

# IMPLICAȚIILE NOILOR ACORDURI COMERCIALE PREFERENȚIALE PENTRU SISTEMUL COMERCIAL INTERNAȚIONAL

Agnes GHIBUȚIU<sup>1</sup>

---

## Rezumat

*Anul 2013 a fost marcat de amplificarea fără precedent a negocierilor pentru încheierea de acorduri comerciale preferențiale. Deși aceste acorduri nu reprezintă o noutate, negocierile curente implică părți multiple și/sau mari puteri comerciale, care împreună au o greutate economică substanțială – așa-numitele mega-acorduri regionale și bilaterale.*

*Articolul abordează tendințele recente de intensificare a regionalismului comercial, concentrându-se asupra unor aspecte-cheie vizând impactul potențial al noilor mega-acorduri asupra sistemului comercial mondial și comerțului internațional. Reliefând particularitățile acestora și cauzele proliferării lor, lucrarea examinează principalele temeri legate de impactul lor previzibil asupra țărilor neparticipante, ca și asupra sistemului comercial pe ansamblu. Articolul conchide că, în cazul în care vor fi încheiate cu succes, noile mega-acorduri vor avea implicații sistemice majore, afectând transparența și coerența regimului comercial internațional. Totuși, efectele adverse ar putea fi atenuate în cazul reînnoirii interesului comunității comerciale internaționale față de negocierile multilaterale din Runda Doha.*

Cuvinte cheie: acorduri comerciale preferențiale, mega-acorduri regionale și bilaterale, sistemul comercial internațional, Organizația Mondială a Comerțului (OMC), Runda Doha, acorduri comerciale multilaterale, liberalizarea comerțului

Clasificare JEL: F10, F13, F15, F23

---

<sup>1</sup> Doctor în economie, cercetător științific gradul I, Institutul de Economie Mondială, Academia Română, București, E-mail: [agnesghibutiu@clicknet.ro](mailto:agnesghibutiu@clicknet.ro).

## 1. Note introductive: cauzele sistemice ale intensificării regionalismului comercial

În cursul anului 2013, membrii Organizației Mondiale a Comerțului (OMC) au inițiat un număr impresionant de negocieri bilaterale și regionale în scopul încheierii de noi acorduri comerciale preferențiale<sup>2</sup>, unele de mare anvergură și cu impact major asupra sistemului comercial internațional – așa-numitele *mega-acorduri regionale și bilaterale*. Noul val al regionalismului comercial vine astfel să amplifice și mai mult tendința de creștere neconținută, în decursul ultimului deceniu, a numărului aranjamentelor comerciale preferențiale convenite în afara sistemului comercial multilateral gestionat de OMC.

Acordurile comerciale preferențiale nu constituie un fenomen nou în sistemul comercial internațional, după cum nici acordurile mega-regionale în curs de negociere nu sunt inedite. Proliferarea activității circumscrise acordurilor comerciale preferențiale s-a manifestat încă din anii '90 și s-a intensificat de atunci continuu, în special după crearea OMC în 1995.

Încheierea de acorduri comerciale preferențiale este permisă în contextul GATT/OMC ca o derogare de la sistemul comercial multilateral și, respectiv, de la clauza națiunii celei mai favorizate (MFN), care stă la temelia acestui sistem. Dar aceste acorduri trebuie să îndeplinească anumite condiții și să fie notificate la OMC. La rândul lor, acordurile mega-regionale nu sunt o noutate, întrucât predecesoarele lor datează încă de la mijlocul anilor '1990. Exemple relevante în acest sens ne oferă *Piața unică europeană*, care a fost desăvârșită în linii mari în 1993, și *Acordul de Comerț Liber Nord-American (NAFTA)* dintre Canada, Mexic și SUA, care a intrat în vigoare cu un an înainte de înființarea OMC. Și, desigur, nu pot fi omise nici negocierile vizând crearea *Zonei de Comerț Liber a Americilor (FTAA)*, proiectul lansat în 1994, dar eșuat în 2005, care urmărea să unească 34 de economii din emisfera de vest într-un singur bloc economic. Toate aceste inițiative au avut în comun faptul că au ținut către o integrare regională mai profundă a partenerilor, depășind sensibil integrarea realizată la nivel global între partenerii OMC. În același timp, ele au oferit modele pentru extinderea și redesenarea regulilor și disciplinelor multilaterale inițiale, ca și pentru acordurile comerciale preferențiale convenite ulterior, inclusiv pentru acordurile mega-regionale negociate la ora actuală (Koopman & Wittig, 2014). Așadar, noile mega-acorduri regionale și bilaterale, precum *Parteneriatul Transpacific (TPP)*, negociat în prezent de 12

---

<sup>2</sup> Termenul de *acord comercial preferențial* este utilizat pentru a desemna uniunile vamale, acordurile de comerț liber și alte aranjamente interimare care conduc la una dintre aceste forme de integrare, conform prevederilor Articolului XXIV al GATT și ale Articolului V al GATS. Autorul a optat în mod deliberat pentru termenul de *acord comercial preferențial*, care are aceeași conotație ca și termenul de *acord comercial regional* utilizat de OMC. În literatura de specialitate sunt utilizați cu o frecvență similară ambii termeni.

țări dezvoltate și emergente din Asia-Pacific, sau *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)* negociat între UE și SUA, trebuie percepute, pe de o parte, ca o continuare a unei tendințe în materie de cooperare regională care datează încă din anii '90 și ai cărei promotori principali sunt SUA și UE.

Pe de altă parte, intensificarea regionalismului comercial la care asistăm în prezent – reflectată în explozia numerică a acordurilor comerciale preferențiale – nu poate fi disociată de schimbările intervenite în sistemul comercial multilateral în deceniile recente. Tendințele care se conturează la ora actuală în sfera cooperării regionale și în configurația acordurilor comerciale preferențiale constituie, în opinia noastră, o consecință a evoluțiilor care au marcat sistemul comercial multilateral după înființarea OMC în 1995. Iar acest raport de cauzalitate face necesară o succintă incursiune retrospectivă în activitatea organizației.

La 1 ianuarie 2015, OMC a aniversat 20 de ani de la intrarea sa în funcțiune. Organizația a fost creată ca rezultat al Rundei Uruguay (1986-1994), fiind succesoarea Acordului General pentru Tarife Vamale și Comerț (GATT), semnat în 1947 de către 23 de națiuni. Înființarea OMC în 1995 a izvorât din însăși nevoia adaptării sistemului comercial multilateral la schimbările importante intervenite în economia mondială în decursul jumătății de secol care a urmat primilor ani postbelici.

Conform Articolului III al Acordului de la Marrakesh (din 1994) privind crearea OMC, semnat cu prilejul încheierii Rundei Uruguay, organizația îndeplinește cinci funcții de bază, asigurând: (1) un set de reguli menite a governa desfășurarea comerțului internațional; (2) un for pentru negocierea liberalizării comerțului; (3) un sistem de reglementare a disputelor; (4) transparență; și (5) coerență în formularea politicilor economice globale. Întrucât OMC reprezintă sistemul care garantează liberalizarea multilaterală a comerțului, elaborarea regulilor și disciplinelor pentru comerțul internațional și aplicarea acestora de către statele membre, aranjamentele comerciale multilaterale gestionate de organizație constituie *nucleul sistemului comercial mondial* și conferă acesteia *un rol central* în materie de guvernanță a comerțului internațional.

Un succint bilanț al celor două decenii de activitate desfășurată de OMC arată că sistemul transparent de reguli și discipline multilaterale patronat de organizație a adus o contribuție importantă la consolidarea și stabilitatea economiei mondiale, prin stimularea creșterii comerțului internațional, rezolvarea a numeroase dispute comerciale ivite între participanții la comerț și sprijinul acordat țărilor în dezvoltare de a se integra în sistemul comercial global. Totodată, corpul de reguli și discipline multilaterale al OMC a oferit un scut împotriva protecționismului comercial, relevanța sa evidențiindu-se cu deosebire în contextul reacțiilor de răspuns în termeni de politici comerciale ale membrilor organizației față de criza din 2008/2009, care s-au dovedit a fi mai ponderate și mai restrânse comparativ cu puseurile protecționiste care au însoțit crizele economice precedente (WTO, 2015).

În anii care au urmat creării OMC, comerțul internațional a înregistrat o evoluție deosebit de dinamică, devansând sensibil creșterea producției mondiale. Intensitatea schimburilor comerciale internaționale – reflectată în raportul dintre creșterea comerțului și creșterea PIB-ului mondial – a sporit constant, dinamica schimburilor comerciale fiind în medie de aproape două ori mai rapidă decât cea a producției mondiale. Valoarea comerțului mondial cu bunuri și servicii a sporit de aproape patru ori în 2013 față de anul 1995, atingând 23.000 miliarde de dolari (WTO, 2014a). Totuși, în contextul recesiunii globale recente, comerțul a cunoscut și cea mai mare prăbușire din perioada postbelică, cu un declin de 12,5% în 2009. Deși a revenit în 2010 la nivelul din 2008, din cauza redresării lente și inegale a economiei mondiale, dar și a lipsei progreselor în materie de liberalizare multilaterală a piețelor, în ultimii ani comerțul nu a mai reușit să devanseze ritmul de creștere (în termeni reali) a PIB-ului mondial, în media anilor 2012-2013 sporind doar cu 2,2%. Deși dinamica sa este așteptată să înregistreze o ușoară accelerare pe măsura consolidării treptate a producției globale, aceasta se va situa în continuare sub media de 5,2% înregistrată în ultimii 20 de ani (1993-2013) și cu mult sub media de 6% aferentă perioadei premergătoare crizei (1990-2008) (WTO, 2014b; 2014c). Cu alte cuvinte, comerțul mondial mai are un lung drum de parcurs până să își revină pe deplin de pe urma impactului negativ al crizei din 2008/2009.

