan-China și Filipine „saltul” realizat în perioada 1995-2009 a fost remarcabil. (3) În 2009, toate economiile luate în calcul aveau o rată de participare la LGV inferioară celei din 2008, probabil ca efect al crizei financiare și economice mondiale. (4) O tendință distinctă de scădere și în 2008 față de 2005 se remarcă în China, Malaysia, Filipine, Singapore, în timp ce la nivelul Indoneziei această rată a rămas constantă. (5) Țările asiatice au, în general, o rată de participare la LGV mai ridicată decât SUA și UE. (6) Economii precum Taiwan-China, Singapore, Filipine, Malaysia, Coreea de Sud, Hong Kong-China, Thailanda și Vietnam înregistrează rate de participare la LGV ce depășesc 50%, în timp ce Japonia, China, Indonezia, Brunei și Cambodgia au o participare ușor mai scăzută.

Graficul 1: Rata de participare la LGV pentru diferite economii ale lumii, în 1995, 2000, 2005, 2008 și 2009 (în %)

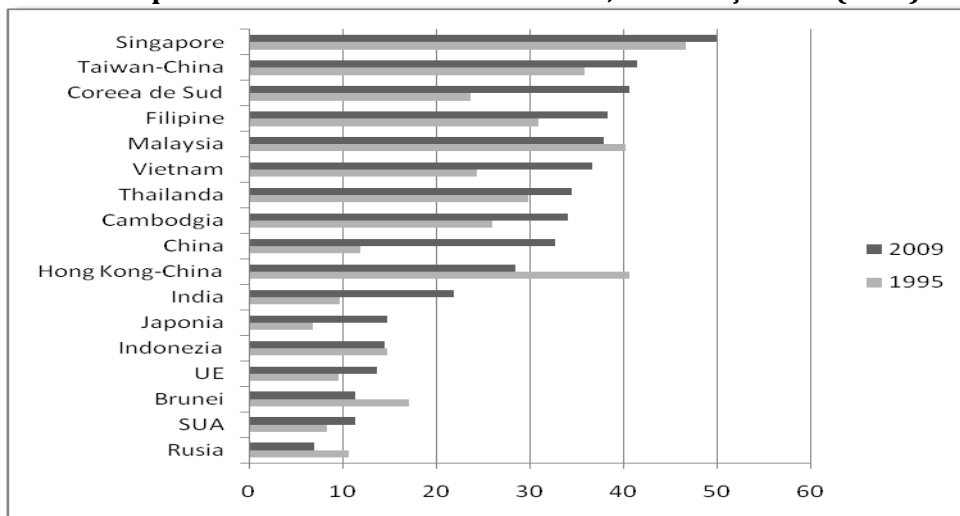


Sursa: Reprezentare a autorului pe baza datelor OECD-WTO (2013).

În acest context, considerăm utilă evidențierea pentru aceleași economii prezentate anterior a **conținutului în valoare adăugată externă al exporturilor brute**, care se calculează ca raport între valoarea adăugată externă/importată și valoarea exporturilor totale brute. Acesta este un indicator „în oglindă” cu valoarea adăugată internă a exporturilor brute. Cu cât conținutul extern este mai ridicat, cu atât este mai mare relevanța importurilor pentru exporturi.

Spre deosebire de rata participării la LGV, care înglobează atât legăturile comerciale din amonte (inputuri utilizate pentru producția de export) cât și cele din aval (inputuri generate, importate de alte țări terțe și încorporate în exporturile acestora), conținutul în valoare adăugată externă al exporturilor brute include doar inputurile folosite pentru producția proprie de export.

Graficul 2: Evoluția conținutului în valoare adăugată externă al exporturilor brute pentru diferite economii ale lumii, în 1995 și 2009 (în %)



Sursa: Reprezentare a autorului pe baza datelor OECD-WTO (2013).

Graficul 2 reliefează un conținut în valoare adăgată externă a exporturilor de peste 40% pentru Singapore, Taiwan-China și Coreea de Sud și între 30-40% pentru Filipine, Malaysia, Vietnam, Thailanda, Cambodgia și China.

China și-a triplat conținutul în valoare adăgată externă a exporturilor în perioada 1995-2009, iar India și Japonia și-au dublat acest conținut. În contrast, diminuări semnificative în 2009 comparativ cu 1995 se înregistrează în special pentru Hong Kong-China și Brunei, dar și pentru Malaysia, Rusia și Indonezia. În 2009, în pofida unei majorări semnificative, relevanța importurilor pentru exporturi a fost de numai 14% în cazul UE și chiar mai scăzută (11%) pentru SUA. Aceste date statistice evidențiază relevanța „fabricii Asia” pentru integrarea regională.

