

PARTENERIATUL TRANSATLANTIC PENTRU COMERȚ ȘI INVESTIȚII – O PRIVIRE DE ANSAMBLU

Ionela BĂLȚĂTESCU¹

Rezumat

Articolul² cuprinde o expunere rezumativă a principalelor aspecte ce țin de negocierea acordului de liber schimb UE-SUA: (a) actorii aflați la masa tratatelor și cele mai importante grupuri de lobby care susțin încheierea acordului; (b) impactului economic anticipat, potrivit principalelor studii din literatura de specialitate care evaluează beneficiile și riscurile semnării tratatului (e.g. studiile realizate de Centrul de Cercetare pentru Politică Economică CEPR, Centrul de Studii Prospective și de Informații Internaționale CEPPII, Fundația Bertelsmann ș.a.); (c) semnificații pe plan geostrategic; (d) aspecte-cheie negociate; (e) perspective critice și poziții pro și contra ale analiștilor economici, grupurilor de lobby, organizațiilor neguvernamentale.

Cuvinte-cheie: acordul comercial UE-SUA, comerț internațional, acord de liber schimb, bariere tarifare și netarifare, corporații transnaționale, soluționarea litigiilor dintre companiile transnaționale și stat

Clasificare JEL: F100, F130, F150

¹ Cercetător științific gradul III în cadrul Institutului de Economie Mondială al Academiei Române.

² Articolul face parte din studiul inclus în planul de cercetare al Academiei Române, *Tendențe definitorii în economia mondială și raportul de forțe dintre marile puteri (II)*, noiembrie 2014 – Coordonator: Dr. Simona Moagăr-Poladian.

1. Negocierea acordul comercial UE - SUA: principalii actori la masa tratativelor și susținători ai tratatului

Tratativele în vederea încheierii unui acord comercial bilateral UE-SUA au debutat în vara anului 2013 și sunt încă în derulare. Tratatul are în vedere reglementarea comerțului cu bunuri și servicii, precum și a investițiilor pentru cele 28 de state membre ale UE și pentru SUA. Negocierile pentru încheierea acordului comercial între Statele Unite și statele membre ale Uniunii Europene au fost lansate în baza raportului din 2013 al Grupului de lucru la nivel înalt pentru ocuparea forței de muncă și creștere economică (High Level Working Group on Jobs and Growth - HLWG), care a fost înființat în 2011. Comisia Europeană a primit mandat să inițieze negocierile în iunie 2013, negociatorul-șef din partea acesteia fiind Ignacio Garcia Bercero. Pentru partea americană, tratativele sunt conduse de reprezentantul SUA pentru relațiile comerciale, Michael Froman. Oficial, acordul comercial bilateral UE-SUA este cunoscut și sub denumirea: Parteneriatul transatlantic pentru comerț și investiții (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* - TTIP). Din momentul începerii tratativelor până la începutul anului 2015 au avut loc șapte runde de negocieri (7-12 iulie 2013, Washington DC; 11-15 noiembrie 2013, Bruxelles; 16-21 decembrie 2013, Washington DC; 10-14 martie 2014, Bruxelles; 19-23 mai, 2014 Arlington SUA, 13-18 iulie 2014, Bruxelles; 29 septembrie – 3 octombrie 2014, Chevy Chase, SUA).

Încheierea acordului de liber schimb este susținută în principal de organizații și *think-tank*-uri cu orientare pro-globalistă, precum Transatlantic Business Council, Business Coalition for Transatlantic Trade, Business Alliance for TTIP, Transatlantic Policy Network, Center for Transatlantic Relations, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Brookings Institution, Atlantic Council, Centre for Economic and Policy Research, și Peterson Institute for International Economics, Council on Foreign Relations (CFR), Royal Institute of International Affairs (RIIA), European Council on Foreign Relations (ECFR) și Council of Councils (CoC) ș.a. (Jasper, 2013). În opoziție se află *think-tank*-uri anti-globaliste, precum Corporate Europe Observatory (CEO) în Europa sau John Birch Society (JBS) în SUA.

La nivel de corporații, încheierea unui acord comercial între UE și SUA este susținută atât de companii din UE, cât și din afara UE. Astfel, pe lângă mari firme din sectorul farmaceutic și biotehnologic, din grupurile de *lobby* care sprijină încheierea acordului de liber schimb UE-SUA fac parte Toyota, General Motors și IBM. De asemenea, grupul de *lobby* al Food and Drink Europe, reprezentând mari companii din industria alimentară (Unilever, Kraft, Nestlé etc.) susțin încheierea tratatului comercial UE-SUA, sperând într-o relaxare a restricțiilor UE în special în privința organismelor modificate genetic. Aceeași poziție o au și alte companii importante din industria alimentară cum ar fi Caegill, Bunge, ADM. În schimb, grupul de *lobby* al fermierilor COPA-COGECA, deși a apreciat pozitiv începerea negocierilor, speră în menținerea unor standarde mai stricte pentru produsele agroalimentare importate în UE. De asemenea, Business Europe,

principala organizație care reprezintă angajatorii din Europa a lansat propria strategie privind parteneriatul economic și comercial dintre UE și SUA la începutul anului 2012. Sugestiile acestei organizații au fost pe larg incluse în proiectul de tratat mandatat de UE (Todhunter 2013a).

La nivelul statelor membre ale UE, Franța a fost, în mod tradițional, mai rezervată în privința demarării tratatelor pentru încheierea unui acord comercial bilateral UE-SUA. Fiind o țară cu un sector agricol puternic a existat temerea că deschiderea pieței UE pentru produsele agroalimentare de peste ocean va genera pierderi pentru companiile franceze din domeniul agricol. Din acest motiv Franța, deși nu s-a opus vehement începerii tratatelor, nici nu a fost un promotor al tratatului comercial UE-SUA. În același timp Germania, o țară cu un sector industrial mult mai puternic decât cel al Franței, a susținut demararea tratatelor pentru semnarea TTIP, considerând că încheierea unui tratat comercial între UE și SUA ar avea un impact economic favorabil: creșterea exporturilor industriei germane către SUA, crearea de noi locuri de muncă în Germania ș.a. În urma crizei financiare și economice din 2008, raportul de forțe în UE s-a schimbat: punctul de vedere al Germaniei a prevalat, iar puterea de influență a Franței la nivelul UE s-a diminuat în condițiile dificultăților cu care aceasta s-a confruntat pe plan intern, din punct de vedere economic. Totodată alături de Germania, la rândul său, Marea Britanie a susținut demararea negocierilor în vederea semnării unui de tratat transatlantic de liber schimb UE-SUA, iar acest fapt a înclinat semnificativ balanța în direcția începerii negocierilor.