Dar dincolo de expansiunea rapidă a comerțului mondial în anii care au urmat creării OMC și până la declanșarea crizei, schimburile comerciale internaționale au fost marcate de schimbări structurale fundamentale. Progresele rapide din domeniul tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC), liberalizarea regimurilor comerciale și investiționale la scară globală, globalizarea în ritm alert a activităților economice sub impactul extinderii rețelelor globale de producție (RGP) gestionate de corporațiile transnaționale (CTN) și, nu în ultimul rând, ascensiunea rapidă a marilor economii emergente (mai ales a Chinei) se numără printre factorii principali care au alimentat aceste schimbări. Drept urmare, și-au făcut apariția noi actori și noi modele de comerț, s-au produs schimbări importante în orientarea geografică a comerțului, în ierarhia țărilor participante la comerț, în structura pe produse a comerțului și în însăși natura comerțului, determinând o accentuare a interdependențelor economice dintre statele lumii.

La rândul său, OMC, în calitatea sa de organizație chemată să gestioneze comerțul internațional, a cunoscut *transformări majore*, atât sub aspectul componenței sale și al subiectelor aflate pe agenda sa de lucru, cât și dintr-o perspectivă geopolitică. China, Rusia și zeci de alte state s-au angajat în negocieri complexe pentru a deveni membri ai OMC, organizația confruntându-se în prezent cu o lume multipolară. Dacă la sfârșitul anului 1994, numărul părților contractante la GATT se ridica la 128, în iunie 2014 numărul membrilor OMC sporise la 160 (peste 2/3 fiind țări în dezvoltare și emergente), acoperind împreună circa 97% din comerțul mondial. Înglobarea în sistemul comercial multilateral a marilor economii

emergente – China (în 2001) și Rusia (în 2011) – a modificat radical economia politică a OMC, exercitând un impact major asupra dinamicii procesului decizional și, implicit, asupra modului de desfășurare a negocierilor în cadrul organizației.

Și, nu în ultimul rând, politicile comerciale, ca și acordurile comerciale au crescut în complexitate, întrucât însăși natura obstacolelor din calea comerțului a evoluat. În prezent, negocierile pentru încheierea de acorduri comerciale nu se mai limitează doar la reducerea taxelor vamale, ci se extind și asupra barierelor netarifare și reglementărilor din interiorul granițelor naționale, a căror importanță a sporit sensibil, dar care sunt mult mai dificil de abordat în plan multilateral. De fapt, cele mai multe subiecte de comerț care s-au pretat unei abordări relativ facile au fost negociate deja în decursul celor opt runde de negocieri comerciale multilaterale derulate în contextul GATT, sau al negocierilor ulterioare care au avut ca scop încheierea de acorduri de liber schimb. Ca atare, subiectele comerciale care au mai rămas de negociat sunt fie noi, fie au un grad foarte ridicat de dificultate.

Și ce poate fi mai edificator în sensul celor afirmate mai sus decât prima rundă de negocieri comerciale multilaterale găzduită de OMC – Runda Doha, lansată în noiembrie 2001 –, care a evoluat în circumstanțe mult mai complexe și mai dificile decât rundele de negocieri similare desfășurate sub auspiciile GATT, neputând fi finalizată până în ziua de azi. Mai mult decât atât, negocierile multilaterale au fost practic înghețate după intrarea în blocaj a negocierilor în 2008. Iar odată cu acest impas, s-au gripat două dintre funcțiile centrale ale OMC, respectiv: (1) cea de for pentru negocieri comerciale multilaterale, care asigură deschiderea piețelor; și (2) funcția legislativă, care este responsabilă pentru elaborarea de noi reguli și discipline comerciale. Abia cu prilejul ultimei Conferințe ministeriale a OMC, din decembrie 2013, de la Bali (Indonezia), au putut fi create premisele favorabile pentru relansarea negocierilor la nivel multilateral în cadrul OMC.<sup>3</sup>

De Runda Doha, prevăzută (inițial) a se încheia la începutul anului 2005, s-au legat mari așteptări în privința liberalizării comerțului internațional, a utilizării comerțului ca mijloc de dezvoltare economică a membrilor OMC, ca și a îmbunătățirii și adecvării regulilor și disciplinelor multilaterale la noile realități din economia mondială. De fapt, noul ciclu de negocieri ar fi trebuit să constituie cel de-al doilea pas semnificativ în procesul complex și continuu de ajustare a sistemului comercial multilateral, după acordurile multilaterale convenite în Runda Uruguay și crearea OMC. Pe cale de consecință, agenda inițială de negocieri a Rundei Doha a fost deosebit de ambițioasă.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> La Bali, membrii OMC au adoptat un set de măsuri pentru liberalizarea și stimularea comerțului internațional – așa-numitul „pachet de la Bali” –, acesta fiind primul acord multilateral cuprinzător realizat în OMC de la înființarea sa în 1995. Totodată, membrii OMC s-au angajat să finalizeze Runda Doha, organizația fiind mandată să elaboreze un program de lucru concret până la finele anului 2014. Vezi în acest sens WTO (2013a).

<sup>4</sup> Vezi Declarația ministerială adoptată la Doha în noiembrie 2001: WTO (2001).

Negocierea deschiderii piețelor și elaborarea de noi reguli comerciale multilaterale nu sunt, desigur, singurele funcții ale OMC, dar se numără în mod cert printre funcțiile sale centrale, iar *întruchiparea acestora rămâne Runda Doha*. De aceea, eșuarea – cel puțin până acum – a eforturilor de a duce la bun sfârșit această rundă rămâne de departe cea mai mare neîmplinire pentru sistemul comercial multilateral patronat de OMC. Dar și mai relevant este faptul că în spatele acestui eșec se ascund, de fapt, cauzele reale ale multiplelor probleme cu care se confruntă la ora actuală sistemul comercial multilateral. Proliferarea exponențială a acordurilor comerciale preferențiale este doar una dintre aceste probleme. Iar pentru a înțelege adevărata natură a provocărilor la adresa OMC, este necesar să evidențiem strânsa corelație care există între intensificarea fără precedent a regionalismului comercial și alte două evoluții asociate fenomenului globalizării, cu impact major asupra sistemului comercial multilateral, și anume: (1) mutația în raportul de forțe pe plan mondial, ca urmare a ascensiunii economice a țărilor în dezvoltare/emergente; și (2) expansiunea dinamică a rețelelor globale de producție (RGP).

➤ Creșterea economică deosebit de dinamică a economiilor în dezvoltare/emergente și sporirea substanțială a rolului lor în economia și comerțul mondial au schimbat radical balanța puterii în economia mondială, în detrimentul marilor puteri comerciale (UE, SUA și Japonia), care sunt confruntate cu diminuarea tot mai vizibilă a ponderii lor în producția și în fluxurile comerciale și investiționale globale. Aceste mutații în raportul de forțe din economia mondială au implicații profunde pentru cooperarea națiunilor în domeniul comerțului și pentru guvernanta comerțului la nivel global. În esență, aceasta înseamnă că echilibrul tradițional din domeniul cooperării comerciale internaționale, care s-a bazat pe vechiul model cu două viteze aferent lumii divizate în țări dezvoltate și țări în dezvoltare, nu mai reflectă realitățile economice contemporane. Noile realități generate de deplasarea centrului de greutate a puterii economice în lume îngreuiază exercitarea funcției legislative a OMC, de for pentru negocieri comerciale multilaterale, având ca finalitate elaborarea de noi reguli comerciale și, respectiv, îmbunătățirea celor existente. Or, modul în care s-a derulat Runda Doha – care reprezintă tocmai funcția legislativă a OMC – arată că această funcție a fost paralizată de blocaje recurente, cauzate de divergențe majore de poziții în rândul membrilor OMC cu niveluri diferite de dezvoltare în legătură cu interpretarea conceptelor de *reciprocitate* și *flexibilitate* și, implicit, cu modul în care s-ar cere realizat noul echilibru în distribuția corectă a *drepturilor și obligațiilor membrilor OMC* (Ghibuțiu, 2012).

Așadar, divergențele fundamentale de poziții între țările dezvoltate și cele în dezvoltare/emergente privind înseși conceptele fundamentale ale funcționării OMC ca organizație constituie, de fapt, motivul real pentru care Runda Doha a evoluat anevoios încă de la lansarea sa în 2001, intrând în mod repetat în impas și

blocându-se în cele din urmă în 2008, fără să producă rezultatele scontate în materie de liberalizare și de ajustare a regulilor comerciale internaționale. Aceste insuccese în planul multilateralismului comercial scot în evidență dificultățile asociate cu gestionarea unei economii globale de mare complexitate, în cadrul căreia vechea gardă este confruntată cu provocările generate de noile puteri emergente. Iar până când se va cristaliza un nou echilibru în sfera cooperării comerciale globale, multilateralismul va traversa o perioadă foarte dificilă (Lamy, 2013).

➤ A doua evoluție semnificativă care ridică provocări majore pentru OMC, și care este, la rândul ei, strâns legată de intensificarea regionalismului comercial, este extinderea rapidă a rețelelor globale de producție (RGP). Progresele tehnologice alerte și liberalizarea regimurilor comerciale și investiționale au determinat schimbări importante în structura producției și a comerțului internațional, stimulând expansiunea comerțului prin RGP – cunoscut și drept „comerțul secolului XXI” (Baldwin, 2011; 2012a; 2013). În contextul acestui comerț, diferitele stadii ale proceselor de producție sunt transferate de CTN în cele mai rentabile amplasamente din lume, printr-un sistem de rețele alcătuit din propriile lor filiale și furnizori independenți. Comerțul desfășurat prin RGP înseamnă că părți și componente ale bunurilor traversează mai multe frontiere, iar la fabricarea produselor finale contribuie numeroase țări. O proporție de circa 80% din comerțul mondial cu bunuri și servicii este legată în prezent de RGP aflate în sfera de influență a CTN, conform estimărilor UNCTAD (2013a). RGP implică țări aflate la toate nivelurile de dezvoltare, de la cele mai avansate la cele mai sărace, impunându-se drept trăsătură dominantă a economiei mondiale contemporane.