Dintre **riscurile majore pentru „Fabrica Asia”**, experții Băncii Asiatice de Dezvoltare aduc în prim-plan următoarele. (1) Cererea pentru produsele asiatice se schimbă/se diminuează, sub impactul transformării preferințelor consumatorilor (spre exemplu, pe fondul îmbătrânirii populației) sau al încetinirii creșterii economice și majorării numărului de șomeri în țările dezvoltate (cea ce generează tendințe protecționiste). (2) Majorarea treptată a costurilor de producție erodează avantajele tradiționale din plan regional (aceste costuri sunt legate de sporirea costului forței de muncă, volatilitatea cursurilor de schimb, sporirea complexității administrării lanțurilor globale ale valorii, dezastrele naturale care afectează buna funcționare a acestor lanțuri, oferta redusă de forță de muncă înalt calificată comparativ cu cererea, ceea ce generează presiuni asupra salariilor, în sensul creșterii acestora). (3) Noile tehnologii schimbă însăși natura procesului de producție. Importanța părții de software este în creștere, iar progresul din domeniul roboticii conduce la intensificarea automatizării. Pe de altă parte, îmbătrânirea populației determină majorarea cererii pentru servicii specifice (medicale, de sănătate). În opinia specialiștilor, pentru a rămâne competitivă, Asia trebuie să creeze un echilibru între industria prelucrătoare și servicii (ADB, 2013, p. 17 și p. 36).

5. Succint comentariu privind expectativa Chinei și alte remarci concludive

China, Japonia și Coreea de Sud – trei forțe motrice ale integrării regionale – au început să participe la acorduri comerciale preferențiale abia din anii '2000, la puțină vreme după ce o altă economie majoră asiatică, India, încheiase un prim acord de liber schimb cu Sri Lanka. Dintre acordurile de comerț liber deja încheiate de China le amintim pe cele cu: ASEAN, Chile, Pakistan, Noua Zeelandă, Singapore,

Peru, Costa Rica, Islanda, Elveția. China poartă tratative pentru încheierea de acorduri cu: țările participante la Consiliul de Cooperare al Golfului, Uniunea Vamală Sud-Africană, Australia, Norvegia, Coreea de Sud, negocieri trilaterale cu Japonia și Coreea de Sud și participă la Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (RCEP). Pe lista acordurilor „în așteptare” / „în dezbateri” se află cele cu: India, Mongolia, țările Organizației de Cooperare de la Shanghai (al cărui membru este și Rusia) și chiar UE și Parteneriatul Transpacific (având ca centru de greutate SUA, alături de Japonia).

Reforme fără precedent inițiate în 1978 i-au permis Chinei să înregistreze trei decenii de creștere economică robustă (cu un ritm mediu anual de creștere a PIB-ului de 10%), ceea ce a propulsat-o pe primele locuri în clasamentele mondiale în funcție de: valoarea PIB-ului nominal, schimburile comerciale cu bunuri, ISD, rezerve valutare. Din 2009, China este principalul exportator mondial de bunuri (WTO, 2010, WTO, 2014a). În 2010, China a surclasat Japonia, plasându-se de atunci pe locul al doilea după SUA în ierarhia țărilor lumii ținând cont de valoarea nominală a PIB-ului (IMF, 2014a și 2014b). În 2010, a devansat SUA, devenind principalul producător de bunuri și punând capăt ciclului supremației SUA de aproximativ 115 ani. De altfel, China mai jucase rolul de „atelier al lumii” în perioada 500-1700, alături de India și singură între anii 1700 și 1850 (Financial Times, 2011).

Astfel, China revine pe podiumul scenei internaționale, după ce fusese principala forță economică a lumii în timpul dinastiilor Song, Yuan și Ming (960-1644) – perioadă incluzând marile invenții și „vârsta de aur” a explorărilor lui Zheng He (1405-1433). Însă principala economie asiatică în termeni de PIB nominal este privită cu neîncredere de alți parteneri asiatici. Rivalitatea dintre Japonia și China, pornind din trecut și amplificându-se odată cu „ascensiunea pașnică a Chinei”⁹ și nesoluționarea disputelor teritoriale din Mările Chinei de Est și Sud se numără printre factorii care determină economiile asiatice să caute forțe care să contrabalanseze puterea Chinei. SUA au fost încă o dată prezente la locul și momentul potrivite, după cum arată și implicarea lor activă în Asia-Pacific.