2. Estimări privind impactul economic

Ca efect și amploare, încheierea unui acord comercial UE-SUA va fi semnificativ, atât pentru statele semnatare, cât și pentru țările care au relații comerciale strânse cu acestea, dat fiind că economiile UE și SUA reprezintă aproximativ jumătate din PIB-ul mondial, iar relațiile comerciale dintre cele două economii acoperă aproape o treime din fluxurile comerciale la nivel global. În ceea ce privește investițiile Uniunii Europene în SUA, acestea sunt de 8 ori mai mari decât cele pe care le are în China și India la un loc. În același timp, investițiile Statelor Unite în UE sunt de trei ori mai mari decât cele pe care le are în întreaga Asie (CE, 2014a).

Astfel, SUA este cel mai important partener comercial al UE, ocupând, în 2013, locul 1 în ierarhia partenerilor comerciali ai Uniunii Europene, cu o pondere de 14,2% din comerțul total al UE (**Tabelul 1**) și locul 3 în ceea ce privește importurile (cu o pondere de 11, 6% din totalul importurilor UE).

Tabelul 1: Comerțul UE-SUA, principalii indicatori

Indicator		Perioada	Importuri	Exporturi	Total comerț	Balanța
Valoare	Milioane euro	2013	195 989	288 239	484 228	92 250
Locul în calitate de partener comercial al UE		2013	3	1	1	
Pondere în comerțul UE	%	2013	11,6	16,6	14,2	
Rata anuală de creștere	%	2012 - 2013	-5,1	-1,6		
Rata medie anuală de creștere	%	2009 - 2013	6,0	9,1		

Sursa: Comisia Europeană (2014a; 2014b).

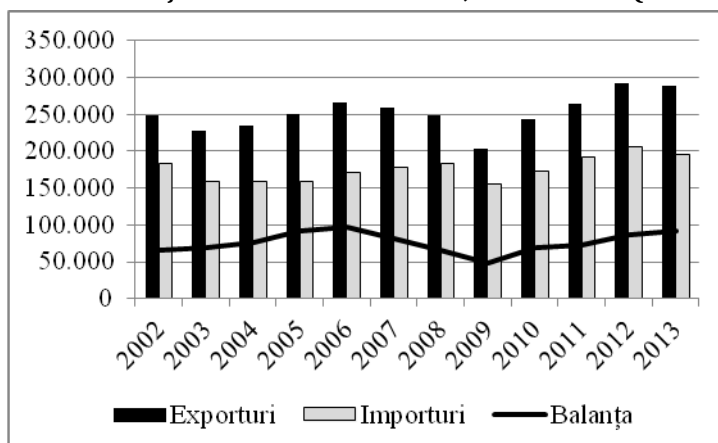
Nu în ultimul rând, SUA au fost în 2013 principala destinație a exporturilor statelor membre ale UE, cu o pondere de 16,6% din totalul exporturilor UE (**Tabelul 2**). În perioada 2002-2013, balanța comercială UE-SUA a înregistrat un sold pozitiv (**Graficul 1**). De asemenea, SUA reprezintă principalul partener al UE în ceea ce privește investițiile străine directe (ISD) generate și receptate: în perioada 2010-2012, ritmul de creștere a ISD generate a fost de 30,6%, iar cel al investițiilor receptate de 23,1% (**Tabelul 3**).

Tabelul 2 - Locul SUA în ierarhia principalilor parteneri comerciali ai UE, 2013

Loc	Importuri			Exporturi			Total comerț				
	Partenerul comercial	Valoare	Ponderea în comerțul extra-EU	Loc	Partenerul comercial	Valoare	Ponderea în comerțul extra-EU	Loc	Partenerul comercial	Valoare	Ponderea în comerțul extra-EU
		Milioane euro	(%)			Milioane euro	(%)			Milioane euro	(%)
	Mondial	1 682 390	100,0		Mondial	1 737 022	100,0		Mondial	3 419 412	100,0
1	China	280 055	16,6	1	SUA	288 239	16,6	1	SUA	484 228	14,2
2	Rusia	206 478	12,3	2	Elveția	169 591	9,8	2	China	428 324	12,5
3	SUA	195 989	11,6	3	China	148 269	8,5	3	Rusia	326 253	9,5
4	Elveția	94 266	5,6	4	Rusia	119 775	6,9	4	Elveția	263 857	7,7
5	Norvegia	90 008	5,4	5	Turcia	77 750	4,5	5	Norvegia	140 187	4,1
6	Japonia	56 530	3,4	6	Japonia	54 040	3,1	6	Turcia	128 133	3,7
7	Turcia	50 383	3,0	7	Norvegia	50 178	2,9	7	Japonia	110 570	3,2
8	India	36 799	2,2	8	Emiratele Arabe Unite	44 655	2,6	8	Coreea de Sud	75 810	2,2
9	Coreea de Sud	35 840	2,1	9	Brazilia	40 057	2,3	9	Brazilia	73 085	2,1

Sursa: Comisia Europeană (2014a; 2014b).

Graficul 1: Soldul balanței comerciale UE-SUA, 2002-2013 (milioane de euro)



Sursa: Eurostat (2014).