Această nouă formă de comerț diferă foarte mult de comerțul tradițional, deoarece îmbină fluxurile transfrontaliere de *bunuri, servicii, investiții, tehnologie, know-how și forță de muncă* asociate acestor rețele, controlate de regulă de marile companii din țările dezvoltate. În timp ce comerțul tradițional se reduce la „vânzarea de bunuri pe plan internațional”, comerțul prin RGP este mult mai complex, întrucât înglobează și „*producția de bunuri pe plan internațional*” (Baldwin, 2012a). Implicit, barierele care stau în calea serviciilor, capitalului, forței de muncă etc. devin parte integrantă a arsenalului obstacolelor în calea comerțului. Mai mult, schimburile comerciale derulate prin intermediul RGP constituie în prezent cel mai dinamic segment al comerțului mondial, dar ele presupun o integrare mai profundă a participanților. Complexitatea sporită a fluxurilor transfrontaliere și strânsa lor interconexiune reclamă, așadar, reguli și discipline comerciale mai adânci, care să corespundă interdependențelor sporite dintre națiunile lumii, deopotrivă în sfera comerțului și a producției. Or, *regulile și disciplinele curente ale OMC nu sunt pregătite* să abordeze aspectele asociate cu această nouă formă de comerț, întrucât au fost concepute pentru a facilita comerțul tradițional, adică simpla vânzare de bunuri și servicii pe plan internațional. În

aceste condiții, regulile menite a reglementa diferitele aspecte ale comerțului desfășurat prin RGP au fost și continuă să fie elaborate *în afara sistemului multilateral al OMC*, prin trei demersuri necoordonate, respectiv, prin: (1) încheierea unui număr crescând de *acorduri comerciale preferențiale adânci* (așa-numitele acorduri de generație nouă); (2) acțiunile de *liberalizare unilaterală* (reforme autonome) întreprinse de economiile emergente; și (3) convenirea unui număr impresionant de *tratate bilaterale de investiții* (Baldwin, 2012a; 2013).

Noul regionalism comercial diferă calitativ de regionalismul aferent anilor '90, întrucât nu se rezumă doar la reduceri ale taxelor vamale și la acces preferențial pe piețe, ci vizează discipline care susțin tocmai interconexiunile dintre *comerț-investiții-servicii-drepturi de proprietate intelectuală* (Baldwin, 2013). Prin urmare, și implicațiile pentru sistemul comercial multilateral sunt mult diferite față de trecut. Noul set de reguli și discipline mai adânci care rezultă de pe urma acțiunilor necoordonate întreprinse în afara OMC periclitează însăși poziția centrală a organizației în materie de guvernare a comerțului, întrucât riscă să submineze rolul organizației de for menit să elaboreze regulile pentru comerțul global și să vegheze asupra respectării acestora.

Și, deși soluția optimă pentru gestionarea comerțului prin RGP ar fi una globală și nu regională, se manifestă tendința fermă de stabilire a regulilor presupuse de acest comerț *la nivel regional* și nu multilateral, întrucât: pe de o parte, comerțul derulat prin RGP are o dimensiune preponderent regională (fiind vorba îndeosebi de schimburi cu părți și componente utilizate pentru asamblarea produselor finite, în cadrul aceleiași regiuni); iar, pe de altă parte, negocierea regulilor multilaterale pentru comerțul desfășurat prin RGP ar fi mult prea complicată și mult prea lentă în cadrul OMC. Iar în condițiile în care regulile OMC, convenite cu două decenii în urmă, nu au putut fi recalibrate pentru a ține de cont de noile realități comerciale circumscrise RGP, *acordurile comerciale preferențiale de generație nouă* s-au dovedit a fi cea mai rapidă și mai eficientă cale de a răspunde nevoii țărilor de a crea reguli comerciale și investiționale mai puțin restrictive și mai predictibile, care să înlesnească participarea lor la RGP.

## 2. Proliferarea exponențială a acordurilor comerciale preferențiale

În ultimul deceniu, activitatea membrilor OMC în planul convenirii de acorduri comerciale preferențiale a continuat neabătut. Ultimele date furnizate de Secretariatul OMC relevă că, începând din 2003 și până în 2013, au intrat în vigoare anual în medie 14 asemenea acorduri (WTO, 2014d).

Mai mult decât atât, anul 2013 a stat mărturie unei amplificări fără precedent a regionalismului comercial. Aceasta s-a reflectat atât în ritmul deosebit de alert, cât și în anvergura demersurilor pentru încheierea de acorduri comerciale preferențiale, fiind lansate noi negocieri, inclusiv de către membrii OMC care



împreună dețin ponderi substanțiale în comerțul internațional și în PIB-ul mondial. Semnificative în acest context sunt mai ales negocierile inițiate de cele trei mari puteri comerciale – UE, SUA și Japonia –, în scopul încheierii de noi aranjamente comerciale preferențiale – așa-numitele *mega-acorduri regionale și bilaterale*. La fel de semnificativă este și viteza cu care s-au succedat aceste demersuri. Astfel:

- ✓ în martie 2013, au fost declanșate negocierile în vederea convenirii *Acordului de comerț liber UE-Japonia*;
- ✓ tot în martie 2013, Japonia s-a alăturat negocierilor privind *Parteneriatul Transpacific (TPP)*, incluzând 12 țări dezvoltate și emergente din Asia-Pacific;
- ✓ în iulie 2013, au început negocierile vizând *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)* între UE și SUA.

Iar pentru a completa imaginea asupra eforturilor precipitate ale unor membri importanți ai OMC de a încheia aranjamente preferențiale care ies de sub incidența sistemului comercial multilateral, să adăugăm la cele menționate mai sus încă două demersuri semnificative inițiate în 2013, care, chiar dacă nu pot fi subsumate acordurilor comerciale preferențiale propriu-zise, au o relevanță deosebită pentru sistemul comercial internațional, în virtutea ponderii considerabile în fluxurile comerciale și investiționale globale a partenerilor implicați, și anume:

- ✓ inițiativa *plurilaterală* cu caracter *sectorial* pentru convenirea unui nou *Acord privind comerțul cu servicii (Acordul TISA)*, negociat din martie 2013, la nivelul unui grup de 23 de membri ai OMC (incluzând UE); și
- ✓ lansarea, în noiembrie 2013, a negocierilor dintre UE și China în vederea încheierii unui *acord de investiții*.<sup>5</sup>

După cum se subliniază în înseși cercurile OMC, trendul puternic ascendent în materie de regionalism comercial este puțin probabil să se domolească, întrucât au fost semnate o serie de acorduri care urmează să intre în curând în vigoare, sau sunt în curs de negociere, majoritatea lor incluzând parteneri din diferite regiuni geografice (WTO, 2014d). Iar la inițiativele foarte recente în materie de acorduri de comerț liber, trebuie adăugate numeroase alte acorduri similare, care își așteaptă aprobarea finală sau ratificarea, cum ar fi, de exemplu, cele încheiate între UE-Canada, UE-Singapore, China-Elveția sau Australia-Coreea de Sud (UN/DESA, 2014).

---

<sup>5</sup> Obiectivul negocierilor este stimularea fluxurilor bilaterale de investiții, prin deschiderea piețelor și crearea unui cadru de reglementare mai simplu și mai sigur, bazat pe garanții juridice și previzibilitate sporite. Noul acord va înlocui cele 26 de tratate bilaterale de investiții negociate de statele membre ale UE cu China în ultimele trei decenii. Din martie 2014, UE negociază un acord de investiții și cu Myanmar/Birmania (European Commission, 2015). Noile acorduri de investiții ale UE ar urma să contribuie la stabilirea unui regim investițional mai coerent la nivel global, mai ales că un acord similar este negociat în prezent și între China și SUA (Berger, 2014).

Caseta 1: Exemple de acorduri comerciale preferențiale plurilaterale menite a consolida acordurile bilaterale existente

- Negocierile pentru crearea *Parteneriatului Transpacific (TPP)*, în regiunea Asia-Pacific, au început în martie 2010, dar de fapt la originea lor a stat obiectivul lărgirii acordului Trans-Pacific SEP (cunoscut și ca Acordul Pacific 4 sau P4, notificat la OMC în mai 2007), care a existat între Brunei Darussalam, Chile, Noua Zeelandă și Singapore. Ulterior, acestuia i s-au alăturat Australia, Canada, Malaysia, Mexic, Peru, SUA, Japonia și Vietnam, numărul părților ajungând în prezent la 12. Și alte țări și-au exprimat interesul în a participa la aceste negocieri, mai ales din Asia (China, Taiwan-China, Coreea de Sud, India ș.a.), dar și din America Latină (Columbia).
- Negocierile vizând *Parteneriatul Economic Regional Cuprinzător (Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP)* au fost lansate în noiembrie 2012 și urmăresc, printre altele, armonizarea acordurilor existente între cele 10 economii ale Asociației Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN) – Brunei Darussalam, Cambodgia, Filipine, Indonezia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailanda și Vietnam – și alte 6 economii (Australia, China, India, Japonia, Coreea de Sud și Noua Zeelandă). Scopul declarat al negocierilor este „realizarea unui acord de parteneriat economic modern, cuprinzător, de înalt standard și reciproc avantajos în vederea stabilirii unui regim comercial și investițional deschis în regiune, pentru a facilita expansiunea comerțului și a investițiilor în plan regional și a contribui la creșterea și dezvoltarea economică globală.” Negocierile acoperă comerțul cu bunuri și servicii, investițiile, dar și alte domenii precum politica în domeniul concurenței, drepturile de proprietate intelectuală, cooperarea economică și tehnică și, nu în ultimul rând, rezolvarea diferendelor.
- Negocierile vizând *Alianța Pacificului*, lansate oficial în 2012, includ Chile, Columbia, Mexic și Peru, iar mai recent Costa Rica, cu potențialul unei lărgiri ulterioare pentru a cuprinde și alți parteneri din America Latină (Panama fiind în proces de aderare). În esență, *Alianța Pacificului* urmărește să consolideze angajamentele bilaterale existente, în condițiile în care părțile implicate au deja încheiate între ele acorduri comerciale preferențiale care acoperă comerțul cu bunuri, comerțul cu servicii și investițiile.
- La rândul său, *Zona de comerț liber tripartită*, din Africa, urmărește mai curând consolidarea a trei acorduri plurilaterale existente decât liberalizarea adițională a fluxurilor comerciale și investiționale. Cele trei acorduri sunt: Comunitatea Africii de Est (EAC), Piața Comună pentru Africa de Est și de Sud (COMESA) și Comunitatea de Dezvoltare a Africii de Sud (SADC), implicând 26 de părți, respectiv: Angola, Botswana, Burundi, Comore, Republica Democrată Congo, Djibouti, Egipt, Eritrea, Etiopia, Kenya, Lesotho, Libia, Madagascar, Malawi, Mauritius, Mozambic, Namibia, Rwanda, Seychelles, Republica Africa de Sud, Sudan, Swaziland, Tanzania, Uganda, Zambia și Zimbabwe. Sudanul de Sud negociază în prezent accesunea la EAC, ceea ce va conduce la sporirea numărului partenerilor la 27.