Prin urmare, se poate afirma că cea mai puternică economie asiatică este la o răscruce de drumuri. O alianță cu SUA și Japonia este exclusă, deși țările participante la Parteneriatul Transpacific, inclusiv SUA și Japonia, au lăsat loc liber la masa negocierilor pentru toate celelalte nouă participante la APEC, deci și pentru China. UE nu pare interesată de liberalizarea și mai accentuată a schimburilor cu China. Situația geopolitică actuală dintre UE și SUA, pe de o parte,

⁹ Politică formulată în 2003 de lideri chinezi (Zheng Bijan), sugerând că ascensiunea Chinei nu reprezintă o amenințare pentru alte țări, ci, dimpotrivă, o oportunitate.

și Rusia de cealaltă parte este tensionată și la fel este și contextul legat de disputele teritoriale din Mările Chinei de Est și Sud, în care, practic, China este „singură împotriva tuturor” (Japonia, Vietnam, Malaysia, Indonezia, Singapore, Filipine, Brunei, Taiwan). Se poate spune că singura opțiune viabilă pentru China și Rusia este o alianță a celor două, care să depășească sfera economică. În prezent, ambele tatonează terenul și sunt în expectativă.

Bibliografie:

ADB (2013), *Beyond Factory Asia – Fuelling Growth in a Changing World*, Philippines.

Asian Development Bank Institute (ADBI) (2012), *ASEAN 2030 – Toward a Borderless Economic Community*, Draft Highlights, Tokyo.

Australian Government (2013), *Regional Comprehensive Economic Partnership Negotiations*, Department of Foreign Affairs and Trade.

Baldwin, R. E. (2011), *Sequencing Regionalism: Theory, European Practice and Lessons for Asia*, Asian Development Bank Working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 80, June.

Banga, R. (2013), *Regional Value Chains – Measuring Value in Global Value Chains*, Background Paper No. RVC-8, UNCTAD, May.

Capannelli, G., Tan, S. S. (2012), *Institutions for Asian Integration: Innovation and Reform*, Asian Development Bank Institute Working Paper Series, No. 375, August.

Chia, S. Y. (2013), *The ASEAN Economic Community: Progress, Challenges and Prospects*, ADBI Working Paper Series, No. 440, October.

DG Trade (2014), bază de date a CE privind statistica de comerț exterior, disponibilă la: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/>

[Accesată ultima dată în mai 2014].

THE ECONOMIST (2013), RESHORING MANUFACTURING – COMING HOME, JANUARY.

The Economist (2014), *Locus of extremity – Developing economies struggle to cope with a new world*, February 1.

EC (2006), *Global Europe: Competing in the World*, a Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Commission Staff Working Document, Brussels, 4.10.2006, SEC(2006) 1230.

EC (2010a), *Communication from the Commission, Europe 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, Brussels, COM(2010) 2020, 3 March.

EC (2010b), *Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy*, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, 9.11.2010, COM(2010) 612 final.

EC (2012), *Trade, growth and development – Tailoring trade and investment policy for those countries most in need*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee, Brussels, 27.1.2012, COM(2012) 22 final.

EC (2013), *The EU's bilateral trade and investment agreements – where are we?*, Brussels, December 3.

EC (2014), *Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade*, tabel disponibil on-line la:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf.

[Accesat ultima dată în mai 2014].

EUROPEAN DEVELOPMENT COOPERATION STRENGTHENING PROGRAMME (EDCSP) (2012), *THE NEXT DECADE OF EU TRADE POLICY: CONFRONTING GLOBAL CHALLENGES?*, LONDON, JULY, DISPONIBILĂ ON-LINE LA:
<http://www.odi.org.uk/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/7727.pdf>.

Financial Times (2011), *China noses back ahead as top goods producer to halt 110-year US run*, Peter Marsh, London, 14.03.2011.

Gaulier, G., Lemoine, F., Ünal-Kesenci, D. (2004), *China's Integration in Asian Production Networks and Its Implications*, RIETI Discussion Paper Series 04-E-033.

Ghibuțiu, A. (COORDONATOR) (2013), *IMPACTUL REȚELOR PRODUCȚIEI GLOBALE CONTROLATE DE CTN ASUPRA COMERȚULUI CU SERVICII. PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI PENTRU ROMÂNIA*, Academia Română, INCE, IEM, București, decembrie.