Tabelul 3: Locul SUA în ierarhia principalilor parteneri în domeniul ISD generate și receptate de UE, 2010-2012 (milioane euro)

	ISD generate				ISD receptate			
	2010	2011	2012	Ritm de creștere 2010-2012 (%)	2010	2011	2012	Ritm de creștere 2010-2012 (%)
Extra-UE	4237,0	4940,9	5206,8	22,9	3144,7	3768,1	3947,4	25,5
Statele Unite	1266,9	1598,9	1655,0	30,6	1247,7	1526,8	1536,4	23,1
Elveția	555,5	583,5	679,0	22,2	394,8	482,6	505,2	28,0
Canada	197,7	228,6	258,0	30,5	146,1	139,0	142,6	-2,4
Brazilia	198,9	248,2	246,8	24,1	90,4	96,9	98,1	8,6
Rusia	130,6	169,4	189,5	45,1	50,3	57,2	76,6	52,4
Australia	120,2	128,0	141,6	17,8	30,4	35,9	34,3	12,8
Hong Kong-China	112,3	119,8	132,9	18,4	41,5	64,7	50,2	21,0
Singapore	109,5	124,8	118,7	8,3	56,5	60,3	68,6	21,4
China	81,0	103,0	118,1	45,8	6,1	18,5	26,8	338,0
Japonia	98,1	100,5	98,8	0,8	133,4	147,0	161,5	21,1

Sursa: Eurostat (2014).

Principalele argumente ale CE (2013a) în favoarea încheierii unui acord comercial bilateral UE-SUA se referă la avantajele economice pe care acesta le-ar putea aduce statelor membre ale UE. Pe baza unui studiu realizat de Centrul de Cercetare pentru Politică Economică (CEPR), Comisia Europeană aprecia în 2013, în momentul demarării negocierilor, că dacă acordul de liber schimb între UE și SUA va fi semnat, fiecare gospodărie din UE va câștiga în medie cu 545 euro mai mult anual, PIB-ul Uniunii Europene va crește cu 119 miliarde de euro anual (între 0,5% și 1%), iar exporturile UE către SUA se vor majora cu 28%. Analizii CEPR precizează însă că beneficiile estimate sunt realizabile numai dacă barierele tarifare sunt complet eliminate, iar cele netarifare sunt reduse cu minimum 25%. Eliminarea sau diminuarea semnificativă a bariereleor

netarifare nu este totuși un rezultat cert al negocierilor acordului comercial UE-SUA (cel puțin pe termen scurt), tratativele mergând mai curând în direcția alinierii standardelor și reglementărilor privind producția și comercializarea produselor decât în sensul reducerii și simplificării acestora. Spre exemplu, Raza *et al.* (2013) consideră că o reducere de 25%-50% a barierelor netarifare în urma negocierii acordului este o estimare mult prea optimistă, ceea ce ar însemna că beneficiile economice prognozate în urma semnării tratatului se pot dovedi în realitate mult mai modeste sau inexistente. Dat fiind că atât studiul realizat de CEPR cât și altele similare, precum Ecorys (2009), CEPPII (2013) și Bertelsmann (2013) presupun o reducere semnificativă a barierelor netarifare (cu 25% până la 50%) câștigurile pe plan economic ale TTIP sunt supraestimate în aceste studii.

Totodată, majoritatea studiilor care analizează costurile și beneficiile încheierii acordului comercial UE-SUA – mai exact, CEPR (2013), CEPPII (2013), Ecorys (2009) și Bertelsmann (2013) – sunt criticabile (Raza *et al.* 2013, p. 24), din punct de vedere al modelului pe baza căruia sunt realizate estimările, modelul computabil al echilibrului general (*computable general equilibrium model* – CGE). Raza *et al.* (2013, p. VII) chestionează exactitatea și relevanța estimărilor realizate pe baza acestui model, arătând că estimările realizate pe baza modelului CGE în cazul acordului NAFTA (North Atlantic Free Trade Area) încheiat în anii '90 între SUA, Canada și Mexic au fost mult supraestimate în raport cu rezultatele efective. Astfel, în timp ce *ex ante* erau estimate beneficii nete pentru toate părțile semnatare ale NAFTA (majorarea PIB-ului cu 11%, creșterea ocupării forței de muncă cu 11% și a salariilor reale cu 16%), evaluarea *ex post* a impactului economic a arătat o situația diferită: pentru SUA majorarea PIB-ului s-a dovedit a fi neglijabilă, iar pentru Mexic impactul asupra PIB-ului, ocupării forței de muncă și salariilor reale s-a dovedit a fi chiar negativ.

Deși tehnicile de analiză au devenit cu timpul mai sofisticate, supozițiile modelului CGE au rămas aceleași, acestea fiind cele contestate. Spre exemplu, grupul de reflecție francez MOMAGRI (Mouvement pour une Organisation Mondiale de l'Agriculture) contestă studiul realizat de analiștii CEPR, considerând că estimările acestora privind beneficiile acordului de liber schimb UE-SUA sunt irelevante date fiind supozițiile specifice care stau la baza modelului ideal al echilibrului general: (a) toți participanții la schimb sunt perfect informați; (b) mărfurile tranzacționate sunt identice și interschimbabile; (c) intrarea și ieșirea (de) pe piață are loc fără costuri; (e) factorii de producție, cum ar fi munca și capitalul, circulă liber ș.a. Astfel, în studiul realizat de CEPR – punctează analiștii MOMAGRI – nu sunt luate în considerare: volatilitatea pieței, incertitudinea actorilor pe piață, mai ales în contextul crizelor financiare și economice etc. Nu în ultimul rând, apreciază experții MOMAGRI, scenariile în baza cărora au fost calculate estimările sunt deosebit de optimiste: astfel, primul scenariu prevede o reducere cu 98% a taxelor vamale și cu 10% a altor costuri specifice tranzacțiilor internaționale, iar cel de-al doilea scenariu prevede o reducere de 100% a taxelor

vamale, respectiv de 25% a altor costuri asociate tranzacțiilor internaționale (Carles & Gilbert 2013).