Surse: WTO (2014d); UN/DESA (2014); RCEP (2013).

Ca și în cazul acordurilor comerciale preferențiale în vigoare, cele mai multe dintre noile negocieri sunt bilaterale. În contextul *negocierilor bilaterale*, cele mai semnificative acorduri sub aspectul ponderii partenerilor în comerțul mondial sunt: Acordul *TTIP* dintre UE și SUA, acordurile UE-Japonia, UE-MERCOSUR și UE-India<sup>6</sup>, ca și cele dintre Australia-China, Canada-Coreea de Sud și Canada-India (WTO, 2014d).

---

<sup>6</sup> UE a mai încheiat relativ recent acorduri de asociere cu Georgia și Republica Moldova și negociază acorduri comerciale preferențiale cu un mare număr de țări și grupări regionale, incluzând: șase țări din America Centrală, patru țări mediteraneene, majoritatea statelor ACP (Africa-Caraibe-Pacific), Comunitatea Andină și Consiliul de Cooperare al Golfului (UN/DESA, 2014).

Negocierile de dată mai recentă relevă însă și tendința formării unor acorduri comerciale preferențiale *plurilaterale*, având ca obiectiv consolidarea acordurilor bilaterale existente la nivelul unui grup de membri ai OMC (Casetă 1).

### 3. Tipologia noilor acorduri comerciale preferențiale și relevanța lor pentru comerțul și investițiile globale

Rezultatele investigațiilor recente efectuate de Secretariatul OMC relevă că, până în prezent, au fost notificate organizației în total 253 de acorduri comerciale preferențiale aflate în vigoare, ceea ce înseamnă că, de la crearea sa în 1995, organizația a primit de la membrii săi în medie 24 de notificări pe an, comparativ cu un număr mediu de 3 notificări pe an în contextul sistemului GATT (WTO, 2014e). O primă observație importantă care se impune pe marginea acestor date este aceea că acordurile comerciale preferențiale au sporit mult mai rapid după înființarea OMC decât în contextul GATT, ceea ce confirmă o dată în plus cauzele sistemice ale proliferării acestor acorduri, la care ne-am referit mai sus.

Analiza acordurilor comerciale preferențiale notificate la OMC începând din anul 2000 arată că, în anii recentți, s-au produs schimbări importante nu numai sub aspectul dinamicii, dar și al configurației acestor acorduri: ele au devenit nu doar mai numeroase, dar au crescut în complexitate. Sunt relevante următoarele aspecte (WTO, 2014e):

- În timp ce peste 80% din acordurile notificate sunt bilaterale, se remarcă o creștere a numărului acordurilor regionale de mare anvergură.
- Se înregistrează tot mai multe acorduri încheiate între țări aparținând unor regiuni geografice diferite și nu doar între țări învecinate, ceea ce diferă de modelul acordurilor încheiate în sistemul GATT.
- Un număr mult mai mare de țări în dezvoltare/emergente negociază în prezent asemenea acorduri.
- În anii recentți a avut loc o creștere semnificativă a gradului de complexitate a regulilor din interiorul acordurilor, ca și a relațiilor acestora cu alte acorduri. Proliferarea numerică continuă a acordurilor comerciale preferențiale, în condițiile în care fiecare dintre acestea dispune de setul său propriu de reguli și discipline comerciale, a fost redată în cercurile OMC, încă de la mijlocul anilor '90, prin metafora sugestivă a „castronului cu spaghete”.<sup>7</sup>
- Majoritatea acordurilor comerciale preferențiale conțin angajamente mai adânci și mai extinse, care trec dincolo de simple angajamente asumate în materie de acces pe piața bunurilor. Sub aspectul *naturii angajamentelor* asumate

---

<sup>7</sup> Sintagma a fost utilizată prima dată în 1995, de reputatul economist american Jagdish Bhagwati, pentru a sugera problemele complexe pe care le ridică acordurile comerciale preferențiale pentru sistemul comercial multilateral. Ulterior, termenul a pătruns în limbajul uzual al OMC.

de părți prin acordurile comerciale preferențiale, notificate la OMC începând din anul 2000, sunt relevante următoarele aspecte (WTO, 2014e):

- ✓ circa 60% din acorduri conțin angajamente deopotrivă în sfera bunurilor și a serviciilor;
- ✓ peste jumătate din acorduri înglobează reguli privind investițiile;
- ✓ peste jumătate din acorduri încorporează și alte subiecte decât accesul pe piață, stipulând prevederi vizând achizițiile guvernamentale, concurența, barierele tehnice și normele sanitare/fitosanitare, măsurile de apărare comercială și drepturile de proprietate intelectuală;
- ✓ o proporție mai mică din acordurile existente include și subiecte adiționale, cum ar fi standardele de mediu, standardele de muncă și comerțul electronic – care nu sunt acoperite în prezent de regulile și disciplinele multilaterale ale OMC.

Să observăm, așadar, că setul de noi reguli și discipline care se află în concordanță cu exigențele comerțului derulat prin RGP, asigurând interconexiunile dintre *comerț-investiții-servicii-drepturi de proprietate intelectuală*, se regăsește, sub diferite forme, în acordurile comerciale preferențiale de generație nouă, încheiate de diferitele țări ale lumii și notificate la OMC. Toate aceste acorduri ținesc spre realizarea unei integrări adânci, prin: (1) prevederi care exced regulile multilaterale ale OMC, adică se referă la domenii care constituie deja obiectul unor angajamente asumate în cadrul acordurilor multilaterale, dar presupun angajamente adiționale (cunoscute și drept prevederi „OMC-plus”); și (2) prevederi care vizează domenii noi, care sunt în afara sferei de incidență a regulilor și disciplinelor multilaterale curente ale OMC (prevederi „OMC-extra”) (Horn, Mavroidis și Sapir, 2009; Baldwin, 2013).

În fine, să completăm cele de mai sus cu observația că o mare parte a notificărilor primite de OMC vizează acorduri care implică fie UE, fie SUA ca parteneri, ceea ce pune în evidență rolul celor două mari puteri comerciale de *principali promotori ai acordurilor comerciale preferențiale*. De fapt, cei doi mari actori pe scena comercială globală reprezintă cele două „noduri” principale în constelația acordurilor comerciale preferențiale, „spițele” fiind constituite din diferitele țări partenere cu care au încheiat asemenea acorduri. Prin construirea unui sistem de acorduri bilaterale de tipul „nod și spițe”, UE și SUA s-au străduit să diminueze divergențele în materie de reglementare cu care se văd confruntate firmele angajate în comerț din cauza regulilor comerciale complexe și netransparente inerente acestor acorduri („castronul de spaghete”). Dar, chiar dacă prin acest sistem situația este atenuată într-o oarecare măsură din perspectiva firmelor situate într-un „nod”, problemele se mențin în cazul firmelor din țările care reprezintă „spițele” (precum Mexic, Israel, Iordania și Chile, dar și numeroase alte țări), și care au încheiate acorduri profunde atât cu UE, cât și cu SUA (Horn *et al.*, 2009; Baldwin, 2013).

Proliferarea numerică a acordurilor comerciale preferențiale nu reprezintă, așadar, decât o fațetă a procesului de adâncire a integrării țărilor în economia mondială și de accentuare a interdependențelor dintre economiile naționale. În paralel cu sporirea lor neconținută sub aspect numeric în ultimul deceniu, a crescut numărul acordurilor care îmbracă forma aranjamentelor de integrare mai profundă, în sensul că regulile comerciale pe care le promovează se extind dincolo de măsurile tarifare tradiționale sau de acordurile multilaterale existente, și chiar de acordurile preferențiale în vigoare.

Drept urmare, sistemul comercial internațional este reglementat de un număr tot mai mare de acorduri comerciale preferențiale, iar proporția comerțului mondial care cade sub incidența acestor acorduri sporește neîncetat. Potrivit estimărilor UNCTAD (2013b), la nivelul anului 2012, circa 60% din comerțul țărilor dezvoltate, ca și al țărilor din America Latină și economiilor în tranziție, s-a derulat în baza acordurilor comerciale preferențiale. Deși este mult mai moderat, acest indicator se află în creștere dinamică și în cazul țărilor în dezvoltare. Ponderile comerțului desfășurat în baza acestor acorduri sunt relativ mai scăzute în Asia de Est (40%), Asia de Sud (30%) și Africa Sub-Sahariană (30%), dar se află pe un trend ascendent, în special în primele două regiuni, datorită reorientării fluxurilor comerciale globale către economiile emergente din Asia. Și, desigur, la aceste date statistice se vor adăuga efectele pleiadei de acorduri comerciale preferențiale încheiate mai recent, incluzând mega-acordurile bilaterale și regionale, a căror negociere a început în 2013 și care includ țări cu ponderi apreciabile în relațiile economice internaționale.