Horn, H., Mavroidis, P. C., Sapir, A. (2009), *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*, Bruegel Blueprint series, volume VII, Brussels, Belgium.

IMF (2014a), *World Economic Outlook April 2014, Recovery Strengthens, Remains Uneven*, World Economic and Financial Surveys, Washington D. C.

IMF (2014b), *World Economic Outlook Database*, bază de date disponibilă la <http://www.imf.org/external/data.htm> [Accesată ultima dată în mai 2014].

IMF (2013), *Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains*, August 26, Washington D. C.

- Lee, H. H., Park, D., Wang, J. (2011), *The Role of the People's Republic of China in International Fragmentation and Product Networks: An Empirical Investigation*, Asian Development Bank Working Paper Series on Regional Economic Integration, No. 87, September.
- Liargovis, P. (2013), *EU trade policy towards neighboring countries*, WP 2/01, Search Working Paper, January, disponibilă on-line la: <http://www.ub.edu/searchproject/wp-content/uploads/2013/01/WP-2.1.pdf>.
- OECD (2010), *MEASURING GLOBALISATION – OECD ECONOMIC GLOBALISATION INDICATORS*, PARIS.
- OECD-WTO (2013), *Database on Trade in Value-Added*, disponibilă on-line la: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA> OECD WTO.
- Oehler-Şincai, I. M. (2008), *Puterea comercială a Asiei*, Editura Tribuna Economică, Bucureşti.
- Oehler-Şincai, I. M. (coordonator), Olaru, L., Olaru, L.-I. (2010), *Modelul asiatic de dezvoltare axat pe export sub impactul crizei financiare și economice mondiale*, studiu inclus în programul de cercetare al INCE/IEM, Academia Română, decembrie, Bucureşti.
- OEHLER-ŞINCAI, I. M. (2014A), *The Roles Played by China and Japan in the Asian Integration Process*, lucrare prezentată la conferința internațională "Japan-Romania: differences, resemblances, cross-points", Universitatea Româno-Americană, Bucureşti, 5-6 mai.
- Oehler-Şincai, I. M. (2014b), *Asia de Est, Sud-Est și Sud în procesul integrării regionale și globale*, capitol inclus în studiul „EVOLUȚII ALE PARTENERIATULUI LA SCARA SPAȚIULUI GEOECONOMIC ȘI STRATEGIC ASIA-PACIFIC ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII”, COORDONATOR MOLDOVEANU, M., IEM/INCE, ACADEMIA ROMÂNĂ, ÎN CURS DE APARIȚIE.
- OFFICE OF THE US TRADE REPRESENTATIVE (2014), *FREE TRADE AGREEMENTS*, LISTĂ DISPONIBILĂ ON-LINE LA: <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements>.
- Organization of American State's Foreign Trade Information System (2014), *Trans Pacific Partnership Agreement (TPP)*.
- UNCTAD (2013a), *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Geneva.
- UNCTAD (2013b), *Global Value Chains and Development – Investment and Value Added Trade in the Global Economy (A preliminary analysis)*, disponibilă la: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf.
- UNCTAD (2014), *Investment by South TNCs Reached a Record Level*, Global Investment Trends Monitor, No. 16, April 28.

UNESCAP (2013), *APTA welcomes Mongolia as its seventh member*, News, October 28, disponibilă on-line la: <http://www.unescap.org/news/apta-welcomes-mongolia-its-seventh-member>.

The Wall Street Journal (2014), *Otis Finds 'Reshoring' Manufacturing Is Not Easy*, Ted Mann, May 2.

WTO (2010), *International Trade Statistics 2010*, Geneva.

WTO (2011), *World Trade Report 2011 – The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*, Geneva.

WTO (2013a), *World Trade Report 2013 – Factors shaping the future of world trade*, Geneva.

WTO (2013b), *International Trade Statistics 2013*, Geneva.

WTO (2014a), Bazele de date privind comerțul internațional cu bunuri, *Time Series WTO Statistics Database*: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>

International Trade Statistics:

<http://www.wto.org/english/ress e/statis e/its2013 e/its13 toc e.htm>.

[Accesate ultima dată în mai 2014].

WTO (2014b), *Modest Trade Growth Anticipated for 2014 and 2015 Following Two Year Slump*, Press Release, Press/721, 14 April, Geneva.