Prin urmare, deși o serie de studii estimează că vor exista beneficii notabile pe plan economic în condițiile încheierii acordului bilateral UE-SUA, concluziile acestor studii sunt criticabile: (a) prin prisma modelelor și metodologiei utilizate; (b) legat de scenariile mult prea optimiste privind reducerea barierelor tarifare și non-tarifare. În privința modelului echilibrului general, acesta prezintă o stare ideală, în timp ce concurența pe piața reală reflectă tocmai fenomenul invers, al unei economii care întotdeauna nu este „încă” în echilibru. Din această cauză, utilizarea modelului echilibrului general ca o aproximare mai mult sau mai puțin exactă a situației piețelor din lumea reală și formularea unor predicții pe această bază nu conduce la concluzii relevante și realiste, în pofida corectitudinii matematice a acestora (Blaug, 2002, p. 38). În ceea ce privește optimismul scenariilor asumate în studiile citate, într-adevăr, tratativele purtate în cadrul rundelor de negocieri ale TTIP indică, în primul rând, un efort de aliniere a reglementărilor și standardelor între UE și SUA, ceea ce per ansamblu poate să nu conducă numaidecât la o reducere a barierelor netarifare. Deși reducerea barierelor netarifare reprezintă un aspect important din punct de vedere economic, pentru că avantajele economice calculate atât de EU cât și de SUA depind în proporție destul de mare de diminuarea acestor bariere, acesta rămâne un obiectiv greu de atins chiar și pe termen lung.

3. Puncte-cheie abordate în negocierea acordului de liber schimb între UE și SUA

Alinierea standardelor convenite în cadrul acordurilor comerciale și implementarea acestora implică creșterea rolului organismelor internaționale și a unei birocrății transnaționale în aplicarea reglementărilor. Nu în ultimul rând, statele semnatare ale acordurilor vor trebui să se supună acestor reglementări și, eventual, să opereze la nivel legislativ național tot ceea ce este prevăzut în tratatele agreate. Din această perspectivă, una dintre cele mai controversate probleme este cea a **soluționării litigiilor dintre companiile transnaționale investitoare și statele semnatare ale acordului (ISDS - Investor-State Dispute Settlement)**.

Astfel, pentru statele semnatare ale acordului, soluționarea litigiilor între investitorii străini și stat (CE 2013b, 2014c) s-ar realiza prin arbitraj în cadrul unui panel internațional și nu de către tribunalele naționale. Principalul argument adus în favoarea existenței unor astfel de proceduri este acela că sunt înlesnite fluxurile de investiții, în condițiile în care companiile străine investitoare se pot confrunta cu probleme (exproprieri forțate, discriminare, exproprieri fără compensație adecvată, revocarea licențelor de afaceri, îngrădirea transferurilor internaționale de capital ș.a.), care de multe ori nu pot fi soluționate adecvat de către tribunalele naționale. Dispozițiile privind protecția investițiilor au făcut parte din toate cele 1 400 de acorduri bilaterale

încheiate după 1960, iar la nivel mondial există peste 3 400 de astfel de acorduri bilaterale sau multilaterale în vigoare care oferă investitorilor garanții că afacerile lor vor fi tratate echitabil. De obicei este vorba de patru garanții importante prevăzute în cadrul tratatelor: (1) protecția împotriva discriminării; (2) protecția împotriva exproprierii care nu este în interes public și care nu este compensată în mod echitabil; (3) protecția împotriva tratamentului nedrept și inequitabil și (4) protecția cu privire la posibilitatea de a transfera capital în afara țării. Potrivit datelor Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), investitorii din UE sunt cei mai frecvenți utilizatori ai procedurilor de soluționare a litigiilor: din totalul de 214 de cazuri cunoscute, înregistrate la nivel mondial între 2008 și 2012, cazurile investitorilor din UE au reprezentat 53% (113 cazuri) din totalul litigiilor. La nivelul anului 2012, din totalul cazurilor cunoscute 60% au fost inițiate de investitori din UE și 7,7% de investitori din SUA.

Obiecțiile principale aduse împotriva existenței unui astfel de sistem de proceduri speciale privind protecția investițiilor străine și soluționarea litigiilor între investitori și stat sunt legate de: (1) posibilitatea abuzurilor din partea unor companii străine cu scopul de a împiedica statele naționale să facă unele alegeri legitime de politică; (2) riscul ca anumite companii străine să încerce fie să extragă beneficii de pe urma regulilor neclare sau interpretabile, fie să se sustragă ordinelor judecătorești emise de tribunalele din țara în care activează; (3) complicarea procesului decizional prin reguli care ajung să se contrazică; (4) acordarea unui tratament preferențial companiilor străine în defavoarea celor naționale; (5) subminarea suveranității statelor naționale printr-un transfer de putere de la nivel național către o birocrație transnațională.

Un caz citat adesea cu scopul de a sublinia dezavantajele sistemului de proceduri privind protecția investițiilor străine este *Vattenfall vs Germania*. În urma deciziei din 2011 a guvernului german de a reduce treptat generarea energiei nucleare, o întreprindere suedeză din domeniul energiei (*Vattenfall*) a introdus o acțiune arbitrală împotriva guvernului german, în temeiul Tratatului privind Carta energiei. Cazul nu este deocamdată soluționat (*Corporate Europe Observatory, 2014*).

Un alt exemplu este cazul *Micula*. Frații *Micula*, proprietari ai unei companii suedeze care a investit în România înainte de aderarea la UE a apelat la o astfel de procedură de arbitraj în urma deciziei statului român de a întrerupe stimulentele acordate investitorilor în condițiile aderării la UE (deoarece România era obligată să se conformeze normelor UE privind ajutoarele de stat). Sub incidența tratatului bilateral dintre România și Suedia, guvernul român a fost dat în judecată și obligat să plătească o compensație de 250 de milioane de dolari companiei suedeze. Totodată în 2014, Directoratul General pentru Concurență din cadrul Comisiei Europene a emis un ordin cu titlu provizoriu prin care a decis că este ilegal ca statul român să plătească compensația către compania suedeză, plata fiind considerată ajutor de stat ilegal, în baza

normelor comunitare. Nici în acest caz nu s-a dat încă o decizie definitivă (Goyens, 2014).