Datele din Tabelul 1 ilustrează relevanța pentru comerțul și PIB-ul mondial a celor mai reprezentative acorduri comerciale preferențiale (bilaterale și regionale) care sunt în curs de negociere. Luând doar exemplul *RCEP* și al *TPP*, putem constata că ponderea cumulată în comerțul mondial a părților implicate în cele două mega-acorduri este de circa un sfert în cazul fiecărui acord, iar ponderile lor în PIB-ul global se ridică la 28% și, respectiv, 38%.

Iar dacă mutăm analiza la nivelul fluxurilor globale investiționale (Tabelul 2), vom constata că participanților la *RCEP* le revin 24% din fluxurile mondiale de ISD receptate, iar părților la *TPP* – 32%. Cu alte cuvinte, indicatorii din domeniul fluxurilor comerciale au un corespondent în planul fluxurilor globale de ISD.

Prin urmare, este cât se poate de evident că noile inițiative vizează aranjamente economice de mare anvergură, implicând un grup de țări care împreună au o greutate economică semnificativă, fie că este vorba de ponderea în PIB-ul global, în comerțul mondial sau în fluxurile globale de ISD.

Tabelul 1: Relevanța economică a unor acorduri comerciale preferențiale în curs de negociere<sup>1</sup>

Acorduri în curs de negociere	Număr de membri	Pondere în comerțul mondial cu bunuri și servicii, în 2012 (%)	Bunuri		PIB combinat (% din PIB-ul mondial)	Numărul altor acorduri bi-și plurilaterale dintre parteneri
			Comerț intra-parteneri (% din comerțul global)			
			Export	Import		
RCEP	16	24,2	47,1	41,9	28	23
Alianța Pacificului	4	2,7	4,3	3,9	2,8	6
TPP	12	26,3	38,3	46,2	38,3	35
TTIP	2	43,6	14,7	17,2	44,9	0
Acordul Tripartit	26	1,5	26,4	2,1	1,4	4
Acordul TISA	23	69,3 <sup>2</sup>	-	-	56,5	

Note: <sup>1</sup> Datele de comerț se referă la anul 2012, cu mici excepții; <sup>2</sup> Reflectă doar ponderea în comerțul mondial cu servicii.

Sursa: WTO (2014d).

Și nu încape nicio îndoială că, în cazul în care vor fi finalizate cu succes, noile acorduri comerciale preferențiale vor avea importante *implicații de ordin sistemic*: nu doar pentru sistemul comercial multilateral construit în jurul OMC, ci și pentru regimul investițional internațional, care este alcătuit în prezent din mai multe straturi.

Tabelul 2: Evoluția ponderii unor grupuri regionale și interregionale în totalul mondial de ISD receptate, în media anilor 2005-2007 și în 2013 (Miliarde de dolari și %)

Grupuri regionale/ interregionale	Media 2005-2007		2013		Modificări ale ponderii (%)
	ISD receptate (mld. USD)	Pondere în totalul mondial (%)	ISD receptate (mld. USD)	Pondere în totalul mondial (%)	
APEC	560	37	789	54	17
TPP	363	24	458	32	8
TTIP	838	56	434	30	-26
RCEP	195	13	343	24	11
BRICS	157	11	304	21	10
NAFTA	279	19	288	20	1
ASEAN	65	4	125	9	5
MERCOSUR	31	2	85	6	4

Sursa: UNCTAD (2014).

Întrucât în sfera investițiilor internaționale nu s-a putut conveni până acum un cadru multilateral de reglementare (deși nu au lipsit încercările în acest sens), la nivelul politicilor globale, comerțul și ISD sunt abordate de instituții și aranjamente juridice diferite: în timp ce comerțul este acoperit de regulile și disciplinele multilaterale ale OMC, ISD sunt reglementate prin: (i) tratatele bilaterale de investiții – în număr de 3.236 la sfârșitul anului 2013, potrivit UNCTAD (2014) –; și

(ii) acordurile comerciale preferențiale (bilaterale/regionale). În absența unui cadru multilateral pentru investiții, normele de reglementare a fluxurilor globale de ISD sunt puse în aplicare mai ales prin prevederile acordurilor comerciale preferențiale, care acoperă deopotrivă comerțul și investițiile. Iar faptul că noile acorduri comerciale preferențiale acoperă nu doar comerțul, ci și investițiile, reflectă în esență îmbinarea tot mai strânsă dintre fluxurile comerciale și cele investiționale și, ca atare, nevoia abordării celor două fluxuri împreună, mai ales că deciziile companiilor privind amplasarea activității lor economice implică deopotrivă comerț și investiții, ca mijloc de acces pe piețe.

Nu este, așadar, surprinzător faptul că negocierile curente având ca obiectiv crearea de acorduri mega-regionale au devenit subiectul unor dezbateri foarte aprinse în context național și internațional, atrăgând deopotrivă critici și susținători, în funcție de interesele implicate. Iar temerile majore legate de aceste acorduri nu sunt legate doar de impactul lor potențial asupra regimurilor de reglementare din țările neparticipante la aceste negocieri, ci asupra însuși procesului dezvoltării sustenabile din aceste țări.

#### 4. Implicațiile sistemice ale acordurilor comerciale preferențiale

Revigorarea remarcabilă a agendei comerciale regionale în 2013 și mai ales noile inițiative extrem de ambițioase promovate de UE și SUA – cu deosebire *Parteneriatul Transatlantic pentru comerț și investiții (TTIP)* între UE și SUA și *Parteneriatul Transpacific (TPP)* între SUA și 11 state din America și Asia – au resuscitat dezbaterile în cercurile politice și academice pe marginea proliferării acordurilor comerciale preferențiale și a relației acestora cu sistemul comercial multilateral.

În esență, dezbaterile în jurul acestui subiect, care datează încă de la mijlocul anilor '90, s-au concentrat asupra întrebării dacă acordurile comerciale preferențiale reprezintă stimulente sau piedici pentru sistemul comercial multilateral. Creșterea continuă a numărului acestor acorduri și imposibilitatea de a stopa valul de regionalism din sistemul comercial internațional au determinat, în timp, o atitudine de acceptare a existenței acestui fenomen. OMC a adoptat, la rândul său, o poziție mai tolerantă față de aceste acorduri, concentrându-se pe elaborarea unor mecanisme menite a asigura că activitatea regională completează sistemul multilateral și nu îl prejudiciază. Astfel, în decembrie 2006, în cadrul OMC a fost creat, pe o bază provizorie, un nou *mecanism de transparență* pentru ansamblul acordurilor preferențiale, care prevede anunțarea din timp și notificarea acestora organizației.

Dezbaterile curente din cercurile politice și academice internaționale pe marginea noilor acorduri comerciale preferențiale inițiate de marile puteri comerciale sunt puternic polarizate, fiind focalizate cu precădere pe aspectele care

vizează *viitorul sistemului comercial mondial*. Opiniile privind relația dintre aceste acorduri și sistemul comercial multilateral împart economiștii în două tabere: pe de o parte, sunt cei care argumentează că acordurile comerciale preferențiale, și mai ales mega-acordurile, constituie o amenințare severă la adresa sistemului multilateral; pe de altă parte, sunt cei care consideră că asemenea temeri ar fi exagerate și că ar exista posibile soluții pentru a reconcilia aceste acorduri cu sistemul multilateral, cu condiția să existe voință politică în acest sens.

În contextul disputei antinomice pe tema „*regionalism versus multilateralism*”, însăși poziția oficială a OMC a dobândit noi nuanțe. Dacă în luările de poziție ale fostului director general al OMC, Pascal Lamy, deslușim accente foarte critice la adresa acordurilor comerciale preferențiale și vădite semne de îngrijorare legate de potențialul lor impact sistemic, noul director general al OMC, brazilianul Roberto Azevêdo, a adoptat o poziție mult mai conciliantă. În opinia sa, expusă în mod repetat după preluarea noii sale funcții în 2013, traiectoriile regionale, plurilaterale și multilaterale de reglementare și liberalizare a comerțului nu se exclud reciproc, ci sunt *complementare*. Ca atare, din perspectiva poziției oficiale a OMC, demersurile curente desfășurate la nivel bilateral, plurilateral și regional sunt pozitive și oportune, acestea contribuind la construirea edificiului regulilor comerciale globale și al liberalizării comerțului (WTO, 2014e; WTO, 2014f). În același timp, însă, aceste inițiative nu pot substitui sistemul comercial multilateral, ci trebuie să *coexiste cu acest sistem*. Aceasta întrucât, pe de o parte, o serie de subiecte importante (precum reglementările financiare, subvențiile în domeniul agriculturii sau al pescuitului ș.a.) nu pot fi abordate decât în plan global, în cadrul OMC. Pe de altă parte, coexistența este cerută din considerente legate de acoperire geografică (noile aranjamente regionale și plurilaterale excluzând un mare număr de țări).

Promotorii acordurilor comerciale preferențiale, și mai ales ai noilor mega-acorduri precum *TPP* și *TTIP*, consideră că aceste inițiative constituie alternative pentru liberalizarea multilaterală a comerțului și pentru modernizarea regulilor comerciale multilaterale, contribuind totodată la coerența sistemului OMC, la liberalizarea în baza principiului MFN și la promovarea integrării regionale mai profunde.