Încă un caz relevant este cel al companiei Chevron, care în baza unei proceduri de soluționare a litigiilor dintre investitori și stat încearcă să se sustragă unui ordin judecătoresc emis de un tribunal din Ecuador prin care compania americană este somată să plătească grupurilor băștinașe 9,5 miliarde de dolari în urma contaminării unei zone vaste din pădurea amazoniană în procesul de exploatare a țițeiului. Totodată, într-un alt caz, guvernul ecuadorian a plătit companiei americane Occidental Petroleum suma de 2,3 miliarde de dolari pentru închiderea zonei de exploatare a țițeiului, în temeiul unei proceduri similare de soluționare a litigiilor între investitorii străini și statele naționale (Corporate Europe Observatory, 2014).

Cazurile enumerate anterior sunt edificatoare pentru că reflectă câteva dintre problemele posibile ce pot apărea în cazul adoptării procedurii speciale de soluționare a litigiilor între investitorii străini și stat. Dacă TTIP va cuprinde sau nu un sistem de proceduri speciale în vederea soluționării litigiilor între investitorii străini și statele naționale rămâne o problemă deschisă și încă nesoluționată într-un fel sau altul la nivelul CE. Președintele CE s-a declarat împotriva includerii în TTIP a unei astfel de proceduri, în timp coordonatorul din partea Direcției Generale pentru Comerț nu s-a exprimat categoric și a lăsat loc negocierilor în acest sens.

Numărul litigiilor a crescut în ultimii 20 de ani de la câteva zeci la câteva sute (568 în 2013, conform UNCTAD) și, în condițiile în care procedura specială de soluționare a litigiilor între investitori și stat este aprobată în cadrul TTIP este posibil ca numărul acestora să crească substanțial, dat fiind că în SUA și UE activează 75 000 de companii americane și europene (cu filiale atât în UE cât și în SUA) și că 75% din litigiile la nivel global sunt demarate de companii din UE și SUA. În plus, procedura de soluționare a litigiilor investitor-stat nu este absolut necesară pentru atragerea investițiilor, remarcă criticii acesteia. De pildă, Brazilia nu a semnat tratate privind investițiile, dar a reușit să atragă investiții străine substanțiale. Alte țări au încheiat tratate de investiții dar nu au inclus neapărat o procedură de soluționare a litigiilor între investitorii străini și stat, toate litigiile mergând spre tribunalele naționale (de exemplu, Australia-Japonia și SUA-Australia). În Europa există o coaliție de organizații neguvernamentale care se opun încheierii tratatului de liber schimb între UE și SUA – așa numita inițiativă *Stop TTIP* – organizațiile din România care se opun semnării TTIP fiind Salvați Roșia Montană, Active Watch, Grupul de Intervenție Civica, Miliția Spirituală, Mining Watch, România Fără Ei, România Vie ș.a. Inițiativa lansată de organizațiile nonguvernamentale care au cerut Consiliului European să revoce mandatul CE privind negocierea TTIP a fost respinsă. Membrii coaliției au continuat însă acțiunile atât prin organizarea de proteste stradale la Luxemburg și în majoritatea capitalelor europene, cât și prin depunerea unei noi petiții prin care se cere Comisiei Europene să înceteze negocierile în privința TTIP. Protestele vizează nu numai TTIP, ci și acordul comercial UE-Canada a cărui negociere deja s-a încheiat. Coaliția *Stop TTIP* acuză CE de

lipsă de transparență în negocierea tratatelor. De-a lungul negocierilor TTIP au fost numeroase proteste pe seama conținutului unor documente considerate secrete rezultate în urma tratativilor care au ajuns „accidental” în presă („leaked documents”). Unul dintre cele mai controversate subiecte privind lipsa de transparență față de publicul larg și presă – a fost tocmai sistemul de proceduri de soluționare a litigiilor între investitorii străini și stat.

Alte puncte-cheie ale negocierilor UE-SUA în vederea încheierii unui tratat de liber schimb sunt: problema proprietății intelectuale, problema reglementărilor în domeniul serviciilor financiare, siguranței alimentare, protecției mediului, sănătății și serviciilor publice în general, precum și în domeniul cultural.

În primele runde de negocieri ale acordului de liber schimb UE-SUA cele două părți s-au angajat în vederea asigurării protecției **drepturilor de proprietate intelectuală**. Lipsa de transparență în derularea negocierilor a generat temerea din partea opozanților și criticilor TTIP că vor fi readuse la masa negocierilor principalele prevederi ale vechiului tratat ACTA (Acordul comercial de combatere a contrafacerii - *Counterfeiting Trade Agreement*), vehement contestat de reprezentanți ai societății civile și respins, în cele din urmă, de Parlamentul European în 2012. Principalele temeri sunt legate de restrângerea libertății internetului prin impunerea unor reguli stricte furnizorilor de internet (*Internet Service Providers - ISP*), reducerea securității în spațiul cibernetic și, în general, slăbirea protecției datelor cu caracter privat. În urma protestelor, CE a promis o mai mare transparență și deschidere către public și mass-media pe parcursul derulării negocierilor. Regulile privind protecția proprietății intelectuale au constituit și constituie un punct controversat pe parcursul negocierii, atât a tratatului comercial între SUA și UE cât și a altor tratate comerciale (parteneriatul comercial între UE-Canada, CETA și Parteneriatul transpacific de liber schimb, TPP). Negocierile privind protecția drepturilor de proprietate intelectuală nu sunt încă finalizate în cadrul TTIP.

Tot la capitolul proprietate intelectuală se înscriu și regulile privind **indicațiile geografice și denumirile de origine**, acestea reprezentând un subiect-cheie în contextul tratativilor care au loc între UE și SUA în domeniul produselor agricole și alimentare (Euractiv, 2014a). Există o diferență importantă între sistemul european bazat pe indicații geografice și denumiri de origine și cel american bazat pe mărci comerciale (*trademark system*). Indicația geografică se referă la numele unei regiuni, al unui loc bine determinat sau al unei țări, prin care este desemnat un produs originar din respectiva zonă geografică (de exemplu, șunca de Parma, vin Bordeaux, vin Château etc.) – fie că este produs sau prelucrat acolo – și a cărui calitate sau reputație poate fi atribuita mediului geografic respectiv. În negocierile TTIP cu SUA, UE impune păstrarea indicațiilor geografice ca mijloc de diferențiere a produselor originale realizate în Europa în raport cu produsele similare din SUA. Regimul de marcă comercială, specific SUA, are un alt înțeles, referindu-se la o categorie de produse similare, nu doar la proveniența geografică a acestora. Și în această privință negocierile sunt în curs,

reprezentanții CE declarând că vor susține în continuare acest regim de etichetare, recunoscut în mare parte și la nivelul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC).

Reglementările europene privind indicația geografică, care impun diferențierea între produsele europene și cele americane, funcționează implicit și ca un indicator pentru produsele agroalimentare care au la bază organisme modificate genetic. Regula etichetării corespunzătoare a produselor care conțin organisme modificate genetic constituie o alternativă în raport cu interdicția totală a importului unor astfel de produse. Negociatorii UE au declarat că nu vor renunța la standardele existente privind comercializarea produselor agricole și alimentare, în special în ceea ce privește etichetarea produselor. În același timp grupurile de *lobby* americane au intensificat presiunea asupra negociatorilor tratatului în sensul relaxării acestor standarde. De exemplu, North American Export Grain Association, National Grain and Feed Association și American Soybean Association susțin că TTIP trebuie să elimine politicile și regulile de etichetare, considerând că produsele americane nu trebuie să fie discriminate în raport cu cele europene (Harvey, 2014).

În privința **serviciilor financiare** și a reglementării de comun acord a acestora, deși inițial se preconiza că acestea vor fi un punct important la masa tratatelor, partea americană a pledat, în cele din urmă, pentru excluderea acestora din tratat, susținând că reglementările cuprinse în Dodd-Frank Act – standardele Basel III referitoare la bănci în interpretare americană, susținute de G20 începând cu noiembrie 2010 – sunt suficiente în ceea ce privește reglementarea serviciilor financiare în SUA. Reprezentanții CE sunt în continuare în favoarea includerii în TTIP a reglementărilor privind serviciile financiare, însă negocierile au încetat în condițiile în care partea americană a rămas fermă pe poziție (Euractiv, 2014b).

Totuși, tratativele privind serviciile financiare se poartă în continuare sub auspiciile unui alt acord comercial privind serviciile: TISA – *Trade in Services Agreement*. La negocierea acordului TISA participă 50 de state, membre ale OMC: UE-28, 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 (Ghibuțiu, 2014). Notabilă este absența de la negocierea acordului TISA a țărilor BRICS. Negocierea acordului TISA are loc în afara cadrului stabilit de GATS (*General Agreement on Trade in Services*) și OMC, dar se preconizează să fie compatibil cu GATS și să fie readus sub auspiciile OMC atunci când va reuși să atragă o masă critică de susținători dintre membrii OMC. Conform datelor existente (cele mai concrete informații provenind dintr-un document publicat în iunie 2014 de Wikileaks), susținătorii acordului TISA propun relaxarea reglementărilor din domeniul serviciilor financiare și eliminarea barierelor din calea extinderii globale a multinaționalelor din domeniul financiar, în special al celor cu sediul principal în New York, Londra, Paris și Frankfurt. Cea de-a opta rundă de negocieri a acordului TISA a avut loc între 22 și 25 septembrie la Geneva. Acordul este deja vehement criticat, în special, pentru lipsa de transparență pe parcursul negocierilor față de publicul larg (de

exemplu, runda a opta a negocierilor nu a fost deloc menționată sau anunțată de principalele grupuri mass-media și canale de știri, precum New York Times, Washington Post, Los Angeles Times, Wall Street Journal, USA Today, CNN, ABC, NBC, CBS, PBS sau Fox News). Totuși, în iulie 2014, CE a publicat textul propunerilor susținute de UE în cadrul negocierilor acordului TISA (CE, 2014d). De menționat este că TISA este un acord pentru care pledează companii foarte mari atât din domeniul tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC), cât și din domeniul financiar – așa-numita Coalition of Services Industries (CSI) – din care fac parte 21st Century Fox, Aflac, AT&T, FedEx, Google, IBM, Microsoft, Oracle, Prudential, UPS, Verizon, Walmart, precum și AIG, Citigroup, și JPMorgan Chase.

Revenind la TTIP, negocierea acordului transatlantic de liber schimb a căpătat o importanță sporită și din perspectiva impactului asupra **sectorului energetic**. În urma crizei din Ucraina, UE și-a propus reducerea dependenței energetice față de Rusia și a devenit mai interesată în privința includerii în tratat a unui capitol în domeniul energiei. Germania, cea mai influentă țară din UE, se bazează în proporție de 50% pe importul de țiței din fostele țări sovietice, aflate în prezent majoritatea sub influența Rusiei și în același timp și-a propus reducerea generării de energie pe cale nucleară până în 2020. În aceste condiții, EU va cere SUA în rundele viitoare de negocieri un angajament în vederea exportului către UE de gaz și țiței.

Liberalizarea **serviciilor publice** este încă un aspect important care a fost analizat în cadrul negocierilor TTIP. În această privință, Direcția Generală pentru Concurență a precizat că statele naționale nu vor fi obligate prin tratat să liberalizeze serviciile publice precum educația, sănătatea și furnizarea apei dacă vor semna TTIP. De asemenea, și în privința „**excepției culturale**”, CE a asigurat că nu va deschide sectorul artelor audio-vizuale din UE concurenței firmelor americane din domeniu, dat fiind că reprezentanți din lumea artelor audio-vizuale (în special, industria filmului) și-au exprimat îngrijorarea în acest sens CE (2014e). Practic, păstrarea „excepției culturale” înseamnă că măsurile protecționiste din domeniul audio-vizualului vor fi păstrate, precum și subvenționarea culturii, în cazul în care statele naționale optează pentru acest lucru. Conceptul de „excepție culturală” a fost introdus de către Franța în Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT), în urma negocierilor Runderi Uruguay, ideea principală fiind că domeniul cultural ar trebui să fie tratat diferit de alte sectoare, și că bunurile și serviciile culturale ar trebui să fie lăsate în afara tratatelor și acordurilor internaționale.