În schimb, opoziții manifestă temeri serioase în legătură cu eficiența acordurilor comerciale preferențiale în general și a acordurilor *TPP* și *TTIP* în particular, argumentând că nu este deloc clar cum se va putea asigura compatibilitatea dintre cele două acorduri și nici dintre acestea și celelalte acorduri preferențiale, cum ar fi *RCEP*. Alte temeri majore sunt exprimate în legătură cu capacitatea acestor mega-acorduri de a promova liberalizarea comerțului în plan global și de a asigura convergența reglementărilor la nivel multilateral, dat fiind faptul că ele pot implica prevederi discriminatorii (precum concesiile și acces preferențial pe piață), de natură să distorsioneze piețele. Acestor acorduri li se reproșează și faptul că evită să abordeze o serie de subiecte comerciale acute care



ar necesita soluții globale, cum ar fi subvențiile din domeniul agriculturii. Și, nu în ultimul rând, li se impută faptul că includ mecanisme proprii de reglementare a disputelor (precum mecanismele de soluționare a disputelor dintre investitorii străini și statele gazdă, în cazul *TPP* și *TTIP*), ceea ce ar conduce cu timpul la înlocuirea, în tot mai numeroase spețe, a sistemului de reglementare a diferendelor din cadrul OMC, slăbind și pe această cale sistemul comercial multilateral.

Între acordurile comerciale preferențiale în curs de negociere există, desigur, deosebiri esențiale sub aspectul conținutului și al sferei lor de cuprindere, ca și al gradului de deschidere față de terți, dar ele au în comun faptul că, în virtutea sferei largi de cuprindere, a relevanței economice a partenerilor implicați, ca și a consecințelor pentru stabilirea standardelor în domeniul comerțului și investițiilor la nivel global, *implicațiile lor pentru sistemul comercial multilateral sunt mult mai mari* decât cele ale acordurilor comerciale preferențiale încheiate în trecut. De fapt, noile acorduri tind să redimensioneze raportul dintre politicile comerciale naționale și politicile comerciale globale.

Există un larg consens în rândul analiștilor că noile tendințe care se afirmă în configurația acordurilor comerciale preferențiale și în sfera colaborării comerciale în plan regional vor avea importante *implicații sistemice*. În cazul în care vor fi finalizate cu succes, mega-acordurile bilaterale și regionale vor dispune de potențialul de a remodela sistemul comercial global, întrucât vor acoperi partea covârșitoare a comerțului mondial și vor impune norme și standarde care trec dincolo de prevederile acordurilor multilaterale ale OMC și chiar de cele ale acordurilor preferențiale existente (Draper, Lacey și Ramkolowan, 2014). Chiar dacă teoretic ar putea fi privite drept inițiative complementare în raport cu sistemul comercial multilateral, aceste acorduri incumbă *riscuri majore* pentru acest sistem. În timp ce se pot dovedi avantajoase pentru țările implicate, ele pot afecta statele neimplicate, ca și sistemul comercial multilateral în ansamblu, prin: reducerea transparenței și uniformității sistemului comercial multilateral; crearea unor regimuri comerciale multiple, având drept rezultat fragmentarea și mai accentuată a acestui sistem; majorarea costurilor tranzacțiilor comerciale; distorsionarea fluxurilor comerciale internaționale; și, nu în ultimul rând, discriminarea statelor neparticipante.

În primul rând, acordurile comerciale preferențiale sunt o amenințare la adresa *transparenței și uniformității sistemului comercial global*. Numărul în continuă creștere al acestor acorduri se adaugă sistemului de preferințe comerciale, care deja este foarte complex, și în cadrul căruia se manifestă diferențe notabile în materie de cadru de reglementare. Din perspectiva sistemului comercial multilateral, noile acorduri comerciale preferențiale de genul *TPP*, *RCEP*, *Alianța Pacificului* ș. a. ar fi benefice doar dacă s-ar dovedi capabile să consolideze și să simplifice rețeaua deosebit de complexă a relațiilor bilaterale și a regulilor comerciale între părți, mai ales că majoritatea părților la *RCEP* și la *TPP* dispun deja

de acorduri bilaterale, iar în unele cazuri chiar de mai multe acorduri bilaterale și plurilaterale, cu diferite grade de integrare, la care se adaugă și unele aflate în curs de negociere. De aici rezultă o încrengătură stufoasă și netransparentă de reguli („castronul de spaghete”) care guvernează comerțul dintre țările care sunt părți ale acordurilor. Rămâne de văzut dacă noile acorduri în curs de negociere vor consolida într-adevăr relațiile existente, sau, așa cum a fost cazul până acum, le vor adăuga acestora doar un strat în plus de preferințe, fără a le simplifica (Ghibuțiu & Ghibuțiu, 2014).

În al doilea rând, un element important al acestor acorduri este *gradul lor de deschidere față de terți*, nu numai sub aspectul posibilității altor părți de a li se alătura, dar și al caracteristicilor de bază ale regulilor lor de origine sub aspectul severității și gradului de toleranță vizavi de terți. Or, aceste acorduri conțin prevederi care discriminează pe acei membri ai OMC care nu sunt părți ale acestora, având drept rezultat desfășurarea negocierilor comerciale cu două viteze (WTO, 2014d). Mai mult decât atât, ele pot distorsiona fluxurile comerciale internaționale, mai ales prin taxe vamale preferențiale și, deci, discriminatorii (Koopmann & Wittig, 2014).

În al treilea rând, o trăsătură fundamentală a noilor acorduri comerciale preferențiale este focalizarea lor pe barierele comerciale de natura *reglementărilor din interiorul frontierelor* și mai puțin pe măsurile tarifare impuse la granițele naționale. Obiectivele lor țintesc spre realizarea unei integrări adânci, prin prevederi care exced regulile multilaterale ale OMC și chiar și ale acordurilor preferențiale existente. Ele urmăresc un grad ridicat de integrare a partenerilor prin liberalizarea măsurilor de reglementare din interiorul frontierelor, precum: reglementările tehnice, standardele, reglementările sanitare și fitosanitare, serviciile, investițiile, drepturile de proprietate intelectuală, ajutoarele de stat, achizițiile guvernamentale, concurența, mediul și standardele vizând forța de muncă (UN/DESA, 2014). Un exemplu elocvent este *Parteneriatul Transpacific (TPP)* (Casetă 2).

Faptul în sine că noile acorduri de genul *TPP, RCEP, Alianța Pacificului* etc. includ subiecte care nu sunt acoperite de acordurile multilaterale ale OMC reprezintă, desigur, o oportunitate de a negocia noi reguli și discipline în domeniile respective, mai ales că, pe parcursul celor 12 ani de negocieri, Runda Doha nu a produs rezultatele scontate.

Dar, în condițiile în care măsurile de reglementare din interiorul frontierelor tind să prevaleze în acordurile comerciale preferențiale, există riscul ca sistemul comercial multilateral să fie afectat de o *divergență în materie de reglementare*, ceea ce poate conduce la *fragmentarea piețelor*. Or, piețele segmentate reduc oportunitățile comerciale, împiedică realizarea economiilor de scară, tind să excludă unele țări și să introducă discriminarea.

Caseta 2: Parteneriatul Transpacific (TPP) – modelul preconizat pentru reglementarea comerțului mondial

Acordul *TPP* se dorește a fi un acord de comerț liber extrem de ambițios, de largă cuprindere și de un standard ridicat, ale cărui prevederi să abordeze, pe de o parte, ansamblul subiectelor comerciale relevante pentru comerțul clasic aferent secolului XX (precum reducerea taxelor vamale), iar, pe de altă parte, să elaboreze reguli comerciale cu privire la barierele netarifare, drepturile de proprietate intelectuală, garantarea investițiilor, normele de muncă și de mediu etc., care să corespundă cerințelor unei economii mondiale tot mai globalizate și ale unui comerț desfășurat preponderent prin RGP, dictate de realitățile secolului XXI.

Ca atare, negocierile *TPP* includ, alături de accesul tradițional pe piața bunurilor și serviciilor, patru noi subiecte horizontale: coerență și convergență în materie de reglementare; competitivitatea și facilitarea tranzacțiilor; comportamentul întreprinderilor de stat; precum și unele aspecte comerciale inedite, neacoperite până acum de majoritatea acordurilor comerciale preferențiale existente, cum ar fi comerțul și investițiile în sfera produselor inovatoare și a serviciilor.

În opinia unor observatori, *TPP* este un mijloc de realizare a unei integrări economice mai profunde în regiunea Asia-Pacific și, totodată, un laborator de încercări pentru includerea în sistemul comercial multilateral a noilor bariere comerciale aferente comerțului desfășurat prin RGP. În ultimă instanță, obiectivul *TPP* este de a servi drept *model* pentru reglementarea comerțului în plan global.

Negocierile *TPP*, ca și cele vizând *TTIP*, au atras critici vehemente și chiar proteste publice din partea unor grupuri și chiar a unor oficialități, din cauza caracterului secretos al negocierilor, a domeniului extins de aplicare a acordurilor și a unor clauze controversate. În special avocații mișcărilor anti-globalizare acuză negocierile *TPP* că exced sfera tradițională a reducerilor tarifare și a instrumentelor de promovare a comerțului, că acordă marilor corporații o putere fără precedent și încalcă interesele consumatorilor și ale forței de muncă, ca și normele de mediu. Printre prevederile cele mai controversate ale acordului *TPP* (ca de altfel și ale *TTIP* dintre SUA și UE, sau ale noului tratat de investiții UE-China), care au stârnit dezbateri publice virulente se numără clauza privind rezolvarea disputelor dintre investitorii străini și statele gazdă. Aceste clauze permit investitorilor străini să recurgă la tribunale internaționale pentru a acționa în judecată statele gazdă, fără a fi nevoiți să treacă prin instanțele naționale de judecată ale statelor gazdă. Clauzele de soluționare a conflictelor de investiții au fost vehement criticate pe temeiul influenței lor negative asupra capacității guvernelor din țările gazdă de a promova reglementări în interesul public.