4. Semnificații pe plan geostrategic și perspective critice

Din punct de vedere geostrategic, încheierea unui acord comercial bilateral transatlantic conduce la o mai mare integrare pe plan economic și politic între UE și SUA. Deși este promovat în primul rând ca un tratat de liber schimb, TTIP vizează accelerarea integrării economice și politice la nivel global alături de alte tratate similare – unele

încheiate, altele în curs de negociere – precum NAFTA (Nord Atlantic Free Trade Area), CAFTA (Central America Free Trade Agreement), TPP (Trans-Pacific Partnership) și CETA (EU – Canada Comprehensive Trade and Economic Agreement). Așa cum Comunitatea Europeană a Cărbunelui și Oțelului fondată în 1951, devenită ulterior Comunitatea Economică Europeană a stat la baza constituirii Uniunii Europene și a integrării economice și politice ulterioare, tot astfel acordurile comerciale încheiate în ultimele decenii sau aflate în curs de negociere e posibil să conducă la un nou nivel de integrare economică și politică.

Nu în ultimul rând, acordul comercial UE-SUA ar putea duce la o reorganizare a relațiilor comerciale la nivelul internațional. Astfel, semnarea TTIP ar putea conduce la îndepărtarea statelor membre UE de alți parteneri comerciali din Europa și Asia (Rusia, Turcia ș.a.), la fel cum Parteneriatul Trans-Pacific poate avea ca impact îndepărtarea partenerilor din Asia de China. Spre exemplu, Turcia, care are o uniune vamală cu blocul comunitar încă din 1990, a menționat deja că ar putea îngheța uniunea vamală cu Uniunea Europeană, dacă UE va merge mai departe cu acordul de liber-schimb cu Statele Unite ale Americii fără a include și Turcia la masa tratatelor.

În ceea ce privește **perspectivele critice**, trebuie evidențiat că o critică generică adusă aproape tuturor acordurilor „de liber schimb” din ultimele decenii, inclusiv Tratatului transatlantic pentru comerț și investiții aflat în curs de negociere, este aceea că astfel de acorduri care cuprind mii de pagini nu sunt realmente acorduri de liber schimb, ci cuprind o sumă de compromisuri privind standardele de producție și de comercializare a produselor sau de prestare a serviciilor care favorizează corporațiile transnaționale cel mai bine conectate politic, care au făcut *lobby* puternic pentru includerea anumitor prevederi în tratat pe parcursul negocierilor. Iată această critică rezumată în câteva cuvinte de Manuel Ayau: *„Comerțul liber nu are nevoie de tratate. Tot ce este necesar pentru liberul schimb este eliminarea (în mod unilateral sau multilateral) a barierei artificiale din calea comerțului: Anglia a făcut acest lucru la mijlocul secolului al XIX-lea, Hong Kong la mijlocul secolului al XX-lea. În 1789, în Constituția Statelor Unite ale Americii a fost nevoie doar de cincizeci și patru de cuvinte pentru a stabili relațiile de comerț liber între state. NAFTA, acordul de comerț «liber» între Canada, Mexic și Statele Unite ale Americii are două mii de pagini, din care nouă sute dedicate taxelor vamale.”* (Ayau, 2007, pp. 61-62).

Corelat, acordul comercial UE-SUA este criticat nu numai pentru că tratatul reprezintă o sumă de compromisuri între actorii principali aflați la masa tratatelor, ci și pentru că aceste prevederi în final înlesnesc transferul de putere de la nivel național către o birocrație supranațională, pe care marile corporații transnaționale (care au contribuit deja activ la negocierea TTIP, TTP și TISA) să o poată influența și controla ușor (Wolverton, 2013). De asemenea, Corporate Europe Observatory (CEO) critică tratamentul privilegiat pe care îl au marile corporații și grupurile lor de *lobby* în negocierea acordului comercial UE-SUA, precum și lipsa de transparență în derularea negocierilor (CEO, 2013) care ascunde faptul că o serie de mari companii și asociații

industriale se vor bucura de un tratament privilegiat și vor avea de câștigat în urma acordului de schimb UE-SUA, în dauna companiilor mai mici și a publicului larg.

Nu în ultimul rând, încheierea unui acord comercial bilateral între SUA și UE este criticată de către unii specialiști (Fratzscher, 2013) și pe temeiul că acordurile multilaterale în comerțul internațional aduc mai multe avantaje pe plan economic, sunt mai echitabile (întrucât de acestea beneficiază mai multe națiuni) și predispun mai puțin la „războaie” comerciale între parteneri decât acordurile bilaterale. Spre exemplu, acordurile bilaterale exclud din schimburi parteneri externi cu oferte potențial mai avantajoase pentru produsele cărora se aplică taxe vamale prohibitive (Ayau, 2007). Astfel, în opinia unor cercetători, un acord bilateral între UE și SUA elimină orice speranță privind realizarea unui acord multilateral, cum ar fi finalizarea Runderi Doha sub auspiciile OMC (Fratzscher, 2013).

Bibliografie

- Ayau, M. F. (2007). *Not a Zero-Sum Game - The Paradox of Exchange*. Universidad Francisco Marroquin.
- Berden, K., Francois, J., Thelle, M., Wymenga, P., Tamminen, S. (2009). Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis. ECORYS, Study for the European Commission, Directorate-General for Trade. Accesibil la : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf (03/24/2014).
- Blaug, M. (2002). Ugly Currents in Modern Economics. In: Uskali Mäki (ed.) *Fact and Fiction in Economics*. pp. 35-56. Cambridge University Press.
- Carles, J., Gibert, B. (2013). An EU/USA Free Trade Agreement: misleading?. *MOMAGRI*, Disponibil la: www.momagri.org/UK/focus-on-issues/An-EU-USA-Free-Trade-Agreement-misleading-1294.html
- CE (2013a). *Transatlantic Trade and Investment Partnership, The Economic Analysis Explained*. Disponibil la: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#_documents.
- CE (2013b). Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU agreements, Fact Sheet. Disponibil la: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#_documents.
- CE (2014a). United States - Trade - European Commission. Disponibil la: ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/.
- CE (2014b). *European Union, Trade in Goods with USA, DG Trade*. Disponibil la: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#_documents
- CE (2014c). *Online public consultation on investment protection and investor-to state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP)*. Disponibil la: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#_documents.
- CE (2014d). *TISA - Trade in Services Agreement - European Union Schedule of Specific Commitments & List of Main Exemptions*. Disponibil la: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#_documents.

- CE (2014e). TTIP and culture, Disponibil la:
http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm#documents.
- CEPR/BIS (2013). *Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States*. Final Report, March 2013. CEPR, Study for the Department for Business, Innovation and Skills (BIS).
- Corporate Europe Observatory (2014 April). *Still not loving ISDS: 10 reasons to oppose investors' super-rights in EU trade deals*. Accesibil la: corporateeurope.org/international-trade/2014/04/still-not-loving-isds-10-reasons-oppose-investors-super-rights-eu-trade, noiembrie, 2014.
- Corporate Europe Observatory (CEO) (2013). *Who's scripting the EU-US trade deal?*. Accesibil la: corporateeurope.org/trade/2013/06/who-scripting-eu-us-trade-deal.
- De Gucht, K. (2014). The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Where do we stand on the hottest topics in the current debate?. In: *European Commission, SPEECH/14/52*. Disponibil la:
http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-14-52_en.htm.
- Euractiv (2014a). *French concerns over geographical indications will hamper TTIP talks*. Disponibil la:
www.euractiv.com/sections/infosociety/french-concerns-over-geographical-indications-will-hamper-ttip-talks-302856.
- Euractiv (2014b). *TTIP will not include financial services, says US ambassador*. Disponibil la:
<http://www.euractiv.com/sections/euro-finance/ttip-will-not-include-financial-services-says-us-ambassador-303536>.
- Eurostat (2014). *Statistics Database*, disponibilă la:
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
- Felbermay, G. (2013). *Free Trade Agreement between EU and USA Will Create Prosperity*. CESifo Group Munich. Disponibil la:
www.cesifo-group.de/ifoHome/presse/Pressemitteilungen/Pressemitteilungen-Archiv/2013/Q1/press-2013-02_28_freihandel.html
- Felbermayr, G. J., Heid, B., Lehwald, S. (2013). *Transatlantic trade and investment partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects*. In: Bertelsmann Foundation. Disponibil la:
[http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED %20study %2017June %202013.pdf](http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf).
- Felis, P. T. (2013). UE-SUA: Cultura Europei, în pericol. *Presseurop.eu*. Disponibil la:
www.presseurop.eu/ro/content/article/3878671-cultura-europei-pericol.
- Fontagné, L., Gourdon, J., Jean, S. (2013). Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequences? In: CEPPII, Policy Brief, 1, September 2013.
- Fratzscher, M. (2013). EU-US free trade deal could be costly. *FT.com*. Disponibil la:
www.ft.com/intl/cms/s/0/e6a94ef0-7c2f-11e2-99f0-00144feabdc0.html#axzz2mahGREdX.
- Ghibuțiu, A. (2014). Negocierile plurilaterale pentru convenirea unui nou Acord privind comerțul cu servicii. *Revista de Economie Mondială*. Volum 6/Nr.1 /2014, București.
- Goyens, M. (2014). The consumer view on TTIP. *European Consumer Organization*. Disponibil la:
<http://www.beuc.eu/blog/the-micula-case-when-isds-messes-with-eu-law/>

- Harvey, F. (2014). EU under pressure to allow GM food imports from US and Canada. *The Guardian*. Disponibil la: <http://www.theguardian.com/environment/2014/sep/05/eu-gm-food-imports-us-canada>.
- Hotnews (2014, noiembrie 11). ONG-urile anti-TTIP au dat in judecata Comisia Europeana la Curtea de la Luxemburg, pentru respingerea initiativei STOP TTIP – TTIP. Disponibil la: economie.hotnews.ro/stiri-ttip-18525768-ong-urile-anti-ttip-dat-judecata-comisia-europeana-curtea-luxemburg-pentru-respingerea-initiativei-stop-ttip.htm
- Jasper, W. (2013). EU/U.S. — Transatlantic Convergence, *New American*. Disponibil la: www.thenewamerican.com/world-news/item/16348-eu-u-s-transatlantic-convergence
- Jasper, W. (2014). TISA, Yet Another Secret “Trade” Threat. *New American*. Disponibil la: www.thenewamerican.com/world-news/item/19239-tisa-yet-another-secret-trade-threat
- Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomberger, P. (2013). Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment An Economic Assessment. Centre for Economic Policy Research (CEPR), London.
- Milouf, M. (2013). *EU-US: What is the real exchange in a Free Trade Agreement?* – The European Sting - Critical News & Insights on European Politics, Economy, Foreign Affairs, Business & Technology - europeansting.com. Disponibil la: europeansting.com/2013/02/14/eu-us-what-is-the-real-exchange-in-a-free-trade-agreement/
- Raza, W., Grumiller J., Taylor L., Tröster, B., von Arnim, R. (2014). *Assessing the Claimed Benefits of Transatlantic Trade and Investments Partnership*. Austrian Foundation for Development Research.
- TheLocal.De (2013). EU-US deal would create '160,000 German jobs' - The Local. Disponibil la: www.thelocal.de/20131004/52239
- Todhunter, C. (2013a). The US-EU Transatlantic Free Trade Agreement (TAFTA). Disponibil la www.globalresearch.ca/the-us-eu-transatlantic-free-trade-agreement-tafta-big-business-corporate-power-grab/5352885
- Todhunter, C. (2013b). US-EU Free Trade Agreement: A Corporate Stitch Up By Any Other Name, Global Research. Disponibil la: www.globalresearch.ca/us-eu-free-trade-agreement-a-corporate-stitch-up-by-any-other-name/5339789.
- Wolverton, Joe II, J.D.(2014). U.S.-EU Trade Pact Accelerates Economic and Political Integration. *The New American*. Disponibil la: www.thenewamerican.com/economy/item/17201-us-eu-trade-pact-accelerates-economic-and-political-integration.