De la lansarea inițiativei în 2010, pe marginea Acordului *TPP* au avut loc 20 de runde oficiale de negocieri. Întrucât planul inițial de a finaliza negocierile în decembrie 2013 nu s-a putut îndeplini din cauza controverselor majore dintre parteneri în mai multe domenii (incluzând drepturile de proprietate intelectuală, întreprinderile de stat, mediul și investițiile), participanții au decis continuarea negocierilor în 2014, dar acestea nu au putut fi încheiate nici în decembrie 2014. Deși realizarea Acordului *TPP* se numără printre prioritățile agendei comerciale promovate de Administrația Obama, finalizarea negocierilor (ca și a negocierilor *TTIP* dintre SUA și UE) depinde, în ultimă instanță, de prelungirea de către Congresul SUA a mandatului Administrației americane de a încheia cu celeritate acorduri comerciale.

Surse: Baldwin (2012b); WTO (2014d); Berger (2014); UN/DESA (2014).

Grav este și faptul că fragmentarea regulilor comerciale are ca efect *majorarea costurilor tranzacțiilor comerciale* pentru participanți. Afectate sunt mai ales țările în dezvoltare și întreprinderile mici și mijlocii, care dispun de capacități mult mai reduse pentru a gestiona acest sistem de reglementări deosebit de complex și lipsit de transparență, comparativ cu puternicele CTN care beneficiază de o poziție mult mai avantajoasă.

Și, nu în ultimul rând, există temeri serioase privind efectele potențiale ale mega-acordurilor bilaterale și regionale în curs de negociere asupra *țărilor care nu constituie părți* ale acestora. Așa cum s-a arătat, în cazul în care vor fi încheiate cu

succes, aceste acorduri vor dispune de forța de a remodela sistemul comercial global, întrucât vor acoperi partea preponderentă a comerțului mondial și a investițiilor internaționale. Ele vor stabili noi reguli comerciale globale, inclusiv standarde, care s-ar putea dovedi inadecvate prin prisma nivelului de dezvoltare sau a intereselor comerciale specifice ale țărilor rămase în afara lor, printre acestea figurând unele dintre cele mai dinamice economii emergente, precum țările BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud), dar și numeroase economii mici și vulnerabile.

În timp ce obiectivul explicit al negociatorilor din SUA și UE este reconfigurarea regulilor comerciale la nivel global pentru a le aduce în consonanță cu realitățile economice ale secolului al XXI-lea, aceste negocieri exclud peste 100 de economii, care găzduiesc peste 80% din populația lumii și care înregistrează ritmuri de creștere mult mai rapide decât economiile implicate în negocierea mega-acordurilor regionale. Iar dacă trendurile actuale se vor menține, economiile excluse ar putea deține peste jumătate din comerțul mondial într-un viitor nu prea îndepărtat (Dadush, 2014). În mod evident, țările excluse din mega-acordurile regionale vor fi nevoite să recurgă la propriile aranjamente și abordări alternative, *ceea ce ar putea face OMC și mai puțin relevantă ca organizație.*

Teoretic, țările excluse din acordurile mega-regionale și îngrijorate de implicațiile acestora pentru sistemul comercial global ar putea urma mai multe strategii ca reacție de răspuns la aceste acorduri, în funcție de interesele lor comerciale ofensive și defensive. Asemenea strategii ar putea include, pe lângă reforme comerciale autonome (unilaterale), inițierea unor noi negocieri bilaterale sau regionale cu părțile contractante la *TPP* și *TTIP*, precum și cu alți parteneri comerciali importanți, care să le permită să-și sporească competitivitatea (Dadush, 2014). Se pare că teama de marginalizare și de repercusiunile negative ale noilor acorduri asupra competitivității economiilor lor au determinat deja numeroase dintre țările în dezvoltare/emergente să-și intensifice eforturile în direcția explorării schemelor de integrare regională Sud-Sud în vederea promovării economiilor de scară, a diversificării și rezilienței față de șocurile externe.

Cea mai rațională opțiune la îndemâna țărilor excluse din noile acorduri mega-regionale ar fi, desigur, reluarea colaborării multilaterale în cadrul OMC. Iar dacă înainte de Conferința ministerială a OMC din decembrie 2013 o asemenea opțiune părea profund nerealistă, succesul chiar și limitat al acestei conferințe, ca și conștientizarea tot mai clară a provocărilor generate de acordurile mega-regionale pentru sistemul comercial multilateral, au făcut ca reangajarea în activitatea multilaterală sub auspiciile OMC să se cristalizeze drept o soluție optimă pentru numeroase țări, inclusiv pentru cele implicate în negocierile mega-regionale. Adoptarea unei agende comerciale post-Bali realiste, ca premisă a reluării negocierilor în cadrul OMC, nu va putea stopa, desigur, valul noului regionalism întruchipat de *TPP* și *TTIP*. Dar, dacă ar fi întreprinsă în mod corespunzător, aceasta

ar putea crea o dinamică pozitivă între negocierile regionale și cele multilaterale (Dadush, 2014). Probabil că rolul constructiv jucat de multe țări la Conferința ministerială a OMC de la Bali, începând cu SUA și terminând cu țările BRICS și țările cel mai puțin dezvoltate, să fie o expresie a temerilor că acordurile mega-regionale ar putea transforma OMC într-o organizație irelevantă, subminând în cele din urmă corpul de reguli și discipline multilaterale. După cum, aceleași temeri au determinat probabil țările BRICS să abandoneze atitudinea lor de blocare constantă a Rundei Doha și să revină la masa negocierilor, animate de noul interes față de procesul de negocieri multilaterale din cadrul OMC (Koopman & Wittig, 2014).

## 5. Concluzii și câteva reflecții privind viitorul sistemului comercial internațional

Evoluțiile curente din sistemul comercial internațional gestionat de OMC – și în special intensificarea fără precedent a regionalismului comercial – reflectă nevoia acută de ajustare a acestui sistem la noile realități impuse de schimbările tehnologice, economice și geopolitice de mare amploare care s-au produs în deceniile recente în economia mondială, și mai ales în sfera comerțului și a organizării producției în plan global.

În prezent, sistemul comercial internațional construit în jurul OMC se confruntă cu trei provocări majore, care prezintă o relevanță deosebită pentru *revitalizarea multilateralismului comercial*. Aceste provocări sunt generate de globalizarea crescândă a economiei mondiale și se află într-o strânsă corelație.

➤ Ascensiunea economică a țărilor în dezvoltare/emergente și mutațiile în raportul de forță din economia mondială reclamă un nou echilibru în distribuția drepturilor și obligațiilor membrilor OMC, pentru ca organizația să își poată exercita cele două funcții principale: de deschidere a piețelor la nivel multilateral și de elaborare a regulilor care să guverneze comerțul mondial.

➤ Pentru a-și menține rolul central în gestionarea comerțului global, OMC va trebui să încorporeze în agenda sa de lucru o serie de subiecte relevante pentru schimburile comerciale desfășurate prin RGP (incluzând investițiile și barierele netarifare) și să elaboreze reguli și discipline comerciale adecvate pentru a susține dezvoltarea RGP, care au devenit forma dominantă de organizare a producției și comerțului în plan global, implicând deopotrivă economiile dezvoltate și în dezvoltare/emergente.

➤ A treia provocare majoră, strâns legată de primele două, vizează explozia regionalismului comercial și pericolul generat de aceasta pentru sistemul comercial multilateral.

În timp ce rezultatele pozitive ale ultimei Conferințe ministeriale a OMC, din decembrie 2013, au deschis o fereastră de oportunitate pentru relansarea cooperării la nivel multilateral a națiunilor și pentru finalizarea Rundei Doha,

*perspectivele revigorării multilateralismului comercial sunt grevate de numeroase riscuri și incertitudini.*

În primul rând, se ridică numeroase semne de întrebare în legătură cu rezultatele concrete ale demersurilor de finalizare a Rundei Doha. Chiar dacă membrii OMC vor reuși să convină asupra unei agende comerciale post-Bali până în iulie 2015<sup>8</sup>, problemele restante și puternic controversate, care au determinat blocajele recurente ale Rundei Doha (precum accesul pe piața produselor industriale și a serviciilor, subvențiile și taxele vamale de import în cazul produselor agricole), vor fi extrem de dificil de abordat, iar negocierile vor dura probabil ani de zile.

În al doilea rând, se mențin incertitudini considerabile cu privire la repercusiunile pe care le vor avea pentru sistemul comercial multilateral noile acorduri comerciale preferențiale în curs de negociere, și în special acordurile *TPP* și *TTIP*. Este de așteptat ca reușita acestor două inițiative mega-regionale să pună în umbră orice inițiativă de liberalizare multilaterală în cadrul OMC, întrucât va spulbera probabil și ultimele argumente că OMC ar putea elabora norme mai eficiente pentru relațiile comerciale internaționale decât cele elaborate de acordurile regionale, încheiate de un grup restrâns de membri ai OMC și dispunând de o putere covârșitoare. Este însă la fel de adevărat că asupra celor două mari proiecte regionale planează numeroase incertitudini, atât în privința conținutului, cât și a calendarului lor de realizare. Deocamdată, nu se știe dacă aceste acorduri extrem de complexe vor fi încheiate vreodată și nici dacă vor fi finalizate conform ambițiilor inițiale ale participanților, sau dacă conținutul lor va fi diluat și adus la un numitor comun minim, ceea ce nu ar genera angajamente prea mari pentru părțile implicate și nici provocări prea mari pentru țările neimplicate. Dar, chiar dacă Acordul *TPP*, a cărui negociere este de departe cea mai avansată, ar fi convenit în 2015, intervalul de timp până când ar urma să producă efecte este considerabil, întrucât ratificarea de către Congresul SUA este incertă, iar implementarea dispozițiilor sale ar putea necesita mai mulți ani (Dadush, 2014). Observația este validă și în cazul Acordului *TTIP*, a cărui încheiere este preconizată pentru sfârșitul anului 2015. Implicit, se mențin incertitudini majore cu privire la repercusiunile acestor acorduri pentru sistemul comercial multilateral.

În fine, nu trebuie scăpate din vedere nici riscurile de natură macroeconomică care continuă să umbrească perspectivele de revigorare a schimburilor comerciale internaționale. Comerțul nu a reușit încă să-și revină integral după declinul istoric din 2009, continuând să resimtă replicile crizei financiare și economice globale, ceea ce s-a tradus prin încetinirea drastică a

---

<sup>8</sup> Evoluțiile din 2014 au dovedit că membrii OMC nu au fost capabili să realizeze nici măcar consensul cu privire la implementarea pachetului de măsuri adoptat la Conferința ministerială a OMC din decembrie 2013, ceea ce a condus la un nou blocaj (până în decembrie 2014) și la amânarea până în iulie 2015 a termenului pentru elaborarea programului de lucru privind subiectele restante ale Rundei Doha.

ritmului său de creștere în anii recenți și incapacitatea de a reveni la dinamica anterioară crizei. Această stare de fapt alimentează pericolul escaladării protecționismului comercial și al amplificării tensiunilor dintre partenerii comerciali, mai ales că numeroase țări recurg în continuare la măsuri de restricționare a comerțului ca reacție la efectele negative ale crizei.

Desigur, regulile și disciplinele OMC vor rămâne în continuare în centrul guvernancei comerțului global, mai ales că a sporit credibilitatea organizației datorită adoptării „pachetului de la Bali” și deciziei membrilor OMC de a finaliza Runda Doha. Dar, o serie de factori – precum incertitudinea și fragmentarea sistemului comercial internațional, progresele slabe în elaborarea de reguli multilaterale mai eficiente și mai puternic ancorate în aspectele de dezvoltare, ca și dimensiunea problemelor rămase nesoluționate – ar putea conduce la reorientarea atenției în context multilateral *dinspre liberalizarea comerțului înspre monitorizarea modului în care sunt respectate regulile comerciale existente*. Aceiași factori ar putea determina înclinarea opțiunilor la nivel multilateral tot mai mult spre abordări bazate pe o *geometrie variabilă* a acordurilor comerciale și, deci, a angajamentelor asumate în cadrul OMC de membrii săi (UN/DESA, 2014; Koopman & Wittig, 2014). Aceste tendințe s-ar putea accelera din cauza impactului noilor acorduri mega-regionale asupra țărilor în dezvoltare/emergente (fie că sunt, fie că nu sunt părți ale acestor acorduri), ca și asupra sistemului comercial în ansamblu.

Prin urmare, tendințele care se prefigurează în evoluția sistemului comercial internațional nu par a veni în întâmpinarea dezideratului unei cooperări multilaterale mai strânse și mai eficiente, impuse de o economie globală tot mai interconectată și de o lume tot mai interdependentă. Contrar acestui deziderat, asistăm în prezent la un paradox, pe care fostul director general al OMC, Pascal Lamy, l-a descris astfel: „*În timp ce lumea devine multipolară, într-un ritm și la o scară fără precedent, iar producția și comerțul se multilateralizează sub acțiunea RGP, regulile care guvernează comerțul internațional stau tot mai mult sub semnul bilateralismului*” (WTO, 2013b). Se ridică, așadar, în mod justificat întrebarea: în ce măsură vor putea răspunde regulile comerciale bilaterale noilor realități din peisajul comercial global, în care partea preponderentă a comerțului se desfășoară prin intermediul RGP? Și cum se poate evita ca tendințele actuale de proliferare a acordurilor comerciale preferențiale să nu conducă la o fragmentare și mai pronunțată a sistemului comercial și a economiei mondiale? Și, nu în ultimul rând, există riscul alterării condițiilor de concurență echitabile, ceea ce este dezavantajos sub aspect economic pentru lumea întreagă.

Un lucru este sigur, și anume că, pe ansamblu, sistemul comercial internațional tinde să devină tot mai incert, mai fragmentat și mai puțin capabil să asigure un cadru coerent, orientat către dezvoltare, care să permită comerțului mondial să stimuleze în mod optim creșterea și dezvoltarea economică. Or, toate

aceste aspecte la un loc alimentează temeri crescânde legate de beneficiile pe care le poate genera comerțul internațional (UN/DESA, 2014).

Nu încapе însă nicio îndoială că schimbările economice, tehnologice, organizaționale și geopolitice care au transformat profund peisajul economic și comercial internațional în deceniile recente reclamă o reconfigurare, o regândire și o reajustare a modelului tradițional de cooperare multilaterală, pentru a reflecta mai adecvat mutațiile dinamice intervenite în economia și comerțul mondial și a servi mai bine interesele comunității comerciale internaționale. Dar, desigur, acesta este un deziderat pe termen lung. Deocamdată, nu putem decât să constatăm, alături de numeroși analiști, că sistemul comercial internațional se află într-o stare de flux, fiind marcat de evoluții noi, de schimbări fundamentale și de incertitudini majore privind governanța sa la nivel global (Baldwin, Kawai și Wignaraja, 2013).

## Bibliografie

- Baldwin, R. (2011). Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters, National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper 17716*, Cambridge, M.A.
- Baldwin, R. (2012a). WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade, Centre for Economic Policy Research (CEPR), *Policy Insight No.64*, December.
- Baldwin, R. (2012b). Global Manufacturing Value Chains and Trade Rules, în: *World Economic Forum (2012). The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*, Geneva, pp. 16-17.
- Baldwin, R. (2013). Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going, în: Elms, D., K., Low, P. (2013) (Eds). *Global Value Chains in a Changing World*, WTO, Fung Global Institute, pp. 13-59.
- Baldwin, R., Kawai, M., Wignaraja, G. (2013) (Eds.). *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*, CEPR, ADB Institute, A VoxEU.org Book, London.
- Berger, A. (2014). *The case for an EU-China investment treaty*, The Current Column of 10 June 2014, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Disponibil la: [http://www.die-gdi.de/uploads/media/German\\_Development\\_Institute\\_Berger\\_10.06.2014.pdf](http://www.die-gdi.de/uploads/media/German_Development_Institute_Berger_10.06.2014.pdf)
- Dadush, U. (2014). Potential Responses to Mega-regionals by Excluded Countries, în: *World Economic Forum (2014)*, pp. 28-29.
- Draper, P., Lacey, S. and Ramkolowan, Y. (2014), *Mega-regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean, and Pacific Countries*, ECIPE Occasional paper, No. 2/2014, Belgium.
- European Commission. (2015). Report from the Commission to the European Council, Trade and Investment Barriers Report 2015, 17.3.2015 COM(2015) 127 final, Brussels.
- Ghibuțiu, A. (2012). Provocările la adresa sistemului comercial multilateral în contextul mutațiilor structurale din economia mondială, în: *Revista de Economie Mondială*, Vol.4/No.2, București.
- Ghibuțiu, Agnes, Ghibuțiu, Andra. (2014). Încotro se îndreaptă sistemul comercial internațional? (What Prospects for the World Trading System?), în: *Revista de Economie Mondială*, Vol.6 /No.3, 2014, București.



- 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.
- Koopmann, G., Wittig, S. (2014). Whither WTO – The Multilateral Trading System after Bali. *Intereconomics*, Volume 49, No.1, January/February.
- Lamy, P. (2013). Looking back, moving forward, VOX, 29 July 2013. Disponibil la: <http://www.voxeu.org/article/looking-back-moving-forward>.
- RCEP. (2013). Regional Comprehensive Economic Partnership: Joint Statement. The first meeting of trade negotiating committee, 9-13 May 2013, Brunei Darussalam.
- UNCTAD. (2013a). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD. (2013b). *Key Statistics and Trends in Trade Policy*, UNCTAD/DITC/TAB/2013/2, Geneva. Disponibil la: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=685>.
- UNCTAD. (2014). *World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: An Action Plan*, United Nations, New York and Geneva.
- UN/DESA. (2014), *World Economic Situation and Prospects 2014*, United Nations, New York, January.
- WTO (2001). Doha WTO Ministerial 2001: Ministerial Declaration, WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November, Geneva.
- WTO. (2013a). Ministerial Conference, Ninth Session Bali, 3-6 December 2013, Bali Ministerial Declaration, WT/MIN(13)/DEC/W/1/Rev.1, 7 December, Geneva.
- WTO. (2013b). WTO News: Speeches — DG Pascal Lamy, “Putting Geopolitics Back at the Trade Table”, 29 January, Geneva.
- WTO. (2014a). *International Trade Statistics 2014*, Geneva.
- WTO. (2014b). World Trade 2013, Prospects for 2014. Modest Trade Growth Anticipated for 2014 and 2015 Following Two Year Slump, Press Release, PRESS/721, 14 April, Geneva.
- WTO. (2014c). WTO lowers forecast after sub-par trade growth in first half of 2014, Press release, PRESS/722, 23 September 2014, Geneva.
- WTO. (2014d). Overview of Developments in the International Trading Environment, Annual Report by the Director-General, WT/TPR/OV/16, 31 January, Geneva.
- WTO. (2014e). WTO News: Speeches – DG Roberto Azevêdo, Regional trade agreements “cannot substitute” the multilateral trading system – Azevêdo, 25 September, Geneva.
- WTO. (2014f). WTO News: Speeches – DG Roberto Azevêdo, Azevêdo: Our aim now should be nothing less than to complete the Round and do it quickly, 8 April, Geneva.
- WTO. (2015). News Items, Director-General Azevêdo: WTO celebrates 20 years of helping the global economy grow, 1 January, Geneva.